

Mause, Karsten

**Book Part — Accepted Manuscript (Postprint)**

Internationale Konzerne

*Suggested Citation:* Mause, Karsten (2018) : Internationale Konzerne, In: Voigt, Rüdiger (Ed.): Handbuch Staat, ISBN 978-3-658-20743-4, Springer VS, Wiesbaden, pp. 1751-1760, [https://doi.org/10.1007/978-3-658-20744-1\\_157](https://doi.org/10.1007/978-3-658-20744-1_157)

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/218745>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

# Internationale Konzerne

Karsten Mause\*

Mai 2018

**Abstract:** Dieser Beitrag setzt sich aus einer gesellschaftswissenschaftlichen Perspektive mit dem Phänomen „Internationale Konzerne“ auseinander. Dabei wird auf die (potentiellen) betriebswirtschaftlichen und volkswirtschaftlichen Vor- und Nachteile sowie Chancen und Risiken dieser Organisationsform eingegangen. Nationalstaaten sehen sich mit der Frage konfrontiert, ob und inwieweit das Auftreten internationaler Konzerne den Einsatz politisch-administrativer Instrumente zur Regulierung der Aktivitäten derartiger Wirtschaftsbetriebe erfordern.

**Keywords:** Wirtschaftsunternehmen, Konzerne, Internationalisierung, Globalisierung, Staat, Politische Ökonomie.

---

\* Assistant Professor of Political Economy, University of Münster, Department of Political Science (IfPol), Scharnhorststr. 100, D-48151 Münster, E-Mail: [karsten.mause@uni-muenster.de](mailto:karsten.mause@uni-muenster.de)

**Suggested Citation:** Mause, Karsten (2018): Internationale Konzerne. In: Rüdiger Voigt (Hrsg.): *Handbuch Staat*. Wiesbaden: Springer VS, S. 1751–1760. [https://doi.org/10.1007/978-3-658-20744-1\\_157](https://doi.org/10.1007/978-3-658-20744-1_157)

## 1. Einleitung

Es gibt Wirtschaftsbetriebe, die ausschließlich in einer bestimmten Stadt ihre Produkte und Dienstleistungen anbieten. Dies kann zum Beispiel auf eine Metzgerei, einen Bäckereibetrieb, einen Friseursalon, ein Hotel, einen Buchladen oder eine Autowerkstatt zutreffen. Andere Betriebe beliefern eine ganze Region oder sind gar im ganzen Land – also im nationalen Rahmen – tätig. Und schließlich gibt es Wirtschaftsbetriebe, die über Ländergrenzen hinweg in zwei oder mehreren Ländern operieren. Derartige Betriebe werden oft als *internationale*, *transnationale* oder *multinationale* Unternehmen (sog. „Multis“) bezeichnet (Dunning und Lundan 2008). Weltweit bzw. global operierende Unternehmen werden häufig auch Weltkonzerne, *globale* Unternehmen oder „Global Player“ genannt (Klein 2015). Zudem sei erwähnt, dass aus ökonomischer Sicht nicht nur Betriebe, die im Wirtschaftssystem einer Gesellschaft Geschäfte machen (z. B. Bäckereien, Banken, Betonwerke, Brauereien etc.), als Unternehmen bezeichnet werden. Darüber hinaus betrachten Ökonomen und andere Sozialwissenschaftler oft auch Organisationen in anderen Gesellschaftsbereichen, die bestimmte Produkte und Dienstleistungen anbieten (z. B. Krankenhäuser, private Hochschulen), als Unternehmungen (Anheier und Ben-Ner 2003).

Ein spezifischer Typus von Unternehmen ist der *Konzern*. Darunter wird in den Wirtschaftswissenschaften und im Wirtschaftsrecht ein „Zusammenschluss von rechtlich selbstständigen Unternehmen, die ihre wirtschaftliche Selbstständigkeit aufgeben und sich einer einheitlichen Leitung unterstellen“ (Bauer 2016, S. 72), verstanden. Genauso wie alle anderen Wirtschaftsbetriebe können sich Konzerne nicht nur in privater Hand befinden, sondern es gibt auch sog. „Staatskonzerne“, die teilweise oder ganz in Staatsbesitz sind (Obinger et al. 2010; Bremmer 2011; Nölke 2014; Schmitt und Obinger 2015).

