

Krisenpolitik und Kapitalfraktionen. Deutschland, Frankreich und die Unternehmerverbände in der Krise der EU

Dissertation zur Erlangung des Doktorgrades der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Eberhard Karls Universität Tübingen

vorgelegt von

Ioannis Chasoglou

aus Aachen

Tübingen

Juli 2019

1. Betreuer: Prof. Hans-Jürgen Bieling

2. Betreuer: Prof. Daniel Buhr

Tag der mündlichen Prüfung: 26.2.2020

Dekan: Prof. Dr. Josef Schmid

1. Gutachter: Prof. Hans-Jürgen Bieling

2. Gutachter: Prof. Daniel Buhr

Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1: Durchschnittliche Wachstumsraten des BIP von Deutschland und Frankreich	104
Tabelle 2: Sektorale Zusammensetzung der verarbeitenden Industrie in Deutschland	128
Tabelle 3: Die Transformation des französischen Kapitalismusmodells	156
Tabelle 4: Sektorale Zusammensetzung der verarbeitenden Industrie in Frankreich	160
Tabelle 5: Vergleich der Kapitalismusmodelle Frankreichs und Deutschlands	174
Tabelle 6: Kapitalfraktionen in Deutschland und Frankreich und ihre Strategien in der EU-Krisenpolitik	211
Tabelle 7: Wichtige Entscheidungen der EZB im Krisenmanagement	233
Tabelle 8: Standpunkte der Wirtschaftsverbände zu verschiedenen Feldern der Politik der EZB	242
Tabelle 9: Chronologie um das Management der Krise in Griechenland	251

Verzeichnis der Grafiken

Grafik 1: Struktur der französischen Warenexporte 2011	106
Grafik 2: Struktur der deutschen Warenexporte 2011	107
Grafik 3: Deutsche Exporte in ausgewählte Zielländer 1990	130
Grafik 4: Deutsche Exporte in ausgewählte Zielländer 2000	130
Grafik 5: Deutsche Exporte in ausgewählte Zielländer 2012	131
Grafik 6: Zinsraten der EZB für Hauptrefinanzierungsgeschäfte	231
Grafik 7: Bruttoschuldenstand ausgewählter europäischer Staaten	250
Grafik 8: Staatsverschuldung von Deutschland und Frankreich 2008-2016	292
Grafik 9: Die fünf größten Abnehmer deutscher Exporte 2016	326
Grafik 10: Die fünf größten Abnehmer französischer Exporte 2016	326
Grafik 11: Vergleich des BIP von Deutschland und Frankreich	346

Abkürzungsverzeichnis

AEG: Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft

AfD: Alternative für Deutschland

Afep: Association française des entreprises privées

ALTER-EU: Alliance for Lobbying Transparency and Ethics Regulation

AMUE: Association for the Monetary Union of Europe

ANEL: Ανεξάρτητοι Έλληνες (griech.: Unabhängige Griechen)

APP: asset purchase program

ASMEP-ETI: Association des moyennes entreprises patrimoniales – entreprises de taille intermédiaire

BASF: Badische Anilin- & Soda-Fabrik

BDA: Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände

BdB: Bundesverband deutscher Banken

BdF: Banque de France

BDI: Bundesverband der Deutschen Industrie

BIP: Bruttoinlandsprodukt

BoE: Bank of England

BNP: Banque Nationale de Paris

BRD: Bundesrepublik Deutschland

BRIC: Brazil Russia India China

BSN: Boussois-Souchon-Neuvesel

BVMW: Bundesverband mittelständische Wirtschaft

BVR: Bundesverband der Volks- und Raiffeisenbanken

CAC40: Cotation Assistée en Continu (Die 40 steht für die 40 größten börsennotierten Unternehmen in Frankreich)

