

Kapeller, Jakob; Gräbner-Radkowsch, Claudius

Working Paper

Standortwettbewerb und Deindustrialisierung: Das Beispiel MAN als Lehrbuchfall

ICAE Working Paper Series, No. 131

Provided in Cooperation with:

Johannes Kepler University Linz, Institute for Comprehensive Analysis of the Economy (ICAE)

Suggested Citation: Kapeller, Jakob; Gräbner-Radkowsch, Claudius (2021) : Standortwettbewerb und Deindustrialisierung: Das Beispiel MAN als Lehrbuchfall, ICAE Working Paper Series, No. 131, Johannes Kepler University Linz, Institute for Comprehensive Analysis of the Economy (ICAE), Linz

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/246864>

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.

Standortwettbewerb und Deindustrialisierung: Das Beispiel MAN als Lehrbuchfall

**Jakob Kapeller und
Claudius Gräbner-Radkowitzsch**

Standortwettbewerb und Deindustrialisierung: Das Beispiel MAN als Lehrbuchfall

Jakob Kapeller^{a,b*} & Claudius Gräbner-Radkowsch^{a,c,d}

a: Institut für die Gesamtanalyse der Wirtschaft, Johannes Kepler Universität Linz

b: Institut für Sozioökonomie, Universität Duisburg-Essen

c: Institut für Internationales Management und ökonomische Bildung, Europa-Universität Flensburg

d: ZOE. Institut für zukunftsfähige Ökonomien

*: Kontakt: jakob.kapeller@uni-due.de

Oktober 2021

Abstract

Dieser Beitrag illustriert theoretische Argumente zu den Charakteristika vergangener und gegenwärtiger Globalisierungsprozesse am Beispiel des (ehemaligen) MAN-Produktionsstandortes Steyr. Dabei wird gezeigt, wie sich allgemeine Dynamiken verstärkter internationaler Eigentumskonzentration und Arbeitsteilung sowie ihre gesellschaftlichen Folgen – wie geringere staatliche Regulierungskapazität oder stärkere Machtasymmetrien – an einem konkreten Beispiel abbilden. Darüber hinaus weist der Beitrag auf weiterführende Aspekte hin, die für eine politische Diskussion der Folgen standortpolitischer Entscheidungen von Konzernzentralen relevant erscheinen, insbesondere den internationalen Standortwettbewerb und seine konkrete Ausprägung auf europäischer Ebene. Diese Ausführungen zeigen, dass am Gemeinwohl orientierte institutionelle Einbettung der Globalisierung notwendig ist, aber nur gelingen kann, wenn politischen Maßnahmen auf lokaler und internationaler Ebene komplementär ausgestaltet werden.

1.) Globalisierung und Standortwettbewerb: Eine Kontextualisierung

Versucht man ökonomische Globalisierung und ihre Folgen lehrbuchartig zu beschreiben, landet man rasch bei einer Reihe gängiger thematischer Schablonen. Zu diesen zählen die globale Ausweitung von Arbeitsteilung bei gleichzeitiger Konzentration von Kontroll- und Lenkungsfunktionen, die Machtverschiebung zwischen global flexiblem Kapital und lokal gebundener Arbeit oder die Wucht eines globalen Standortwettbewerbs, in dem Nationen versuchen möglichst attraktive Standortbedingungen zu bieten um Investitionen, Arbeitsplätze und Steuereinnahmen anzuziehen (z.B. Rodrik 2011, 2017). Eng mit diesem Standortwettbewerb verbunden ist die zentrale Stellung transnationaler Konzerne, welche nationale Rechtsordnungen transzendieren und sich in der Regel primär ihren Eigentümern verpflichtet sehen (Dicken 2017). Diese Eigentümer wiederum rekrutieren sich zu einem großen Teil aus internationalen Finanzeliten: besonders vermögende Haushalte, Banken und Versicherungen sowie die großen Vermögensverwalter wie Blackrock oder Vanguard. Diese Finanzeliten agieren nach dem Prinzip des *shareholder values* (Fligstein 2001, Davis 2009) und bewerten den Konzernernfolg hauptsächlich anhand des erwirtschafteten Profits und der erzielten Börsenkurse – eine Vorgehensweise, die alternative Zielgrößen wie KonsumentInnenzufriedenheit, gesellschaftliches Innovationspotential, Qualifikation der Beschäftigten oder Arbeitsplatzqualität regelmäßig in den Hintergrund treten lässt.

Hinsichtlich dieser groben Beschreibung der Folgen der Globalisierung besteht nur wenig Dissens; Uneinigkeit entsteht zumeist erst bei der Einordnung und Bewertung der Folgen dieser Umstände: während für manche die unterstellten positiven Effekte globaler Arbeitsteilung alle weiteren Folgen überstrahlen, stehen für andere steigende Ungleichheiten oder die Schwierigkeit verbindliche Regeln in einer globalen Wirtschaft durchzusetzen im Vordergrund. Auch die stärkere Orientierung an Eigentümerinteressen gilt so manchem als Quelle steigender Effizienz und Fairness, da – so die theoretische Idee (Jensen & Meckling 1976) – Firmen auf diese Weise eher im Sinne ihre BesitzerInnen arbeiten. Die Frage „Freihandel oder Globalisierungskritik“ ist so gesehen nicht nur ein theoretischer Streitpunkt, sondern oftmals auch eine Frage der Gewichtung der Interessen der beteiligten Akteure.

Der Fall MAN Steyr führt dabei nicht nur exemplarisch vor Augen, dass es im Einzelfall entscheidend auf eben diese Gewichtung ankommt, sondern ist darüber hinaus hervorragend geeignet die oben genannten zentralen Charakteristika kontemporärer Globalisierungsprozesse zu illustrieren. Darüber hinaus verdeutlicht dieser Fall einen weiteren Aspekt der damit verbundenen Dynamik, nämlich den Umstand, dass Konzernentscheidungen ökonomische Entwicklungspfade einzelner Regionen oder Länder maßgeblich gestalten oder zumindest beeinflussen können. Beispiele dafür liegen in der stetig zunehmenden Fokussierung auf Ressourcenextraktion in Lateinamerika, Afrika und – neuerdings – Australien (Dorninger et al. 2021) oder der sukzessiven Verlagerung industrieller Produktion in Länder mit geringen Lohnkosten (z.B. nach China oder Osteuropa) und die damit direkt verbundene Deindustrialisierung in Europa und den USA (Autor et al. 2016, Gräbner et al. 2020b). In diesen miteinander verbundenen Problemkomplexen spielen Konzernentscheidungen eine zentrale Rolle als Gestaltungsfaktor. Wenig überraschend zielen diese Entscheidungen häufig darauf ab die kurzfristige Profitabilität des Konzerns selbst zu steigern, während die mittel- bis langfristigen Folgen für die betreffenden Regionen weitgehend ignoriert werden. Einseitige Rechtsinstrumente – wie etwa die bekannten

Investitionsschiedsgerichte – führen dabei zu einer weiteren Festigung der privilegierten Position transnationaler Konzerne in der gegenwärtigen Globalisierung (siehe auch Rodrik 2011).

