

Konzernmacht in globalen Güterketten

Jakob Kapeller und Claudius Gräbner

Konzernmacht in globalen Güterketten

Jakob Kapeller^{a,b} und Claudius Gräbner^{a,b,c}

a: Institut für Sozioökonomie, Universität Duisburg-Essen, Deutschland

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

c: ZOE. Institut für zukunftsfähige Ökonomie, Bonn, Deutschland

1. Einleitung

„There has never been any doubt that whoever controls access to the citizens livelihood exercises political control (Drucker 1962, 44)“

Multinationale Konzerne und globale Güterketten sind inhärent miteinander verbunden. Genau diese Verbindung macht eine genauere Betrachtung der Konzernmacht im Kontext globaler Güterketten so attraktiv und aufschlussreich. Schließlich ist die Entwicklung globaler Güterketten zugleich Voraussetzung und Folge der Internationalisierung von Firmen - es handelt sich also um sich wechselseitig bedingende und prägende Prozesse. Darüber hinaus können sowohl multinationale Konzerne als auch globale Güterketten als (sich überlappende) Netzwerke beschrieben und daher mit ähnlichen Methoden analysiert und verstanden werden. Zuletzt bedeutet die wechselseitige Einbettung von Konzernen und Güterketten, dass letztere auch für das Verständnis der Strategien und Machtpotentiale multinationaler Konzerne eine zentrale Rolle spielen.

Rein defintorisch lassen sich Konzerne im hiesigen Sinne als transnationale agierende Firmen(geflechte) verstehen, die in mehreren Wertschöpfungsketten (*horizontale Integration*) und/oder unterschiedlichen Stufen derselben Wertschöpfungskette (*vertikale Integration*) tätig sind. (Globale) Güter- bzw. Wertschöpfungsketten hingegen bestehen aus aufeinander aufbauenden Arbeits- und Produktionsschritten, an deren Ende eine für den Endverbraucher verwendbare Ware steht (Hopkins/Wallerstein 1986). Eben deshalb können beide hier

aufgegriffenen Phänomene analytisch als Netzwerke verstanden werden: Güterketten entstehen aus einem Netzwerk miteinander verbundener, aber lokal oftmals getrennter Arbeits- und Produktionstätigkeiten. Konzerne, also transnationale Firmen bzw. Firmengeflechte, decken typischerweise einen spezifischen Teilbereich dieses Netzwerks von Güterketten ab. Daher definiert Dicken (2015: 130) multinationale Konzerne als „networks within networks“, d.h. als Netzwerk von Firmen, Standorten oder vertraglich gebundenen Partnerfirmen, das seinerseits wiederum in das umfassendere Netzwerk globaler Güterketten eingebettet ist. Abbildung 1 illustriert diese Sichtweise schematisch und zeigt die typische Positionierung eines Konzerns innerhalb transnationaler Wertschöpfungsketten. Das Konzernnetzwerk, dessen genaue Grenzen fließend sind, fungiert hier als Bindeglied zwischen AkteurInnen, die ihrerseits wiederum in spezifische Produktions- oder Vertriebsnetzwerke eingebettet sind und unterschiedliche Grade der Abhängigkeit vom Konzernnetzwerk aufweisen.

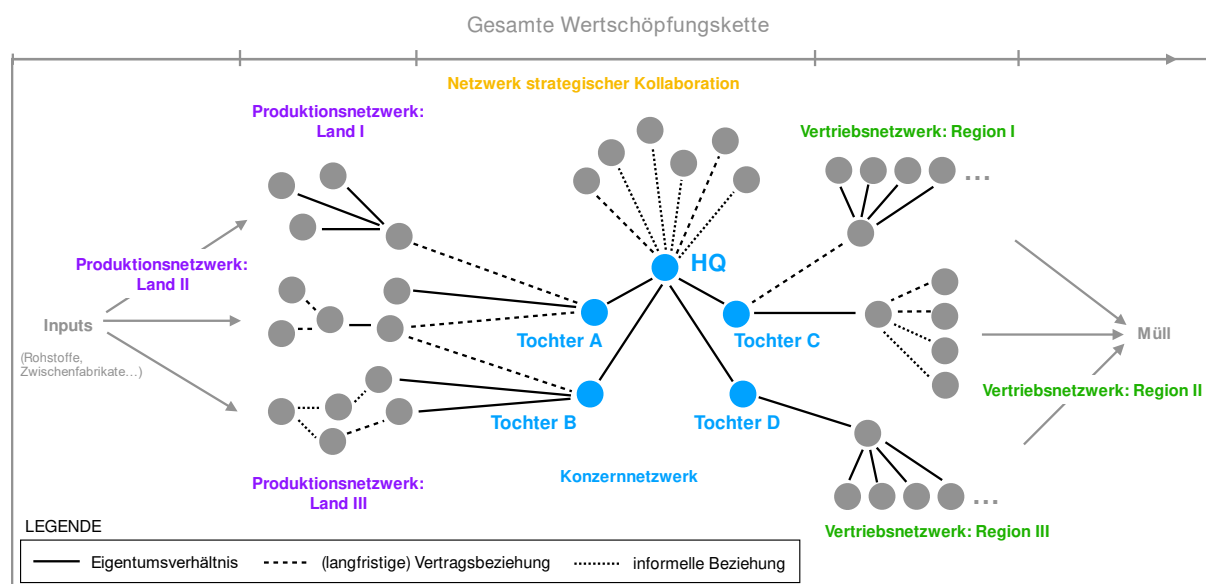


Abbildung 1: Konzerne als Netzwerke in Netzwerken (in Anlehnung an Dicken 2015, 131)

Diese Aspekte weisen auf die Fähigkeit von multinationalen Konzernen hin, spezialisierte Netzwerke auf Basis gezielter funktionaler Differenzierung zu bilden. Dies hat auch Auswirkungen auf die Geographie konkreter Konzernnetzwerke, die typischerweise sowohl aus einem Vertriebs- als auch aus einem Produktionsnetzwerk bestehen. Ein Vertriebsnetzwerk versucht dabei ein möglichst großes Gebiet abzudecken und in vielen (und großen) nationalen Märkten präsent zu sein. Produktionsnetzwerke sind hingegen viel stärker punktuell präsent und lokal verankert – vor allem in Industrieclustern, küstennahen Ballungszentren und Sonderwirtschaftszonen – und nehmen daher einen viel kleineren Raum

ein als Vertriebsnetzwerke (Dicken 2015).

Aus historischer Sicht stellen international tätige Konzerne kein neues Phänomen dar. Sie werden spätestens seit der an die industrielle Revolution anschließenden „ersten Globalisierung“ – die Periode von ca. 1860 bis 1914, in der eine stark steigende internationale ökonomische Integration zu beobachten war (Wolf 2014) – als relevante und wirkmächtige Institutionen verstanden (vgl. Fitzgerald 2015). Ihre Ursprünge reichen aber noch weiter in die Vergangenheit zurück, mindestens bis in das *commercial age*, also die vorindustrielle Zeit internationalen See- und Fernhandels (ca. 1500-1800 nach Allen 2011), wie etwa das Beispiel der East-Indian Trading Companies mit dem Gründungsjahren 1600 (Großbritannien) und 1602 (Niederlande) zeigt. Trotz dieser historischen Kontinuität ist in den letzten Jahrzehnten ein qualitativer Wandel der Rolle von Konzernen in Welt und Gesellschaft zu beobachten. Insbesondere die Liberalisierung der Kapitalmärkte im Anschluss an den Zusammenbruch des Bretton-Woods Regimes 1973 gilt hier als zentraler Faktor: Diese hat den Handlungsspielraum transnationaler Konzerne ausgeweitet und so deren Verhandlungsposition im Vergleich zu anderen AkteurInnen – wie ArbeiterInnen, Regierungen oder kleineren Firmen – massiv gestärkt (Rothschild 2005). Durch diesen Umstand ist die Bedeutung (und Macht) transnationaler Konzerne im historischen Vergleich gerade in den letzten Jahrzehnten stark gewachsen.

