

Gert Kollmer-von Oheimb-Loup, Sibylle Lehmann,
Jochen Streb (Hg.)

Chancen und Risiken internationaler Integration

Mikro- und makroökonomische Folgen der Internationalisierung



Jan Thorbecke Verlag

Wir danken der Gesellschaft für Wirtschaftsgeschichte Baden-Württemberg e.V. für die Finanzierung der Drucklegung.

Für die Schwabenverlag AG ist Nachhaltigkeit ein wichtiger Maßstab ihres Handelns. Wir achten daher auf den Einsatz umweltschonender Ressourcen und Materialien.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Alle Rechte vorbehalten

© 2014 Jan Thorbecke Verlag der Schwabenverlag AG, Ostfildern
www.thorbecke.de

Umschlaggestaltung: Finken & Bumiller, Stuttgart

Umschlagabbildungen, vorne: Jacob Fugger mit seinem Buchhalter, Augsburg 1517; Herzog Anton Ulrich-Museum, Braunschweig. Containerschiff; mauritius images/Uwe Steffens. Hinten: Werbung für Benger's Ribana Unterkleidung, um 1920; Wirtschaftsarchiv Baden-Württemberg, Stuttgart, Bestand B 36 Wilhelm Benger Söhne.

Druck: Memminger MedienCentrum, Memmingen

Hergestellt in Deutschland

ISBN 978-3-7995-5573-9

Inhalt

<i>Christine Bechtle-Kobarg</i> Zum Geleit	VII
<i>Gert Kollmer-von Oheimb-Loup, Sibylle Lehmann, Jochen Streb</i> Chancen und Risiken internationaler Integration. Mikro- und makroökonomische Folgen der Internationalisierung	1
<i>Alexander Gerybadze</i> Innovationsmuster Deutschland: Zwischen Tradition und globaler Herausforderung	9
I. Gütermärkte	
<i>Martin Uebele, Tim Grünebaum</i> Food security, harvest shocks, and the potato as secondary crop in Saxony, 1792–1811	31
<i>Max-Stephan Schulze, Oliver Volckart</i> Desintegrationseffekte des Dreißigjährigen Kriegs: Ein Werkstattbericht	61
<i>Nicole Waidlein</i> Zur Gültigkeit der Konvergenz-Hypothese. Ursachen der persistenten Produktivitätsunterschiede zwischen den westdeutschen Bundesländern, 1950 – 1990	67
II. Finanzmärkte	
<i>Peter Spahn</i> Integration durch Währungsunion? Der Fall der Euro-Zone	85
<i>Kirsten Lommatzsch, Laura Wichert</i> Die Krise im Euro-Raum: Welche Rolle spielen außenwirtschaftliche Ungleichgewichte?	113

III. Arbeitsmärkte

Anne Overbeck

Es bleibt in der Familie. Italienische Eismacher im Ruhrgebiet von
1900 bis heute 137

Konrad Saur

Spannungen in einem globalen Produktionsumfeld – Bewältigung
kultureller Unterschiede im Ausland 159

IV. Integrationsstrategien multinationaler und mittelständisch
ausgerichteter Unternehmen*Tobias Cramer*

Die internationale Expansion der deutschen pharmazeutischen
Großindustrie – Chancen und Risiken des Handelsvertretervertriebs
vor 1939 171

Susanne Hilger

Internationale Integrationsstrategien mittelständischer Unternehmen:
Der Fall des tschechischen Familienunternehmens Bat'a bis in die
frühen 1940er Jahre 191

Nadine Riedel

Steuervermeidung multinationaler Unternehmen: Patentverlagerung
in Steuerhäfen 213

Kai Peters

Konsequente Markenführung als Erfolgsfaktor der
Internationalisierung. Geschichte der Internationalisierung von
Bosch 223

Michael Leisentritt

Als mittelständisches Familienunternehmen im internationalen
Wettbewerb – Chancen und Herausforderungen der Globalisierung 231

