

TRANSNATIONALE WIRTSCHAFT: UNTERNEHMEN, WERTSCHÖPFUNGSNETZWERKE UND REGIONALE INTEGRATIONSPROZESSE

Hans-Martin Zademach^{*}

1 Einführung

Die Globalisierung der Wirtschaft ist sowohl für Unternehmen als auch politische Akteure wie Regierungen und supranationale Institutionen mit vielschichtigen Veränderungen verbunden. Zum einen haben Konzerne ihre Produktions- und Distributionsaktivitäten weltweit ausgedehnt, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern und zu stärken. In der globalen Ökonomie konkurrieren dadurch nicht mehr territorial getrennte Wirtschaftssektoren oder Produktionssysteme (vgl. SCHAMP 1996, 2000; HAAS 2006a); vielmehr interagieren verschiedene Wertschöpfungszusammenhänge, die in komplexen grenzüberschreitenden Produktionsnetzen gesteuert werden und multiskalar in verschiedene institutionelle Kontexte und politische Kräftefelder eingebettet sind. Damit einher ging zum anderen ein Wandel der Aufgaben und Kompetenzen des klassischen Nationalstaates. Über den gesamten Globus haben Staaten Teile ihrer Macht an internationale Organisationen und supranationale Zusammenschlüsse abgetreten und kooperieren in regionalen Blöcken.

Die verschiedenen Ausprägungen dieser supranationalen Zusammenschlüsse (siehe hierzu HAAS/NEUMAIR 2006, insbes. Kapitel 10) stellen einen wichtigen Bezugsrahmen für die Produktion, Beschaffung und Distribution von Gütern und Dienstleistungen dar. Ein weitgehender Zusammenschluss von Ländern ermöglicht es, verschiedene Zielländer verstärkt als einen Markt zu bearbeiten und somit Größendegressionseffekte zu erzielen. Dabei können rechtliche und formal-institutionelle Unterschiede gegenüber dem Heimatmarkt jedoch erhebliche Barrieren für den Markteintritt bilden. Gleichzeitig sind sie eine maßgebliche Bestimmungsgröße für die Position, die einzelne Unternehmenseinheiten in den Produktionssystemen international tätiger Konzerne einnehmen (LANE 2007; vgl. auch HALL/SOKICE 2001). Unternehmen versuchen da-

^{*} Der Autor dankt den beiden Herausgebern und den Kollegen am Lehrstuhl für konstruktive Anmerkungen zum Beitrag sowie die großartige gemeinsame Zeit mit Prof. Hans-Dieter Haas.

her im Vorfeld eines Produktionsengagements verstärkt Einfluss auf die Veränderung institutioneller Rahmenbedingungen zu gewinnen (z.B. JOOS 1998; YOSHIMATSU 2002; BOCKSTETTE 2003). Gezielt bringen sie ihre Interessen z.B. über Branchenverbände, Nichtregierungsorganisationen (NGOs) oder Politikberatungen in politische Entscheidungsprozesse ein – bei jedoch großer Unsicherheit bezüglich des Erfolgs solcher Maßnahmen.

In der wissenschaftlichen Literatur finden sich bislang relativ wenige Studien, die den verstärkten Trend zur regionalen Blockbildung und die zunehmende Transnationalisierung der Unternehmen bzw. ihrer Wertschöpfungssysteme zueinander in Beziehung setzen (DICKEN 2005). Die Auseinandersetzung mit beiden Prozessen ist ein etablierter Inhalt in der Forschung und Lehre des Instituts bzw. Lehrstuhls für Wirtschaftsgeographie der LMU München. Vor diesem Hintergrund ist es Ziel des vorliegenden Beitrags, sich der wechselseitigen Beziehung von politischer Integration und grenzüberschreitender Wertschöpfungsvernetzung anzunähern. Hierzu erfolgt zunächst eine theoretische Betrachtung, die auf verschiedene Typen international agierender Unternehmen und analytische Zugänge zur global vernetzten Produktionsorganisation eingeht. Im Anschluss werden die Position und die Einflussmöglichkeiten von Unternehmen in nationalstaatlichen und supranationalen Systemen diskutiert. Abschließend reflektiert der Beitrag eine Auswahl von am Institut erstellten Untersuchungen und zeigt Anknüpfungsmöglichkeiten für die Arbeit über die Zusammenhänge zwischen transnationaler Produktionsorganisation und regionalen Entwicklungsprozessen auf.

2 Von international tätigen Unternehmen und linearen Wertketten zu relationalen Wertschöpfungsnetzen

Mächtige, international agierende Unternehmen gelten als Motor der ökonomischen Globalisierung. Sie sind wesentliche Treiber und Träger des internationalen Waren-, Leistungs-, Kapital- und Wissenstransfers. Die Investitionen dieser Unternehmen stiegen in den letzten beiden Jahrzehnten deutlich stärker als die Weltproduktion. Zum Teil erreichen ihre Umsätze heute Dimensionen, die denen des Bruttoinlandsprodukts kleinerer westlicher Industriestaaten entsprechen (vgl. HAAS 2006a: 6). Gleichzeitig setzen sie Staaten und Regionen einer schärfere werdenden Standortkonkurrenz aus. Die folgenden Abschnitte geben einen Überblick über die Möglichkeiten, international tätige Unternehmung analytisch zu fassen und in den Kontext globaler Wertschöpfungszusammenhänge einzurorden.

2.1 Die transnationale Unternehmung als Idealtyp international agierender Organisationen

Transnationale Unternehmen bilden, ausgehend von ihrem Heimatstandort, durch die Errichtung von Niederlassungen oder mittels Übernahmen und Fusionen ein globales Standortsystem. Parallel dazu werden Funktionsbereiche in andere Regionen verlagert – etwa aus Flexibilitätsüberlegungen oder aufgrund unterschiedlich hoher Arbeits- und Umweltkosten. Neben diesem Ziel der Effizienzsteigerung lassen sich als weitere Kernmotive für das Eingehen eines Auslandsengagements Markt- und Ressourcenerschließung sowie die Sicherstellung strategischer Vorteile anführen (DUNNING 1988). Inzwischen finden sich in den Auslandsmärkten nicht mehr nur Vertriebsstätten und Montagewerke; auch höherrangige Unternehmensfunktionen wie Forschung und Entwicklung werden in anderen, auch weniger entwickelten Regionen durchgeführt. So entstehen innerhalb eines globalen Unternehmensnetzwerks gleichwertige, in den Gesamtkonzern integrierte Produktionssysteme.

Zur analytischen Abgrenzung bzw. Typologisierung von international tätigen Unternehmen existieren unterschiedliche Zugänge. Bekannt ist vor allem der Ansatz nach CHRISTOPHER BARTLETT und SUMANTRA GOSHAL (1989), in dem die sog. Archetypen des internationalen, globalen, multinationalen und transnationalen Unternehmens konzeptualisiert werden. Dieser Typologisierung liegt das Spannungsfeld von globaler Integration und lokaler Anpassung zu Grunde (*Integration-Responsiveness-Ansatz*). Hierin gilt es, möglichst sowohl die Vorteile der Standardisierung auszuschöpfen und Größenvorteile zu erzielen als auch auf lokale Gegebenheiten einzugehen, um Vorzüge der einzelnen Standorte auszunutzen. Mit diesen beiden Dimensionen, also dem Ausmaß der übergreifenden Abstimmung von Unternehmensprozessen gegenüber dem Eingehen auf wirtschaftsraumspezifische Gegebenheiten, wird ein Bezugsrahmen aufgespannt, in dem sich die unterschiedlichen Formen und Strategien der internationalen Unternehmensaktivität vereinfachend systematisieren lassen (vgl. z.B. TUCHER 1999: 37ff.; BATHELT/GLÜCKLER 2002: 276f.; LEVASIER 2006: 655ff.).

Die transnationale Unternehmung stellt in dieser Konzeption das idealtypische Modell einer Organisation dar, das beide Dimensionen in hohem Maße erfüllt. Sie profitiert sowohl von globalen Kostenvorteilen als auch von der Berücksichtigung lokaler Erfordernisse. Erreicht wird dies durch den Aufbau einer integrierten Netzwerkstruktur, in dem wichtige Kompetenzen und Koordinationsaufgaben dezentral gesteuert werden. Einzelne Standorte sind mit spezifischen Aufgaben betraut wie beispielsweise dem Produktdesign. Innerhalb dieses Kompetenzfelds koordiniert die jeweilige Einheit

die weltweiten Aktivitäten des Gesamtnetzwerks. Damit kommt es zu einer unternehmensinternen Differenzierung der einzelnen Standorte, die zusammengenommen ein Netz komplementärer Kompetenzzentren darstellen. Die jeweils gesammelten Erfahrungen werden in Schaltzentralen gebündelt und fließen von dort in die einzelnen Unternehmensteile zurück, wo sie wiederum an lokale Bedingungen angepasst werden.

Demgegenüber grenzen BARTLETT/GOSHAL die internationale Unternehmung als eine Organisationsform ab, in der Kostenvorteile dem Ausnutzen von Lokalisierungskräften weit übergeordnet sind. Dieser Typ zeichnet sich damit durch die weitgehend identische Übertragung von Strukturen und Prozessen von der Muttergesellschaft auf die Auslandsniederlassungen aus. Heimische Technologien und das im Inland verankerte Wissen werden meist nur unter geringfügigen Modifikationen ins Ausland transferiert. Genauso verbessert die globale Unternehmung ihre Wettbewerbssituation mittels einer konsequenten Ausschöpfung der Möglichkeiten der Kostendegression. Hier werden Prozesse und Produkte jedoch nicht einfach aus dem Heimatland übernommen, sondern zentral für den globalen Markt geplant. Die ausländischen Tochterunternehmen dienen hier als Empfänger dieser globalen Standards oder als Vertriebsstützpunkte. Häufig besitzt die globale Unternehmung eine regional integrierte Produktionsorganisation, in der internationale Märkte über Exportbeziehungen erschlossen werden.