CAE: Commissariat à l'énergie atomique et aux énergies alternatives

CBPP: Covered Bond Purchase Programme

CDU: Christlich Demokratische Union Deutschlands

CSU: Christlich-Soziale Union

CEO: Corporate Europe Observatory

CEOE: Confederación Española de Organizaciones Empresariales

CFDT: Confédération française démocratique du travail

CFE-CGC: Confédération française de l'encadrement - Confédération générale des cadres
CFTC: Confédération française des travailleurs chrétiens
CGPF: Confédération générale du patronat français
CGPME: Confédération générale des petites et moyennes entreprises
CGT: Confédération générale du travail
CME: Coordinated Market Economy
CNPF: Conseil national du patronat français
CPME: Confédération des petites et moyennes entreprises
DAF: Deutsche Arbeitsfront
DAX: Deutscher Aktienindex
DDR: Deutsche Demokratische Republik
DG ECFIN: Directorate-General for Economic and Financial Affairs
DG ENTR: Directorate-General Enterprise and Industry
DG TAXUD: Directorate-General for Taxation and Customs Union
DIHK: Deutsche Industrie- und Handelskammer
DIHT: Deutscher Industrie- und Handelskammertag
DIW: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung
DKP: Deutsche Kommunistische Partei
DM: Deutsche Mark
DSGV: Deutscher Sparkassen- und Giroverbandes
EAPP: Expanded Asset Purchase Programme
EASDAQ: European Association of Securities Dealers Automated Quotation
EBF: European Banking Federation
ECU: European Currency Unit
EDF: Électricité de France
EEA: Einheitliche Europäische Akte
EFR: European Financial Services Roundtable
EFSF: Europäische Finanzstabilisierungsfazilität
EFSM: Europäischer Finanzstabilisierungsmechanismus
EGKS: Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl
EIB: Europäische Investitionsbank
ELA: Emergency liquidity assistance
ENA: École nationale d'administration
ENS: École normale supérieure

ERM: Europäischer Wechselkursmechanismus
ERT: European Roundtable of Industrialists
ESM: Europäischer Stabilitätsmechanismus
ESZB: Europäisches System der Zentralbanken
EU: Europäische Union
EuGH: Europäischer Gerichtshof
EURATOM: Europäische Atomgemeinschaft
EWG: Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
EWS: Europäisches Währungssystem
EZB: Europäische Zentralbank
FAS: Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung
FAZ: Frankfurter Allgemeine Zeitung
FBF: Fédération bancaire française
FDP: Freie Demokratische Partei
FO: Force Ouvrière
FU: Die Familienunternehmer
GAP: Gemeinsame Agrarpolitik
GDF: Gaz de France
GGO: Gemeinsame Geschäftsordnung der Ministerien
IGF: Inspection générale des finances
IIF: Institute of International Finance
INSEE: Institut national de la statistique et des études économiques
IT: Informationstechnologie
IWF: Internationaler Währungsfonds
KMU: Kleine und mittlere Unternehmen
KPD: Kommunistische Partei Deutschlands
LME: Liberal Market Economy
LOLR: lender of last resort
LTRO: Long-term refinancing operation
METI : Mouvement des entreprises de taille intermédiaire
Medef : Mouvement des entreprises de France
NATO: North Atlantic Treaty Organization
NGO: Non-governmental organization
NSDAP: Nationalsozialistische Deutsche Arbeiterpartei

OEE/IODS: Observatoire de l'Épargne Européenne/INSEAD OEE Data Services

OMT: Outright Monetary Transaction

OMTP: Outright Monetary Transactions Programme

PASOK: Πανελλήνιο Σοσιαλιστικό Κίνημα (griech.: Panhellenische Sozialistische Bewegung)

PCF: Parti communiste français

PS: Parti Socialiste

PSA: Peugeot Société Anonyme

PSPP: Public Sector Purchase Program

QE: Quantitative easing

RAD: Reichsarbeitsdienst

SBZ: Sowjetische Besatzungszone

SEV: Σύνδεσμος Επιχειρήσεων και Βιομηχανιών (griech.: Vereinigung der Unternehmen und Industrien)

SFIO: Section française de l'Internationale ouvrière

SMP: Securities Market Programme

SMEUnited: Small and medium enterprises united

SPD: Sozialdemokratische Partei Deutschlands

SRM: Single Resolution Mechanism

SSM: Single Supervisory Mechanism

SUD: solidaires, unitaires, démocratiques

SYRIZA: Συνασπισμός Ριζοσπαστικής Αριστεράς (griech.: Koalition der Radikalen Linken)