Im Folgenden werden zunächst zentrale Theorien der Konzernmacht eingeführt und eine analytische Heuristik zur Analyse von Konzernmacht in globalen Güterketten entwickelt (Abschnitt 2). Abschnitt 3 verdeutlicht die Vielfalt von Konzernmacht indem unterschiedliche Analysedimensionen und Anwendungsfälle eingeführt werden. In Abschnitt 4 werden dann globale Folgen anhand ausgewählter Beispiele verdeutlicht.

2. Theorien der Konzernmacht

„Economics as a separate science is unrealistic. [...] It is one element – a very important element, it is true – in a wider study, the science of power.“
(Russell 1938: 108)

Macht ist ein zentraler und doch aus mehrfacher Sicht umkämpfter Begriff in den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften. In diesem Beitrag soll der Fokus jedoch auf möglichst

klar operationalisierbare theoretische Aspekte der Macht, d.h. auf handhabbare Konzepte, gelegt werden, die die Analyse konkreter Machtverhältnisse und deren Auswirkungen erleichtern können.

2.1. Theorie der Macht? Erste Annäherungen

Für eine erste Annäherung an die Frage der Macht ist es zunächst hilfreich zwischen *direkten* und *indirekten* Formen der Machtausübung zu unterscheiden. Direkte Formen der Machtausübung zeichnen sich zumeist dadurch aus, dass die involvierten AkteurInnen und ihre wechselseitigen Verbindungen, Konflikte und Abhängigkeiten relativ klar identifiziert und benannt werden können. Dadurch sind die relevanten Machtverhältnisse zumeist auch *direkt* erkennbar und – in vielen Fällen – den betroffenen AkteurInnen auch bewusst. Unter *indirekten* Formen der Machtausübung hingegen werden in Folge Prozesse verstanden, in denen es einzelnen AkteurInnen durch bewusste Strategie, strukturelle Asymmetrie oder zufällige Umstände gelingt, Grundgedanken und -motive sozialen, ökonomischen und politischen Handelns mit dem Effekt zu prägen, dass ihren Interessen hinfort (noch) besser gedient ist. In derartigen Konstellationen – etwa wenn es um Fragen zu berücksichtigender technischer Grundlagen (Standardisierung) oder der vorherrschenden politischen Ideen (Hegemonie) geht – ist die Machtausübung oft nicht direkt identifizierbar, sondern, im Gegenteil diffus (Dallas et al. 2019) und wird daher von den betroffenen AkteurInnen oft gar nicht erst als Machtausübung wahrgenommen (worin, nach Lukes 2005 oder Han 2017, auch ihre zentrale Stärke liegt).

Direkte Machtbeziehungen sind also verhältnismäßig einfacher zu beschreiben und ihre Diskussion hat in den Sozialwissenschaften eine lange Tradition (z.B. Weber 1980[1921]; French 1956; Dahl 1957). Dieser Tradition zu Folge lässt sich Macht (besser: eine konkrete Machtbeziehung) in Anlehnung an Weber (1980[1921]: 28) wie folgt definieren: 1

„Macht von A über B bedeutet, dass A innerhalb der sozialen Beziehung zu B den eigenen Willen auch gegen das Widerstreben von B durchzusetzen kann.“

Die genaue Ausgestaltung der Machtbeziehung hängt damit maßgeblich von zwei Variablen ab: (1) den Mitteln, die A zur Verfügung stehen um ihren Willen bzw. ihre Interessen

durchzusetzen und (2) den Reservationsoptionen von B, wobei unter Reservationsoptionen alternative Handlungsstrategien zu verstehen sind, die es erlauben könnten sich potentiell dem Willen von A zu entziehen.

Beide Kategorien – Mittel wie Reservationsoptionen – sind dabei abstrakt gehalten, da diese in der Praxis sehr unterschiedliche Formen annehmen und je nach beschriebener Situation ganz anders gefasst werden müssen. Als Mittel etwa gelten Drohung, monetärer Einfluss, Position, Sanktion, Gewalt, List, soziale Beziehungen, Verhandlung oder Vertrag (siehe bereits Machiavelli 1531); Reservationsoptionen umfassen typischerweise ähnliche Kategorien, wobei hier zur analytischen Vereinfachung meist einfach nur die *second-best option* (auch: *exit-option*) von B ins Auge gefasst wird. Theorien persistenter Machtverhältnisse sind damit oftmals Theorien, die einen direkten Zusammenhang zwischen den Mitteln von A und den Reservationsoptionen von B herstellen: bei Marx etwa sind ArbeiterInnen nur deshalb gezwungen ihre Arbeitskraft zu verkaufen (technisch: sie haben zur Partizipation am Arbeitsmarkt keine akzeptablen Reservationsoptionen), weil sie keine Produktionsmittel besitzen, die wiederum die zentrale Quelle der Macht des Kapitals darstellen (technisch: der Besitz der Produktionsmittel gewährt dem Kapital Mittel zur Machtausübung). Das zu Grunde liegende „soziale Verhältnis“ zwischen Arbeit und Kapital konstituiert sich damit als langfristig einseitiges Machtverhältnis (siehe etwa Marx/Engels 1894: 822 – 839). Insofern ist es häufig ein hilfreicher erster analytischer Schritt neben den beteiligten Akteuren auch die beiden Kategorien *Mittel* und *Reservationsoptionen* möglichst genau zu spezifizieren.

2.2. Die klassische Machtformel als Heuristik

Die klassische *Machtformel* stellt nicht nur eine geeignete Definition von Macht dar, sie erlaubt auch eine erste analytische Beschreibung bestimmter – insbesondere *direkter* – Machtkonstellationen. Ihr originärer Anwendungsbereich bleibt dabei in mindestens zwei Dimensionen eingeschränkt: Zum einen ist es strittig ob und zu welchem Ausmaß wir sie verwenden können um *indirekte* Machtbeziehungen zu beschreiben. Zum anderen fokussiert die Machtformel auf eine konkrete soziale Beziehung mit zwei AkteurInnen A und B und muss für die Anwendung auf Beziehungsgeflechte bzw. soziale Netzwerke modifiziert werden. Daher ist die klassische Machtformel in erster Linie eine hilfreiche Heuristik, die für konkrete Anwendungssituation jeweils leicht unterschiedlich operationalisiert werden muss, aber mit ihrem Fokus auf Mittel und Reservationsoptionen ein allgemeines Schema bereit stellt, das auf

unterschiedliche soziale Kontexte angewendet werden kann.