Im Gegensatz dazu steht die ausgeprägte Ausrichtung auf lokale Verhältnisse im vierten und letzten Typ der multinationalen Unternehmung. Hier verfügen die ausländischen Niederlassungen oder Tochtergesellschaften über weitgehende Entscheidungsfreiheit und können ihre Wertschöpfung autark organisieren. Die resultierenden Effizienzeinbußen werden angesichts des zentralen Motivs, lokale Marktchancen erkennen und mittels Anpassung der Leistungen nutzen zu können, in Kauf genommen. Die Unternehmenszentrale nimmt also eine sehr zurückgenommene Position ein. In der transnationalen Unternehmung wiederum, dem Ideal, verbleibt die Entwicklung der globalen Grundsatzstrategien in der Zentrale, die Niederlassungen liefern differenzierte Beiträge. Die Dezentralisierung der Kompetenzen stellt den Zugang zu lokalen Innovationszentren – wie z.B. regionalen Clustern – sicher und bindet sie in die Unternehmensstruktur ein. Auf diese Art und Weise lassen sich die wandelnden Erfordernisse in den einzelnen Märkten frühzeitig identifizieren und es kann schnell und adäquat darauf reagiert werden. Mit den Kooperations- und Koordinationsbeziehungen, die die einzelnen Kompetenzzentren miteinander verbinden, werden gleichzeitig Kosten- und Wissenvorteile für das gesamte Unternehmen erzielt.

2.2 Ausgangspunkte der Analyse transnationaler Produktionsorganisation: Wertschöpfung, Wertketten und Netzwerke

Transnationale Unternehmen operieren nicht in einem Vakuum. In der praktischen und analytischen Auseinandersetzung mit der Koordination von (internationalen) Wertschöpfungszusammenhängen vollzog sich deshalb im letzten Jahrzehnt eine immer stärkere Fokussierung auf den Netzwerkgedanken (vgl. grundlegend zu Netzwerken z.B. HAAS 2006b: 634ff. oder HESS 2006a). Zusammenarbeit und Vernetzung sind insbesondere dann sinnvoll, wenn entweder wechselseitig Kernkompetenzen genutzt werden können, ohne den Verlust der eigenen Kompetenzen befürchten zu müssen, oder wenn die Ressourcenbündelung zu einer verbesserten Wettbewerbsposition führt.

Die jüngere Fachliteratur zur vernetzten Organisation von Wertschöpfungsprozessen hat zwei Gruppen von Zugängen besonders viel Aufmerksamkeit geschenkt: zum

Tabelle 4: Analytische Zugänge zu transnationalen Wertschöpfungsnetzen

	<i>Global Commodity und Value Chains (GCC/GVC)</i>	<i>Global Production Networks (GPN)</i>
<i>Grundkonzept</i>	Wertschöpfungsprozesse als sequentielle Folge; Typologisierung von Waren- und Wertketten mit Hilfe interner Faktoren, v.a. Beziehung zw. Kettenmitgliedern	Organisation von Produktion, Distribution u. Konsum als relationaler Prozess; Wechselbeziehung zw. internen u. externen Einflüssen (auch 'Nicht-Firmen' Teil von GPNs)
<i>Gegenstand</i>	<ul style="list-style-type: none"> Steuerung und Konfiguration von GCCs/GVCs; Entwicklungsprozesse im globalen Maßstab (Industrie-/Schwellenländer) Branchen (High- vs. Low-tech), fokale Unternehmen, (Regionen) 	<ul style="list-style-type: none"> (Räumliche) Konfiguration von GPNs; regionale, wirtschaftliche u. soziale Entwicklungsprozesse (multiskalar) Akteure (Unternehmen, Institutionen), Netzwerke (wirtschaftlich u. politisch), Branchen (Prod. Gewerbe u. Dienstl.)
<i>Analyse-kategorien</i>	(1) Input-Output-Strukturen (2) Territorialität (3) Governance (4) institutioneller Rahmen	(1) Wertschöpfung / Mehrwert; (2) Macht (korporativ, institutionell, kollektiv); (3) <i>Embeddedness</i> (territorial, organisational, gesellschaftlich)
<i>Fachdisziplinen</i>	Wirtschaftssoziologie, Entwicklungsforschung; Organisationstheorie	Wirtschaftsgeographie; Politische Wissenschaften
<i>Wechselwirkungen mit region. Integrationsprozessen</i>	lediglich monodirektional (Einfluss reg. Integrationen auf Wertketten) und empirisch eher randlich thematisiert	zwar explizit im Fokus (vgl. besonders DICKEN 2005), jedoch ebenfalls nur nachrangig behandelt
<i>Wichtige Vertreter u. Publikationen</i>	DIETER ERNST, GARY GEREFFI, JOHN HUMPHREY, HUBERT SCHMITZ, TIMOTHY STURGEON GEREFFI/KORZENIEWICZ 1994 (GCC); GEREFFI/HUMPHREY/STURGEON 2005 (GVC)	NEIL COE, PETER DICKEN, MARTIN HESS, JEFFREY HENDERSON, HENRY YEUNG HENDERSON/DICKEN/HESS/COE/YEUNG 2002; COE/HESS/YEUNG/DICKEN/HENDERSON 2004

Quelle: Eigene Zusammenstellung.

einen dem Konzept der Globalen Wertketten, zum anderen der Heuristik der Globalen Produktionsnetzwerke (vgl. Tabelle 4). Einen Ausgangspunkt stellt bei beiden Ansätzen MICHAEL PORTERS (1985) Konzeption der Wertkette (*value chain*) dar. Sie gliedert Unternehmen in eine lineare Abfolge von Wertschöpfungsaktivitäten, in der die einzelnen Phasen der Herstellung eines Produkts oder einer Dienstleistung, von der Planung über die unterschiedlichen Fertigungsschritte bis zum Vertrieb, sequentiell aufgeschlüsselt sind. Wertschöpfungsprozesse können hierbei sowohl organisatorisch als auch räumlich voneinander getrennt werden. Dabei ergeben sich jedoch komplexe Interaktionen und Zirkulationsbeziehungen zwischen verschiedenen Akteuren, die steilen Veränderungen und Rückkopplungen unterliegen. Somit lassen sich Wertschöpfungszusammenhänge kaum mehr als lineare Prozesse darstellen. Der Netzwerkbegriff begegnet diesem Problem durch Hinweis auf den grundlegend relationalen Charakter von Produktion, Distribution und Konsumption.

2.3 Zur Konzeption Globaler Waren- und Wertketten nach Gereffi

Den ersten, gegenwärtig viel beachteten Zugang zu vernetzten Produktions- und Wertschöpfungszusammenhängen stellt das Konzept der *Global Value Chains* (GVC) dar. Bezogen auf den Wertbegriff noch relativ nahe am Porter'schen Verständnis ausgerichtet, geht diese Konzeption aus dem Ansatz der *Global Commodity Chains* (GCC) oder Warenketten hervor, welcher in der ersten Hälfte der 1990er Jahre von GARY GEREFFI und Kollegen in die Fachdebatte eingeführt und seitdem beständig weiterentwickelt wurde. GCCs werden darin als organisationsübergreifende Netzwerke gefasst, die sich um standardisierte Produkte bzw. Konsumgüter (*commodities*) gruppieren und die Haushalte, Unternehmen und Staaten der Weltwirtschaft verknüpfen (siehe grundlegend GEREFFI/KORZENIEWICZ 1994).

In seiner ursprünglichen Konzeptualisierung schlägt dieser Ansatz vier analytische Dimensionen als Bezugsrahmen zur Untersuchung von Warenketten vor: erstens die Input-Output-Struktur der Kette; zweitens die räumliche Verortung und Territorialität der Wertschöpfungsprozesse (mit starkem Fokus auf die globale und nationale Maßstabsebene); drittens die *Governance* bzw. Steuerung der Produktionsbeziehungen sowie viertens die institutionellen Bedingungen im Sinne des nationalen und internationalen Referenzrahmens für das Zusammenwirken der beteiligten Akteure. Allerdings konzentrieren sich die Studien über Warenketten – trotz dieses umfassenden Analyserahmens – nahezu ausschließlich auf die Dimension der *Governance*, also z.B. die Führungsstile oder den Grad der Mitbestimmung in zwischenbetrieblichen Beziehun-

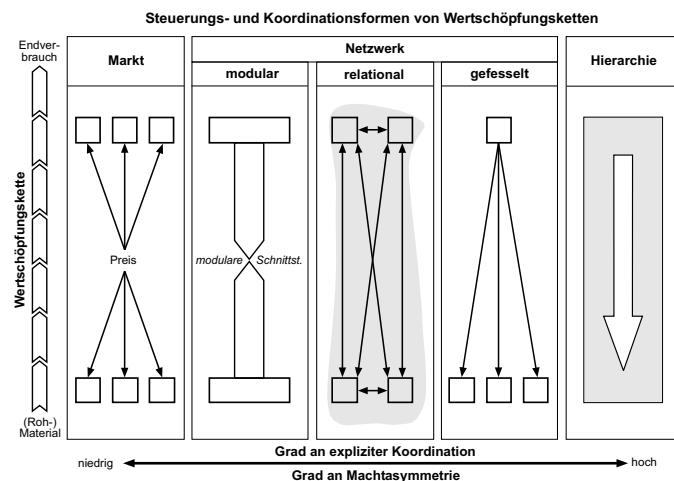
gen: „The institutional dimensions of the GCC/GVC analysis seem to be hijacked by its privileging of governance structures.“ (HESS/YEUNG 2006: 1196).