Vor diesem Hintergrund gibt der vorliegende Beitrag einen Überblick über zentrale *betriebswirtschaftliche* (Abschnitt 2) und *volkswirtschaftliche* Aspekte (Abschnitt 3) internationaler Konzerne. Dabei wird auch darauf eingegangen, in welchem Verhältnis der Akteur „Staat“ zu internationalen Konzernen steht. Wenn im Weiteren aus Gründen der Lesbarkeit hie und da vereinfachend von „dem“ Nationalstaat oder „der“ Staatsführung gesprochen wird, die für ein Land bzw. Staatsgebiet und dessen „Volkswirtschaft“ zuständig ist, dann geschieht dies in dem Bewusstsein, dass in der Realität nicht alle Länder zentralstaatlich organisiert sind; so betreiben in den USA, Deutschland und anderen Ländern auch subnationale Gebietskörperschaften wie z. B. die US-Bundesstaaten und die deutschen

Bundesländer (Wirtschafts-)Politik, und beeinflussen damit (multi-)nationale Unternehmen sowie auf regionaler und lokaler Ebene tätige Betriebe. Neben einem internationalen Standortwettbewerb gibt es also auch einen interjurisdiktionellen Wettbewerb verschiedener Gebietskörperschaften, die sich um Unternehmensansiedlungen bemühen (Kerber 2000; Genschel und Seelkopf 2015).

Als weitere Vorbemerkung sei gesagt, dass im Folgenden – bewusst vereinfachend und abweichend von der oben erwähnten engen wirtschaftswissenschaftlichen und wirtschaftsrechtlichen Definition des Fachbegriffs „Konzern“ – dem im politischen und öffentlichen Diskurs gebräuchlichen umgangssprachlichen Begriffsverständnis gefolgt wird: Internationale Konzerne sind demnach größere (Wirtschafts-)Unternehmen, die in zwei oder mehreren Ländern – in welcher Form auch immer – aktiv sind. Synonym wird an manchen Stellen in diesem Beitrag auch von multinationalen Konzernen oder Unternehmen („Multis“) gesprochen.

## **2. Internationale Konzerne: Betriebswirtschaftliche Aspekte**

Grenzüberschreitend auch in anderen Ländern tätig zu sein, kann für Unternehmen in verschiedenerlei Hinsicht vorteilhaft sein (Dunning und Lundan 2008; Holtbrügge und Welge 2015; Hill und Hult 2017). International tätige Unternehmen erschließen sich so neue *Beschaffungsmärkte* (z. B. Einkauf von Maschinen) sowie neue *Absatzmärkte* für ihre eigenen Produkte und Dienstleistungen im Ausland. Auf diese Weise ist das betreffende Unternehmen nicht mehr nur auf (a) die im Inland ansässigen potentiellen Kunden sowie (b) die von Zulieferbetrieben im Inland angebotenen Güter und deren Preise, Qualitäten etc. angewiesen. Die Verflechtung mit dem Ausland kann jedoch über Export- und Importaktivitäten hinausgehen. Unternehmen können sich zudem in dem Sinne internationalisieren, dass sie *Produktionsstätten* nicht mehr nur im Heimatland, sondern auch im Ausland betreiben. Dieser Schritt kann eine Reihe von Vorteilen bieten: Kommt es zum Beispiel in Land *I* zu Streiks, sozialen Unruhen oder anderen Ereignissen, die die Produktion negativ beeinflussen, stehen einem multinational aufgestellten Konzern noch die Produktionsstandorte in Land *II*, *III*, ... *N* zur Verfügung. Auch kann sich für einen „Multi“, der Filialen in verschiedenen Ländern besitzt, durch die größere Nähe zu Kunden der *Vertrieb* der Produkte erleichtern (z. B. geringere Transportkosten). Kommt es jedoch zu einer globalen Finanz- und Wirtschaftskrise oder zu einem Weltkrieg, dann kann es natürlich schwierig werden, noch Länder zu finden, die eine krisensichere Produktion erlauben.

Die Entscheidung, Produktionsstandorte im Ausland zu betreiben, kann sich für multinationale Unternehmen auch dergestalt auszahlen, dass sich dieses Unternehmen die jeweiligen Vorteile, die verschiedene nationale Produktionsstandorte bieten, zu Nutze machen kann (u. a. in puncto Rohstoffvorkommen, qualifizierte Arbeitskräfte, kostengünstige Produktion, niedriges Steuerniveau; vgl. Dunning und Lundan 2008, Kap. 3). So kann z. B. ein Computerhersteller weltweit auf die Suche nach Software-Herstellern gehen, die am besten in die Hardware des Computerherstellers zu passen scheinen. Anders betrachtet: International aufgestellte Unternehmen können nicht nur von den zu einem bestimmten Zeitpunkt in verschiedenen Ländern bestehenden komparativen Vorteilen (hinsichtlich Produktionskosten, Rohstoffe, Humankapital etc.) profitieren, sondern sie können auch flexibel auf Nachteile reagieren, die sich aus Änderungen des wirtschaftspolitischen Umfeldes in bestimmten Staaten ergeben (Regierungswechsel, Steuererhöhungen, Reaktion auf staatliche Markteingriffe etc.).