Über die Autoren 241

Zum Geleit

Das vierte Symposium, das von der Gesellschaft für Wirtschaftsgeschichte Baden-Württemberg, dem Wirtschaftsarchiv Baden-Württemberg und den beiden Lehrstühlen für Wirtschaftsgeschichte an den Universitäten Hohenheim und Mannheim ausgerichtet wurde, beschäftigte sich mit den Chancen und Risiken internationaler Integration und den mikro- und makroökonomischen Folgen der Internationalisierung. Eine solche übergreifende Zusammenarbeit einschlägiger Einrichtungen unseres Landes ist sehr begrüßenswert, vor allem dann, wenn sowohl Wissenschaftler aus dem In- und Ausland als auch Vertreter von bekannten baden-württembergischen Unternehmen als Referenten zum Gelingen des Symposiums beitragen.

Das für diese Tagung gewählte Thema ist wie auch in den vergangenen Jahren ein aktuelles. Die Internationalisierung beschäftigt Wirtschaft und Gesellschaft unserer Generation seit vielen Jahren in hohem Maße und die Aktualität ist seither weiter gestiegen. Wir alle sind, ob positiv oder negativ, davon betroffen und bekommen die Auswirkungen oftmals deutlich zu spüren. In der Hektik des Alltags machen wir uns kaum bewusst, dass dies keinen neuen Prozess darstellt und nicht in unserer Zeit beginnt, sondern dass es in der geschichtlichen Entwicklung seit hunderten von Jahren immer wieder Phasen gab, in denen die Internationalität auf das Wirtschaftsgeschehen mal stärker, mal weniger stark einwirkte und die Bevölkerung damals vor vielleicht ähnlich schwierige Situationen und deren Bewältigung stellte. Die Internationalisierung löste zu jedem Zeitpunkt Chancen und Risiken aus. Die Entwicklung Europas, der Ausbau der weltwirtschaftlichen Beziehungen wie z.B. die Entdeckung Amerikas oder die Wiederentdeckung des Seeweges nach Indien im 15. und 16. Jahrhundert, der Warenhandel auf der Seidenstraße, der Mittelmeerhandel von der Antike bis heute sind beredte und bekannte Beispiele dafür. Die Herausbildung kosmopolitischer Strömungen auf kulturellem Gebiet wie z. B. von Asien nach Europa seit dem 17. Jahrhundert oder der Einfluss Ägyptens auf Mode und Wirtschaft zu Beginn des 19. Jahrhunderts veranschaulichen dies deutlich.

Gerade die Wirtschaftsgeschichte hat sich seit jeher immer wieder mit dem Prozess der Herausbildung internationaler Integration einer Weltwirtschaft beschäftigt. Dabei spielt die Ausweitung, Verdichtung und Beschleunigung weltweiter Beziehungen eine zentrale Rolle. Ebenso damit verbunden sind aber auch Chancen und Risiken und die sich daraus ergebenden Probleme. Der hier vorgelegte Tagungsband soll dazu mit ausgewählten Aufsätzen zu Problemkreisen wie

Gütermärkte, Finanzmärkte und Arbeitsmärkte sowie zu den Integrationsstrategien multinationaler und mittelständisch ausgerichteter Unternehmen beitragen.

Mein Dank gilt den Professoren Gert Kollmer-von Oheimb-Loup, Sibylle Lehmann und Jochen Streb für die wissenschaftliche Ausrichtung der Tagung und die Herausgabe des Tagungsbandes, Jutta Hanitsch und Thorsten Maentel für die redaktionelle Arbeit sowie allen Referenten. Der Gesellschaft für Wirtschaftsgeschichte Baden-Württemberg sei Dank gesagt für die finanzielle Unterstützung der Organisation und der Drucklegung des Tagungsbandes.