TNK: Transnationaler Konzern

U2P: Union des entreprises de proximité

UBS: Union de Banques Suisses

UDCA: Union de défense des commerçants et artisans

UdSSR: Union der Sozialistischen Sowjetrepubliken

UEAPME: Union Européenne de l'Artisanat et des Petites et Moyennes Entreprises

UIMM: Union des industries et métiers de la métallurgie

UMP: Union pour un mouvement populaire

UNAPL: Union nationale des professions libérales

UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development

UNSA: Union nationale des syndicats autonomes

UPA: Union professionnelle artisanale

USA: United States of America

VDA: Verband der Deutschen Automobilindustrie

VDMA: Verband des Deutschen Maschinen- und Anlagenbaus

VoC: Varieties of Capitalism

VR China: Volksrepublik China

WEF: World Economic Forum

WKO: Wirtschaftskammer Österreich

WWU: Europäische Wirtschafts- und Währungsunion

ZDH: Zentralverband des Deutschen Handwerks

ZVEI: Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie

Danksagung:

Die Erstellung einer wissenschaftlichen Arbeit diesen Umfangs über einen Zeitraum von mehreren Jahren ist kaum möglich ohne Unterstützung. Ich möchte daher einer Reihe von Personen an dieser Stelle meinen Dank aussprechen. Zunächst möchte ich mich bei meinem Erstbetreuer Prof. Dr. Hans-Jürgen Bieling herzlich für die Unterstützung und die vielen wertvollen Ratschläge bedanken, von denen ich während der Arbeit profitieren konnte. Herzlicher Dank gilt auch meinem Zweitbetreuer Prof. Dr. Daniel Buhr, sowie Prof. Dr. John Neelsen, der mich zu Beginn der Erarbeitungsphase in meinen konzeptionellen Überlegungen und meiner Bewerbung für ein Stipendium unterstützt hat.

Ich möchte mich bei Lukas Hezel und André Beckershoff dafür bedanken, dass sie sich die Zeit genommen haben, meine Arbeit vor der Abgabe durchzulesen und mir dabei zu helfen, die letzten Ungereimtheiten zu beseitigen. Auch den Teilnehmerinnen und Teilnehmern der verschiedenen Doktorandenworkshops und Forschungsseminare möchte ich für ihre vielen hilfreichen Kommentare danken, die über die Jahre zur Verbesserung meiner Arbeit beigetragen haben.

Der Rosa-Luxemburg-Stiftung danke ich dafür, mich durch ein dreijähriges Stipendium finanziell und wissenschaftlich unterstützt zu haben, sodass ich diese Arbeit überhaupt erst schreiben konnte.

Zudem möchte ich mich bei meinen Eltern dafür bedanken, dass sie mich während der gesamten Dauer der Arbeit unterstützt haben und es mir durch ihre finanzielle Hilfestellung auch ermöglicht haben, auch nach Ablauf der Förderdauer meines Stipendiums die Dissertation fertigzustellen. Und abschließend will ich mich auch bei meiner Freundin Giang Bui dafür bedanken, dass sie die ganzen Jahre an meiner Seite gestanden und mich begleitet hat.