In diesem Zusammenhang kommt der Akteur „Staat“ ins Spiel. So ist zu erwarten, dass sich Unternehmen eher nicht in einem Land ansiedeln werden, in dem die staatlich beeinflussbaren Rahmenbedingungen wie z. B. das Rechtssystem, die öffentliche Verwaltung, die öffentliche Infrastruktur (Verkehrswege, digitale Infrastruktur usw.) in einem schlechten Zustand sind. Fehlende Rechtssicherheit, ein unzureichender Schutz von Eigentumsrechten, ein korrupter Verwaltungsapparat, wirtschaftsfeindliche staatliche Regulierungen, hohe Unternehmenssteuern oder eine marode öffentliche Infrastruktur dürften auf weltweit mobile Unternehmen also eher eine abschreckende Wirkung haben (Acemoglu und Robinson 2012; Hill und Hult 2017).

Ob ein Unternehmen, das international aufgestellt ist, tatsächlich von den oben skizzierten, theoretisch erwartbaren Vorteilen multinationaler Konzerne profitiert, ist natürlich eine empirische Frage, die im konkreten Einzelfall von einer Vielzahl von Faktoren abhängen kann. Auch ist die obige Aufzählung sicher nicht abschließend. Weitere erwartete Vorteile können die Entscheidung eines Unternehmens, sich zu internationalisieren, beeinflusst haben. So kann der Kauf von Anteilen an ausländischen Unternehmen oder gar eine komplette Unternehmensübernahme auch den strategischen Zweck erfüllen, Konkurrenzunternehmen zu schwächen oder bestimmte Konkurrenten mittels „Einverleibung“ gänzlich auszuschalten. Ein weiterer Vorteil der Internationalisierung kann sein, dass grenzüberschreitende Transaktionen (Güter, Geld etc.) nun nicht unbedingt über den (Welt-)Markt, sondern unter Umständen auch

organisationsintern, innerhalb des multinationalen Konzerns abgewickelt werden können (Rugman 2006; Dunning und Lundan 2008, Teil II).

In jedem Falle steht das Management eines internationalen Konzerns vor der vermutlich nicht immer leichten Organisations-, Kommunikations- und Führungsaufgabe, die über verschiedene Länder, Kontinente, Kulturkreise, Sprachräume und Währungsgebiete verstreuten Unternehmensteile so zu steuern, dass das Unternehmen als Ganzes in Gegenwart und Zukunft erfolgreich und überlebensfähig ist (Dunning und Lundan 2008; Holtbrügge und Welge 2015; Hill und Hult 2017). Täglich oder gar stündlich kann sich zum Beispiel aufgrund bestimmter, mehr oder weniger vorhersagbarer Ereignisse (Preisschwankungen, Wirtschaftskrise, Streik, politische Unruhen, Militärputsch, Börsencrash, Naturkatastrophe etc.) das Unternehmensumfeld in den Ländern ändern, in denen ein „Global Player“ aktiv ist. Zudem muss ein multinationaler Konzern seine Produkte und sein Geschäft an die jeweiligen nationalen Märkte anpassen; das bedeutet, dass ein „Multi“ beispielsweise auf die spezifischen Kundenwünsche, örtlichen Gegebenheiten (u. a. klimatische Bedingungen) und Wünsche der örtlichen Behörden (d. h. Qualitätsstandards, Sicherheitsvorschriften, Arbeitsmarktregulierungen usw.) in den jeweiligen Ländern eingehen muss.

Auch kann die Beteiligung an ausländischen Unternehmen und/oder der Zukauf ganzer ausländischer Konzerne Probleme dergestalt mit sich bringen, dass sich die Unternehmenskultur in einem multinationalen Konzern verändert: internationale Konflikte um den „richtigen“ Führungsstil, internationale Unterschiede in Bezug auf Arbeitsmentalität, Sprachprobleme, Klima, religiöse Vorstellungen usw. usf. (Dülfer und Jöstingmeier 2011; Deresky 2017). Mit anderen Worten, die Entscheidung zur Internationalisierung schafft neben vielen möglichen Chancen auch neue Herausforderungen, die allein der Tatbestand mit sich bringt, dass das Management eines internationalen Konzerns nun kein nationales, sondern ein international operierendes Unternehmen führen muss.