Mit Hilfe des GCC-Konzepts konnten insbesondere die Unterschiede zwischen Warenketten, die von Produzenten gesteuert werden (*producer driven*), gegenüber käufergesteuerten Warenketten (*buyer driven chains*) herausgearbeitet werden. Vereinfacht dargestellt sind erstere typisch für technologieintensive Branchen wie die Automobil- oder die Halbleiterindustrie, in dem die führenden Unternehmen in einem integrierten Produktionssystem sowohl auf ihre Zulieferer als auch ihre Abnehmer Einfluss ausüben können. Käufergesteuerte Warenketten beschreiben Massengütermärkte mit eher geringer Technologieintensität; hier liegt die Steuerungsmacht bei Handelsunternehmen wie führenden Warenhausketten oder Markenunternehmen, die ein Netz meist unabhängiger Produzenten vornehmlich über Preis- und Wettbewerbskräfte koordinieren (so z.B. im Textilsektor, wo die meisten Markenunternehmen keinerlei Eigenproduktion mehr vornehmen). Überlegungen bezüglich des nationalen und internationalen Referenzrahmens werden weniger konkretisiert bzw. untergeordnet (vgl. GEREFFI ET AL. 2005: 99; HESS/YEUNG 2006: 1198).

Auch in den Weiterentwicklungen des GCC-Ansatzes stehen die verschiedenen Koordinationsmechanismen, mittels derer die Wertschöpfungsnetzwerke gesteuert werden, im Zentrum der Betrachtung. Mithilfe dreier analytischer Kategorien – nämlich erstens der Komplexität einer Transaktion (*complexity*), zweitens der Möglichkeit, Informationen zu kodifizieren (*codifiability*), und drittens der Fähigkeiten des Zulieferers (*capability*), also z.B. das Vorhandensein eigener Patente oder die Verfügbarkeit bestimmter Technologien – erfolgt eine stärkere Ausdifferenzierung unterschiedlicher Governance-Formen. Anstelle der Zweiteilung wird nun eine fünfgliedrige Typologie vorgeschlagen, mit der sich die möglichen Steuerungsformen einer GVC ordnen lassen (vgl. Abbildung 4). Die einzelnen Formen unterscheiden sich dabei im Grad der Machtasymmetrie und im Grad der expliziten Koordination.

Auf der Stufe des geringsten Grads der beiden Differenzierungsmerkmale befinden sich marktvermittelte Beziehungen; die Macht der einzelnen Wertschöpfungspartner ist hier am wenigsten asymmetrisch, die Koordination der einzelnen Wertschöpfungsstufen am wenigsten explizit. Demgegenüber stehen hierarchische Organisationen, entsprechend von ausdrücklicher Koordination und ausgeprägt asymmetrischen Machtbeziehungen gezeichnet. Zwischen den Extremen liegen, in absteigender Reihenfolge, 'gefesselte' oder 'gefangene' Wertschöpfungsbeziehungen, in denen ein fokales Unternehmen den oder die Zulieferer dominiert, relationale Netzwerkbeziehun-

Abbildung 4: Wertschöpfungssteuerung im Konzept der Global Value Chains



Quelle: nach GEREFFI ET AL. 2005: 89 (siehe auch ZADEMACH/KNOGLER/HAAS 2006)

gen wie z.B. regionale Unternehmensnetzwerke in der Tradition der Industriedistrikte, sowie schließlich über modulare Schnittstellen erfolgende Beziehungen. Für letztere konstitutiv sind hochgradig komplexe Produktionsprozesse, große Fähigkeiten der Zulieferer sowie ein hohes Maß an Kodifizierbarkeit der zu übermittelnden Informationen. Damit werden die Wertschöpfungspartner mit vergleichsweise geringem Aufwand austauschbar und die Wertschöpfungskette setzt sich im Idealfall aus einer Aneinanderreihung auswechselbarer Module zusammen (vgl. ausführlicher STURGEON 2002; ZADEMACH/KNOGLER/HAAS 2006: 187ff.).

In der GCC-/GVC-Literatur werden die unterschiedlichen Koordinationsformen von Wertschöpfungsnetzen vornehmlich mit internen Faktoren begründet: die Art der Transaktionen, die Kompetenz der Netzwerkunternehmen sowie die Möglichkeiten zentraler Akteure, auf vor- und nachgelagerte Wertschöpfungsstufen etwa durch die Definition von Standards Einfluss zu nehmen. Die externen Gegebenheiten transnationaler Produktionsorganisation, also z.B. politische Regulierung, Arbeitsmarkt oder bestimmte sozio-kulturelle Praktiken, werden als mögliche Einflüsse zwar konzeptiell erwähnt, erscheinen jedoch gegenüber den internen Faktoren stark untergeordnet. Eine Möglichkeit, den Kontext wirtschaftlichen Handelns demgegenüber wesentlich

stärker in die Betrachtung einzubinden, findet sich in der zweiten Gruppe der im Fach etablierten Zugänge zu transnationalen Produktionsprozessen.

2.4 Globale Produktionsnetzwerke – Annäherung an einen umfassenden analytischen Rahmen aus der Wirtschaftsgeographie

Unabhängig voneinander brachten zwei Forschergruppen den Begriff der *Global Production Networks* (GPN) in die wissenschaftliche Diskussion um transnationale Wertschöpfungsprozesse ein (ERNST 2002; ERNST/KIM 2002, 2003; HENDERSON ET AL. 2002; COE ET AL. 2004). In den Arbeiten von DIETER ERNST und Kollegen wird die Entstehung von GPN in einer evolutionsökonomischen Grundperspektive reflektiert und drei Gründen zugeschrieben: der Liberalisierung der Märkte, den Möglichkeiten der IuK-Technologien sowie dem zunehmendem internationalen Wettbewerbsdruck. Hierbei stehen wie in der GVC/GCC-Literatur vor allem fokale Unternehmungen, die 'Flaggschiffe' der Netzwerke – daher auch die alternative Bezeichnung *flagship model* – im Mittelpunkt. Ihre Möglichkeiten, Beziehungen zu koordinieren, werden unter Berücksichtigung unternehmensinterner und -externer Transaktionen (also mit eigenen Tochtergesellschaften oder Joint Ventures genauso wie mit Subunternehmen, Zulieferern, Dienstleistern und strategischen Partnern) beleuchtet. Empirisch wurde der Ansatz nur auf eine relativ kleine Auswahl technologieintensiver Branchen wie die Halbleiterindustrie angewendet. Der Schwerpunkt liegt dabei auf dem Wissenstransfer zwischen den involvierten Unternehmen⁷. Letztlich werden GPNs hier als eine überlegene Form zur Organisation der industriellen Produktion angesehen.

Eine umfassendere Möglichkeit zur Analyse der Ausrichtung unternehmerischer Produktionsnetzwerke und deren Bedeutung für regionale Entwicklungsprozesse liefert der von NEIL COE, PETER DICKEN, JEFFREY HENDERSON, MARTIN HESS und HENRY YEUNG in Manchester entwickelte Zugang. Ihre Konzeption knüpft an die oben genannten Ansätze – allen voran Gereffis Wertketten, daneben netzwerktheoretische Ansätze (z.B. SYDOW 1992) und das durch MARK GRANOVETTER (1989) in der Wirtschaftssoziologie popularisierte Konzept der *Embeddedness* – an und versucht den ihnen gegenüber geäußerten Kritikpunkten zu begegnen. Die lineare bzw. vertikale Struktur der bisherigen Theorien wird dabei endgültig überwunden. An die Stelle des

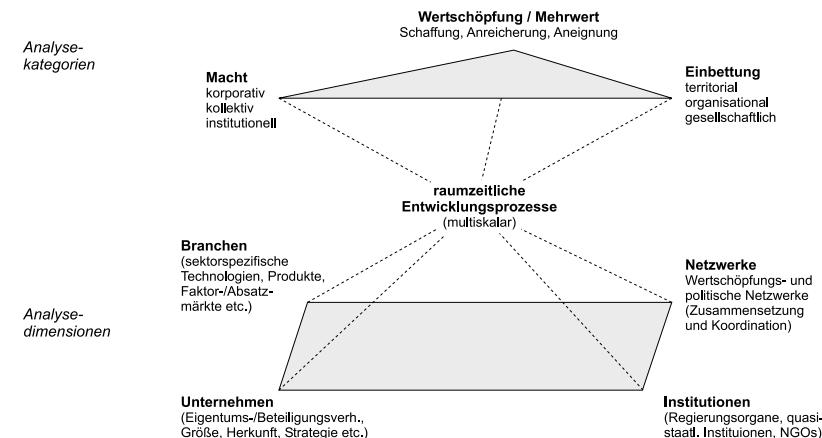
⁷ „A focus on international knowledge diffusion through an extension of firm organization across national boundaries distinguishes our concept of GPN from network theories developed by sociologists, economic geographers and innovation theorists that focus on localized, mostly interpersonal networks.“ (ERNST/KIM 2003: 17)

Kettenkonzepts rückt der Netzwerkbegriff, der die Komplexität von Wertschöpfungsprozessen besser abbilden soll und die relationale Konzeption ökonomischen und sozialen Handelns betont. Auch zielt der Ansatz darauf ab, GPNs weniger branchenspezifisch als in ERNSTS Konzeption zu fassen und somit größere Allgemeingültigkeit zu bieten. Entsprechend ist die Bezeichnung Produktion hier nicht auf die ursprüngliche Bedeutung beschränkt, sondern schließt auch die Bereiche Beschaffung, Forschung, Entwicklung, Distribution und Konsum mit ein. So lässt sich der Zugang zunächst als eine weiterentwickelte Heuristik zur Erfassung unternehmerischer Netzwerke sowie deren Konfiguration und Koordination verstehen.