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	2
2. Forschungsstand – Darstellung und Kritik	10
3. Theorie	18
3.1 Grundsätzliche Überlegungen zur Rolle der Theorie	18
3.2 Monopolkapital und Finanzkapital	19
3.3 Internationalisierung und nationale Bindung des Kapitals	30
3.4 Die Formierung des Kapitals zum politischen Subjekt: Kapitalfraktionen und -strategien	36
3.5 Der Staat der bürgerlichen Gesellschaft	45
3.6 Perspektiven auf die interdependente Entwicklung des Kapitalismus in Frankreich und Deutschland 59	
3.7 Überlegungen zur Operationalisierung und Bezug zur Forschungsfrage	65
3.7.1 Politökonomische Strukturbedingungen	65
3.7.2 Akteurskonstellationen	66
3.7.3 Politische Prozesse	70
4. Deutsch-französische Beziehungen und europäische Integration	72
4.1 Die Anfänge der europäischen Wirtschaftsintegration	72
4.2 „Währungsschlange“ und Europäisches Währungssystem	77
4.3 Vom EG-Binnenmarktprojekt zum Maastrichter Vertrag	82
4.4 Das deutsch-französische Verhältnis zwischen Maastricht und Euro	94
4.5 Deutschland, Frankreich und die EU seit der Jahrtausendwende	99
5. Struktur- und Prozessanalyse: Deutschland, Frankreich und die EU	111
5.1 Genese und Transformation des „Modells Deutschland“	111
5.1.1 Der deutsche Kapitalismus vom 19. Jahrhundert bis zum Zweiten Weltkrieg	111
5.1.2 Die „Bonner“ Bundesrepublik Deutschland	113
5.1.3 Nach der „Deutschen Einheit“: Wiederaufstieg und Abschied vom „Modell Deutschland“? ...	119
5.1.4 Merkmale des heutigen deutschen Kapitalismusmodells	126
5.2 Genese und Transformation des französischen Modells	141
5.2.1 Der französische Kapitalismus vom 18./19. Jahrhundert bis zum Zweiten Weltkrieg	142
5.2.2 Die Nachkriegsjahrzehnte in Frankreich: <i>Planification</i> , <i>Dirigisme</i> und der Aufbau „nationaler Champions“	144
5.2.3 Von der wirtschaftsliberalen Wende 1983 bis heute	150
5.2.4 Merkmale des französischen Kapitalismusmodells	159
5.3 Der Krisenverlauf in der EU und Eurozone	177
6. Die Europa- und Krisenpolitik der deutschen und französischen Unternehmerverbände	187
6.1 Wirtschafts- und Unternehmerverbände in Deutschland und Frankreich	187
6.1.1 Positionen der deutschen Unternehmerverbände zur Europa- und Krisenpolitik	188

6.1.2 Positionen der französischen Unternehmerverbände zur Europa- und Krisenpolitik.....	201
6.1.3 Positionen der europäischen Wirtschaftsverbände	214
6.2 Lobbyismus und Mittel der Politik-Beeinflussung durch die Unternehmen	218
7. Europa in der Krise: Krisenpolitik, institutioneller und politökonomischer Wandel	231
7.1 Das Krisenmanagement der EZB	231
7.2 Die Auseinandersetzungen um die „Troika“ und die Strukturanpassungsprogramme in Griechenland 251	
7.3 Europäische Haushaltspolitik und Reformen der europäischen <i>economic governance</i>	272
8. Interessenlagen und europapolitische Strategien des deutschen und französischen Kapitals	296
8.1 Strategien des Kapitals in Deutschland	296
8.2 Strategien des Kapitals in Frankreich.....	311
8.3 Nationale Unterschiede zwischen den Strategien des deutschen und französischen Kapitals	324
9. Schlussfolgerungen: Deutsche Dominanz auf fragiler Grundlage?.....	339
10. Literaturverzeichnis.....	358
10.1 Artikel und Monografien.....	358
10.2 Zeitungsartikel.....	383
10.3 Stellungnahmen von Wirtschaftsverbänden	389
10.4 Eigene Interviews	394