Im Folgenden soll die Problematik des internationalen Standortwettbewerbs anhand des Beispiels der Abwicklung des MAN-Werkes in Steyr verdeutlicht werden. Dabei wird der analytische Fokus des Beitrags vor allem auf Europa liegen um auf die internationale Dimension des Problems hinzuweisen. Zunächst wird in Abschnitt 2 jedoch der konkrete Fall der Werksschließung durch MAN Österreich beschrieben und mit theoretischen Überlegungen zur Globalisierung in Verbindung gesetzt. Dabei wird deutlich, dass die wachsende internationale Arbeitsteilung der letzten Jahrzehnte mit einer deutlichen Verschiebung der Machtverhältnisse – sowohl innerhalb der Unternehmen, als auch im Bezug auf andere Stakeholder – einher gegangen ist.

Abschnitt 3 bettet diese Einsichten in eine höhere Abstraktionsebene ein indem zentrale Charakteristika eines immer stärker werdenden Standortwettbewerbs innerhalb von Europa diskutiert werden. Dieser Wettbewerb zwischen Staaten und Regionen um die Niederlassung von international tätigen Konzernen hat dabei vielfältige Auswirkungen, unter anderem auf Steuern, Löhne und Regulierung. In der Folge kommt es sowohl national als auch international zu einer wachsenden, in der mittleren Frist die Europäische Union destabilisierenden Polarisierung und wachsenden Ungleichheit.

Im vierten Abschnitt wollen wir dann anhand von drei Bereichen – Standort-, Handels- und Industriepolitik – mögliche Ansatzpunkte für eine progressive Politikagenda aufzeigen. Hierbei wird deutlich, dass progressive Politik nur erfolgreich sein kann, wenn sie auf unterschiedlichen Ebenen, also regional, national und europäisch (sowie in der langen Frist global) ansetzt.

2.) MAN Steyr und die Dynamik internationaler Konzernwirtschaft

Im Sommer 2021 kam es zu der formellen Übernahme des MAN-Standorts Steyr durch die WSA Beteiligungs GmbH von Siegfried Wolf, einem bekannten österreichischen Manager. Dies markierte den vorläufigen Endpunkt in der medialen und politischen Auseinandersetzung um die Fortführung des LKW-Produktionsstandortes Steyr. Zuvor hatte die von der VW-Nutzfahrzeugholding Traton gesteuerte MAN-Zentrale – trotz jahrelang anderslautender Ankündigungen und dem Abschluss eines nicht-öffentlichen „Standortsicherungsvertrags“ im Abtausch gegen garantierte Rechte der Belegschaft – einseitig die Schließung des Standorts angedroht. Diese Ankündigung rief eine Reihe von KaufinteressentInnen auf den Plan, wobei die konkreten Offerte weitgehend unzugänglich blieben. Am Ende legte aus Sicht der MAN-Zentrale lediglich die WSA Beteiligungs GmbH von Siegfried Wolf ein taugliches Angebot vor, sodass letztlich auch nur mit dieser verhandelt wurde. Das Potential der alternativen Konzepte zur Weiterführung Standorts, die medial kolportiert wurden, blieb dabei unklar: Sowohl deren betriebswirtschaftliche Qualität als auch die möglichen Folgen für die Belegschaft – immerhin sah das Konzept von Siegfried Wolf einen Beschäftigungsabbau sowie Lohnkürzungen vor – blieben letztlich im Dunkeln.

Die Belegschaft sah einer Übernahme durch Siegfried Wolf – einen Manager mit vielfältiger Berufserfahrung und Verbindungen zum Magna-Konzern (ehem. CEO von Magna International), zum VW-Konzern (Aufsichtsrat der Porsche AG) und nach Russland (GAZ, Sberbank) – skeptisch entgegen. Trotz des drohenden Schließungsszenarios entschied sich die Belegschaft in einem Abstimmungsverfahren in einer zweiten Runde für den Verkauf bei einem im Vergleich zur ersten Runde leicht verbesserten Angebot Wolfs in Sachen Löhne und Sozialplan. Der Unternehmer Wolf spielt dabei gerade auch aufgrund seiner bestehender Verbindungen zum VW-Konzern eine ambivalente Rolle: einerseits könnten seine engen Verbindungen zum VW-Konzern einen Vorteil darstellen, insbesondere da sie die Anziehung von Aufträgen aus dem VW-Nutzfahrzeugkonglomerat erleichtern sollten. Andererseits könnte diese Rolle auch einen Nachteil für die Entwicklung des Standorts Steyr bedeuten; nämlich dann, wenn der Verkauf vor allem das Ziel verfolgen würde, das Lohnniveau in der Produktion zu senken und damit letztlich als Vorwand für eine strukturierte Umverteilung von unten nach oben dienen würde. Diese Frage wurde in der öffentlichen Debatte auch sehr stark mit der dynamischen Unternehmernatur Siegfried Wolfs verknüpft: steht hier jemand, der mit frischem Schwung die alte Marke „Steyr“ neu positionieren will, oder geht es hier nur um das alte Investitionsspiel ‚billig kaufen, teuer verkaufen‘? Die Antwort auf derlei Fragen kann letztlich nur die Zeit zeigen, denn die entsprechenden strategischen Entscheidungen wurden und werden hinter verschlossenen Türen gefällt.

Ungeachtet dieser blinden Flecken spiegelt das Beispiel MAN Steyr in vielen Punkten allgemeine Charakteristika der Globalisierung wider. Ein offensichtliches Beispiel hierbei ist die zunehmende Konzentration und Zentralisierung von Kontroll-, Steuerungs- und Eigentumsrechten, die in einem gewissen Kontrast zur internationalen Ausweitung der Arbeitsteilung zu stehen scheint, aber diese letztlich steuert, strukturiert und vorantreibt. Dies wird nicht nur am aktuellen Fall MAN offensichtlich, sondern zeigt sich auch in einer historischen Betrachtung: So liegt etwa die Entstehung des MAN-Standorts Steyr in der Übernahme der LKW-Sparte der traditionsreichen Steyr-Werke (formell notiert als Steyr Daimler Puch AG) im Jahr 1990 begründet – am Ende einer historischen Phase, die von vielen lokalen und regionalen Konzentrationsprozessen gekennzeichnet war (Fitzgerald 2015). Hier gingen lokale Produktionsstätten als „kleine Fische“ in größeren Unternehmen auf, die zwar vergleichsweise „große Fische“ waren aber typischerweise noch eine starke nationalstaatliche Bindung aufwiesen. Die MAN – der Name geht zurück auf die Maschinenfabrik Augsburg Nürnberg AG – hatte eine solche Basis in Deutschland und die Erweiterung um den kulturell und technisch nahestehenden Standort Steyr erschien strategisch naheliegend um die eigene Produktionsbasis zu stärken. Diese Konzentration von Kontroll- und Eigentumsrechten in der Münchner MAN-Zentrale ging dabei einher mit der Etablierung einer standortspezifischen Arbeitsteilung: anstelle LKWs im Ganzen zu montieren wurde ein stärkerer Fokus auf die Fertigung einzelner Teile oder die Endmontage gelieferter Teile gelegt – ein Prozess zunehmender Spezialisierung, der sich im Grunde bis kurz vor dem Verkauf des Werks fortsetzt. Derartige Spezialisierungsprozesse schaffen freilich Möglichkeiten die standortspezifische Produktivität zu erhöhen – führen aber gleichzeitig zu einer immanenten Abhängigkeit von bestehenden, konzerngebundenen Produktionsnetzwerken. Nach der Übernahme des Steyrer Standorts bleibt MAN im Übrigen noch für viele weitere Jahrzehnte ein eigenständiger Konzern, der etwa noch in der Mitte der 2000er Jahre versucht den viel kleineren schwedischen Hersteller Scania zu übernehmen.