Dies führt in der Praxis zu Variationen der klassischen Machtformel. Ein Beispiel dafür bieten die ökonomische Analyse von Wettbewerbssituationen (wie dem Arbeitsmarkt oder dem Standortwettbewerb). In derartigen Kontexten ist der Handlungsspielraum der AkteurInnen indirekt proportional zum Wettbewerbsdruck, dem diese AkteurInnen ausgesetzt sind. Ist der Wettbewerbsdruck also sehr groß sind die AkteurInnen weithin machtlos (siehe etwa Weber 2015[1904-5]: 43-44). Im Umkehrschluss gelten jene AkteurInnen als besonders machtvoll, die sich (1) entweder einem solchen Wettbewerbsdruck erfolgreich entziehen können und/oder (2) die aus dem Wettbewerb anderer direkten Nutzen ziehen. In diesem Sinne ließe sich die obige Formel aus ökonomischer Perspektive wie folgt reformulieren:

„A hat Macht, wenn A in der Lage ist andere dazu zu bringen um die Erfüllung der Bedürfnisse von A zu konkurrieren.“

Beispiele für derartige Konstellationen finden sich in vielen sozialen Zusammenhängen – von der politischen Herrschaft (z.B. Imperatoren und Gladiatoren), familiären Beziehungen (z.B. Eltern, die ihre Kinder in Wettbewerb setzen, und vice versa) oder eben in globalen Güterketten (z.B. Märkte, in denen wenige potenzielle Abnehmer ihre vielen potentiellen Zulieferer miteinander konkurrieren lassen) bzw. im globalisierten Standortwettbewerb (Staaten, die um Investitionen internationaler Konzerne konkurrieren; siehe Rodrik 2011).

Eine Nebenfolge dieser Reformulierung ist allerdings, dass nun anstelle einer konkreten Beziehung ein *Beziehungsgeflecht* unterstellt wird, in dem die untersuchten Beziehungen auch qualitative Unterschiede aufweisen können (Zulieferer und Zulieferer stehen etwa in einer strukturell anderen Beziehung als Zulieferer und Abnehmer). Die Aussage ist damit auch weniger eindeutig und präzise, zumindest solange wir die konkrete Beziehungs- bzw. Netzwerkstruktur, die diesem Machtgefüge unterliegt, nicht klar explizieren können. Hier bietet sich im Kontext der Analyse von Wertschöpfungsketten die Darstellung mit Hilfe eines Netzwerks an.

Indirekte Machtkonstellationen sind in der Praxis schwieriger zu identifizieren und zu beschreiben, da Sie den beteiligten AkteurInnen häufig selbst nicht unmittelbar bewusst sind. Das bedeutet jedoch nicht, dass eine solche Art der Macht weniger relevant ist, im Gegenteil. Nach Lukes (2005) sind es gerade die unbewussten Machtbeziehungen, die besonders effektiv

und relevant sind. Die Entstehung indirekter Machtbeziehungen zieht sich in der Regel über einen längeren Zeitraum hin, da die zugrundeliegenden Routinen, Strukturen und Vorstellungen sich erst über die Zeit entwickeln können. Ein Beispiel für eine indirekte Machtkonstellationen im Kontext des Konzernverhaltens betrifft etwa Fragen der Standardsetzung, also die Etablierung von dominanten Designs und damit verbundenen technischen oder sozialen Normen. Besonders sichtbar ist dies bei Produkten, deren Nutzen von der gesamten Verbreitung des Produkts abhängt, wie es beispielsweise bei Betriebssystemen (wie Microsoft Windows oder GNU Linux), Programmiersprachen (wie Java oder Python) oder auch Kommunikationsplattformen (wie Skype oder Zoom) der Fall ist. In solchen Fällen hängt der Nutzen der NutzerInnen neben der intrinsischen Qualität der Produkte auch von der Anzahl weiterer NutzerInnen ab (vgl. Arthur 1989). Daher bilden sich in bestimmten Sektoren nicht selten dominante Standards heraus, die zu erheblichen Wechselkosten (*switching costs*) führen und so die Anbieter und ersten Nutzer der durch den Standard etablierten Technologie mit einem erheblichem Machtzuwachs ausstatten.

In solcherlei Fällen ist die eigentliche Machtausübung den AkteurInnen nicht notwendigerweise bewusst: sind Standards oder Wettbewerbskonstellationen erst einmal etabliert werden sie häufig als selbstverständlich angesehen. In diesem Fall landen wir möglicherweise in einer Situation, die von Lukes (2005) als die „supreme and most insidious exercise of power“ (S. 28) beschrieben wird, eben weil der Status Quo von den unterlegenen AkteurInnen nicht mehr hinterfragt wird. Daher erscheint es notwendig bei der Analyse indirekter Machtausübung der Frage nach dem Bewusstsein des Machtverhältnisses bei den beteiligten Akteuren besondere Aufmerksamkeit zu widmen.

2.3. Quellen und Grenzen der Konzernmacht

Die klassische Machtformel ist insofern abstrakt, als dass sie nicht nach konkreten Quellen oder Ursachen der vorliegenden Machtverhältnisse fragt. Nichtsdestotrotz weist die dadurch angeregte Analyse der relationalen Struktur von Machtverhältnissen implizit auf eine wesentliche Quelle der Macht hin – nämlich die Stellung einer Akteurin innerhalb eines größeren Beziehungsgeflecht. Ein typisches Beispiel für den Machtzuwachs, der mit einer dominanten Netzwerkposition einhergeht, liefert die – heutzutage häufig digitale – Plattformökonomie (Elmer/Hofmann 2016, Gräbner/Heinrich 2017). Diese sind dadurch gekennzeichnet, dass mehrere potenzielle Nutzergruppen, Anbieter oder Nachfrager nur über eine bestimmte Plattform miteinander interagieren können. Ein Beispiel hierfür ist der *Amazon*

Marketplace, der Anbieter und Nachfrager verschiedener Produkte miteinander verbindet, oder auch die Videoplattform *Youtube*, die Produzenten und Konsumenten von Videos eine Kommunikationsplattform bietet. Die Beispiele gehen jedoch weit über die digitale Ökonomie hinaus, auch Kreditkartenunternehmen, die Käufer und Verkäufer miteinander verbinden (z.B. VISA), Börsenunternehmen (wie XETRA) oder große Einzel- und Fachhändler (wie REWE oder die Saturn-Gruppe) stellen mächtige Plattformunternehmen dar. Solche Plattformen nehmen somit eine zentrale Stellung ein und fungieren als *Gatekeeper* für andere MarktteilnehmerInnen. Dies erlaubt es ihnen häufig für die anderen MarktteilnehmerInnen zunehmend ungünstige Geschäftsbedingungen und Preise zu setzen. Letztere sind dieser Ausübung von Macht aufgrund der kaum attraktiven Reservationsoptionen in der Regel relativ schutzlos ausgeliefert.