Im Erkenntnisinteresse des GPN-Ansatzes liegt jedoch nicht lediglich die Organisation transnationaler Wertschöpfungsprozesse; vielmehr steht ein weit gespanntes Feld von Fragen und Problemstellungen der globalen Wirtschaft im Vordergrund. Hierzu zählen insbesondere die kontinuierlichen Ungleichgewichte der Raummuster von Produktion und Konsum sowie die Maßnahmen und Strategien von NGOs und den Institutionen des Staates (vgl. HESS/YEUNG 2006: 1183; COE ET AL. 2008: 271; siehe auch BERNDT/BOECKLER 2009). Der Ansatz eröffnet damit die Möglichkeit, der „relationalen Topologie“ (AMIN 2002: 386) und Unordnung unternehmerischer Netzwerke zu begegnen und sie konzeptionell in ihrer Verbindung mit wirtschaftlichen und sozialen Entwicklungsprozessen auf der globalen, nationalen und regionalen Ebene zu fassen.

Der GPN-Ansatz grenzt einen Bezugsrahmen mit drei konzeptionellen Kategorien und vier analytischen Dimensionen ab (vgl. Abbildung 5). Grundelemente in der Architektur und Konfiguration eines Produktionsnetzwerks sind dabei die drei Kategorien Wertschöpfung, Macht und Embeddedness. Der verwendete Wertbegriff ist dabei weiter als zuvor gefasst und beschreibt nicht nur Input-Output-Relationen, sondern schließt auch die Verteilung, Sicherung oder Übertragung von Mehrwerten ein. Ähnlich findet auch in der Kategorie Macht ein erweitertes Verständnis Anwendung: Neben der korporativen Macht, die für die Machtverteilung und die Machtausübung im Netzwerk steht, werden auch institutionelle und kollektive Machtverhältnisse berücksichtigt. Erstere bilden sich zwischen (formellen) Institutionen wie nationalen Regierungen oder supranationalen Organisationen untereinander sowie zwischen diesen Institutionen und Unternehmen; letztere beschreibt die Möglichkeit kollektiver Zusammenschlüsse, z.B. Gewerkschaften, Branchenverbände oder NGOs, auf politische Akteure oder Unternehmen Einfluss auszuüben. Embeddedness als dritte Kategorie berücksichtigt schließlich die Einbettung eines Produktionsnetzwerks in seine verschiedenen institutionellen, kulturellen und sozialen Kontexte. Hierbei unterschied der An-

Abbildung 5: Analyserahmen zur Untersuchung Globaler Produktionsnetzwerke in der Konzeption der Manchester School



Quelle: eigene Darstellung.

satz ursprünglich nur zwischen erstens territorialer, also der Einbettung in lokale und regionale Zusammenhänge, und zweitens Netzwerk- oder organisationale Embeddedness, die die Beziehungen zwischen den Netzwerkmitgliedern unabhängig von ihrer Herkunft und Verortung beschreibt. Unter Rückgriff auf HESS (2004) wurde dem die *societal* oder gesellschaftliche Embeddedness hinzugefügt, die für die soziale und kulturelle Einbettung eines Akteurs in die Strukturen seines Heimatlandes steht (für eine ausführlichere Diskussion des Embeddedness-Begriffs siehe auch GLÜCKLER 2001).

Die drei Kategorien finden ihre Ausgestaltung im Handeln von Unternehmen und Institutionen (Akteursgruppen) sowie in spezifischen Strukturen (Branchen, Netzwerken). Die Handlungen mit ihren jeweiligen Pfaden sind ausschlaggebend dafür, wie sich ein Produktionsnetzwerk zusammensetzt und entwickelt, wie sich bestimmte Wertschöpfungsschritte und Machtverhältnisse in einem GPN verteilen, zu welchem Ausmaß einzelne Akteursgruppen in ein lokales Gefüge oder die Gesamt- oder Teilstruktur des Netzwerks eingebettet sind und mit welchen Auswirkungen dies letztlich für wirtschaftliche, soziale und regionale Entwicklungsprozesse (z.B. zunehmender Wohlstand durch die Sicherung des generierten Mehrwerts, technologischer Auf-

schwung etc.) einhergeht. Entsprechend bildet nicht lediglich eine Branche, eine Unternehmung, eine Institution, die Nachfrageseite, der Arbeitsmarkt oder eine Region den Ausgangspunkt der Untersuchung, sondern stets auch die interdependenten Zusammenhänge dieser Einheiten untereinander.

Ähnlich wie im Diskurs der GCC-/GVC-Literatur lassen sich die Beziehungen und Governance-Strukturen innerhalb und zwischen verschiedenen Produktionsnetzen oder Branchen mit diesem Ansatz analytisch ordnen. An die Stelle einer einfachen Typologie rückt hierbei eine stärkere Bezugnahme auf Interaktionen mit externen Faktoren sowie den stets relationalen und kontingenten Charakter von Produktionsnetzwerken. Im Hinblick auf die Diskussion des Zusammenhangs zwischen Bemühungen um politische Integration und transnationalen Wertschöpfungsbeziehungen bietet die GPN-Heuristik gegenüber den Zugängen über Waren- und Wertketten damit Vorteile; sie erlaubt es, gleichzeitig das Verhältnis zwischen Unternehmen und ihren Interessenvertretungen einerseits und staatlichen Institutionen und politischen Entscheidungsprozessen andererseits zu betrachten und integriert diese Beziehungen als endogene Größen. Meist erfolgt hierbei jedoch eine relativ einseitige Betrachtung. Bislang wurde vornehmlich der Einfluss von Institutionen auf die Ausgestaltung von transnationalen Produktionsnetzwerken thematisiert; die umgekehrte Richtung dieser Beziehung stand dagegen vergleichsweise selten im Vordergrund des Erkenntnisinteresses.

3 Transnationale Wertschöpfungsnetze und regionale Integration

Der weltweite Trend zu Internationalisierung und Vernetzung der Märkte wird häufig im Zusammenhang mit einem neuen Rollenverständnis des Nationalstaats diskutiert. Nach wie vor bestimmen Nationalstaaten als 'Container' für spezifische kulturelle und soziale Praktiken, Technologien und Institutionen eines Landes viele zentrale Rahmenbedingungen für das Handeln der in ihm vertretenen Akteure. Durch die Zunahme der vielfältigen Formen grenzüberschreitender Zusammenarbeit sind diese Sammelbecken jedoch in der Tat durchlässiger geworden.

3.1 Transnationale Wertschöpfungsorganisation im Einfluss multiskalarer Regulierung

Zu Beginn des Globalisierungsdiskurses wurde oft davon ausgegangen, dass die wirtschaftliche und gesellschaftliche Vernetzung der Märkte zu einem Autoritätsverlust

des Nationalstaats führt und sich die Machtverhältnisse einseitig zu Gunsten von transnationalen Unternehmen und supranationalen Organisationen verschieben (z.B. OHMAE 1990, O'BRIEN 1992). Die verschiedenen Dimensionen des Globalisierungsprozesses (gesellschaftlich, politisch, ökonomisch, kulturell, ökologisch usw.) sind seitdem in einer Vielzahl wissenschaftlicher Disziplinen reflektiert worden (siehe hierzu auch HESS 2006b: 380ff.). Dabei heben zum Beispiel Vertreter der politischen Ökonomie die Koordinationsfunktion nationaler Makrostrukturen für die Handlungsoptionen und Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen hervor (z.B. HOLLINGSWORTH/BOYER 1997; HIRST/THOMPSON 1999).

Über die Gestaltung der institutionellen Rahmenbedingungen ihres Territoriums üben Nationalstaaten direkt Einfluss auf die ansässigen Unternehmen aus, etwa bei der Besteuerung, beim Ausbildungswesen, über Local-Content-Vorschriften oder regionale Wirtschaftsförderung. Besonders in Produktionsnetzwerken zwischen Industrie- und Schwellenländern nehmen staatliche Institutionen eine gewichtige Rolle ein, z.B. bei der Förderung des Transfers von technischem und betriebswirtschaftlichem Know-how, um ein *Upgrading* der eigenen Industrien zu forcieren. Zu den Feldern, auf denen die nationalstaatliche Ebene unternehmerisches Handeln mittels fördernder oder restriktiver Maßnahmen beeinflusst, zählen insbesondere Industrie-, Wettbewerbs- und Handelspolitik.

- Zentrales Anliegen der Industriepolitik ist es, die Rahmenbedingungen so zu setzen, dass die Wettbewerbsfähigkeit bestimmter Industrien bzw. Branchen erhalten und ihr Wachstums-, Beschäftigungs- und Innovationspotential erhöht wird. In Deutschland führen hierzu Bundes- und Landesregierungen Gespräche mit Branchenvertretern und den Sozialpartnern, um Problemfelder zu identifizieren und Lösungsansätze zu erarbeiten (z.B. Gründerförderung, Innovationsberatungen). Für strategisch bedeutende Sektoren wie die Luft- und Raumfahrtindustrie koordiniert das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie zwischen Politik und Industrie (BMWI 2008).
- Wettbewerbspolitik zielt darauf ab, möglichst uneingeschränkten Wettbewerb zu gewährleisten und nachhaltig zu sichern. In der Bundesrepublik schützt das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (Kartellgesetz) den Wettbewerb mittels Kartellbekämpfung, Fusionskontrolle und Missbrauchsaufsicht. Dabei dienen das Kartellverbot und die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen dazu, wettbewerbliche Marktstrukturen zu erhalten und der Entstehung von Marktmacht entgegenzuwirken (ZADEMACH 2006).
- Zur Handelspolitik zählen alle Maßnahmen zur Förderung des Außenhandels wie der Abschluss von Handelsabkommen sowie Maßnahmen zur Anbahnung

von Außenhandelsgeschäften (z.B. Förderung von Auslandsmessen, Finanzierungshilfen). Mit protektionistischen Maßnahmen wie tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnnissen wird der Schutz inländischer Branchen angestrebt (vgl. z.B. HAAS/NEUMAIR 2006, Kapitel 4).