Heute, knapp mehr als 30 Jahre nach der Übernahme des Standorts Steyr, ist die Welt der Globalisierung eine andere geworden: „national champions“ wie MAN sind heutzutage oftmals die „kleinen Fische“, welche den „global players“ der Konzernwirtschaft weitgehend hilflos gegenüberstehen. Vor diesem Hintergrund ist es nur wenig überraschend, dass MAN, auch geschwächt durch einen umfassenden Korruptionsskandal im Zusammenhang mit der Bestechung von AmtsträgerInnen zur erleichterten Auftragsakquise, selbst zur Beute eines „großen Fisches“ wurde: Die VW AG teilte im Juni 2012 mit mehr als 75% Prozent der MAN-Aktien zu besitzen und überführte MAN damit de-facto unter ihre Kontrolle. Seit 2018 fungiert MAN – neben der mittlerweile ebenfalls in Besitz von VW gelangten Marke Scania – als Leitmarke der Traton-Holding, welche die Aktivitäten des Volkswagen Konzerns im Bereich Nutzfahrzeuge bündelt.

Wenig überraschend haben sich in den letzten Jahrzehnten auch alternative standortpolitische Strategien in den Konzernzentralen etabliert. Anstelle des vorsichtigen „more-of-the-same“, das hinter der Akquise des Standorts Steyr in den frühen 90er Jahren stand, ist heute mehr Vielfalt gefragt – auch was die Höhe der Löhne und das Qualifikationsniveau der Beschäftigten betrifft. Hochlohnländer, so die Überlegung, müssen ihre hohen Löhne durch die Erbringung entsprechend komplexer Tätigkeiten, die nicht ohne weiteres ins kostengünstigere Ausland verlagert werden können, rechtfertigen; alles andere wird dort gefertigt, wo es besonders günstig ist. In anderen Worten: ein Konzern wie MAN, dessen Standorte lange im deutschsprachigen Raum konzentriert waren¹, leidet aus dieser Sicht unter einer gewissen Einseitigkeit und war daher in den letzten beiden Jahrzehnten gezwungen durch die Eröffnung neuer Standorte in Ländern mit niedrigerem Lohnniveau (insb. Polen und Russland) entgegenzusteuern.

Darüber hinaus steht MAN auch in innerhalb der Traton Gruppe in einem konzerninternen Wettbewerb und muss sich gegenüber entsprechenden Schwestermarken im Bereich der Nutzfahrzeugherstellung behaupten. Die prominenteste und praktisch relevanteste dieser Schwestermarke ist dabei freilich der schwedische Hersteller Scania – ein Umstand, der einer gewissen historischen Ironie nicht entbehrt. Vergleicht man die operative Rendite dieser beiden Hersteller ergibt sich ein eindeutiges Bild: beide Hersteller sind an sich profitable Betriebe, die in regulären Betriebsjahren eine positive operative Rendite abwerfen (d.h., dass die Erträge des Betriebs dessen Kosten übersteigen).

¹ Ausnahmen bilden die historisch gewachsenen Standorte in der Türkei und Südafrika.

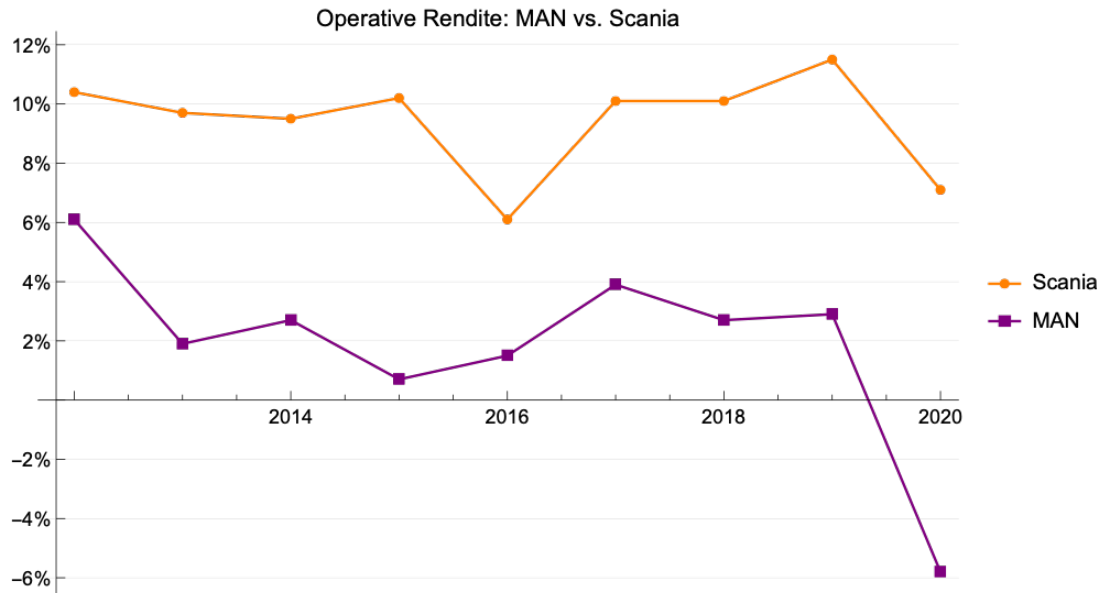


Abbildung 1: Operative Renditen im konzerninternen Vergleich.^{h2}

Gleichzeitig wirft Scania eine wesentlich *höhere* operative Rendite ab und ist somit aus Sicht der Anteilseigner sicherlich als Vorbild für die weitere Ausgestaltung der Geschäftsaktivität von MAN zu betrachten. Vor allem eine erneute Ausweitung der internationalen Arbeitsteilung – durch die Übersiedlung vergleichsweise einfacher Arbeitsschritte in Länder mit geringerem Lohnniveau und die zunehmende Spezialisierung etablierter Produktionsstandorte in Hochlohnländern – scheint hier ein zentraler Ansatz zu sein. Zumindest mit Bezug auf den Fall Steyr lässt sich eine solche Strategie zunehmender Spezialisierung bei cursorischer Durchsicht der (leider online nicht mehr verfügbaren) Geschäftsberichte von MAN vermuten. So wird noch im Bericht 2019 über die Eröffnung einer technologieintensiven Kunststofflackierungsanlage in Steyr berichtet (MAN 2020, 8) und der Verzicht auf Kurzarbeit betont (MAN 2019, 38). Im Geschäftsbericht 2020 hingegen wird der Standort bereits relativ kompromisslos zur Diskussion gestellt (MAN 2021, 34).