**Krisenpolitik und Kapitalfraktionen. Deutschland, Frankreich
und die Unternehmerverbände in der Krise der EU**

Ioannis Chasoglou

1. Einleitung

Nachdem auch die Europäische Union im Jahr 2008 von der Weltwirtschaftskrise getroffen wurde, war die politische Bühne in Brüssel über einige Jahre von der Frage beherrscht, mit welchen Maßnahmen man der Ausbreitung der Krise Herr werden könne. Die fortgesetzte Krisenentwicklung brachte dabei unterschiedliche, in manchen Fragen gar entgegengesetzte Positionen der Mitgliedsländer der EU und Eurozone zum Vorschein, so stark wie sie schon seit langem nicht mehr sichtbar gewesen waren. Es zeigte sich, dass zu den meisten großen Projekten auf EU-Ebene in diesen Jahren die Meinungen in den europäischen Hauptstädten auseinandergingen. Dabei war deutlich ein Muster erkennbar, wobei die südeuropäischen Länder (v.a. Spanien, Griechenland, Italien und Portugal) gemeinsam mit Frankreich, teilweise noch Belgien tendenziell für einen Modus des Krisenmanagements einstanden, der mit wachstums- und beschäftigungsfördernden Maßnahmen einer weiteren Eskalation der Krise in der Eurozone entgegenwirken sollte und dafür auch Transfers innerhalb der EU und ein größeres Maß an haushaltspolitischer Flexibilität erforderlich machen würde. Im Gegensatz dazu standen Länder wie Deutschland, die Niederlande und eine Reihe nord- und teilweise auch osteuropäischer Länder, für die die Haushalts- und Währungsstabilität an erster Stelle stehen sollte. Diese Länder standen allen Maßnahmen eher skeptisch gegenüber, die dazu geeignet waren, den disziplinierenden Druck des Marktes auf die nationalen Haushalts- und Wirtschaftspolitiken abzuschwächen. In den Verhandlungen auf EU-Ebene drückte sich das nicht ausschließlich, aber doch zu einem hohen Maße als Meinungsverschiedenheit zwischen Vertretern der Bundesrepublik Deutschlands und Frankreichs aus. Diesen beiden Ländern kam somit eine Führungsrolle zu, indem sie de facto jeweils die Positionen einer Reihe anderer Länder mitvertraten und auf dieser Basis gemeinsame Lösungen aushandelten, die in der Regel von den anderen Ländern dann mitgetragen wurden. Das bereits genannte Muster politischer Positionierungen war dabei nicht nur Folge abweichender politischer Traditionen in den verschiedenen Ländern, sondern vor allem auch, so die Argumentation dieser Arbeit, Ausdruck unterschiedlich gelagerter ökonomischer Interessen, die jeweils mit der spezifischen Form der Einbindung der beiden Ökonomien in die europäische und Weltwirtschaft zusammen hängen.

Die besondere Schwere der Krise drückte sich auch darin aus, dass nur schwer zeitlich abzugrenzen ist, bis wann die Krise überhaupt andauerte. Die Krise verlief je nach Land sehr

ungleichzeitig, wobei manche Länder wie Deutschland, Finnland oder Schweden nach dem Wachstumseinbruch 2008-2009 wieder schnell zu einem deutlich positiven Wirtschaftswachstum zurückfinden konnten, während andere Länder wie Griechenland, aber auch Portugal, Italien oder Zypern über Jahre hinweg von einer schweren Krise betroffen waren. Allein in Griechenland schrumpfte von 2008 bis 2013 die Volkswirtschaft jedes Jahr um durchschnittlich mehr als 4,9%, bevor im Jahr 2014 das Wirtschaftswachstum erstmals wieder leicht positiv war. Die offizielle Arbeitslosigkeit lag 2013 in Griechenland bei 27,3% und in Spanien bei 26,1% (Eurostat). Und auch wenn sich inzwischen die ökonomische Situation in diesen Ländern etwas entschärft hat, sind die Auswirkungen der Krise weiterhin für weite Teile der Bevölkerung sehr stark spürbar und eine Rückkehr zu dem für viele Menschen schon damals prekären Lebensstandard von vor der Krise scheint in weiteste Ferne gerückt.

Oben war die Rede davon, dass die Maßnahmen des EU-Krisenmanagements in hohem Maße zwischen Frankreich und Deutschland ausgehandelt wurden. Nun wurde allerdings in der veröffentlichten Meinung und zahlreichen akademischen Publikationen diese Doppelspitze keineswegs als gleichberechtigte Partnerschaft wahrgenommen. Vielmehr sprachen in den Jahren der Krise viele Autoren von einer deutschen Führerschaft oder gar „Hegemonie“, wohingegen Frankreich eher als Juniorpartner gesehen wurde, der sich den deutschen Vorgaben weitgehend fügen musste. So heißt es in einer Veröffentlichung des *Center for Security Studies* von 2012:

„Die auffälligste – und sensibelste – Machtverschiebung in Europa im Zuge der Schuldenkrise betrifft den Aufstieg Deutschlands auf eine Position der unbestrittenen Führung der EU. Die Ökonomie Deutschlands hat einen Aufschwung erlebt, während viele andere Länder gelitten haben. Ihre Arbeitslosenrate ist auf knapp unter fünf Prozent gefallen. Ihre Rolle im Management der Eurokrise ist so zentral geworden, dass alle Augen sich auf die Entscheidungen richten, die in Berlin getroffen werden. Nie zuvor in der Geschichte der europäischen Einigung hat es einen vergleichbaren Grad der Überlegenheit eines einzelnen Landes gegeben.“¹
(Möckli 2012, 63).