Dr. Christine Bechtle-Kobarg

Vorsitzende der Gesellschaft für Wirtschaftsgeschichte Baden-Württemberg e. V.

Chancen und Risiken internationaler Integration. Mikro- und makroökonomische Folgen der Internationalisierung

Spätestens seit den 1990er Jahren ist der Begriff „Globalisierung“ in aller Munde. Allerdings ist nicht immer klar, was genau die Öffentlichkeit und Experten aus verschiedenen Zweigen der Sozialwissenschaften darunter verstehen. Im vorliegenden Sammelband verwenden wir den Begriff streng ökonomisch im Sinne zunehmender Marktintegration, die zu Konvergenz von Preisen und Lebensstandards führt. Die Folgen dieses Phänomens werden durchaus unterschiedlich bewertet. Auf der einen Seite sehen Ökonomen die zunehmende Vernetzung der Märkte meist als eine große Chance. Durch die Erschließung neuer Absatz- und Beschaffungsmärkte, Zugang zu innovativen Produkten, technologischen Neuerungen, Investoren sowie zu Kapital und Arbeitsmärkten mit Arbeitskräften, die entweder besser ausgebildet sind oder zu niedrigeren Kosten arbeiten oder beide Bedingungen erfüllen, können arme Länder zu den reichen aufschließen und Länder, die bereits relativ wohlhabend sind, ihr Wirtschaftswachstum steigern.

Auf der anderen Seite warnen Kritiker, dass eine globalisierte Welt zwar viele Chancen biete, aber nicht alle Länder oder Menschen in gleichem Maße daran Teil hätten. Beispielsweise ist spätestens seit Lucas (1990) bekannt, dass arme Länder häufig weder Investoren noch Kapital anziehen können. Steigende Kapitalflüsse führen damit eher zu Divergenz, statt armen Ländern die Konvergenz zu erleichtern. Aber selbst wenn Globalisierung immer Konvergenz mit sich bringen würde, gäbe es immer auch Verlierer – die Sektoren nämlich, die bei der Globalisierung einem intensiveren internationalen Wettbewerb ausgesetzt wären. Diese können sich entweder den neuen Bedingungen anpassen oder beispielsweise durch Lobbyismus und Widerstand versuchen, Marktintegration zu verhindern beziehungsweise durch die Einführung von Zöllen, Subventionen, Migrationsbeschränkungen und Kapitalkontrollen so zu beschränken, dass ihre Verluste gering bleiben. Ohne ausreichende Kompensation oder Subventionierung betroffener Sektoren und Branchen wird es immer auch Globalisierungsgegner geben.

Obgleich der Begriff aus den 1990er Jahren stammt, sind weder das Phänomen Globalisierung noch die Tatsache, dass nicht alle davon profitieren, neu. Die erste große Globalisierungswelle wird auf ca. Mitte des 19. Jahrhunderts datiert (O'Rourke und Williamson 2002). Bereits damals gab es Proteste und

Widerstand seitens der Verlierer der neuen Entwicklungen (Bordo et al. 1999). In Deutschland versuchten beispielsweise die preußischen Großgrundbesitzer, den Preisverfall von Roggen und Weizen durch die Einführung von Zöllen aufzuhalten (Gerschenkron 1966, Lehmann 2010). Arbeiter und Investoren in europäischen Importindustrien wehrten sich gegen die neuen Risiken und forderten Kompensation (O'Rourke und Williamson 2002, 2). In den USA, Argentinien und anderen Ländern der Neuen Welt wurden als Reaktion auf die großen Einwanderungswellen und die damit verbundenen konvergierenden und damit sinkenden Löhne die Einwanderungsbedingungen verschärft (Taylor und Williamson 1997).