In der theoretischen Standardsichtweise der Ökonomik lässt sich die Übersiedlung der in Steyr ansässigen Produktion nach Russland oder in die Türkei damit rechtfertigen, dass KundInnen in Österreich zukünftig LKWs zu günstigeren Preisen beziehen können – zumindest unter der Annahme, dass geringere Löhne auch mit geringeren Preisen einhergehen. Dem gegenüber steht die Schwächung einer eigentlich etablierten und innovativen Industrieregion – ein vor allem lokal spürbarer Nachteil. Dessen Ursache wiederum liegt weniger in der absolut schlechten Performance des Steyr Werkes begründet, sondern vielmehr in dem konzerninternen Standortwettbewerb, in dem jene Standorte mit der

² Die Daten für die obigen Darstellung stammen aus den Geschäftsberichten der beiden Hersteller wie sie auf der unternehmenseigenen Webseite zum Download verfügbar sind (Scania) bzw. bis vor kurzem waren (MAN).

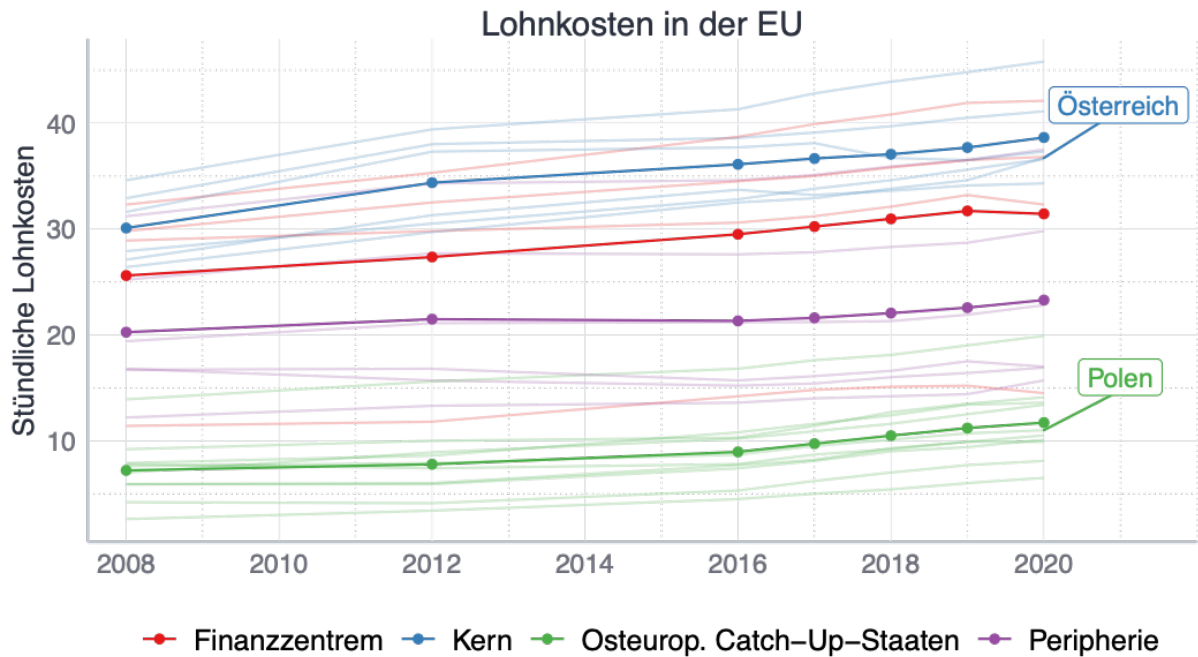


Abbildung 2: Stündliche Lohnkosten im Vergleich. Quelle: Eurostat (LC_LCI_LEV), eigene Berechnung. Transparente Linien repräsentieren einzelne Länder, undurchsichtige Linien die Durchschnitte der Ländergruppen aus Tabelle 1.

geringsten Profitabilität einem automatisierten Rationalisierungsdruck ausgesetzt werden. Diese kurzfristige Profitmaximierungslogik steht dabei auch aus betriebswirtschaftlicher Sicht durchaus in Kontrast zu den eher langfristig angelegten Bemühungen der vergangenen Jahre den MAN-Standort Steyr zu einem technologie- und forschungsintensivem Werk zu entwickeln.

Auch mit der Globalisierung einhergehende Machgefälle werden an diesem Fall sichtbar: die Verhandlungssituation zwischen Belegschaft und Konzernführung erweist sich als hochgradig asymmetrisch – die Belegschaft ist austauschbar, aber die Anbindung an Konzernnetzwerke ist essentiell für die Sicherstellung des weiteren Betriebs. Strategische Entscheidungen der Konzernführung werden mit wenigen Beteiligten im Geheimen festgelegt, während der Willensbildungsprozess der Belegschaft öffentlich ablaufen muss und viel größere Koordinationsherausforderungen mit sich bringt. Zuletzt werden diese Machtasymmetrien wird auch in den rechtlichen Details sichtbar – etwa in dem im Vorfeld vielbeschworenen „Standortsicherungsvertrag“, der zumindest aus heutiger Sicht vergleichsweise leicht auszuhebeln scheint.

3.) Die Europäische Dimension des Standortwettbewerbs

Die Implikationen zunehmender ökonomischer Globalisierung und eines damit verbundenen Standortwettbewerbs zeigen sich dabei nicht nur auf lokaler Ebene, wie eben in Steyr, sondern auch auf internationaler Ebene. Gleichzeitig müssen auch erfolgreiche Lösungsstrategien verschiedene Ebenen berücksichtigen: ohne einer auf lokaler, nationaler und internationaler Ebene halbwegs abgestimmten Industriepolitik wird es Regierungen und

anderen Stakeholdern nur schwerlich gelingen die Globalisierung im Sinne des Gemeinwohls zu steuern. Der *europäische* Standortwettbewerb im engeren Sinne ist in diesem Zusammenhang in zweierlei Hinsicht relevant: zum einen verdeutlicht er, dass die Konsequenzen deutlich über lokale Fälle wie Steyr hinausgehen, denn auf europäischer Ebene ist der Standortwettbewerb zwischen Staaten Ausgangspunkt für eine weitreichende und mehrdimensionale Polarisierung, die langfristig die Stabilität der EU gefährden könnte (Kapeller et al. 2019, Gräbner et al. 2020a,b). Zum anderen wird an diesem Beispiel deutlich, dass eine Lösung des Problems durch internationale Kooperation, z.B. auf europäischer Ebene, leichter gelingen kann, da rein lokale Lösungsansätze zwar nicht denkunmöglich aber doch nur innerhalb enger Grenzen erfolgsvorsprechend sind.

Die europäische Dimension kann im Falle von MAN über die häufig bemühten Faktorkosten leicht illustriert werden: gerade Länder in Osteuropa versuchen transnationale Konzerne durch niedrige Faktorkosten, vor allem für die Faktoren Arbeit und Energie, sowie durch niedrige Gewinnbesteuerung zu einer Ansiedlung zu bewegen und von den dadurch neu geschaffenen Arbeitsplätzen zu profitieren. Diese Unterschiede werden durch Abbildung 2 verdeutlicht, welche die Lohnkosten in unterschiedlichen EU-Ländern miteinander vergleicht und einen eindeutigen Wettbewerbsvorteil für osteuropäische Staaten nahelegt, der auch im Laufe der Zeit nicht oder nur minimal abnimmt. Nichtsdestotrotz können die Lohnkosten in Osteuropa wiederum nicht mit Niedriglohnländern außerhalb der Union konkurrieren können – aufgrund ihrer räumlichen und institutionellen Nähe zu europäischen Industriezentren profitieren die osteuropäischen Länder zumeist aber zumindest kurzfristig von dieser Strategie, wobei auch das auf diese Weise induzierte Wachstum oftmals unregelmäßig und vor allem lückenhaft bleibt (Storm & Naastepad 2015, Stöllinger 2016, Bohle 2017).