In vielen Fällen ist eine vorteilhafte Netzwerkposition allerdings eine Folge anderer Faktoren, die sich in Folge als wesentliche Quellen der Macht identifizieren und benennen lassen. Zu solchen Quellen zählen jedenfalls Eigentumsrechte aller Art, etwa an Boden, Rohstoffen oder Ideen, die es erlauben so genannten Monopol- oder Innovationsrenten (siehe Bowles et al. 2017) zu generieren und auch darüber hinaus – etwa in Form territorialer Verfügungsrechte – Machtpotentiale generieren. Weitere Quellen der (Konzern)Macht ergeben sich aus der asymmetrischen Verteilung von Information und Kontrolle und der Hoheit über einen relevanten Anteil der globalen Investitionstätigkeiten.²

Eine zentrale Quelle der Konzernmacht liegt schließlich im Bereich der Reservationsoptionen, da es die Flexibilität globaler Konzerntätigkeit erlaubt durch *Outsourcing*, also die geographische Verlagerung von Tätigkeiten, eine umfassende Kostenminimierungsstrategie zu betreiben (Milberg/Winkler 2013) und zugleich den Aufbau globaler Wertschöpfungsketten zu gestalten. Wesentliche Treiber dieses Outsourcings sind dabei neben Kostenunterschieden für Inputfaktoren in der Produktion (z.B. Arbeit und Energie) auch regulatorische Unterschiede, wobei internationale Differenzen in bestehenden gesetzlichen Vorschriften zum Vorteil des Konzerns ausgenutzt werden. Dieses Vorgehen erlaubt transnationalen Konzernen den Grundsatz *gleiches Recht für alle* durch die parallel Nutzung unterschiedlicher Jurisdiktionen zu umgehen, sodass sie bestehende rechtliche und soziale Verpflichtungen – von tarifvertraglichen Vereinbarungen über allgemeine Menschen- und Arbeitsrechte, bis hin zu Umweltschutz oder Steuerrecht – zumindest teilweise umgehen können (siehe Kapeller et al. 2016; Ruggie 2017).

Obgleich es sich bei globalen Konzernen um durchaus machtvolle AkteurInnen handelt ist, gibt es auch Faktoren, die die Konzernmacht begrenzen und beschränken können: Zu derartig begrenzenden Faktoren zählen jedenfalls politische Interventionen und Regulierung durch staatliche Autoritäten, zivilgesellschaftliche Initiativen, die sich den Auswirkungen der Konzernmacht auf unterschiedlichen Ebenen entgegenstellen sowie, insbesondere, der Wettbewerb zwischen verschiedenen transnationalen Konzernen, der die Machtfülle einzelner AkteurInnen in diesem Kontext signifikant beschränken kann. Dieser letzte Aspekt zeigt nicht nur, dass die Spezialisierung und Diversifikation in globalen Güterketten direkt mit der potentiellen Machtfülle der involvierten Konzerne AkteurInnen in Zusammenhang gebracht werden kann – er weist auch darauf hin, dass der bestehende *Wettbewerbsdruck zwischen Konzernen* eine zentrale Triebkraft des Outsourcings ist. Obgleich Outsourcing also eine zentrale Quelle der Macht von Konzernen bildet, kann sie aus Sicht des einzelnen Unternehmens ein praktisch alternativloses Verfahren darstellen.

„If you are the CEO of a major firm and can increase your profits by offshoring, why not do it? If you don't relocate some of your operations and your competitors do – and increase their own profits in the process – you are unlikely to last.“ (Gomory 2009, zitiert nach Milberg/Winkler 2013, S. 25)

Auf Basis dieses kursorischen Überblicks über wesentliche theoretische Dimensionen der Macht und ihrer Anwendung auf die Situation globaler Konzerne sollen im folgenden Kapitel versucht werden ein detaillierteres und präziseres Bild der unterschiedlichen Formen der Konzernmacht zu zeichnen, indem Machtpotentiale und -stellungen auf unterschiedlichen Ebenen identifiziert und durch konkrete Beispiele diskutiert werden. Die relevanten analytischen Kategorien werden dabei in Tabelle 1 noch einmal zusammengefasst.

3. Die Vielfalt der Konzernmacht: Analysedimensionen und Anwendungsfälle

Konzernmacht tritt nicht nur in vielfältigen Formen und Praktiken zu Tage, sondern kann auch auf unterschiedlichen Ebenen analysiert werden. Tabelle 2 bietet einen ersten Überblick zur Vielfalt der Konzernmacht, indem wesentliche Erscheinungsformen der Konzernmacht benannt und nach verschiedenen Analyseebenen sortiert werden. Letztere bestimmen dabei die konkrete – zumeist gegenstandsabhängige – Perspektive, aus der

Konzernmacht in weiterer Folge betrachtet und analysiert wird.

Dimension	Relevante Variablen	Weiterführende analytische Fragen	Ergebnis
Umwelt	Akteure außerhalb der Machtbeziehung, Umweltfaktoren	Wie wird das Verhalten der Akteur*innen beeinflusst oder eingeschränkt?	Genauere Beschreibung des Entscheidungsumfeldes
AkteurInnen	Zahl, Identität und Motivation der involvierten AkteurInnen	Wie kann das Beziehungsgeflecht und die relative Position der AkteurInnen als Netzwerk genau dargestellt werden?	Genauere Erfassung der Akteurskonstellation bzw. der Machtbeziehungen
	Beziehungsstruktur der involvierten AkteurInnen	Welche Akteure besetzen mächtige Positionen und warum?	
Machtausübung & Widerstand	Mittel zur Willensdurchsetzung	Wirkt Macht eher direkt oder eher indirekt? Welche Quellen der Macht spielen eine Rolle?	Genauere Beschreibung der Machtverteilung und ihrer Gründe
	Reservationsoptionen	Wie lautet die <i>second-best option</i> (Exit-Option) jener, auf die Macht ausgeübt wird?	

Tabelle 1: Übersicht über die analytischen Kategorien zur Analyse von Konzernmacht.

Analyseebene	Fokus	Beispiele direkter Machtbeziehungen	Beispiele indirekter Machtbeziehungen
Dyadisch	Beziehung zwischen einzelnen Akteure (z.B. Firmen und Stakeholdern)	Verhandlungsmacht nach oben und unten	Agenda-Setting, Erwartungsmanagement
Netzwerk spez. Güterketten	Spezifische Güter- und/oder Wertschöpfungsketten	<i>Gatekeeping</i> , zentrale Position innerhalb des Güterkettennetzwerks	Demonstrative Macht zentraler Akteure, Besitz zentraler Technologien/Markenrechte
Industrie	Industrien, Branchen und/oder Sektoren	Kodifizierung der <i>best practices</i> , Monopolisierung	informelle Standardsetzung, <i>Branding & Re-Branding</i> von Produkten, Agenda-Setting
National	Interaktion zwischen global agierenden Konzernen und Nationalstaaten	Investorenmacht, Schiedsgerichte, Sondersteuervereinbarungen, Lobbying	Standortwettbewerb, individualisierte Standards in Sonderwirtschaftszonen
Global	Globale Phänomene der Konzentration und Verteilung	Wachstums- und Armutsketten	Globale Konzernkontroll-Netzwerke

Tabelle 2: Mögliche Ebenen auf denen Konzernmacht untersucht werden kann.

3.1 Dyadische Ebene: Machtbeziehungen zwischen einzelnen Akteuren

In einer *dyadischen Betrachtung* der Konzernmacht stehen vor allem die (Macht-)beziehung zweier verbundener AkteurInnen im Fokus. Diese AkteurInnen sind dabei nicht vorab

definiert: es kann sich in beiden Fällen um Firmen handeln, um verschiedene Abteilungen derselben Firma oder um die Beziehung zwischen einer Firma und einer externen Anspruchsgruppe (*stakeholder*). In diesem Sinne ist auch die relative Machtbalance zwischen einem Konzern und einer bestimmten Gewerkschaft bzw. zivilgesellschaftlichen Organisation als dyadische Beziehung analysierbar.