Marktintegration ist allerdings ein komplexes Thema, und natürlich lassen sich die Folgen selten so klar ablesen wie oben beschrieben. Ziel dieser Tagung, die am 4. und 5. Oktober 2012 in Stuttgart stattfand, war es, die Folgen, Chancen und Risiken von zunehmender Marktintegration in Fallstudien herauszuarbeiten. Dabei sollten sowohl historische Beispiele als auch moderne Herausforderungen betrachtet werden.

Der erste Beitrag in diesem Sammelband, der auch der Eröffnungsvortrag der Tagung war, skizziert typische Innovationsmuster Deutschlands im internationalen Vergleich sowie ihre historischen Wurzeln. Der Beitrag von Alexander Gerybadze stellt dabei besonders die spezifischen Stärken und Schwächen des deutschen Innovationssystems heraus. Er zeigt auf, dass Deutschland zwar nach wie vor hohe Ausgaben in Forschung und Entwicklung aufweisen kann, dass davon aber hauptsächlich traditionelle Wirtschaftsbereiche profitierten und neue, innovative Wachstumsbranchen vernachlässigt würden. Im globalen Wettbewerb sei dies ein Defizit, das Deutschland in den kommenden Jahren schließen müsse, um langfristig global wettbewerbsfähig zu bleiben.

Da die Chancen und Risiken zunehmender Marktintegration stark vom Typ der Märkte abhängen, sind die weiteren Beiträge des Bandes nach verschiedenen Märkten gegliedert. Dabei unterscheiden wir Marktintegration in Gütermärkten, Finanzmärkten und Arbeitsmärkten sowie Integrationsstrategien multinationalen und mittelständisch ausgerichteter Unternehmen.

Im ersten Beitrag zum Thema Gütermarktintegration zeigen Martin Uebele und Tim Grünebaum, dass Integration nicht immer direkt zu mehr Wachstum und Produktivität führt. Durch zunehmenden Handel und sinkende Informations- und Transaktionskosten können Impulse für die Wirtschaft entstehen, die vielleicht zunächst sogar zu mehr Autarkie führen. Im 18. Jahrhundert wurde in Kursachsen die Kartoffel eingeführt, was unstrittig eine Folge abnehmender Transportkosten und zunehmender internationaler Vernetzung war. Die Kartoffel führte allerdings nicht direkt zu mehr Marktintegration im Agrarsektor oder

vermehrtem Handel von Agrargütern, sondern im Gegenteil zu mehr Subsistenzproduktion der Bauern. Uebele und Grünebaum zeigen, dass durch die Kartoffel das Produktionsportfolio so diversifiziert wurde, dass Ernterisiken ähnlich stark reduziert wurden wie durch offene Märkte. Marktintegration und Handel als Mittel zur Risikoreduktion waren damit weniger nötig und die Handelsvolumen sanken. Die Einführung der Kartoffel zog daher eher indirekt weitere Marktintegration nach sich – erst dadurch nämlich, dass sie die Agrarproduktivität im Königreich Sachsen so stark steigerte, dass Arbeitskräfte in die Industrie abwandern konnten. Dadurch konnten sich industrielle Zweige entwickeln, die dann aktiver am Handel beteiligt waren als zuvor.

Max Schulze und Oliver Volekart zeigen in ihrem Beitrag ebenfalls, dass Marktintegration keine stringente und irreversible Entwicklung war. Sie stellen ein Projekt vor, in dem sie die langfristigen Folgen des Dreißigjährigen Krieges für den überlokalen Handel untersuchen. Dabei demonstrieren sie eindrucksvoll, wie nachhaltig sich Störungen der Integration auswirken können. Ihr Projekt basiert auf einem Datensatz, der Weizenpreise aus der Zeit zwischen 1550 und 1789 aus 115 mitteleuropäischen Märkten umfasst und damit regionale Unterschiede und Besonderheiten in bislang nicht da gewesener Weise widerspiegelt. Die quantitative Analyse dieser Daten zeigt, dass der Dreißigjährige Krieg und die Kriege des späten siebzehnten und des achtzehnten Jahrhunderts die Preisdifferenzen zwischen diesen europäischen Märkten signifikant vergrößerten. Dies gilt in besonderem Maße für diejenigen Marktpaare, die besonders häufig von Krieg betroffen waren.