### **3. Internationale Konzerne: Volkswirtschaftliche Aspekte**

Um nicht vom Markt zu verschwinden, werden multinationale Unternehmen bestrebt sein, Umsätze und Gewinne zu erwirtschaften, die das Überleben dieser Betriebe sichern. Diese simple Gewinn-&-Verlust-Logik gilt natürlich auch für Betriebe, die „bloß“ im nationalstaatlichen Rahmen operieren. Ist ein internationaler Konzern wirtschaftlich gesund, dann können davon auch die Länder bzw. Volkswirtschaften profitieren, in denen dieser

Konzern Geschäfte macht. So kann ein solcher Konzern durch die Errichtung von Fabrikanlagen und die Schaffung von Arbeitsplätzen einen Beitrag zur Erhöhung des gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungsniveaus, Wirtschaftswachstums und Wohlstandsniveaus eines Landes leisten (Dunning und Lundan 2008, Teil III; Krugman et al. 2015). Zudem kann dieser Konzern zur Steigerung der Staatseinnahmen beitragen – vorausgesetzt, das Unternehmen und dessen Angestellte zahlen Steuern und Sozialabgaben in dem betreffenden Land. Ein multinationaler Konzern, der primär sein Eigen-/Gewinninteresse verfolgt, kann also unter bestimmten Bedingungen auch den „Wohlstand der Nation“ in den Ländern mehren, in denen dieser „Multi“ aktiv ist. In den Worten von Smith (1776/2005, S. 98): „Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers oder Bäckers [oder internationalen Konzerns; Ergänzung des Verfassers] erwarten wir unsere Mahlzeit, sondern von deren Bedachtnahme auf ihr eigenes Interesse.“

Die Verfolgung des betrieblichen Eigeninteresses und betriebswirtschaftliches Gewinnstreben fördern aber nicht immer und überall die gesamtwirtschaftliche bzw. gesamtgesellschaftliche Wohlfahrt. Ein multinationales Unternehmen kann zum Beispiel durch seine Produktion Umweltprobleme in verschiedenen Ländern verursachen (Luftverschmutzung, Wasserverschmutzung, Ressourcenraubbau etc.). Die Mitarbeiter des Unternehmens in verschiedenen Ländern könnten gezwungen sein, unter schlechten Arbeitsbedingungen und zu einem niedrigen Arbeitslohn zu schuften. Ein „Multi“ könnte aufgrund seiner Größe auf bestimmten nationalen Märkten eine marktbeherrschende Stellung einnehmen, also Wettbewerbsprobleme bereiten (Budzinski 2008). Oder ein internationaler Konzern verschiebt Gewinne durch geschickte „Steurgestaltung“ bzw. „Steuroptimierung“ unternehmensintern in solche Länder, die ein besonders niedriges Besteuerungsniveau haben; dadurch kann erreicht werden, dass Konzernableger in „Hochsteuerländern“ wenig oder keine Steuern zahlen müssen.

Die angesprochenen (potentiellen) Probleme können allerdings nicht nur von internationalen, sondern auch von nationalen Unternehmen erzeugt werden. Beispielsweise könnten auch nationale Betriebe versuchen, Steuerhinterziehung bzw. Steuerflucht ins Ausland zu betreiben. Aber es gibt bekanntlich eine Vielzahl von politisch-administrativen Instrumenten (Umwelt-/Arbeitsschutzstandards, gesetzlicher Mindestlohn, Steuerprüfer, Wettbewerbspolitik etc.) mittels derer der Nationalstaat auf die skizzierten Probleme reagieren kann (Stiglitz 2007; Dunning und Lundan 2008, Kap. 19). Auch nationale Instrumente können also das Eigennutzstreben internationaler Konzerne „zähmen“.