Machtaspekte in dyadischen Beziehungen zwischen Firmen können dabei ganz unterschiedliche Ausprägungen annehmen, wobei die resultierenden Machtverhältnisse zumeist weder rein einseitig noch kontextunabhängig sind. Ein typisches Beispiel für eine *direkte* Machtbeziehung auf dyadischer Ebene ist die Abhängigkeit einer Firma von wenigen potenziellen Abnehmern und/oder Zulieferern (und die damit einhergehende Abwesenheit profitabler *second-best* Optionen im Ein- oder Verkauf, siehe Abschnitt 2). Eine *indirekte* Machtbeziehung auf dyadischer Ebene kann sich dagegen durch die Technologieführerschaft einer Firma oder durch die Möglichkeit das jeweilige Gegenüber im öffentlichen Diskurs unter Druck zu setzen ergeben. Aus diesem Grund versuchen bestehende Typologien und Analysen dyadischer Machtverhältnisse vor allem unterschiedliche Intensitäten und Gründe beobachteter Machtasymmetrien zu erfassen.

Ein typisches Anwendungsbeispiel wäre das Verhältnis von *Apple*, das eine spezifische Technologie und ein damit verbundenes Produktdesign bereitstellt, und *Foxconn*, das sich als wesentlicher Partner zur Herstellung dieser Produkte etablieren konnte. Obgleich Apple aufgrund der vorhandenen geistigen Eigentumsrechte und der Bereitstellung der notwendigen Betriebssysteme sicherlich der machtvollere Akteur in dieser Dyade ist, besitzt auch Foxconn ein gewisses Drohpotential, da es in der Wertschöpfungskette der Apple-Produkte eine zentrale Stellung einnimmt und daher nicht ohne Weiteres ersetzt werden kann. Hier handelt es sich also um ein Beispiel, in dem das relevante Machtverhältnis nicht rein uni-direktional strukturiert ist, da sich über die Zeit auch wechselseitige Abhängigkeiten zwischen beiden Unternehmen herausgebildet haben (Dicken 2015: 156-159).

Eine dyadische Perspektive ist vor allem dann interessant, wenn man die relative Position zweier bedeutender AkteurInnen analysieren möchte. Ein analytischer Vorteil einer solchen Herangehensweise besteht darin, dass die relevanten AkteurInnen und Beziehungen klar erfasst und benannt werden können und daher die Anwendung der klassischen Machtformel relativ direkt implementiert werden kann.

3.2 Netzwerkorientierte Betrachtung: Machtbeziehungen innerhalb einer Güterkette

In einer *netzwerkorientierten Betrachtung* der Konzernmacht liegt der Fokus auf einem bestimmten Ausschnitt des gesamten Netzwerks globaler Güterketten. Dieser Ausschnitt ist dabei entweder durch das Aktivitätsspektrum einer *lead firm* (d.h. eines konkreten Konzerns) bestimmt, das durch Eigentumsverhältnisse und/oder stabile Vertragsbeziehungen („contractual ecosystems“ nach Ruggie 2017, siehe auch Abbildung 1) abgegrenzt werden kann, oder bezieht sich auf eine Reihe ineinander verzahnter Schritte der Wertschöpfungskette, in denen die relative Position unterschiedlicher Unternehmen und Konzerne analysiert werden.

In diesem Kontext lassen sich verschiedene Formen der Machtausübung in Netzwerken unterscheiden: Gereffi (1996) differenziert in einem klassisch gewordenen Beitrag zwischen „buyer-driven“ und „producer-driven supply chains“ (Gereffi 1996). Dabei zeichnen sich dominante Konzerne in „buyer-driven supply chains“ durch die Fähigkeit aus, auf viele dezentral organisierte Zulieferer gleichartiger Güter sowie ein globales Vertriebsnetzwerk zurückgreifen zu können – ihre Machtstellung ergibt sich damit aus ihrer kritischen Position im Akteursnetzwerk, die es erlaubt die Vorteile oligopolistischer Struktur im Vertrieb mit jenen oligopsonistischer Beziehungen im Einkauf zu kombinieren.³ Analog zum der in Abschnitt 2 eingeführten Machtformel ergibt sich die Machtposition in beiden Fällen durch die reduzierten Reservationsoptionen der jeweiligen Handelspartner. *Starbucks* oder *Chiquita* (früher: *United Fruit Company*) gelten als typische Beispiele für derartige Konstellationen auf globaler Ebene, wobei ähnliche Relationen zwischen dezentralen Zulieferern und zentralem Vertrieb auch im Kontext von, z.B., Supermarktketten festgestellt werden können.

In „producer-driven supply chains“ stehen hingegen technologische Aspekte stärker im Zentrum. Typischerweise wird ein grundlegendes technisches Design durch häufig im globalen Norden lokalisierte Konzernzentralen entwickelt, die Produktion und Montage der einzelnen Produktkomponenten dagegen in Niedriglohnländer ausgelagert. Die Machtposition des zentralen Konzerns ergibt sich hier aus intellektuellen Eigentumsrechten an Technologien und spezifischen Produktmarken, die geeignet sind hohe Erträge zu erzielen und somit eine Teilnahme an der entsprechenden Wertschöpfungskette attraktiv machen. Zahlreiche Beispiele für eine solche Vorgehensweise finden sich bei den meisten Technologiekonzernen (etwa im Bereich Computer und Unterhaltungselektronik).

Eine weitere Form der Machtausübung hängt mit dem Prinzip des *Outsourcing* und der durch transnationaler Konzerne avisierten Kostenminimierung entlang der Herstellungskette

zusammen. Dabei steht die lokale Gebundenheit einzelner Produktions- und Vertriebsstandorte der Flexibilität transnationaler Investitionsentscheidungen gegenüber. Daraus resultiert eine strukturelle Machtasymmetrie zwischen Konzernzentrale und dezentralen Standorten, nationalen Belegschaften und anderen lokal gebundenen Stakeholdern einher (Ruggie 2017). Ein praktisches Beispiel für eine streng auf Outsourcing ausgerichteten Strategie bietet der Konzern Nike. Dessen Produktionsnetzwerk besteht aus einer Reihe geographisch getrennter Produktionsstandorte, die untereinander in einen direkten Vergleichswettbewerb gesetzt werden können.

3.3 Machtbeziehungen innerhalb von Branchen, Sektoren und Industrien

Eine *sektorale bzw. branchenspezifische Betrachtung* der Konzernmacht führt typischerweise zu Fragen nach der Ausprägung von Skalenerträgen, der Marktgröße und der Wettbewerbsintensität. Dabei gilt generell, dass steigende Skalenerträge – also steigende Erträge pro Stück bei zusätzlichem Produktionsausstoß typischerweise mit einem Wettbewerbsvorteil für größere Unternehmen einhergehen, da diese im Grenzfall zu niedrigeren Kosten produzieren können. Im Falle steigender Skalenerträge ist die Konzentration der Produktion an möglichst wenigen lokalen Standorten besonders attraktiv und die entsprechenden Märkte sind häufig von starken Konzentrationstendenzen gekennzeichnet, an deren Ende sich einige wenige Anbieter in einem globalen Oligopol gegenüberstehen (Selwyn 2014; Dicken 2016: Kapitel 15). Der daraus folgende Prozess der Machtkonzentration wird durch die voranschreitende Globalisierung weiter verschärft: da letztere an sich als ein Prozess der sukzessiven Ausweitung der Marktgröße verstanden werden kann und die Produktionsmenge von Konzernen vorwiegend die Größe des potenziellen Absatzmarktes begrenzt wird, fördert die Globalisierung häufig eine noch stärkere Oligopolisierung von Märkten, die durch steigende Skalenerträgen gekennzeichnet sind.