Niedrige Löhne sind aber nicht der einzige Faktor um im europäischen Standortwettbewerb erfolgreich zu sein: alle Regulierungsbereiche, für die es keine gesamteuropäischen Regelungen gibt, sind prinzipiell Teil dieses Wettbewerbs und stellen für bestimmte Staaten entsprechend wichtige Wettbewerbsfaktoren dar. Darunter fallen z.B. auch Unternehmenssteuersätze (Beispiel Irland), Vermögenssteuern (Luxemburg), oder geringe Finanzmarktregulierungen (Malta).³

Diese Beispiele illustrieren, dass die wachsende ökonomische Integration der EU-Staaten, die aufgrund eines nicht ausreichenden supranationalen Regulationsrahmens privaten AkteurlInnen weitreichende Freiheiten einräumt, aber staatliches Handeln oftmals beschränkt⁴, zu einem wachsenden Druck auf Staaten und lokale Regierungen geführt hat, sich den Bedingungen des internationalen Wettbewerbs zu unterwerfen. Ohne dass die wachsende ökonomische Integration auf EU-Ebene mit verbindlichen regulatorischen Mindeststandards, auch im Bezug auf Entlohnung und Besteuerung, einhergeht, ist die Verschiebung der Verhandlungsmacht zugunsten transnationaler Konzerne wie im Falle MAN nicht effektiv zu adressieren. Mit anderen Worten: ohne eine europäisch abgestimmte und

³ Das Ausmaß der Konkurrenz unter den Mitgliedsstaaten und deren Implikationen illustriert wird aktuell unter anderem durch den harten Steuerwettbewerb *innerhalb* der EU illustriert. So gehen aktuelle Schätzungen davon aus, dass die restlichen EU-Länder pro Jahr 10 Mrd. Dollar Unternehmenssteuern allein dadurch verlieren, dass US-amerikanische Unternehmen ihre Profite in die Niederlande verschieben. Für letztere zahlt sich diese Geschäft durch Zusatzeinnahmen in Höhe von ungefähr 2.2 Mrd Dollar aus - ein aus Steuerzahler Perspektive hochgradig unbefriedigendes Ergebnis (siehe Cobham und Garcia-Bernardo 2020).

⁴ Beispiele hierfür wären das Verbot der Subvention von Betrieben bzw. Sektoren oder Wegfall von handels- und währungspolitischen Politikinstrumenten im Zuge des wirtschaftlichen Integrationsprozesses.

kooperative Industrie-, Steuer- und Arbeitsmarktpolitik, die auf so genannte “beggar-thy-neighbor” Maßnahmen – also Maßnahmen, welche die Situation eines EU-Landes auf Kosten eines anderen verbessern – entsprechend reagiert, wird eine nachhaltige Lösung des Problems nicht möglich sein. Fälle wie MAN Steyr werden häufiger werden und Lösungen, welche die Interessen der Arbeitnehmer und anderer lokaler Stakeholder angemessen berücksichtigen, zunehmend unwahrscheinlich.

Der zweite zu Beginn dieses Abschnitts erwähnte Punkt – die durch den Standortwettbewerb befeuerte Polarisierung der Lebensstandards in der EU – hängt mit dem gerade diskutierten Phänomen zusammen. Seine eigentliche Ursache liegt in der Hausbildung mehrerer inkompatibler Entwicklungsmodelle innerhalb der EU. Gräbner *et al.* (2020b) haben hierbei vier Typen von Ländern bestimmt: Kernländer, Peripherieländer, finanzielle Zentren und (osteuropäische) Catch-Up-Länder (siehe Tabelle 1).

Kategorie	Haupt-Charakteristika	Länder
Kernländer	Hohes BIP pro Kopf Starker Industriesektor Komplexe Produktionsstrukturen Relativ geringe Arbeitslosigkeit	Belgien, Dänemark, Deutschland, Österreich, Finnland, Schweden
Peripherie	Schwacher Export Relativ hohe öffentliche Verschuldung Tendenz zu Leistungsbilanzdefiziten Relativ hohe Arbeitslosigkeit	Griechenland, Frankreich, Italien, Portugal, Spanien, Zypern
Catch-Up Länder	Relativ geringe Löhne und BIP Abhängigkeit von FDI Relativ kleiner Sektors Relativ dynamischer Industriesektor	Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechische Republik, Ungarn
Finanzzentren	Hohe Verschuldung privater Firmen Hoher Anteil des Finanzsektors am BIP Viele Auslandsinvestitionen Hohes Einkommen über Vermögenssteuern	Malta, Niederlande, Irland, Luxemburg

Tabelle 1: Entwicklungsgruppen in der Europäischen Union; Quelle: Gräbner *et al.* (2020b).

Für die so genannten Kernländer bildet ein technologisch weit entwickelter Industriesektor den Motor des Wohlstands und der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Diese Länder sind weniger auf Standortfaktoren wie niedrige Löhne oder schwache Regulierungen angewiesen, da die hier ansässigen Firmen über technologische Fähigkeiten (‘capabilities’) verfügen, die es ihnen erlauben Produkte und Services anzubieten, welche andere Länder gar nicht oder nur in deutlich geringerer Qualität bereitstellen können. Damit entziehen sie sich erfolgreich dem weniger ergiebigen Preiswettbewerb.⁵ Die internationale Wettbewerbsfähigkeit ihrer Firmenpopulation hat es diesen Staaten zudem erlaubt die durch wachsende interne Ungleichheit induzierten Rückgang an heimischer Nachfrage durch eine Ausweitung des Exportsektors – auch unterstützt durch die stärkere Europäische Integration – auszugleichen (Gräbner *et al.* 2020a). Da die Entwicklung der hierfür notwendigen technologischen

⁵ Gleichzeitig findet in zahlreichen Kernländern wiederum eine interne Polarisierung statt. Das klassische Beispiel hierfür ist Deutschland, mit seinem zunehmend großen Niedriglohnsektor und starken West/Ost, bzw. Nord/Süd-Gefälle (z.B. Gräbner & Hafele 2020).

Fähigkeiten ein extrem pfadabhängiger Prozess, der nicht leicht an anderen Stellen nachzuahmen ist und gleichzeitig starken Konzentrationstendenzen unterworfen ist, ist dieses Modell ohne Politikmaßnahmen nicht einfach auf andere Länder übertragbar.

Die Peripherieländer sind meist im Süden Europas angesiedelt und verfügen in der Breite nicht über eine entsprechend kompetitive Firmenpopulation. In der Konsequenz können sie sich *nicht* wie die technologisch leicht überlegenen Firmen aus den Kernländern einem Preiswettbewerb mit asiatischen Herstellern – deren Kapitalausstattung wiederum häufig aus Deutschland geliefert wird – entziehen. Diesen Wettbewerb können sie aber aufgrund höherer Löhne, Sozial- und Umweltstandards kaum gewinnen und verlieren daher sukzessive Marktanteile im Export an asiatische Länder und Hersteller (Gräbner et al. 2020a). In den Peripherieländern wurde der Rückgang in lokaler Kaufkraft daher vor allem über einen Anstieg der privaten Verschuldung aufgefangen, eine Strategie, die seit der Finanzkrise und den Änderungen in der Finanzregulierung in Europa so nicht mehr möglich ist. Dementsprechend haben diese Länder mit Einbußen im Lebensstandard und großen Entwicklungsherausforderungen zu kämpfen.