Es kann jedoch sein, dass eine Staatsführung nur ein geringes oder kein Interesse hat, (multi-)nationale Konzerne zu regulieren. Beispielsweise könnte eine Regierung versuchen, mobiles Kapital ins Land zu „locken“, indem sie den eigenen Wirtschaftsstandort möglichst attraktiv für internationale Unternehmen macht (niedriges Steuerniveau, Zahlung von Ansiedlungssubventionen, Gewährung von Steuervergünstigungen, Verzicht auf wirtschaftsfeindliche Regulierungen etc.). Eine derartige Standortpolitik kann durchaus aus volkswirtschaftlicher Sicht in dem Sinne erfolgreich sein, dass die Aktivitäten der angezogenen Unternehmen einen gesamtgesellschaftlichen Wohlfahrtszuwachs erzeugen (Arbeitsplätze, Wirtschaftswachstum, Technologietransfer, Qualifizierung von Arbeitnehmern etc.), der die gesamtgesellschaftlichen Kosten dieser Standortpolitik (mehr dazu unten) übersteigt. Wenn auch andere Staaten versuchen, diesen als erfolgversprechend eingestuften Pfad einzuschlagen, kommt es zu einem Standortwettbewerb zwischen diesen Staaten um die Gunst mobiler Unternehmen (Sinn 2003; Genschel und Seelkopf 2015).

Beginnt also Staat *I* damit, weltweit mobile Unternehmen mittels niedriger Unternehmenssteuersätze anzulocken, so kann es sein, dass ein Steuersenkungswettbewerb einsetzt: Andere Staaten, die ebenfalls um die Unternehmensgunst buhlen, werden versuchen, das in Staat *I* herrschende Unternehmenssteuer-Niveau zu unterbieten. Die Folge ist ein Unterbietungswettbewerb, ein sog. „Race to the Bottom“. Ähnliche „Wettläufe nach unten“ können auch bei anderen wirtschafts- und finanzpolitischen Aktionsparametern, die Staaten zur Verfügung stehen, auftreten: etwa in puncto Umweltschutzregulierungen, Arbeitsschutzstandards, Lohn-Niveau oder Finanzmarktregulierungen. In der Realität ist jedoch zu beobachten, dass einige Staaten untereinander Vereinbarungen getroffen haben, damit es nicht zu den skizzierten Wettläufen kommt. Zum Beispiel können Mitgliedstaaten der Europäischen Union (EU) nicht ohne Weiteres und unbegrenzt (Ansiedlungs-)Subventionen vergeben (was zu einem „Race to the Top“ führen könnte), da der nationalstaatliche Einsatz dieses Aktionsparameters durch die Europäische Beihilfenkontrolle auf EU-Ebene reguliert wird (Gröteke 2007; Crößmann und Mause 2015; Mause und Gröteke 2017). Zudem haben sich die EU-Mitgliedstaaten auf Mindeststandards bei anderen Aktionsparametern wie Umwelt- oder Arbeitsschutz geeinigt, die ein „Race to the Bottom“ in diesen Bereichen verhindern sollen.



Ob sich alle Länder an derartige zwischenstaatliche Vereinbarungen halten, und ob es ein sanktionsbewehrtes Kontrollregime gibt, das dieser Vereinbarung zur Durchsetzung verhilft, sind natürlich andere, nur empirisch zu beantwortende Fragen. Auch kann es Länder geben, die sich so lange wie möglich weigern, sich derartigen supranationalen Kontrollregimes unterzuordnen. Denn diese Länder haben dadurch im internationalen Standortwettbewerb einen Wettbewerbsvorteil gegenüber den Ländern, die ihren Aktionsparameter-Einsatz dahingehend abgestimmt haben, dass ein Wettlauf nach unten nur bis zu einem gewissen Mindeststandard bei Steuern, Umweltschutz, Arbeitsschutz etc. möglich ist. Im Bereich der Steuerpolitik ist zum Beispiel zu beobachten, dass sich die Regierungen von Ländern, die als „Steuroasen“ bekannt sind, beharrlich weigern, internationalen Abkommen zur Bekämpfung von Steuerhinterziehung beizutreten (Dietsch und Rixen 2016).

Auch sei erwähnt, dass ein spezielles Problem dadurch entstehen kann, dass ein großer, weltweit operierender Konzern in einer Reihe von Ländern in einem bestimmten Wirtschaftssektor oder Marktsegment (z. B. Computer, Autos, Telekommunikation) eine marktbeherrschende Stellung einnimmt. Auch hier stellt sich die Frage, unter welchen Bedingungen nationalstaatliche Mechanismen (etwa ein nationales Kartellamt) und/oder internationale Institutionen (z. B. eine supranationale Wettbewerbsbehörde) für Probleme entstehen, die gleichzeitig in mehreren Ländern auftreten (Budzinski 2008). Außerdem kann es sein, dass multinationale Unternehmen und ihre Produkte (McDonalds, Coca Cola, Ikea, Starbucks usw.), die Länder, in denen sie aktiv sind, nicht nur wirtschaftlich, sondern auch kulturell (z. B. Ess-/Lebensgewohnheiten) verändern (Klein 2015).