Neben den hier angesprochenen – und je nach Branche unterschiedlich stark ausgeprägten – Monopol- und Oligopolrenten, ist auf Branchenebene aber auch die formale und informale Implementierung produktbezogener Standards eine zentrale Quelle von Konzernmacht. In solchen Fällen gelingt es einzelnen Konzernen – durch Vereinbarung mit anderen Firmen, Gewöhnung der KonsumentInnen, effizientes Marketing oder die Beeinflussung regulatorischer Grundlagen – formale oder informelle produktbezogene Standards einzuführen oder Erwartungshaltungen zu festigen, die teilweise wieder zur Quelle neuer

Wettbewerbsvorteile werden.

3.4 Konzernmacht auf nationaler Ebene: Nationaler Einfluss und internationaler Standortwettbewerb

Die direkte und indirekte Machtausübung von Konzernen auf *nationaler Ebene* – etwa durch Lobbying, Abwanderungsdrohungen oder organisierter Öffentlichkeitsarbeit – ist ein klassisches Thema in der Forschung zur Konzernmacht. Zusätzlich zu diesen klassischen Formen auf nationaler Ebene treten neue Modi der Machtausübung auf internationaler Ebene, etwa durch die supranationaler Schiedsgerichte oder durch die Intensivierung eines globalen Standortwettbewerbs, der sich in der Praxis durch für Konzerne günstige Möglichkeiten zu regulatorischer Arbitrage, Sonderbesteuerungsabkommen oder Sonderwirtschaftszonen materialisiert. In Abwesenheit einer effektiven Kooperation von Staaten untereinander geht dies mit einem enormen Machtzugewinn von Konzernen einher.

Eine abschließende zentrale Frage für die Rolle von Konzernmacht im 21. Jahrhundert stellt sich auf *globaler Ebene*, nämlich jene nach der Verteilung der Konzernmacht selbst. Ist die mit multinationalen Unternehmen verbundene Machtfülle auf viele AkteurInnen verteilt oder in wenigen Händen konzentriert? Wie kann die globale Verteilung von Konzernmacht empirisch sinnvoll operationalisiert werden? Zu welchem Bild führt eine Untersuchung der so aggregierten Konzernmacht? Eine mögliche Herangehensweise ist Konzernmacht als Kontrolle über die Unternehmensstrategie zu begreifen und empirisch über Besitzanteile an Konzernen zu messen. Damit lässt sich die Frage beantworten ob sich Kontrollrechte in der gesamten Konzernökonomie ebenso konzentrieren. Auf Basis einer solchen Perspektive identifizieren Vitali et al. (2011) einen Kern von 737 Konzernen, der zu einem hohen Anteil aus Unternehmen aus der Finanzbranche besteht, und etwa 80% der unternehmerischen Kontrollrechte ausübt. Dieses Ergebnis verdeutlicht nicht nur die Konzentration von Konzernmacht sondern auch den analytischen Vorteil einer netzwerktheoretischen Perspektive auf globale Konzernstrukturen.

4. Globale Folgen von Konzernmacht

Im Folgenden werden ausgewählte globale Implikationen der Konzernmacht diskutiert. In diesem Kontext wird versucht, besonders gewichtige Folgen der Konzernmacht auf globaler

Ebene kursorisch nachzuzeichnen und illustrative Anwendungen der bislang eingeführten analytischen Kategorien bereitzustellen.

4.1 Regulatory Races, regionale Spezialisierung und havens for everything?

Auf der internationalen Ebene ist zu beobachten wie die Rolle multinationaler Konzerne als *globale Arbitrageure*, die geographische und institutionelle Unterschiede zwischen unterschiedlichen Standorten ausnutzen wollen, für die nationale Politik mit einem immanenten Wettbewerbsdruck, internationalen InvestorInnen und Konzernen möglichst attraktive Standortbedingungen bieten zu müssen, einhergeht. Dieses Beziehungsgeflecht führt zu einer asymmetrischen Machtposition zwischen Konzernen und Politik, die auf einen *Standortwettbewerb* zwischen einzelnen Nationalstaaten zurückzuführen ist. Diese Form des Wettbewerbs lässt sich mit der in Abschnitt 2.2 beschriebenen Formulierung, dass *A* Macht über eine Menge von Akteuren *B* hat, wenn *B* um die Erfüllung der Bedürfnisse von *A* konkurrieren, sehr gut erfassen: mit der Intention internationale Konzerne als Arbeitgeber und Steuerzahler in die eigene Ökonomie zu locken versuchen Staaten den Konzernen bessere Konditionen – im Sinne von geringeren Produktionsstandards, niedrigeren Steuern oder Abgaben, etc. – als andere Staaten anzubieten. Dies hat den Effekt, dass nicht nur die Verhandlungsmacht der Konzerne gegenüber Staaten zunimmt, sondern auch gegenüber anderen, lokal gebunden Interessengruppen wie etwa Gewerkschaften oder Umweltschutzverbände.

In der Literatur wird *Standortwettbewerb* auch im Rahmen von „competitive bidding“ (Dicken 2015), „commercializing sovereignty“ (Palan 2002) oder im Kontext des „globalization trilemma“ (Rodrik 2011) diskutiert. Diese Termini sind durchwegs kohärent: So stehen Staaten nach Rodrik vor dem Dilemma, dass sich von den drei Zieldimensionen „vollständige Globalisierung“, „nationale Souveränität“ und „demokratische Legitimation von Politikmaßnahmen“ lediglich maximal zwei simultan realisieren lassen. Dies impliziert, dass eine unkontrollierte „Hyper“-Globalisierung dazu führen kann, dass vom Elektorat grundsätzlich befürwortete Politikmaßnahmen vor dem Hintergrund des internationalen Wettbewerbsdrucks nicht mehr auf nationaler Ebene umgesetzt werden können, sondern Staaten vielmehr gezwungen sind ihre Souveränität in einen Prozess des *competitive bidding* zu kommerzialisieren bzw. an supra-nationale Institutionen abzugeben.