Dabei spielen auch die neu zur EU beigetretenen Ost-Europäischen *Catch-Up* Länder eine wichtige Rolle, die aufgrund relativ niedriger Lohnkosten in vielen Bereichen die Peripherieländer als Zulieferer für die Kernländer verdrängt haben. Es ist eine offene Frage ob die Entwicklung der *Catch-Up* Länder tatsächlich in Richtung der Kern- oder Peripherieländer zeigt, wobei mehr Argumente für letzteres sprechen.

Die vierte Gruppe wiederum verfolgt eine gänzlich andere Strategie: hier steht nicht die Real- sondern die Finanzwirtschaft im Zentrum des nationalen Wohlstandsmodells. Problematisch hierbei ist, dass das Entwicklungsmodell dieser Länder häufig auf Kosten anderer Länder geht, z.B. wenn durch geringe Besteuerung von Finanzaktivitäten oder Vermögen Assets aus anderen Ländern abgezogen werden wollen (vgl. das Beispiel der Niederlande in Fußnote 3).

Problematisch an der Ko-Existenz dieser vier Entwicklungsmodelle – die sich intern natürlich noch detaillierter aufschlüsseln lassen – ist, dass sie ohne weiteren Eingriffe zu einer wachsenden Polarisierung führen. Das zeigt sich auch darin, dass die Länder auf exogene Schocks sehr unterschiedlich reagieren: Gräbner et al. (2020b) haben das anhand eines Anstiegs ökonomischer Offenheit illustriert, gleiches zeigt sich aber auch bei Phänomenen wie der Finanzkrise, welche Peripherieländer deutlich härter getroffen hat als z.B. die Kernländer (siehe auch Gräbner & Hafele 2020).

Die Entwicklung der einzelnen Mitgliedsstaaten ist dabei stark pfadabhängig geprägt und eine Überwindung der inkompatiblen Entwicklungsmodelle wird nur durch eine koordinierte Wirtschaftspolitik möglich sein. Da die Situation der Peripherie-Länder auch von den politischen Entscheidungen der Kernländer abhängt und auch die anderen Typen über die oben skizzierten Mechanismen des Europäischen Standortwettbewerbs miteinander verbunden sind, bedarf es zur Lösung des Problems einer gesamteuropäischen Anstrengung: durch nationale Reformen wird sich das Problem wegen der starken Interdependenzen zwischen den Ländern nicht wirksam adressieren lassen.

Dieser Abschnitt hat zweierlei gezeigt: Zum einen ist die Verschiebung der Macht zugunsten von transnationalen Konzernen auch Konsequenz eines europäischen Standortwettbewerbs. Damit ist dem Handlungsspielraum von Regionen und Nationalstaaten eine gewisse Grenze gesetzt. Eine wirksame Regulierung transnationaler Konzerne setzt einen gewissen Grad an Koordination auf gemeinsame Standards auf europäischer Ebene voraus. Diese Koordination stellt wiederum ein gemeinsames Dilemma dar, dessen Lösung die Überwindung kurzfristiger nationalstaatlicher Eigeninteressen und die Ausbildung eines gewissen Europäischen Solidaritätsbewusstseins voraussetzt.

Zum anderen ist ein solches kooperatives Vorgehen für die langfristige Stabilität der EU (und damit für die Wohlstand der Mitgliedsstaaten) entscheidend: andernfalls werden sich die inkompatiblen Wachstumsmodelle aufgrund von Pfadabhängigkeiten weiter zementieren und das politisch so zentrale Konvergenzversprechen weiterhin unerfüllt bleiben. Die Folge wäre ein in der langen Frist für alle Europäischen Staaten unvorteilhafter inner-europäischer Standortwettbewerb. Gleichzeitig bietet die Situation verschiedene Möglichkeiten für eine positive Standortpolitik. Ausgewählte Felder werden im nächsten Abschnitt diskutiert, eine umfassendere und weiterführende Diskussion politischer Handlungsmöglichkeiten auf europäischer Ebene findet sich unter anderem in Kapeller et al. (2019).

4. Handlungsfelder

4.1.) Handlungsfeld I: Europäische Standortpolitik

Das Beispiel MAN Steyr zeigt, dass Konzerne Tätigkeiten aus strategischen Erwägungen tendenziell in Länder mit niedrigeren Löhnen und geringeren Sozialstandards verlagern, sobald dies technisch und organisatorisch möglich wird. Dabei spiegelt die Ebene (qualifizierter) Arbeitskräfte allerdings nur eine Dimension des Standortwettbewerbs wider, der sich freilich auf andere Aspekte der Faktorausstattung (z.B. Rohstoffe, spezialisierte Infrastrukturen) oder andere Felder der Wirtschafts- und Sozialpolitik (z.B. Steuerpolitik, Umweltregulierung) beziehen kann. Dieser Wettbewerb um niedrigere Löhne, geringere Steuern und weniger strenge Regulierung erschwert es nicht nur wirtschaftliches Handeln in einen adäquaten rechtlichen Rahmen einzubetten – sie kann im schlechtesten Fall zu einer Abwärtsspirale führen, in der die involvierten Staaten sich stetig gegenseitig unterbieten, wie es etwa im Bereich der Gewinn- und Einkommensteuern zu beobachten ist (Egger et al. 2019). Nicht nur ist ein solcher regulatorischer Standortwettbewerb schädlich für einen Großteil der Bevölkerung, er untergräbt auch das Primat der Politik, da die Interessen transnationaler Konzerne in den Entscheidungsprozessen von PolitikerInnen eine immer größere Rolle spielen. Gleichzeitig sind die europäischen Staaten einem solchen Wettbewerb nicht natürlicherweise ausgesetzt: eine wirksame Antwort auf eine derartige Abwärtsspirale würde in einer koordinierten Formulierung europaweit gültiger Mindeststeuersätze und Mindeststandards in verschiedenen Bereichen wirtschaftlicher Regulierung liegen und ist damit vor allem eine Frage des politischen Umsetzungswillens. Zugleich weist Europa die grundsätzlichen politischen und institutionellen Voraussetzungen auf um weitere Maßnahmen zu setzen: So könnten internationale Konzerne stärker in die Pflicht genommen werden (z.B. durch transnationale Besteuerung oder eine Stärkung des Instruments des Standortsicherungsvertrags) oder zukunftsrelevante Technologien und Produktionsstandorte

im Kontext von Digitalisierung, Energieproduktion oder Transportinfrastruktur gezielt gefördert werden um so die Konturen des europäischen Standorts nachhaltig zu prägen.