Und auch dürfte klar sein, dass internationale Konzerne angesichts des internationalen Standortwettbewerbs ein Macht- und Erpressungspotential gegenüber der nationalen Wirtschaftspolitik besitzen: wenn „Multis“ eine große volkswirtschaftliche Bedeutung für ein Land haben (Arbeitsplätze, Technologietransfer, Aufträge für Zulieferbetriebe etc.), dann können diese Unternehmen dem jeweiligen Land mit Abwanderung drohen, um bei Verhandlungen mit der Staatsregierung bessere Konditionen (Besteuerung, Regulierung usw.) für die Unternehmung auszuhandeln (Sinn 2003; Stiglitz 2007). In der Literatur zum Phänomen der politischen Korruption wird zudem darauf hingewiesen, dass es sein kann, dass sich der politisch-administrative Apparat eines Landes auch deshalb sehr wirtschaftsfreundlich gegenüber (multi-)nationalen Unternehmen zeigt, weil in diesem Apparat tätige Politiker und

Verwaltungsmitarbeiter persönlich (z. B. Bestechungsgelder) von diesem Unternehmen profitieren (Burgis 2016; Barak 2017).

#### **4. Fazit: Internationale Konzerne als Governance-Aufgabe**

Für Unternehmen kann es aus betriebswirtschaftlicher Sicht vorteilhaft sein, sich zu internationalisieren. Dabei ist – wie in Abschnitt 2 gezeigt – zu bedenken, dass das Management eines internationalen Konzerns, der in verschiedenen Ländern, Kontinenten, Kulturkreisen, Sprachräumen und Währungsgebieten tätig ist, auch neue Herausforderungen und Probleme mit sich bringen kann. Multinationale Unternehmen stellen jedoch nicht nur für deren jeweilige Unternehmensführung eine Governance-Aufgabe dar, die es tagtäglich zu bewältigen gilt (Stichwort „Corporate Governance“). Zudem stehen die Staatsführungen der Länder, in denen „Multis“ aktiv sind, vor der Frage, ob und inwieweit sie das Handeln von (multi-)nationalen Unternehmen regulieren sollen. Werden Unternehmen – dem wirtschaftsliberalen Laissez-faire-Prinzip folgend – überhaupt keine staatlichen Regeln gesetzt, dann ist zu erwarten, dass diese Unternehmen zwar ihr betriebliches Eigen-/Gewinninteresse verfolgen, sich dabei aber kaum oder gar nicht um die von diesen Betrieben möglicherweise erzeugten gesellschaftlichen Probleme (Umweltverschmutzung, Wettbewerbsbeschränkungen etc.) kümmern. Betreibt ein Staat hingegen eine Wirtschaftspolitik, die die unternehmerische Freiheit mittels Interventionen und Regulierungen stark einschränkt (Etling und Mause 2012), dann wird ein Wirtschaftsstandort für viele weltweit mobile Unternehmen eher unattraktiv sein. Damit entgehen dem betreffenden Land möglicherweise die in Abschnitt 3 erläuterten möglichen gesamtwirtschaftlichen Vorteile der Ansiedlung ausländischer Unternehmen (Arbeitsplätze, Wirtschaftswachstum, Steuereinnahmen etc.).

Während für internationale Unternehmen die „Kunst“ darin besteht, auf der ganzen Welt Standorte zu finden, die den Wohlstand des Unternehmens mehren (Umsätze, Kostensenkungen, Rohstoffe, Humankapital, Gewinne usw.), so besteht für die gemeinwohlorientierte Staatsführung eines Landes die Kunst darin, weltweit mobilen Unternehmen (a) möglichst attraktive Standortbedingungen zu bieten, und (b) das betriebswirtschaftliche Handeln der in dem betreffenden Land aktiven Unternehmen so zu regulieren, dass der Wohlstand der Nation gemehrt wird (hinsichtlich Beschäftigung, Wirtschaftsleistung etc.) oder zumindest nicht beeinträchtigt wird (Stiglitz 2007). Nicht nur internationale Konzerne, sondern auch Landesregierungen sind demnach ständig mit einer Governance-Aufgabe konfrontiert. Darüber hinaus stellt sich für alle Staaten und subnationalen

Gebietskörperschaften, die sich im internationalen bzw. interjurisdiktionellen Wettbewerb befinden, die Frage, ob sie mit anderen Jurisdiktionen Vereinbarungen schließen, um etwaigen Wettläufen nach unten (d. h. Herunterkonkurrieren von Umweltstandards, Steuern, Arbeitsmarktregulierungen etc.) oder oben (z. B. Subventionswettläufe) vorzubeugen. Es geht also darum, ob man den interjurisdiktionellen Standortwettbewerb einfach laufen lässt (d. h. Laissez-faire) oder sich bewusst auf Spielregeln für diesen Wettbewerb einigt (Kerber 2000; Koch 2017).