Daneben wirken sich Entscheidungen in weiteren Politikfeldern (u.a. Energie, Umwelt, Gesundheit, Verteidigung) direkt oder indirekt auf die Unternehmen in einem Nationalstaat aus.

Grenzüberschreitende Produktionsnetzwerke sind in unterschiedlichen nationalen Territorien verankert. Nationalstaatliche Institutionen nehmen dabei eine in zweifacher Hinsicht relevante Rolle ein. Einerseits beeinflussen die institutionellen Rahmenbedingungen im Herkunftsland die *Corporate Governance* von Unternehmen und damit die Steuerung des gesamten Produktionsnetzwerks (zu einer Diskussion des Corporate-Governance-Begriffs siehe auch HAAS 2006a: 7f.). Andererseits wirken sich der Standort und das institutionelle Umfeld eines Netzwerkelements auf dessen Verhalten und Rolle im Gesamtnetzwerk aus. So können einzelne Einheiten gehobene Funktionen wie die eines regionalen *Headquarters* oder eine eher untergeordnete Position, beispielsweise ein Montagewerk zur Versorgung eines Ziellands, einnehmen. Ferner wirken nationalstaatliche Institutionen auch auf der Ebene einzelner Individuen. So sind von der Unternehmenszentrale entsandte Manager in ihrem Verhalten im Gastland von den gewachsenen sozialen und kulturellen Handlungspraktiken innerhalb ihres Heimatlands geprägt (REHNER 2004).

Die Organisation von Wertschöpfung bewegt sich jedoch nicht nur auf der nationalen Ebene, sondern auf Entwicklungspfaden in einem multiskalaren Kräftefeld. In der Handelspolitik etwa haben die Mitgliedstaaten der EU ihre gesetzgeberische Kompetenz an die europäische Ebene abgegeben. Außenwirtschaftsförderungsmaßnahmen erfolgen hingegen noch stärker auf regionaler und nationaler Ebene. All diesem ist der welthandelspolitische Rahmen übergeordnet, der sich im Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen GATT bzw. in der WTO sowie branchenbezogenen Abkommen konstituiert⁸. Ähnlich existieren auch über- und untergeordnete kartellrechtliche und industriepolitische Instrumente. Zwischen den Maßstabsebenen kann es hierbei zu kon-

⁸ Regionale Handelsabkommen verstößen gegen das GATT/WTO-Prinzip der Gleichbehandlung aller Vertragspartner (Meistbegünstigtenprinzip). Gleichzeitig können sie jedoch als sinnvolle Ergänzung bzw. Stimulus multilateraler Liberalisierungsbemühungen angesehen werden (vgl. grundlegend DE MELO/PANAGARIYA 1993). Im GATT/WTO-System ist die Gründung von regionalen Abkommen dann zulässig, wenn die Barrieren gegenüber Drittstaaten nicht erhöht werden und sich die Rahmenbedingungen für den Handel mit Drittländern nicht verschlechtern.

kurrierenden Interessen und Zielkonflikten kommen. So stellt die Verlagerung einer bislang in Deutschland angesiedelten Produktionsstätte in einen der neuen EU-Mitgliedstaaten oder einen Beitrittskandidaten aus Bundesperspektive einen Verlust dar; aus EU-Sicht kann es sich hingegen um einen im Sinne der Kohäsionsziele begrüßenswerten Vorgang handeln.

Gemeinsam mit den internen Faktoren, also den organisatorischen Strukturen und Prozessen innerhalb eines Netzwerks, wirkt dieses Spannungsfeld auf die Ausgestaltung und Topologie transnationaler Produktionsnetzwerke. Jedes Wertschöpfungssystem ist in seiner raumzeitlichen Dynamik in einen mehrdimensionalen institutionellen und geographischen Kontext eingebettet und den Kräften verschiedener Systeme und regulierender Eingriffe ausgesetzt. Wie im folgendem thematisiert, werden transnationale Unternehmen und Produktionssysteme jedoch nicht nur einseitig durch interne und externe Faktoren beeinflusst. Vielmehr stehen sie in vielfältigen Interaktionsbeziehungen mit ihrer Umwelt und können hier wichtige Impulse für die Veränderung von Rahmenbedingungen geben.

3.2 Transnationale Unternehmen und Wertschöpfungssnetze in regionalen Integrationsprozessen

Das Zusammenspiel zwischen der Wertschöpfungsorganisation transnationaler Unternehmen und ihrer Umgebung ist durch ein asymmetrisches Verhältnis gekennzeichnet (vgl. COE ET AL. 2008: 279f.). Der territorialen Gebundenheit des Staats steht der variable Aktionsraum von Unternehmen gegenüber: Während staatliche Institutionen bezüglich ihrer Souveränität und Autorität auf ihr jeweiliges Territorium begrenzt sind, verfügen die Unternehmen über flexible – wenngleich keineswegs unbegrenzte – Handlungsspielräume und können sich nationale Regulierungsunterschiede zu Nutzen machen. Diese Asymmetrie manifestiert sich in komplexen Aushandlungsprozessen zwischen Unternehmen und staatlichen Institutionen. Bislang sind diese Prozesse jedoch wenig geklärt und bieten entsprechend Raum für weiterführende Arbeiten.

In Hinblick auf die Rolle, die grenzüberschreitendes unternehmerisches Handeln in politischen Integrationsprozessen einnehmen kann, sind vor allem drei Fragen wesentlich. Erstens gilt es zu beantworten, welche Interessen Unternehmen an der Intensivierung regionaler Wirtschaftsbeziehungen haben, in welchen Fällen sie also überhaupt bereit sind, entsprechende politische Bemühungen unterstützend zu begleiten. Zweitens ist zu klären, unter welchen Voraussetzungen darauf hin abzielende unternehmerische Bemühungen als sinnvoll bzw. wünschenswert erachtet werden können. Den

Ausgangspunkt hierfür stellen die unterschiedlichen Formen regionaler Integrationen dar; je nach Grundausrichtung und Fortschritt der Integrationsbemühungen eröffnen sie verschiedene Möglichkeiten und erfordern unterschiedliche Maßnahmen der Unternehmen. Drittens schließlich stellt sich die Frage, mit welchen Mitteln und Möglichkeiten eine solche Zielsetzung verfolgt werden kann.

Für eine regionale Integration oder ihre Vertiefung sprechen aus politischer Sicht mehrere Argumente, so z.B. eine stärkere Position bei multilateralen Verhandlungen, die Absicherung innenpolitischer Reformen oder die Bewältigung von Migrationsproblemen (z.B. BARTH 1999). Gesamtwirtschaftlich betrachtet werden mit supranationalen Zusammenschlüssen die Stimulation wirtschaftlichen Wachstums durch das Anziehen ausländischer Investitionen, Lerneffekte sowie die Sicherung des Zugangs zu Märkten verbunden. Aus Perspektive international tätiger Unternehmen ist das Interesse an regionalen Blockbildungsprozessen hingegen insbesondere dann groß, wenn sich durch eine Konzentration von Fertigungskapazitäten in regional integrierten Wirtschaftsräumen verschiedene Kostenvorteile ausschöpfen lassen (vgl. TUCHER 1999: 227f; YOSHIMATSU 2002: 128f.). Entscheidendes Kriterium sind dabei das Erreichen von Effizienz- und Größenvorteilen gegenüber der nationalen bzw. lokalen Ausrichtung sowie die Einsparung von Zoll- und Logistikkosten, daneben ebenfalls der Sicherstellung des Zugang zu besonders bedeutenden Zulieferer- oder Absatzmärkten.

Den ökonomischen Potentialen der regionalen Integration stehen mögliche Nachteile gegenüber. Zum ersten sind den wohlfahrtssteigernden Effekten der Handelsschaffung durch den Abbau von Handelshemmissen die Folgen der wohlfahrtsmindernden Handelsumlenkung, also der Verdrängung von Importen aus Drittländern durch weniger wettbewerbsfähige Importe aus Mitgliedsländern, gegenüberzustellen. Aber auch ökologische Kosten angesichts eines gestiegenen Verkehrsaufkommens, die Einbußen der Zolleinnahmen und nicht zuletzt der erhöhte Koordinationsaufwand sowie die eingeschränkte Handlungsfreiheit der Mitgliedstaaten müssen berücksichtigt werden. Aus unternehmerischer Sicht nochmals wichtiger sind Anpassungskosten im Rahmen des höheren Wettbewerbs (Konkurse, Arbeitsplatzverluste) sowie der Wegfall der Möglichkeit, junge Industrien zu schützen. In national protegierten, stark abgeschotteten Märkten mit engen Zuliefererverflechtungen im eigenen Land stellen sich Unternehmen folglich gegen regionale Integrationsbemühungen.