Der nächste Beitrag ist der neueren Geschichte zuzuordnen. Die Unterschiede in den Lebensstandards zwischen den deutschen Besatzungszonen bzw. nach 1945 den Bundesländern sollten erwartungsgemäß nach Ende der Besatzungszeit in den 1950er Jahren und zunehmender wirtschaftlicher sowie politischer Integration der Bundesländer abnehmen. Diese Konvergenz der Lebensstandards blieb aber aus. Im Jahr der deutschen Wiedervereinigung existierten nach wie vor relativ große Unterschiede im Niveau der Pro-Kopf-Einkommen in den westdeutschen Bundesländern. Nicole Waidlein untersucht in ihrem Beitrag die Ursachen dieser mangelnden Konvergenz, welche sie hauptsächlich auf Unterschiede in der Produktivität zurückführt. Die Hauptursachen dieser Produktivitätsunterschiede identifiziert Waidlein als Unterschiede in Innovationen, tertiärem Humankapital und Strukturwandel. Die Reduktion der landwirtschaftlichen Erwerbstätigkeit im Zuge der Rekonstruktion führte zur Konvergenz der Bundesländer bis etwa Mitte der 1960er Jahre. Demgegenüber hat die Innovationsfähigkeit der Bundesländer als nachhaltige Triebfeder des Produktivitätszuwachses zu keiner Konvergenz zwischen den westdeutschen Bundesländern geführt, da sich im Betrachtungszeitraum die Innovationsfähigkeit auf wenige Standorte beschränkte. Folglich konnten die wenigen innovativen Bundesländer ihre wirtschaftliche Position weiter verbessern. Die übrigen Bun-

desländer fielen weiter zurück, was zu zunehmender Divergenz der Produktivitätsniveaus führte.

Die nächsten beiden Beiträge konzentrieren sich auf die besonderen Chancen und Risiken der Finanzmarktintegration in Europa, der Währungsunion des Euroraums. Peter Spahn stellt in seinem Beitrag den Perspektivenwandel in der Theorie des optimalen Währungsraums vor. Diese ursprünglich aus den 1960er Jahren stammende Theorie sah den gemeinsamen optimalen Währungsraum im Grunde als Schlussstein eines Prozesses der Integration. Ein optimaler Währungsraum könne nur zwischen Ländern funktionieren, die einen so hohen Homogenitätsgrad besäßen, dass keine regionalen Stabilitätsprobleme auftreten könnten. Dieser Ansatz wich der neuen Auffassung, ein optimaler Währungsraum entstehe endogen als Folge monetärer Integration. Spahn zeigt in seinem Beitrag, dass die Leistungsbilanzdefizite und Krisentendenzen in den GIPS-Staaten der Eurozone das Ergebnis übermäßiger Integration seien, da marktvermittelnde und wirtschaftspolitische Regulierungen auf nationaler Ebene entfielen und durch zentrale Stabilisierungsinstitutionen nur unzureichend abgelöst worden seien, was vermutlich auch in Zukunft nicht nachgebessert werden könne. Der gemeinsame Währungsraum schaffe so Anreize zu einem Verschuldungs- und Konsumverhalten, welches die Leistungsfähigkeit des nationalen Wirtschaftsraumes systematisch überfordere.