Dies könnte zum einen in Form von zwischenstaatlichen Vereinbarungen bzw. Verträgen geschehen oder über Regelwerke, die von internationalen bzw. supranationalen Organisationen gesetzt werden. Beispielsweise gelten für die EU-Mitgliedstaaten und für Unternehmen in diesen Ländern die Regeln der EU-Beihilfenkontrolle sowie EU-weite Umweltschutz-/Arbeitsschutzstandards (Gröteke 2007). Zudem versuchen, um ein weiteres Beispiel zu nennen, die Mitgliedsländer der Vereinten Nationen (UN) seit Mitte der 1970er-Jahre mit der Aufstellung von Verhaltensrichtlinien für transnationale Konzerne (z. B. „UN Global Compact“, „UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte“), diese zu gemeinwohlorientiertem Handeln (bezüglich Menschenrechte, Arbeitsbedingungen, Umweltschutz etc.) anzuhalten. Ähnlich gehen die Mitgliedstaaten der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) vor, die 1976 erstmals einen Verhaltenskodex, die „OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen“, verabschiedet haben. Ob sich Wirtschaftsunternehmen und Staaten an die rechtlich unverbindlichen UN- und OECD-Verhaltensregeln halten, ist natürlich eine empirische Frage.

Zudem kann es für einen Staat unter Umständen vorteilhaft sein, sich bewusst nicht internationalen Abkommen bzw. Global-Governance-Mechanismen zu unterwerfen. Denn ein Staat, der weiterhin frei über verschiedene wirtschaftspolitische Aktionsparameter (Steuern, Regulierungen etc.) entscheiden kann, hätte im internationalen Standortwettbewerb um mobiles Kapital einen Wettbewerbsvorteil gegenüber Staaten, die sich in einem internationalen Abkommen über gewisse Mindestniveaus in puncto Unternehmensbesteuerung, Wirtschaftsregulierungen usw. verständigen. Letzteres ist eine Erklärung dafür, dass es auch heutzutage noch „Steueroasen“ und Länder gibt, deren Staatsführungen sich wenig darum zu kümmern scheinen, ob die innerhalb der Staatsgrenzen tätigen Unternehmen für gesellschaftliche Probleme wie z. B. Umweltverschmutzung oder menschenunwürdige Arbeitsbedingungen verantwortlich sind. Andererseits kann es auch sein, dass ein Nationalstaat

bewusst versucht, mittels verschiedener wirtschaftspolitischer Instrumente (staatliche Marktzutrittsschranken, Zölle, Subventionen etc.) in bestimmten Wirtschaftssektoren (z. B. Rüstung, Energie, Autoindustrie) zu verhindern bzw. zumindest zu erschweren, dass ausländische Konzerne den alteingesessenen inländischen Betrieben bzw. „nationalen Champions“ Konkurrenz machen (Falck et al. 2011; Nölke 2014). Ob eine derartige nationalstaatliche bzw. protektionistische Industrie-/Wirtschaftspolitik im gegenwärtigen, vielbeschworenen „Zeitalter der Globalisierung“ hilft, den Wohlstand der Nation zu erhalten oder gar zu mehren, ist natürlich eine andere Frage.