4.2.) Handlungsfeld II: eine an Werten orientierte Europäische Handelspolitik

Die gegenwärtige Episode rund um die Entwicklung des MAN-Werks in Steyr zeigt die Probleme einer einseitig gedachten Standortpolitik auf, die transnationale Konzerne rein als zu umwerbende InvestorInnen begreift. Politische Alternativen dazu scheinen rar und viele meinen, die mit der Globalisierung verbundenen Prozesse wären uns naturgesetzlich auferlegt und politisch nicht gestaltbar. Es gibt aber auch Ansätze, die sich in Fragen der Handels- und Standortpolitik weniger naiv gebärden. Handelspolitik etwa könnte viel aktiver mit Fragen von Menschenrechten, gerechten Löhnen oder Umweltregulierung verschränkt werden (Kapeller et al. 2016) – eine Vorstellung, die in Europa übrigens lange Zeit vorherrschend war und erst in den vergangenen zwei Dekaden zugunsten der Exportindustrie aufgegeben wurde (Siles-Brügge 2014). Wären derartige, nicht-monetäre Kosten besser eingepreist, könnte Europa nicht nur seine Macht als globaler Importeur von Gütern zur Etablierung globaler Standards in den Bereichen Arbeit, Steuern und Umwelt nutzen, sondern auch seine eigenen Vorteile in diesen Bereichen international besser zur Geltung bringen. Steyr würde im internationalen Vergleichswettbewerb jedenfalls gleich wieder ein Stück besser aussehen.

4.3.) Handlungsfeld III: Industriepolitik

Eine aktivere Industriepolitik in Europa erscheint aus mindestens zwei Gründen ein wichtiges Instrument in einem zukunftsfähigen Politikmix zu spielen: zum einen ist sie ein wichtiges Instrument um die Polarisierung unterschiedlicher und inkompatibler Wachstumsmodelle in der EU zu adressieren, zum anderen kann sie dazu beitragen wichtige Transformationsprozesse zu beschleunigen, bzw. überhaupt erst zu ermöglichen.

Die erste Rolle der Industriepolitik ergibt sich aus einer der Kernursachen für die Herausbildung inkompatibler Wachstumsmodelle in Europa, die oben bereits diskutiert wurde: die technologischen *capabilities*, welche die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Firmen maßgeblich bestimmen und in Europa vor allem in den Firmenpopulationen der Kernländer konzentriert sind. Die Art und Weise wie Firmen weitere technologische Fähigkeiten akkumulieren ist stark pfadabhängig (siehe Aistleitner et al. 2021). Empirisch lässt sich dies durch Abbildung 3 illustrieren: auf der x-Achse wird der Bestand an technologischen Fähigkeiten, gemessen durch den ökonomischen Komplexitätsindex von Hidalgo und Hausmann (2009), im Jahre 1999, auf der y-Achse dann die technologische Entwicklungsdynamik abgebildet. Die starke Korrelation macht deutlich, dass Länder, die 1999 schon über eine technologisch fortschrittliche Firmenpopulation verfügt haben, ihren Vorsprung weiter ausbauen konnten. Länder, die technologisch abgeschlagen waren, haben dagegen weiter Boden verloren. Entsprechend unwahrscheinlich erscheint es, dass derartige Ungleichgewichte ohne eine aktive Industriepolitik wirksam adressiert werden können.

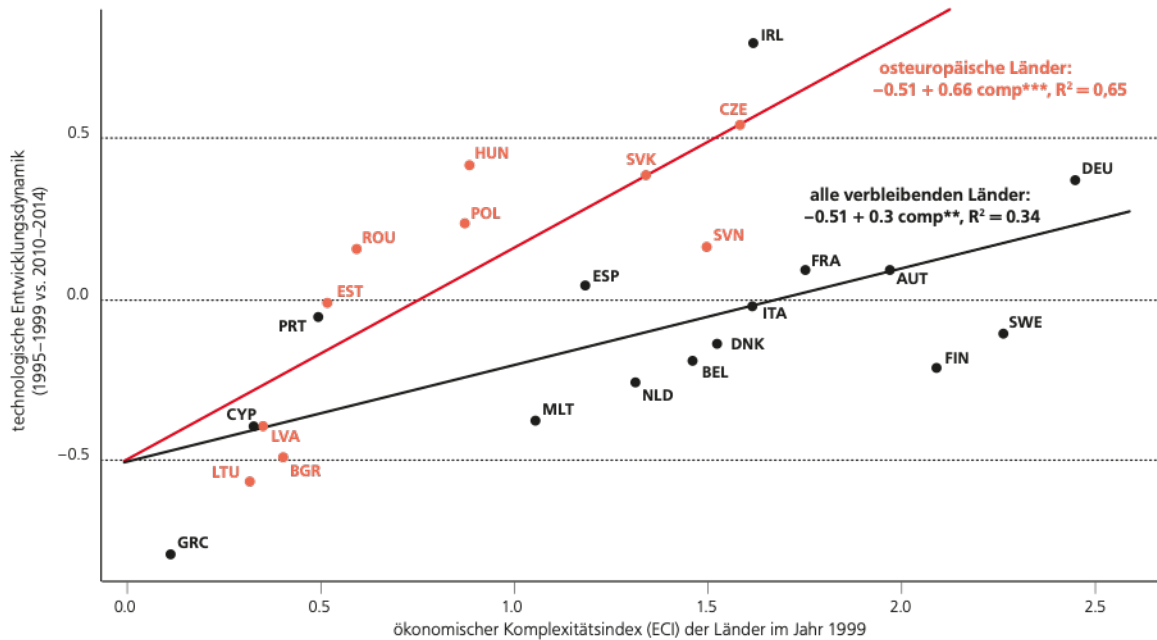


Abbildung 3: Entwicklung der ökonomischen Komplexität in Abhängigkeit des Ausgangsniveaus. Quelle: Kapeller et al. (2019, S. 27).

Die zweite Rolle der Industriepolitik wurde in der jüngeren Vergangenheit von Maria Mazzucato's Idee eines "entrepreneurial state" und einer "missions-orientierten Industriepolitik" popularisiert (Mazzucato 2015a,b). Ihr zentrales Argument ist, dass es in der Vergangenheit zahlreiche Beispiele für wichtige Innovationen gab, die durch den Staat direkt oder nur aufgrund von staatlicher Tätigkeit möglich gemacht wurden. Beispiele dafür sind neben dem Internet auch der Sprachassistent Siri und zahlreiche Medikamente. Dem Staat kommt hier nicht nur die wichtige Rolle eines Förderers von Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen privater Unternehmen zu, sondern auch die Rolle, selbst innovativ zu werden und Innovationen zu distribuieren. Damit trägt er nicht nur zu erhöhtem Wachstum bei (siehe z.B. Dosi et al. 2018), sondern er kann auch die Richtung des technologischen Wandels beeinflussen, vorzugsweise in Richtung sozial- und ökologisch attraktiver Technologien, die für die Bewältigung des Klimawandels und der damit verbundenen sozial-ökologischen Transformation unabdingbar sind (Mazzucato 2015b). Vor dem Hintergrund dass umfassende öffentliche Intervention zur Erreichung bestehender Klimaziele ohnehin unabdingbar scheinen (Wildauer et al. 2021), scheint eine teilweise Kopplung der hierfür vorzusehenden Mittel an den Versuch Zukunftstechnologien zu entwickeln und entsprechende Produktionsprozesse zu implementieren mehr als zweckmäßig.