Der Beitrag von Kirsten Lommatzsch und Laura Wichert diskutiert ebenfalls die Risiken des gemeinsamen Währungsraums mit besonderem Fokus auf Zahlungsbilanzungleichgewichten. Die Autorinnen erläutern zunächst, was Leistungsbilanzungleichgewichte sind, wie sie entstehen, wann sie zum Problem werden und was hierbei die Besonderheit innerhalb einer Währungsunion ist. Darauf aufbauend wird die Entwicklung der Leistungsbilanzsalden der Euro-Mitgliedstaaten seit der Währungsunion beschrieben und diskutiert, welche Wege aus der aktuellen Anpassungskrise bestehen. Abschließend wird der derzeitige Stand des Anpassungsprozesses im Euro-Raum dargestellt und ein Ausblick auf die weitere Entwicklung gegeben.

In Bezug auf die Chancen und Risiken bei der Integration beziehungsweise der Erschließung neuer Arbeitsmärkte zeigt Anne Overbeck in ihrem Beitrag über italienische Eismacher im Ruhrgebiet, wie stark traditionelle Integrationswege langfristige Entwicklungen beeinflussen können. Bis heute stammen ca. 80 Prozent der Eismacher im Ruhrgebiet aus zwei kleinen Tälern in den Dolomiten, dem Cadore- und dem Zoldo-Tal. Auch das Grundprinzip der Pendelmigration zwischen Deutschland und Italien hat sich bei vielen Familien bis heute gehalten. Noch nach Jahrzehnten des Pendelns zwischen den beiden Ländern werden Deutschland als Übergangsort, als Ort der Arbeit, und Italien als Heimat, als Ort der Familie, angesehen. Dieser spezielle Fall zeigt deutlich, dass Arbeits-

marktintegration nicht zwingend eine vollständige Verschmelzung verschiedener Arbeitsmärkte sein muss, sondern dass es viele verschiedene Formen der Marktintegration gibt, die auch sehr unterschiedliche Folgen, Chancen und Risiken für Heimat- und Zielarbeitsmarkt haben.

Konrad Saur zeigt anhand des in über vierzig Ländern operierenden Unternehmens Trelleborg die Spannungen und Problemkreise bei der Bewältigung kultureller Unterschiede in einem globalisierten Produktionsumfeld. Die Probleme bei globalen Fertigungsstandorten sind vielschichtig. Der Beitrag verdeutlicht, dass der Markt nicht durchgängig globalisiert ist, sondern teilweise nach wie vor regional bzw. lokal funktioniert, dennoch international eine hohe Verfügbarkeit erwartet wird und damit eine große organisatorische und logistische Herausforderung für Unternehmen darstellt. Das Geschäftsmodell Globalisierung setzt voraus, dass in zukünftigen Wachstumsmärkten auch produziert wird. Der in vielen Ländern vorherrschende Staatsdirigismus konfrontiert global operierende Unternehmen damit, sich den verordneten Kostenstrukturen und dem Arbeitsmarkt zu stellen, der häufig aus Wanderarbeitern oder Tagelöhnern besteht und eine enorme Fluktuation ohne Mitarbeiterloyalität aufweist; Fachkräfte sind global knapp. Arbeitskosten werden oft vom Staat vorgegeben und führen dazu, dass die heutigen low cost countries in absehbarer Zeit keine mehr sind. Künstlich gesteuerte Rohstoffverknappungen sind eine weitere starke Herausforderung auf den globalisierten Märkten, ebenso interkulturelle Verschiedenheiten.

Der Bereich Investitionsstrategien multinationaler und mittelständisch ausgerichteter Unternehmen wird mit einem Beitrag von Tobias Cramer eingeleitet. Er untersucht die Bedeutung der Handelsvertreter in der Distributionspolitik deutscher pharmazeutischer Großunternehmen in der Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg und betritt damit Neuland.

Im Mittelpunkt seiner Forschungen steht die Frage, ob der internationale Exporterfolg der deutschen Pharmaindustrie, wie meist angenommen, allein auf Innovationsaktivitäten der betreffenden Unternehmen zurückzuführen ist oder ob er auch von anderen, wie z. B. betriebswirtschaftlichen, Strategien bestimmt wurde. Neben der Erforschung der Absatzwege werden auch die Kommunikationspolitik, die Produktpolitik sowie die Preispolitik in die Untersuchung mit einbezogen. Die Analyse zeigt, dass gerade das System der Handelsvertreter nicht ohne Grund häufig genutzt wurde, weil es den Unternehmen deutliche ökonomische Vorteile verschaffte. Diese umfassten nicht nur den Marktforschungs- und Werbebereich, sondern auch die Einführung neuer Produkte.