Regionale Zusammenschlüsse und transnationale Wertschöpfungsnetzwerke stehen damit in einem interdependenten Verhältnis. Können die aufgeführten Größen- und Kostenvorteile erzielt werden, liegt es im Interesse der Unternehmen, Staaten zu stär-

kerer Zusammenarbeit anzuregen oder in ihren dahingehenden Bemühungen zu unterstützen. In diesem Zusammenhang ist zwischen den unterschiedlichen Formen der regionalen Blockbildung zu unterscheiden. Neben den verschiedenen Stufen der regionalen Integration (Präferenzzone, Freihandelszone, Zollunion usw.) lassen sich zwei Grundformen differenzieren (NEUMAIR 2006: 267; vgl. auch UNCTAD 1992). Die erste Form bildet die De-Jure-Blockbildung bzw. institutionelle Integrationen. Sie liegt dann vor, wenn die Integration politisch gewollt ist und sich einzelne Staaten aufgrund von Verträgen zu regionalen Wirtschaftsräumen zusammenschließen. Institutionelle Integration beinhaltet die Schaffung gemeinsamer Institution, denen wie im Fall der EU nationalstaatliche Kompetenzen übertragen werden.

Demgegenüber spricht man von De-facto-Blockbildung oder funktioneller Integration, wenn die Integration nicht durch dafür geschaffene suprastaatliche Institutionen gesteuert wird, sondern von den Unternehmen selbst ausgeht. De-facto-Blockbildung vollzieht sich damit als Folge marktwirtschaftlicher Prozesse, d.h. auf natürlichem Weg als Ergebnis der Verdichtung des Waren- und Dienstleistungsaustauschs sowie wachsender Kapitalverflechtungen. Als Beispiel hierfür lassen sich, wie auch im folgenden Abschnitt näher ausgeführt, die Integrationsprozesse im asiatischen Wirtschaftsraum anführen. Mittels Direktinvestitionen und durch den Aufbau von eigenständigen regionalen Produktionsnetzwerken und Subsystemen haben ausländische Unternehmen dort die Integration der Märkte stark vorangetrieben (weitere Beispiele finden sich bei ZELLER 2001: 71f.).

Etwas allgemeiner formuliert lässt sich mit COE/HESS (2007: 7) feststellen, dass „[p]ressures exerted by TNCs on states for greater integration of regional economic spaces may, in some cases, help to speed up the process of political integration“. Für die Einflussnahme auf politische Prozesse bedarf es allerdings einer entsprechenden Verhandlungsposition der Unternehmen sowie adäquater Möglichkeiten, ihre Anliegen zu artikulieren. Hierzu werden verschiedene Handlungsoptionen verfolgt:

- Ein erstes Handlungsfeld besteht im Bereich Öffentlichkeitsarbeit bzw. *Public Relations*. Mittels eigenständiger Unternehmenskommunikation oder über Agenturen versuchen Unternehmen, eine bewusste Beziehung zwischen sich und der Öffentlichkeit aufzubauen und diese für ihre Interessen zu gewinnen. Die Stakeholder des Unternehmens, also Anteilseigner, Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten, daneben auch Bürger und Bürgerinitiativen erfahren dabei besondere Aufmerksamkeit (siehe z.B. DONSBACH 1997).
- Eng mit diesem Themenkreis verwandt, jedoch eher kontrovers wahrgenommen, ist zweitens der Komplex der Lobbyarbeit anzuführen. Lobbyismus be-

schreibt die zielgerichtete Beeinflussung von Entscheidungsträgern in Politik und Verwaltung über Dritte. Hauptinstrument ist die Beschaffung und der gegenseitige Austausch von Informationen (vgl. BOCKSTETTE 2003: 18). Allerdings existieren auch zahlreiche inakzeptable Lobbypraktiken wie Bestechung und Korruption oder Manipulation der Medien (REHNER 2008). Entsprechend ist der Begriff in Deutschland mit einer negativen Konnotation belegt. Gleichwohl ist die Arbeit von Interessensvertretungen, wie Branchenverbänden oder auch Einzelpersonen, ein zentrales Instrument vor allem kleinerer Unternehmen, die eigenen Interessen gegenüber der Politik zu bündeln, zu wahren und durchzusetzen.

- Weitere Möglichkeit der Einflussnahme liegen in der Abstimmung von Konzernen untereinander in bestimmten Themenfeldern und deren gemeinsamer Außenauftrett gegenüber der politischen Ebene. Immer mehr Konzerne versuchen, temporäre thematische Koalitionen und vernetzte Lösungen zu schaffen. In der informellen Allianz 'Brussels Round Table' etwa arbeitet die Deutsche Telekom mit Firmen wie France Telecom, Siemens, Philips und Alcatel gemeinsam an einer europäischen Lösung für eine Breitband-Initiative (DAGGER/LIANOS 2004).

Der Dialog und die Verflechtungen zwischen mächtigen Unternehmen und politischen Entscheidungsträgern unterliegen stets bestimmten Pfadabhängigkeiten, sektoralen Spezifika und nationalen Einflüssen. In ehemals staatlichen Industrien wie dem Telekommunikationssektor oder dem Schienenverkehr existiert in vielen Ländern bis heute ein enger Schulterschluss zwischen den beiden Bereichen. Gerade in diesen skalenintensiven Branchen ist das Interesse besonders hoch, neue regional integrierte Märkte zu erschließen. Im forschungspragmatisch herausfordernden Feld über die Einflussnahme der Wirtschaft auf die politische Ebene bilden sie einen lohnenden Untersuchungsgegenstand.

4 Erträge der Forschungen aus München

Die Internationalisierung der Wirtschaft und deren Auswirkungen auf Gesellschaft, Politik, Kultur und Umwelt war während der letzten drei Jahrzehnte eines der Kernthemen in Forschung und Lehre am Institut bzw. ab 2006 wieder Lehrstuhl für Wirtschaftsgeographie der LMU (vgl. HAAS/NEUMAIR 2006: V, siehe auch Beitrag PAESLER in diesem Band). Im Großteil der in dieser Zeit erarbeiteten Studien bilden Unternehmen und ihre Produktionsbeziehungen vor dem Hintergrund ihres mehrdimensionalen räumlichen Bezugssystems den Ausgangspunkt. Entsprechend hoch ist die Zahl der Publikationen, die sowohl grenzüberschreitende Wertschöpfungsorganisa-

tion als auch regionale Integrationsprozesse behandelt. Nur eine Auswahl davon ist hier angeführt.

Die erste explizite Auseinandersetzung mit politischen Integrationsprozessen erfolgte bereits in den frühen 1980er Jahren. Forschungsgegenstand waren die wirtschaftlichen Außenbeziehungen und Integrationsbemühungen der karibischen Klein- und Mikrostaaten, die sich 1973 in der Karibischen Gemeinschaft CARICOM (*Caribbean Community and Common Market*) zusammenschlossen (HAAS 1985; HAAS ET AL. 1985). Unter besonderer Berücksichtigung der Außenhandelsverflechtungen mit wichtigen strategischen Handelspartnern wurden dabei unter anderem die Auswirkungen der verstärkten regionalen Zusammenarbeit für einzelne Wirtschaftsbereiche (z.B. Rohölraffination, Tourismus) diskutiert (HAAS ET AL. 1985: 75ff.). In die gleiche Richtung des Kausalzusammenhangs – wie oben aufgezeigt insgesamt für die Forschungslandschaft prägend – zielte eine Vielzahl weiterer Arbeiten, darunter einige der am Lehrstuhl erstellten Dissertationsschriften. Zunächst standen darin wiederum außenwirtschaftliche Aspekte, also die statischen und dynamischen Effekte regionaler Integrationsprozesse auf Außenhandelsbeziehungen (Handelsumlenkung, Technologietransfer etc.) im Mittelpunkt. Empirisch herausgearbeitet wurden sie zum Beispiel im Rahmen der von H.-D. HAAS gemeinsam mit T. WERNECK erbrachten Direktinvestitionsuntersuchungen im US-amerikanischen Wirtschaftsraum und der NAFTA (siehe WERNECK 1998: 197ff.; vgl. ferner HAAS/HESS/WERNECK 1995, HAAS/WERNECK 1998).

Der europäische Integrationsprozess und die mit ihm verbundenen Veränderungen, wie Liberalisierung, verschärfter Wettbewerb und insbesondere die gemeinsame Verkehrspolitik, bilden in der Arbeit von M. HESS den grundlegenden Rahmen für lokale und überregionale Anpassungsmaßnahmen in der EU-Schienenfahrzeugindustrie (vgl. HESS 1998: 104ff.). Ebenso bieten R. KELP (2000) und M. OECHSLE (2005) mit Untersuchungen über die europäische LKW-Industrie bzw. das europäische Flughafennetz Einblicke in die Folgen der fortschreitenden Integration Europas auf unternehmerische Wettbewerbs- und Vernetzungsstrategien. Ferner lassen sich in diesem Zusammenhang die Arbeiten von C. VOGEL (2004) zu den jüngeren Entwicklungen im Telekommunikationsmarkt vor dem Hintergrund von technologischem und intuitionell-organisatorischem Wandel, HAAS/ZADEMACH (2005) zu den Auswirkungen des Welttextilabkommens auf das weltweite Standortgefüge der Textilindustrie sowie ZADEMACH/KNOGLER/HAAS (2006) zu den verschiedenen Steuerungsformen von Wertschöpfungsprozessen der Halbleiterindustrie unter den unterschiedlichen institutionellen Rahmenbedingungen des europäischen und asiatischen Kontexts anführen.

All diesen Arbeiten ist gemein, dass sie Transformation und teilweise nationale Entbettung von vormals vertikalen Wertschöpfungsketten zu mehrdimensionalen Wertschöpfungsnetzen aufzeigen und mit den sektoralen sowie institutionellen Entwicklungen im Rahmen multilateraler Abkommen in Beziehung setzen (siehe z.B. VOGEL 2004: 19f. oder das Fallbeispiel Albstadt: Von lokalen Produktionssystemen zur Wertschöpfung in globalen Netzwerken in HAAS/ZADEMACH 2005: 32). Im Einklang mit den zuvor aufgezeigten Ansätzen rücken sie die Multiskalarität von Netzwerken sowie ihre Beziehungen zu unternehmensexternen Akteuren und Institutionen in den Vordergrund und geben Anknüpfungsmöglichkeiten für weitere Arbeiten (vgl. hierzu auch REIMER 2007).