5.) Conclusio

In diesem Beitrag wurde der Verkauf des MAN-Standorts Steyr an die WSA Beteiligungs GmbH von Siegfried Wolf als Ausgangspunkt genommen, theoretische Beschreibung von

Globalisierungsprozessen mit Hilfe eines lokalen Beispiels zu illustrieren. Die zentrale Schlussfolgerung aus dem eben skizzierten Beispiel ist, dass eine am Gemeinwohl orientierte institutionelle Einbettung der Globalisierung nur gelingen kann, wenn politischen Maßnahmen auf lokaler und internationaler Ebene komplementär ausgestaltet werden. Der Koordination auf Europäischer Ebene kommt dabei eine besondere Bedeutung zu: nur wenn die Mitgliedsstaaten kurzfristige nationale Interessen zurückstellen und eine kooperative und europaweit abgestimmte Standort-, Handels- und Industriepolitik ermöglichen, wird der Wohlstand in Europa und seine grundsätzliche soziale und politische Verfasstheit gegen den internationalen Standortwettbewerb abgesichert werden können. Gleichzeitig birgt ein solches Europäisches Projekt enormes Potenzial, auch im Hinblick auf die Verbesserung von Sozial- und Umweltstandards außerhalb Europas, vor allem aber bezüglich einer dringenden sozial-ökologischen Transformation des Europäischen Wirtschaftsraums. In jedem Fall würde es helfen, eigentlich unnötige soziale Härten, wie die, die sich aus dem Verkauf der MAN-Werke in Steyr für die lokalen Stakeholder ergeben, zu vermeiden bzw. abzuschwächen.

Literatur

- Aistleitner, M., Gräbner, C., & Hornykewycz, A. (2021). Theory and Empirics of Capability Accumulation: Implications for Macroeconomic Modelling. *Research Policy*, 50(6), 104258. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2021.104258>
- Autor, D. H., Dorn, D. & Hanson, G. H. The China Shock: Learning from Labor-Market Adjustment to Large Changes in Trade. *Annual Review of Economics* 8, 205–240 (2016).
- Bohle, D. (2017). European Integration, Capitalist Diversity and Crises Trajectories on Europe's Eastern Periphery. *New Political Economy*, 33(1), 1–15. <https://doi.org/10.1080/13563467.2017.1370448>
- Cobham, A. & Garcia-Bernardo, J. (2020). Time for the EU to close its own tax havens. *Tax Justice Network Report*, online verfügbar (zul. abgerufen am 21.10.2021): <https://taxjustice.net/wp-content/uploads/2020/11/Time-for-the-EU-to-close-its-own-tax-havens-April-2020-Tax-Justice-Network.pdf>
- Davis G. F. (2009) *Managed by the Markets: How Finance Re-Shaped America*, New York, NY, Oxford University Press.
- Dicken, Peter (2017): *Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy*. Guilford Press.
- Dorning, C., Hornborg, A., Abson, D. J., Wehrden, H. von, Schaffartzik, A., Giljum, S., Engler, J.-O., Feller, R. L., Hubacek, K., & Wieland, H. (2021). Global patterns of ecologically unequal exchange: Implications for sustainability in the 21st century. *Ecological Economics*, 179, 106824. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2020.106824>
- Dosi, G., Lamperti, F., Mazzucato, M., Napoletano, M., & Roventini, A. (2018). The Entrepreneurial State at Work: an Agent Based Exploration. *IsiGrowth Working Paper*, 41.
- Gräbner, C., & Hafele, J. (2020). The emergence of core-periphery structures in the European Union: a complexity perspective. *ZOE Discussion Papers*, 6. <https://zoe-institut.de/wp-content/uploads/2020/09/zoe-dp6-graebner-hafele-core-periphery.pdf>
- Gräbner, C., Heimberger, P., Kapeller, J., & Schütz, B. (2020a). Is the Eurozone disintegrating? Macroeconomic divergence, structural polarisation, trade and fragility. *Cambridge Journal of Economics*, 44(3), 647–669. <https://doi.org/10.1093/cje/bez059>

- Gräbner, C., Heimberger, P., Kapeller, J., & Schütz, B. (2020b). Structural change in times of increasing openness: assessing path dependency in European economic integration. *Journal of Evolutionary Economics*, 30(5), 1467–1495. <https://doi.org/10.1007/s00191-019-00639-6>
- Fitzgerald, R. (2015): *The rise of the global company*, Cambridge University Press.
- Fligstein, N. (2001) *Architecture of Markets*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Hidalgo, C., & Hausmann, R. (2009). The building blocks of economic complexity. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 106(26), 10570–10575. <https://doi.org/10.1073/pnas.0900943106>
- Jensen, Michael C. & Meckling, Walter H. (1976): Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics* 3, 305–360.
- Kapeller, J., Gräbner, C., & Heimberger, P. (2019). *Wirtschaftliche Polarisierung in Europa*. Friedrich-Ebert-Stiftung. <https://www.fes.de/wirtschaftliche-polarisierung-in-europa>
- Kapeller, J., Schütz, B., & Tamesberger, D. (2016): From Free to Civilized Trade: A European Perspective. *Review of Social Economy*, Vol. 74(3): 320-328.
- Kapeller, J., Gräbner, C., & Heimberger, P. (2019). *Wirtschaftliche Polarisierung in Europa*. Bonn: Friedrich-Ebert-Stiftung. <https://www.fes.de/wirtschaftliche-polarisierung-in-europa>
- Kapeller, J., & Gräbner, C. (2021). Konzernmacht in globalen Güterketten. In K. Fischer, C. Reiner, & C. Staritz (Eds.), *Globale Warenketten und ungleiche Entwicklung. Arbeit, Kapital, Konsum, Natur* (pp. 195–213). mandelbaum verlag.
- MAN (2020): Geschäftsbericht 2019. URL: https://www.corporate.man.eu/de/investor-relations/finanzberichte_-finanzkennzahlen-und-praesentationen/berichte/Berichte.jsp (01.08.2021)
- MAN (2021): Geschäftsbericht 2020. URL: https://www.corporate.man.eu/de/investor-relations/finanzberichte_-finanzkennzahlen-und-praesentationen/berichte/Berichte.jsp (01.08.2021)
- Mazzucato, M. (2015a). *The Entrepreneurial State*. Public Affairs.
- Mazzucato, M. (2015b). The Green Entrepreneurial State, in: Scoones, I., Leach, M., Newell, P. (Hrsg.) *The Politics of Green Transformations*. Routledge (S. 134-152).
- Rodrik, D. (2011). *The Globalization Paradox*. Oxford University Press.
- Rodrik, D. (2017). *Straight Talk on Trade*. Princeton University Press.
- Siles-Brügge, G. (2014). *Constructing European Union Trade Policy: A Global Idea of Europe*, Basingstoke.
- Stöllinger, R. (2016). Structural change and global value chains. *Empirica*, 43(4), 801–829.
- Storm, S., & Naastepad, C. W. M. (2015). Crisis and recovery in the German economy: The real lessons. *Structural Change and Economic Dynamics*, 32, 11–24. <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2015.01.001>
- Wildauer, R., Leitch, S., & Kapeller, J. (2021): How to boost the European Green Deal's Scope and Ambition. URL: https://www.feps-europe.eu/attachments/publications/202006%20greendealambitionpolicypaper_feps-renner_ak_wildauer_leitch_kapeller.pdf (15.10.2021)