Es gab aber auch Unternehmen, die den Vertrieb über eigene Niederlassungen vornahmen, ebenso lassen sich auch Mischformen nachweisen. Die Ursachen hierfür liegen jedoch meist nicht in der Rentabilität dieses Vertriebssystems, sondern gründen auf fiskalischen, persönlichen oder institutionellen Überlegungen.

Die Erfassung von Familienunternehmen in Bezug auf ihre Internationalisierung ist immer noch ein wichtiges Forschungsdesiderat der Unternehmensgeschichte. Susanne Hilger stellt den tschechischen Schuhhersteller Bat'a, eines der weltweit größten Familienunternehmen, ins Zentrum ihrer Untersuchung, wobei sie auch immer wieder den Vergleich zu ebenfalls großen und traditionsreichen Schuhproduzenten wie Bally oder Salamander zieht. Die Organisationsform der Familie und die stark an der Kostenstruktur ausgerichtete Unternehmenspolitik wie die Übernahme amerikanischer Produktionsmethoden mit standardisierter Massenfertigung und der Bau von Satellitenstädten bildeten eine entscheidende Voraussetzung für den Aufstieg zu einem globalen Schuhhersteller. Damit gelang es dem Unternehmen in der protektionistischen Wirtschaftspolitik der Großen Depression, eine Vielzahl von Produktions- und Handelsgesellschaften auf der ganzen Welt zu begründen. Interessant dabei ist, dass der Schuhfabrikant nicht nach patriarchalischen Verhältnissen geführt wurde, sondern mit Hilfe weltweiter Netzwerke delegierte. Hierin liegen die zentralen Unterschiede zu vielen anderen Familienunternehmen.

Die nachfolgenden Beiträge befassen sich dann mit Themen zu Integrationsstrategien aus gegenwärtiger Sicht.

Ausgehend von der Finanz- und Schuldenkrise im Zusammenhang mit Steuergerechtigkeit und der Ausgestaltung von Steuersystemen geht Nadine Riedel der in der Literatur immer wieder auftauchenden, aber nie systematisch analysierten Frage nach, inwieweit multinationale Unternehmen ihre Steuerverpflichtungen durch eine Verlagerung von immateriellen Wirtschaftsgütern wie Patenten in Niedrigsteuerländer senken. Die vorgelegte Analyse stützt sich auf die Gesamtheit der Patentanmeldungen beim Europäischen Patentamt zwischen 1990 und 2007, das differenziertes Datenmaterial zu den Patentanmeldungen enthält.

Das Steuersparmodell impliziert, dass Einnahmen aus der Forschung und Entwicklung eines Unternehmens vom Forschungsstandort, der dem betreffenden Unternehmen eine hochleistungsfähige Infrastruktur bietet, geographisch getrennt werden. Die Auswertung ergab, dass ein überproportionaler Anteil der in Niedrigsteuerländern gehaltenen Patente dort nicht entwickelt wurde. Bei kleineren Steuerhäfen beträgt der Anteil oft über 80 Prozent. Selbst in der Schweiz oder in Irland werden 30 bis 40 Prozent der dort gehaltenen Patente in anderen Ländern entwickelt. Da der Anteil von im Ausland entstandenen Patenten für Hochsteuerländer signifikant niedrig ist, liegen überwiegend steuermotivierte Gründe für die gewonnenen Ergebnisse nahe.

Die beiden letzten Beiträge zur Integrationsstrategie setzen sich mit unterschiedlichen Unternehmensstrategien im internationalen Wettbewerb auseinander.