Wertschöpfungsketten sind in der globalisierten Ökonomie häufig geographisch stark

fragmentiert: dies erlaubt multinationalen Konzernen Funktionen und Tätigkeiten an jenen Standorten zu konzentrieren, die in den für die jeweilige Tätigkeit relevanten institutionellen komparativen Vorteil aufweisen. So werden arbeitsintensive Tätigkeiten häufig in Länder mit niedrigen Löhnen, gewinnbringende Tätigkeiten über so genanntes *transfer pricing* in Länder mit geringen Steuern und technologieintensive Tätigkeiten in Ländern mit einer gut gebildeten Bevölkerung konzentriert. In der Tendenz verfügen Länder im Globalen Norden hier über entsprechende Vorteile im Bereich der sozialen und politischen Stabilität, einer gut ausgebildeten Bevölkerung, einer hoch entwickelten Infrastruktur und einer starken Rechtssicherheit. Die Standortvorteile von Ländern im Globalen Süden sind häufig nicht derart breit gefächert und sind zumeist durch günstige Arbeitskräfte, billige Ressourcen oder niedrige regulatorischen Anforderungen im Bereich Steuern, Umwelt und Menschenrechte gegeben. Gerade im Bereich der institutionellen Wettbewerbsfähigkeit sind es jedoch auch zahlreiche Länder im Globalen Norden, die Unternehmen eine strategische Steuerpolitik anlocken wollen, wie die entsprechenden Wachstumsmodelle von Europäischen Staaten wie die Niederlande, Irland, der Schweiz, Luxemburg oder Malta verdeutlichen (Gräbner et al. 2019). In jedem Falle führen diese Umstände zu einem inhärenten Spezialisierungstrend der dadurch weiter verstärkt wird, dass Konzerne selbst darüber bestimmen wo und zu welchem Zweck die durch *Outsourcing* und off-shoring generierten Renditen reinvestiert werden.

Beispiele für derartige Spezialisierungstrends bieten etwa Südamerika – das immer stärker von Ressourcenextraktion lebt –, Süd-Ost Asien, das billige Arbeitskräfte mit niedrigen arbeitsrechtlichen Standards und einem moderaten Bildungsniveau verbindet, oder die zahlreichen, meist kleineren Ökonomien wie Malta, die Cayman Inseln oder die Schweiz, welche sich im globalen Wettbewerb zusehends zu Steueroasen entwickeln. Letztere finden sich wie oben beschrieben auch im Globalen Norden. Innerhalb Europas z.B. bietet Irland für Technologiekonzerne wie Google, Apple und Facebook sehr profitable steuerliche Sonderregelungen, die andere Staaten in Europa unter Druck setzen ebenfalls die Unternehmensbesteuerung zu reduzieren. Insgesamt ist die Bereitstellung niedriger gewinn- bzw. vermögensbezogener Steuersätze gekoppelt mit einem entsprechenden Firmen- und Bankenrecht zu einem globalen Geschäftsmodell geworden: mehr als 30 Länder orientieren sich inzwischen an einem derartigen Modell und etwa 40% der Gewinne multinationaler Konzerne werden in so genannten Steueroasen zur Besteuerung angesetzt (Torslov et al. 2018).

4.2 Wertschöpfungsketten und globale Ungleichheit

„We suggest that wealth chains are the yin to the yang of value chains.“
(Seabrooke/Wigan 2014: 257)

Tragen globale Güterketten zur Reproduktion oder Reduktion globaler Ungleichheiten bei und welche Rolle spielt dabei die Macht internationaler Konzerne? Während eine klassische Interpretation in globalen Güterketten eine Chance für ärmere Regionen sieht durch technologisches *Upgrading* innerhalb der Güterketten aufzusteigen und internationale Ungleichheiten damit zu reduzieren (s.u.), findet sich in der aktuellen Forschung zunehmend die These, dass die Dominanz globaler Konzerne in diesen Wertschöpfungsketten zu einem *Anstieg* der Ungleichheit auf globaler wie nationaler Ebene beiträgt. Dies hat seinen Grund in zwei Wirkungskanälen: Zum Einen führen die globalen Machtasymmetrien zwischen nationaler Politik und transnationalen Konzernen, und dabei insbesondere die Tendenz zum Outsourcing in Niedriglohnländer, zu einer sukzessiven Umverteilung von Löhnen zu Profiten bzw. genauer: von Arbeit zu Kapital. Dies ist gleichbedeutend mit einem Anstieg der *funktionalen Einkommensungleichheit*⁴, ein Zusammenhang der sowohl für führende Industriestaaten als auch auf globaler Ebene empirisch umfangreich dokumentiert wurde (Milberg/Winkler 2013).

Zum Anderen haben global agierende (Konzern-)Eliten Strategien – z.B. zur Sicherung zentraler Markenrechte oder die Nutzung von Steuervermeidungsmöglichkeiten (z.B. *transfer-pricing*, s.o.) - entwickelt, die es ihnen erlauben, einen verhältnismäßig großen Anteil, der im Rahmen der gesamten Wertschöpfungskette generierten Profite abzuschöpfen. Im Effekt geht die Herausbildung globaler Wertschöpfungsketten auf der Ebene der Produktion mit der Entstehung globaler „Reichtums- und Armutsketten“ (Seabrooke/Wigan 2014; Selwyn 2019) auf der Ebene der Verteilung einher. Dabei basieren „Reichtumsketten“ in der Praxis oftmals auf Institutionen des globalen Schattenbankensektors (manchmal auch als „Offshore-Ökonomie“ bezeichnet) und bilden die hinter globalen Wertschöpfungsketten stehenden Eigentums- und Machtverhältnisse ab. „Reichtumsketten“ sind in diesem Sinne das zentrale Instrument, das die Konzentration von Gewinneinkommen auf eine globale Elite an AnteilseignerInnen und KonzernmanagerInnen überhaupt erst möglich macht. „Armutsketten“ hingegen sind dabei genau komplementär zu verstehen: da den unteren Stufen der globalen Wertschöpfungskette ein hoher Anteil der erwirtschaftenden Wertschöpfung durch

asymmetrische Machtverhältnisse wieder entzogen wird, bleiben auch die weiteren Entwicklungschancen nur marginal.

Dieser eher kritischen Perspektive wird häufig eine positive Vision eines *Upgrading*, das durch die Etablierung globaler Wertschöpfungsketten potentiell möglich scheint, entgegengestellt. Im Gegensatz zur These der „Armutsketten“ werden bestehende Ungleichheiten abgebaut indem Unternehmen sich zunächst in unteren Ebenen einer Wertschöpfungskette einordnen, dann allerdings durch Wissens-Spillover innerhalb der Kette profitieren und sich somit *upgraden*. Wertschöpfungsketten werden so zu einem wichtigen Kanal für den Transfer produktiven Wissens aus dem Globalen Norden in den Globalen Süden. Derlei Prozesse sind mit Sicherheit von nicht zu unterschätzender Bedeutung, wie die empirische Literatur vielfach gezeigt hat. Gleichzeitig ist *Upgrading* kein universales Phänomen, da Konzerne häufig ihre Macht innerhalb der Wertschöpfungskette einsetzen um das Upgrading von anderen Firmen zu vermeiden und somit Konkurrenz in den profitabelsten Bereichen der Wertschöpfungskette zu vermeiden und Upgrading-Strategien somit häufig unerfolgreich bleiben (z.B. McMillan et al. 2014). Insofern bleibt hier nur das Resümee einer ambivalenten Rolle globaler Güterketten für globale Ungleichheit zu ziehen: während sie in der Tat das Potenzial zu einer signifikanten strukturellen Verringerung internationaler Ungleichheiten in sich tragen, wird dieses Potenzial nicht ausgeschöpft, nicht selten aufgrund des Widerstandes mächtiger internationaler Konzerne (Milberg/Winkler 2013).