## Literaturverzeichnis

- Acemoglu, Daron und James A. Robinson. 2012. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. New York: Crown Business.
- Anheier, Helmut K. und Avner Ben-Ner. Hrsg. 2003. *The Study of the Nonprofit Enterprise: Theories and Approaches*. New York: Kluwer.
- Barak, Gregg. 2017. *Unchecked Corporate Power: Why the Crimes of Multinational Corporations are routinized away and what we can do about it*. New York: Routledge.
- Bauer, Michael. Hrsg. 2016. *Duden. Wirtschaft von A bis Z: Grundlagenwissen für Schule und Studium, Beruf und Alltag*. 6. Aufl. Berlin: Bibliographisches Institut.
- Bremmer, Ian. 2011. *Das Ende des freien Marktes: Der ungleiche Kampf zwischen Staatsunternehmen und Privatwirtschaft*. München: Hanser Verlag.
- Budzinski, Oliver. 2008. *The Governance of Global Competition: Competence Allocation in International Competition Policy*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Burgis, Tom. 2016. *Der Fluch des Reichtums: Warlords, Konzerne, Schmuggler und die Plünderung Afrikas*. Frankfurt/Main: Westend Verlag.
- Crößmann, Katharina und Karsten Mause. 2015. Rail Subsidisation in the European Union: An Issue Beyond Left and Right? *Comparative European Politics* 13(4): 471–492.
- Deresky, Helen. 2017. *International Management: Managing Across Borders and Cultures*. 9. Aufl. Essex: Pearson Education.
- Dietsch, Peter und Thomas Rixen. Hrsg. 2016. *Global Tax Governance: What is Wrong with It and How to Fix It*. Colchester: ECPR Press.
- Dülfer, Eberhard und Bernd Jöstingmeier. 2011. *International Management in Diverse Cultural Areas*. 2. Aufl. München: Oldenbourg.
- Dunning, John H. und Sarianna M. Lundan. 2008. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. 2. Aufl. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Etling, Andreas und Karsten Mause. 2012. Die Vermessung des Regulatorischen Staates: Ein kritischer Überblick über Wirtschaftsregulierungs-Indizes. *Zeitschrift für Vergleichende Politikwissenschaft* 6(Supplement 1): 65–86.
- Falck, Oliver, Christian Gollier und Ludger Woessmann. Hrsg. 2011. *Industrial Policy for National Champions*. Cambridge, MA: MIT Press.

- Genschel, Philipp und Laura Seelkopf. 2015. The Competition State: The Modern State in a Global Economy. In *The Oxford Handbook of Transformations of the State*, Hrsg. Stephan Leibfried, Evelyne Huber, Matthew Lange, Jonah D. Levy, Frank Nullmeier und John D. Stephens, 237–252. Oxford: Oxford University Press.
- Gröteke, Friedrich. 2007. *Europäische Beihilfenkontrolle und Standortwettbewerb: Eine ökonomische Analyse*. Stuttgart: Lucius & Lucius.
- Hill, Charles W.L. und G. Tomas M. Hult. 2017. *International Business: Competing in the Global Marketplace*. 11. Aufl. New York: McGraw-Hill Education.
- Holtbrügge, Dirk und Martin K. Welge. 2015. *Internationales Management: Theorien, Funktionen, Fallstudien*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.
- Kerber, Wolfgang. 2000. Wettbewerbsordnung für den interjurisdiktionellen Wettbewerb. *WiSt - Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 29(7): 368–374.
- Klein, Naomi. 2015. *No Logo! Der Kampf der Global Players um Marktmacht – Ein Spiel mit vielen Verlierern und wenigen Gewinnern*. Frankfurt/Main: S. Fischer Verlag.
- Koch, Eckart. 2017. *Globalisierung: Wirtschaft und Politik*. 2. Aufl. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Krugman, Paul R., Maurice Obstfeld und Marc Melitz. 2015. *International Economics: Theory and Policy*. 10. Aufl. Essex: Pearson Education.
- Mause, Karsten und Friedrich Gröteke. 2017. The Economic Approach to European State Aid Control: A Politico-Economic Analysis. *Journal of Industry, Competition and Trade* 17(2): 185–201.
- Nölke, Andreas. Hrsg. 2014. *Multinational Corporations from Emerging Markets. State Capitalism 3.0*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Obinger, Herbert, Stefan Traub, Andreas Etling, Karsten Mause, Carina Schmitt, Katharina Schreeb und Philipp Schuster. 2010. Der Rückzug des Staates aus unternehmerischen Tätigkeiten. Eine Zwischenbilanz. *der moderne staat - dms* 3(1): 209–233.
- Rugman, Alan M. 2006. *Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets*. 25th Anniversary Edition. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Schmitt, Carina und Herbert Obinger. 2015. The Rise and Decline of Public Enterprises in Western Democracies. In *State Transformations in OECD Countries: Dimensions, Driving Forces, and Trajectories*, Hrsg. Heinz Rothgang und Steffen Schneider, 19–39. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Sinn, Hans-Werner. 2003. *The New Systems Competition*. Oxford: Blackwell Publishing.
- Smith, Adam. 1776/2005. *Untersuchung über Wesen und Ursachen des Reichtums der Völker* (engl. Originaltitel: „An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations”). Tübingen: Mohr Siebeck.
- Stiglitz, Joseph E. 2007. Regulating Multinational Corporations: Towards Principles of Cross-Border Legal Frameworks in a Globalized World Balancing Rights with Responsibilities. *American University International Law Review* 23(3): 451–558.