Die Bosch Gruppe ist eines der traditionsreichsten und bekanntesten weltweit agierenden deutschen Unternehmen. Seit der Gründung der ersten Auslandsvertretung in London zum Vertrieb der Bosch Magnetzündler in Großbritannien im

Jahre 1898 ist Bosch international tätig. Seit diesen ersten Auslandsaktivitäten kamen bis auf die 1940er Jahre in jedem Jahrzehnt neue Vertretungen und Produktionsstätten in aller Welt hinzu.

Kai Peters zeigt, welche Bedeutung die Markenführung, insbesondere die identitätsstiftende Wirkung einer Marke sowohl bei externen als auch internen Zielgruppen, als ein wichtiges Instrument einer kontinuierlich erfolgreichen Unternehmenspolitik und der damit verbundenen Internationalisierung bei Bosch hat. Eng damit verbunden ist der Aufbau und Erhalt von Vertrauen in den Zielgruppen. Um den Markenauftritt und eine erfolgreiche Markenführung auch für die Zukunft eines Unternehmens sicherzustellen, bedarf es der Stärkung und Pflege von Wiedererkennung und Glaubwürdigkeit sowie der Kontinuität der Markenführung.

Ein signifikantes Beispiel für ein weltweit mittelständisch orientiertes Unternehmen ist auch die STIHL Gruppe. Das 1926 gegründete Unternehmen ist ein traditionell weltweit führender Hersteller von Motorsägen und Motorgeräten für die Forst- und Landwirtschaft, die Garten- und Landschaftspflege sowie die Bauwirtschaft. Das Unternehmen verfügt heute über 34 eigene Vertriebs- und Marketinggesellschaften und produziert an zehn Standorten in sechs Ländern. Schon bald nach seiner Gründung exportierte Stihl Motorsägen ins europäische Ausland und nach USA.

Michael Leisentritt analysiert in seinem Beitrag die Herausforderungen, Gefahren und Risiken, die Chancen und Vorteile sowie die Erfolgsfaktoren der Globalisierung für das Unternehmen. Dabei wird deutlich, dass neben allgemeiner unternehmerischer Kompetenz insbesondere der Strategieplanung, Entwicklung, Produktion, Unternehmenskultur, dem Vertrieb und Marketing und hier besonders der Pflege der Marke herausragende Bedeutung zukommt.

Literaturverzeichnis

- Bordo, Michael D., Barry Eichengreen and Douglas A. Irwin (1999): Is Globalization Today Really Different from Globalization a Hundred Years Ago? [with Comments and Discussion], in: Susan M. Collins and Robert Z. Lawrence (Eds.): Brookings Trade Forum 1999, Washington, D.C., The Brookings Institution, S. 1–72.
- Gerschenkron, Alexander (1966): Bread and democracy in Germany. Ithaca, New York, Cornell University Press. (Erstmals 1943)
- Lehmann, Sibylle H. (2010): The German elections in the 1870s: why Germany turned from liberalism to protectionism, in: The Journal of Economic History 70.01, S. 146–178.
- Lucas, Robert E. (1990): Why doesn't capital flow from rich to poor countries?, in: The American Economic Review 80.2, S. 92–96.
- O'Rourke, Kevin H., and Jeffrey G. Williamson (2002): When did globalisation begin?, in: European Review of Economic History 6.1, S. 23–50.

- O'Rourke, Kevin H., and Jeffrey G. Williamson (2000): *Globalization and History. The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy*, Cambridge, MA, MIT Press.
- O'Rourke, Kevin H. (1997): The European grain invasion, 1870–1913, in: *The Journal of Economic History* 57.04, S. 775–801.
- Taylor, Alan M., and Jeffrey G. Williamson (1997): Convergence in the age of mass migration, in: *European Review of Economic History* 1.1, S. 27–63.