5. Resümee

Wenn auch historisch kein neues Phänomen haben global agierende Konzerne in der globalisierten Weltwirtschaft des 21. Jahrhundert an enormer Bedeutung gewonnen. Der Analyse von Konzernmacht innerhalb der globalen Güterketten kommt daher eine entscheidende Rolle zu. Eine relationale, bzw. netzwerktheoretische Perspektive, die Konzerne ihrerseits als „networks within networks“ begreift, sowie die in diesem Beitrag beschriebene *Machtformel* können dabei helfen, Konzernmacht auf unterschiedlichen Ebenen zu analysieren. Dabei wird deutlich, dass eine derartige Betrachtung von Konzernmacht nicht nur zu einem besseren Verständnis der Beziehung zwischen einzelnen Firmen innerhalb einer Güterkette oder dem Interessenkonflikt zwischen Konzernen und anderen Interessengruppen, wie z.B. Gewerkschaften, beiträgt, sondern auch die Folgen eines internationalen Standortwettbewerbs zwischen Staaten und Konzernen und den damit einhergehenden sozio-ökonomischen Herausforderungen verdeutlicht.

Literatur

- Allen, Robert C. (2011): *Global economic history*. Oxford University Press.
- Arthur, W. B. (1989): *Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events*. In: *The Economic Journal* 99 (394), 116–31.
- Bowles, Samuel/Carlin, Wendy/Stevens, Margaret (2017): *Rent-Seeking, Price-Setting and Market Dynamics*. In: *The CORE Team: The Economy*. Available at: <http://www.core-econ.org>. [Abgerufen am 10.01.2020].
- Dahl, Robert (1957): *The Concept of Power*. In: *Behavioral Science* 2 (3), 201–15.
- Dallas, Mark P./Ponte, Stefano/Sturgeon, Timothy J. (2019): *Power in Global Value Chains*. In: *Review of International Political Economy* 26 (4), 666–94.
- Dicken, Peter (2015): *Global Shift*. New York/London: Guilford Press (7. Ausgabe).
- Drucker, Peter (1962): *The new society - anatomy of industrial order*. New York: Harper & Row.
- Elmer, Markus/Hofmann, Julia (2016): *Digitale Arbeit und Plattformkapitalismus – Editorial*. In: *Kurswechsel* 2, 3-6
- Fitzgerald, Robert (2015): *The rise of the global company*. Cambridge University Press.
- French, John R.P. (1956): *A Formal Theory of Social Power*. In: *Psychological Review* 63 (3), 181–94.
- Gereffi, G. (1996): *Global commodity chains: New forms of coordination and control among nations and firms in international industries*. In: *Competition & Change* 1 (4), 427-39.
- Gräbner, C./Heinrich, T. (2017): *Von Onlineplattformen und mittelalterlichen Märkten Gleichgewichtsmodelle und agentenbasierte Modellierung zweiseitiger Märkte*. In: *TATuP - Zeitschrift für Technikfolgenabschätzung in Theorie und Praxis* 26 (3), 23-9.
- Gräbner, Claudius/Heimberger, Philipp/ Kapeller, Jakob/Schütz, Bernhard (2019): *Structural change in times of increasing openness: assessing path dependency in European*

- economic integration. In: *Journal of Evolutionary Economics*, im Erscheinen. DOI: 10.1007/s00191-019-00639-6
- Han, Byung-Chul (2017): *Was ist Macht?*. Stuttgart: Reclam.
- Hopkins, Terence K./Wallerstein, Immanuel (1986): *Commodity Chains in the World-Economy Prior to 1800*. In: *Review (Fernand Braudel Center)* 10 (1), 157-70.
- Kapeller, Jakob/Schütz, Bernhard/Tamesberger, Dennis (2016): *From free to civilized trade: a European perspective*. In: *Review of Social Economics*, 74 (3), 320–28.
- Lukes, Steven (2005): *Power. A radical view*. New York: Palgrave Macmillan (2. Ausgabe).
- Machiavelli, Niccolo (2003[1531]): *Der Fürst*. Stuttgart: Reclam.
- Marx, Karl/Engels, Friedrich (1983[1894]): *Das Kapital, Bd. III*. Berlin: Dietz.
- Milberg, William/Winkler, Deborah (2013): *Outsourcing Economics - Global Value Chains in Capitalist Development*. Cambridge University Press.
- Palan, Ronen (2003): *Tax Havens and the Commercialization of State Sovereignty*. In: *International Organization* 56 (1), 151-176.
- Rodrik, Dani (2011): *The Globalization Paradox*. Oxford: Oxford University Press.
- Rothschild, Kurt W. (2005): *New Worlds – New Approaches. a Note on Future Research Strategies*. In: *Kyklos* 58 (3), 439–47.
- Ruggie, John Gerard (2017): *Multinationals as Global Institution: Power, Authority and Relative Autonomy*. In: *Regulation & Governance* 12 (3), 317–33.
- Russell, Bertrand (2004[1938]): *Power: A new social analysis*. London: Allen & Unwin.
- Seabrooke, Leonard/Wigan, Duncan (2014): *Global Wealth Chains in the International Political Economy*. In: *Review of International Political Economy* 21 (1), 257–63.
- Selwyn, Benjamin/Musiolek, Bettina/Artemisa, Ijarja (2019): *Making a Global Poverty Chain: Export Footwear Production and Gendered Labor Exploitation in Eastern and Central Europe*. In: *Review of International Political Economy* 27 (2), 1–27.

Selwyn, Benjamin (2014): Commodity Chains, Creative Destruction and Global Inequality: a Class Analysis. In: Journal of Economic Geography 15 (2), 253–74.

Torslov, Thomas/Wier/Ludvig/Zucman/Garbiel (2018): The Missing Profits of Nations. NBER Working Paper 23701.

Vitali et al. (2011) Vitali, Stefania/Glatfelder, James B./Battiston, Stefano (2011). The Network of Global Corporate Control. In: PLoS ONE, 6 (10), e25995.

Weber, Max (1980[1921]): Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie. Tübingen: Mohr-Siebeck.

Weber, Max (2015[1904-5]): Die protestantische Ethik und der "Geist" des Kapitalismus. Berlin: Springer.

Wolf, Nikolaus (2014): Kurze Geschichte der Weltwirtschaft. In: Aus Politik und Zeitgeschichte 1-3. URL: <https://www.bpb.de/apuz/175486/kurze-geschichte-der-weltwirtschaft?p=all> [Abgerufen am 10.01.2020]

Endnoten

¹ Im Original lautet Weber's Definition folgendermaßen: "Macht bedeutet jede Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel worauf diese Chance beruht." (Weber 1980[1921], S. 28).

² Diese gewährt globalen Konzernen sowohl eine Sanktionsmacht gegenüber staatlichen Autoritäten als auch eine Gestaltungsmacht hinsichtlich des Entwicklungspfad nationaler Ökonomie.

³ Oligopole und Oligopsonie bezeichnen unterschiedliche Marktstrukturen. Bei einem Oligopol handelt es sich um einen Markt mit wenigen Anbietern und vielen Nachfragern, bei einem Oligopson stehen viele Anbieter einigen wenigen Nachfragern gegenüber.

⁴ Die *funktionale* Einkommensverteilung beschreibt die Verteilung des volkswirtschaftlichen Gesamteinkommens auf die unterschiedlichen Einkommensarten (wie Löhne, Profite und Renten) bzw. Auf die unterschiedlichen Produktionsfaktoren (wie Arbeit und Kapital). Entsprechend führt eine Reduktion des Anteils der Löhne am Gesamteinkommen und eine damit einhergehende Steigerung der Profite zu einer Erhöhung der funktionalen Ungleichheit.