Bezüglich der weniger stark ausgeleuchteten Richtung der Beziehung zwischen Unternehmensnetzen und regionaler Integration, also des Einflusses von transnationaler Unternehmensaktivität auf den Prozess der Blockbildung, wurden am Lehrstuhl ebenfalls Forschungsergebnisse erbracht. Eine Vorreiterfunktion nimmt hierbei M. VON TUCHERS Analyse der internationalen Wertschöpfungsnetzwerke der Automobilindustrie ein. Unter anderem arbeitet er die gestaltende Funktion der intraindustriellen Verflechtungen der Produktionsnetzwerke japanischer Unternehmen im Blockbildungsprozess des südostasiatischen Wirtschaftsraumes heraus (siehe TUCHER 1999: 213): Zwar wurde bereits 1967 zwischen Indonesien, Malaysia, den Philippinen, Singapur und Thailand, später auch Brunei, Vietnam, Laos, Burma und Kambodscha die ASEAN (*Association of South East Asian Nations*) gegründet; größere Integrationsfortschritte konnten jedoch erst in den 1990er Jahren erzielt werden, insbesondere durch die Einführung sektoraler Industrieförderprogramme wie das *Asean Industrial Cooperation Scheme AICO*⁹. Mittels massiver Zollnachlässe markierte das AICO den Beginn eines intensiven intraregionalen Komponententauschs in der Automobilindustrie. Hier von profitierten vor allem die japanischen Hersteller sowie Konzerne aus Südkorea, Taiwan, Hongkong, Singapur, die ebenfalls arbeitsintensive Fertigungsschritte in die ASEAN-Region auslagerten. Die intensivierte intraregionale Arbeitsteilung stellte eine der wichtigsten Determinanten für das dynamische Wachstum der ASEAN-Länder in den 1990er Jahren dar. Entsprechend erklärt sich die strikte industrie- und handelspolitische Ausrichtung der Region auf Japan und die Tigerstaaten.

⁹ Das AICO-Programm ging 1996 im Zuge der Anbahnung der AFTA aus den zwei Programmen AIJV (*ASEAN Industrial Joint Venture*) und BBC (*Brand to Brand Completion Scheme*) hervor und war bis zum Inkrafttreten der AFTA (*ASEAN Free Trade Area*) im Jahr 2003 gültig (vgl. TUCHER 1999, 207ff.).

Südostasien ist angesichts der bestehenden Produktionsverflechtungen, der entwickelten Infrastruktur und nicht zuletzt aufgrund seiner räumlichen Nähe zu den aufstrebenden Märkten China und Indien auch zehn Jahre später ein sehr attraktiver Standort. Nach wie vor sind die japanischen Hersteller im Schulterschluss mit der Politik sehr aktiv darin, ihre Produktionsbedingungen in der ASEAN-Gruppe initiativ zu gestalten. So wurden 2006 und 2007 zwischen Japan und Thailand, Indonesien, Malaysia und den Philippinen erneut deutliche Reduzierungen der Zölle nicht nur für Komponenten, sondern auch für bereits vollständig montierte Fahrzeuge bewirkt. Aus Sicht der Hersteller aus anderen Industrienationen hat dieser Einfluss spürbare Auswirkungen auf die eigene Wettbewerbsposition.

Insgesamt erweckt der wirtschaftliche und politische Integrationsprozess in Südostasien damit den Eindruck, weniger von einer gemeinsamen Vision als vielmehr von den Interessen und der Verhandlungsposition einer kleineren Gruppe ausländischer Investoren getragen zu sein. Die europäischen Produzenten und auch die EU haben die Bedeutung der Freihandelsabkommen mit Japan, das seine Vormachtstellung in der Region weiter festigen wird, sehr spät erkannt. Seitens der Hersteller wird hier nun ein entschiedenes Vorgehen gefordert. Jedoch unterscheiden sich die Interessenvertretung und Verhandlungsposition der europäischen Produzenten in Südostasien – u.a. aufgrund geringerer Marktpräsenz, aber auch angesichts der in den Augen der Hersteller weniger engen Beziehung zur Politik – grundlegend von denen ihrer japanischen Wettbewerber. Noch ist daher fraglich, ob das angestrebte Freihandelsabkommen zwischen EU und ASEAN, für das die Verhandlungen im Frühjahr 2007 aufgenommen wurden, zu Stande kommt. Nicht zuletzt rechnen Branchenvertreter mit massiven Eingriffen von Lobbying-Gruppen auf japanischer Seite.

Wie diese beständige Dynamik der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen die Produktionssysteme innerhalb Asiens und Europas verändern wird, bleibt vorerst abzuwarten. Mit Sicherheit festhalten lässt sich jedoch, dass sowohl der Fortschritt der Integration in der ASEAN-Gruppe als Ganzes als auch die bilateral getroffenen Abkommen neue Möglichkeiten in der Organisation der Wertschöpfung eröffnen. Diese werden zu neuen Interessenslagen führen und von Seiten der Unternehmen mit den zur Verfügung stehenden Mitteln verfolgt und in die politischen Entscheidungsprozesse mit eingebracht werden.

5 Schlussbetrachtung

Die zunehmende wirtschaftliche und politische Integration und die geographische Ausdehnung der Wertschöpfungssysteme von Unternehmen sind zwei für die gegenwärtige Dynamik der Weltwirtschaft besonders bezeichnende Entwicklungen. Beide Prozesse stehen in enger wechselseitiger Beziehung; dieses Zusammenspiel erfuhr im Fachdiskurs jedoch bisher relativ wenig Aufmerksamkeit. Insbesondere die Motive und Möglichkeiten von international tätigen Unternehmen, Einfluss auf politische Integrationsprozesse zu nehmen, wurden selten thematisiert. Der vorliegende Beitrag hat diesen Themenkomplex beleuchtet und mögliche Wege der Forschung aufgezeigt. Dabei konnten bezüglich der Fragen nach dem 'Wann' und 'Warum' des unternehmerischen Interesses an der Initiierung oder Vertiefung supranationaler Integration und dem 'Wie' der ihnen zu diesem Zweck zur Verfügung stehenden Maßnahmen verschiedene Klärungsangebote aus der Literatur zusammengeführt werden.

Andere Fragen bleiben jedoch offen, z.B. ob transnationale Wertschöpfungsbeziehungen bzw. ihre Reorganisation zu einer größeren Verteilungsgerechtigkeit der Effekte der politischen Integration zwischen den Mitgliedsländern führen, sie damit also zwischen den konkurrierenden Interessenslagen unterschiedlicher Gebietskörperschaften vermitteln können. Gleichsam ungeklärt ist ihre Rolle im Konfliktfeld zwischen regionalen Integrationsprozessen und multilateraler Liberalisierung. Es gilt also, das Dickicht unternehmerischer Netzwerke in Verbindung mit wirtschaftlichen und sozialen Entwicklungsprozessen auf den unterschiedlichen Maßstabsebenen weiter zu entwirren. Mit den bislang seitens der Münchener Wirtschaftsgeographie hervorgebrachten Erträgen konnten hierzu Impulse geliefert werden, an die sich lohnend anknüpfen lässt.

Literatur

- AMIN, A. (2002): Spatialities of globalization. In: Environment and Planning A 34, S. 385-399.
- BARTH, W. (1999): Regionale Blockbildung oder freier Welthandel? – Eine Praxisorientierte Betrachtung. In: Mitteilungen der Geographischen Gesellschaft in München 84, S. 1-12.
- BARTLETT, C. und S. GOSHAL (1989): Managing Across Borders. The Transnational Solution. Boston, MA.

- BATHELT, H. und J. GLÜCKLER (2002): Wirtschaftsgeographie. Ökonomische Beziehungen in räumlicher Perspektive. Stuttgart.
- BERNDT, C. und M. BOECKLER (2009): Geographies of circulation and exchange: Construction of marktes. In: Progress in Human Geography 33, im Erscheinen.
- BOCKSTETTE, C. (2003): Konzerninteressen, Netzwerkstrukturen und die Entstehung einer europäischen Verteidigungsindustrie. Hamburg.
- BMWI [Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie] (Hrsg.) (2008): Industriepolitik. Politik für eine wettbewerbsfähige Industrie, <http://www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Wirtschaft/Industrie/industriepolitik.html> (21.08.2008).
- COE, N.M. und M. HESS (2007): Global Production Networks: Debates and Challenges. Paper prepared for the GPERG workshop on Global Production Networks, University of Manchester.
- COE, N.M.; DICKEN, P. und M. HESS (2008): Global production networks: realizing the potential. In: Journal of Economic Geography 8, S. 271-295.
- COE, N.M.; HESS, M.; YEUNG, H.W.-C.; DICKEN, P. und J. HENDERSON (2004): 'Globalizing' regional development: a global production networks perspective. In: Transactions of the Institute of British Geographers 29, S. 468-484.
- DAGGER, S. und M. LIANOS (2004): Public Affairs in Brüssel. Neues Spiel, Altes Glück?. In: Politik und Kommunikation 11, S. 14-18.
- DE MELO, J. und A. PANAGARIYA (1993): New Dimensions in Regional Integration. Cambridge.
- DICKEN, P. (2005): Tangled Webs: Transnational Production Networks and Regional Integration. Spaces Working Paper 2005-04, Marburg.
- DONSBACH, W. (Hrsg.) (1997): Public Relations in Theorie und Praxis. Grundlagen und Arbeitsweisen der Öffentlichkeitsarbeit in verschiedenen Funktionen. München.
- DUNNING, J.H. (1988): The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions. In: Journal of International Business Studies 9, S. 163-190.
- ERNST, D. (2002): Global Production Networks and the Changing Geography of Innovation Systems. Implications for Developing Countries. In: Economics of Innovation and New Technology 11(6), S. 497-523.
- ERNST, D. und L. KIM (2002): Global production networks, knowledge diffusion and local capability formation. In: Research Policy 31, S. 1417-1429.
- ERNST, D. und L. KIM (2003): Pathways to Innovation in the Global Network Economy. Asian Upgrading Strategies in the Electronics Industry. East-West Center Working Papers, Economics Series, No. 58.
- GEREFFI, G. und M. KORZENIEWICZ (Hrsg.) (1994): Commodity Chains and Global Capitalism. Westport.

- GEREFFI, G.; HUMPHREY, J. und T. STURGEON (2005): The governance of global value chains. In: *Review of International Political Economy* 12(1), S. 78-104.
- GLÜCKLER, J. (2001): Zur Bedeutung von Embeddedness in der Wirtschaftsgeographie. In: *Geographische Zeitschrift* 89, S. 211-226.
- GRANOVETTER, M. (1985): Economic action and social structure: the problem of embeddedness. In: *American Journal of Sociology* 91, S. 481-510.
- HAAS, H.-D. (1985): Die Karibischen Staaten – Wirtschaftsentwicklung zwischen traditioneller Außenorientierung und Integrationsbestrebungen. In: *Geographische Rundschau* 37(6), S. 276-285.
- HAAS, H.-D. (2006): Globalisierung der Märkte und Internationalisierung der Wirtschaft. In: Haas, H.-D. und S.-M. Neumair (Hrsg.): *Internationale Wirtschaft: Rahmenbedingungen, Akteure, räumliche Prozesse*. München, S. 3-16.
- HAAS, H.-D. (2006b): Marktbearbeitungsformen – das Spektrum einer internationalen Unternehmensaktivität. In: Haas, H.-D. und S.-M. Neumair (Hrsg.): *Internationale Wirtschaft: Rahmenbedingungen, Akteure, räumliche Prozesse*. München, S. 605-644.
- HAAS, H.-D. und H.-M. ZADEMACH (2005): Internationalisierung im Textil- und Bekleidungsgewerbe. In: *Geographische Rundschau* 57(2), S. 30-38.
- HAAS, H.-D. und S.-M. NEUMAIR (Hrsg.) (2006): *Internationale Wirtschaft: Rahmenbedingungen, Akteure, räumliche Prozesse*. München.
- HAAS, H.-D. und T. WERNECK (1998): Internationalisierung der bayerischen Wirtschaft. In: *Geographische Rundschau* 50(9), S. 515-521.
- HAAS, H.-D.; BADER, U. und J. GRUMPTMANN (1985): Karibische Klein- und Mikrostaaten: Wirtschaftliche Außenabhängigkeit und Integrationsbestrebungen. Tübingen.
- HAAS, H.-D.; HESS, M. und T. WERNECK (1995): Die Bedeutung der Direktinvestitionstätigkeit für den Wirtschaftsraum Bayern (= WRU-Berichte, Band 5). München.
- HALL, P.A. und D.A. SOSKICE (2001): An introduction to varieties of capitalism. In: Hall, P.A. und D.A. Soskice (Hrsg.): *Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*. Oxford, S. 1-68.
- HENDERSON, J.; DICKEN, P.; HESS, M.; COE, N.M. und H.W.-C. YEUNG (2002): Global production networks and the analysis of economic development. In: *Review of International Political Economy* 9, S. 436-464.
- HESS, M. (1998): Globalisierung, industrieller Wandel und Standortstruktur. Das Beispiel der EU-Schienenfahrzeugindustrie (= *Wirtschaft und Raum*, Band 2). München.
- HESS, M. (2004): 'Spatial' relationships? Towards a re-conceptualization of embeddedness. In: *Progress in Human Geography* 28, S. 165-186.

- HESS, M. (2006a): Unternehmensnetzwerke und Netzwerktheorie. In: HAAS, H.-D. und S.-M. NEUMAIR (Hrsg.): *Internationale Wirtschaft: Rahmenbedingungen, Akteure, räumliche Prozesse*. München, S. 557-577.
- HESS, M. (2006b): Wettbewerb der Nationen: Wirtschaftsstandorte und Governance-Strukturen im Zeitalter der Globalisierung. In: Haas, H.-D. und S.-M. Neumair (Hrsg.): *Internationale Wirtschaft: Rahmenbedingungen, Akteure, räumliche Prozesse*. München, S. 377-395.
- HESS, M. und H.W.-C. YEUNG (2006): Whither global production networks in economic geography? Past, present, and future. In: *Environment and Planning A* 38(7), S. 1193-1204.
- HIRST, P. und G. THOMPSON (1999): *Globalization in Question*. Cambridge.
- HOLLINGSWORTH, R. und R. BOYER (Hrsg.) (1997): *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*. Cambridge.
- JOOS, K. (1998): Interessenvertretung deutscher Unternehmen bei den Institutionen der Europäischen Union. Berlin.
- KELP, R. (2000): Strategische Entscheidungen der europäischen Lkw-Hersteller im internationalen Wettbewerb (= *Wirtschaft und Raum*, Band 6). München.
- LANE, C. (2007): National capitalisms and global production networks: an analysis of their interaction in two global industries. In: *Socio-Economic Review* 6(2), S. 227-260.
- LEVASIER, I.M. (2006): International tätige Unternehmen: Formen, Strategien und Herausforderungen. In: Haas, H.-D. und S.-M. Neumair (Hrsg.): *Internationale Wirtschaft: Rahmenbedingungen, Akteure, räumliche Prozesse*. München, S. 645-668.
- NEUMAIR, S.-M. (2006): Formen der regionalen Blockbildung. In: Haas, H.-D. und S.-M. Neumair (Hrsg.): *Internationale Wirtschaft: Rahmenbedingungen, Akteure, räumliche Prozesse*. München, S. 265-319.
- O'BRIEN, R. (1992): *Global financial integration: the end of geography*. London.
- OECHSLE, M. (2005): Erweiterung von Geschäftsfeldern im Non-Aviation-Bereich an europäischen Flughäfen unter besonderer Berücksichtigung des Standorts München (= *Wirtschaft und Raum*, Band 13). München.
- OHMAE, K. (1990): *The borderless world: power and strategy in the interlinked economy*. New York.
- PORTER, M.E. (1985): *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York.
- REHNER, J. (2004): Netzwerke und Kultur. Unternehmerisches Handeln deutscher Manager in Mexiko (= *Wirtschaft und Raum*, Bd. 11). München.
- REHNER, J. (2008): „Playing the Game“ – Corruption as a Risk for Doing Business in Argentina and Mexico. In: Dietsche, C.; Holtbrügge, D.; Kühlmann, T.; Puck, J.; Rehner, J.; Schauwecker, P.; Scheuring, G.; Spieß, E. und C. Stroppa: *Transna-*

- tional Networks – an Effective Tool for Risk Reduction? Small and Medium Sized Companies in the Global Market Place (= Fortrags Arbeitspapier 7/2008). München, S. 51-68.
- REIMER, S. (2007): Geographies of Production I. In: *Progress in Human Geography* 31(2), S. 245-255.
- SCHAMP, E.W. (1996): Globalisierung von Produktionsnetzen und Standortsystemen. In: *Geographische Zeitschrift* 84(3/4), S. 205-219.
- SCHAMP, E.W. (2000): Vernetzte Produktion. Industriegéographie aus institutioneller Perspektive. Darmstadt.
- STURGEON, T. (2002): Modular production networks: a new American model of industrial organization. In: *Industrial and Corporate Change* 11(3), S. 451-96.
- SYDOW, M. (1992): Strategische Netzwerke. Evolution und Organisation. Wiesbaden.
- TUCHER, M.v. (1999): Die Rolle der Auslandsmontage in den internationalen Wertschöpfungsnetzwerken der Automobilhersteller (= Wirtschaft und Raum, Bd. 5). München.
- UNCTAD [United Nations Conference on Trade and Development] (1992): *World Investment Report: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*. New York.
- VOGEL, C. (2004): „Connecting People“: Die Entwicklung und Neukonfiguration von Wertschöpfungsnetzwerken im deutschen Mobilfunkmarkt. In: Hess, M. und H.-M. Zademach (Hrsg.) (2004): Wertschöpfungsnetzwerke und Value-Added-Services im Mobilfunkmarkt (= WRU-Berichte, Band 25). München.
- WERNECK, T. (1998): Deutsche Direktinvestitionen in den USA. Determinanten und Wirkungen am Beispiel der Bundesstaaten Georgia, North Carolina und South Carolina (= Wirtschaft und Raum, Band 1). München.
- YOSHIMATSU, H. (2002): Preferences, interests, and regional integration: the development of the ASEAN industrial cooperation arrangement. In: *Review of International Political Economy* 9, S. 123-149.
- ZADEMACH, H.-M. (2006): Fusionen und Übernahmen (M&A) im internationalen Kontext: Grundlagen und Beispiele aus der Finanzdienstleistungsbranche. In: Haas, H.-D. und S.-M. Neumair (Hrsg.): *Internationale Wirtschaft: Rahmenbedingungen, Akteure, räumliche Prozesse*. München, S. 429-459.
- ZADEMACH, H.-M.; KNOGLER, M. und H.-D. HAAS (2006): Zur Inwertsetzung modularer Produktionsnetzwerke: Potentiale, Grenzen und räumliche Implikationen am Beispiel der Halbleiterindustrie. In: *Geographische Zeitschrift* 94(4), S. 185-208.
- ZELLER, C. (2001): Globalisierungsstrategien – Der Weg von Novartis. Berlin.