¹ Übersetzung des Autors. Im Original: „The most notable – and most sensitive – shift of power within Europe in the course of the debt crisis concerns the rise of Germany to the position of the EU’s indisputable leader. Germany’s economy has witnessed a boom when many other countries have suffered. Its unemployment rate has fallen to just above five per cent. Its role in managing the euro crisis has become so central that all eyes are set on decisions taken in Berlin. Never before in the history of European unification has there been a similar degree of preeminence of any single country”.

Das Magazin Forbes führte Angela Merkel im Jahr 2015 als zweitmächtigste Person der Welt, nach Wladimir Putin und einen Platz vor Barack Obama. „Merkel ist das Rückgrat der Europäischen Union mit ihren 28 Mitgliedern. Ihre entscheidenden Handlungen beim Problem mit den syrischen Flüchtlingen und bei der griechischen Schuldenkrise haben sie auf der Liste nach vorne gebracht“, hieß es zur Begründung (zitiert nach Süddeutsche Zeitung 5.11.2015). Im selben Jahr kürte auch das „Time“-Magazin Merkel zur Person des Jahres, denn „bei Merkel schwang ein anderer Wertekanon – Menschlichkeit, Güte, Toleranz – mit, um zu zeigen, wie die große Stärke Deutschlands zum Retten statt zum Zerstören genutzt werden kann.“ (zitiert nach FAZ 9.12.2015). Diese Sicht auf die deutsche Kanzlerin, die an dieser Stelle wohl als Symbol für die Rolle Deutschlands in Europa, u.a. im Management der Wirtschaftskrise zu verstehen ist, wurde jedoch keineswegs universell geteilt. Im Gegenteil, sie stand im krassen Gegensatz zur Wahrnehmung der Rolle Deutschlands in Südeuropa, aber teilweise auch in Frankreich. Hier wurde die dominante Rolle Deutschlands eher in der Kontinuität einer destruktiven imperialistischen deutschen Machtpolitik gesehen und bei verschiedenen Protesten wurde Angela Merkel symbolisch mit Hitler verglichen. Einig waren sich jedoch beide Sichtweisen in der Feststellung einer deutschen Führung Europas.

Die erste Leitfrage dieser Arbeit ist daher, wie das Kräfteverhältnis zwischen Deutschland und Frankreich sich in der Krise entwickelt hat, also ob von einer solchen behaupteten Führungsrolle der Bundesrepublik tatsächlich die Rede sein kann. Zu diesem Zweck werden zuerst die ökonomischen Strukturen untersucht, auf denen die Kapitalismusmodelle der beiden Länder beruhen (Kapitel 5.1 und 5.2).

Die zweite und zentrale Leitfrage lautet: Welche Strategien des deutschen und französischen Kapitals und welche Kapitalfraktionen lassen sich in Bezug auf die Krisenpolitik der EU feststellen und wie haben diese die Krisenpolitik bestimmt?

In Kapitel 6 werden zunächst die europa- und krisenpolitischen Positionen des deutschen und französischen Kapitals dargestellt. Dazu werden zunächst die Positionen der wichtigsten Wirtschaftsverbände Frankreichs und Deutschlands zu den hier besprochenen Bereichen des Krisenmanagements dargestellt (Kapitel 6.1.1 und 6.1.2). Dann werden die Positionen der wichtigsten Wirtschaftsverbände und Lobbyvereinigungen des Kapitals auf EU-Ebene dargestellt, weil diese ebenfalls von den deutschen und französischen Unternehmen genutzt werden, um ihre Interessen in den Politikzyklus in Brüssel einzubringen. Außerdem lassen sich daraus Schlüsse darauf ziehen, welche Interessen sich in den EU-Verbänden stärker durchsetzen

konnten (Kapitel 6.1.3). Für das bessere Verständnis dieses Kapitals ist es hilfreich, bereits Grundlagenwissen über die Maßnahmen der EU-Krisenpolitik zu haben, da sonst die Standpunkte der verschiedenen Verbände zu diesen Maßnahmen unter Umständen schwerer zu verstehen und einzuordnen sind. Da allerdings die Frage der Arbeit lautet, inwiefern die Krisenbearbeitungspolitik sich als Ausdruck der Strategien von Kapitalfraktionen erklären lässt, erschien es sinnvoller, die Krisenpolitik selbst erst im darauffolgenden Kapitel zu behandeln.

Konkret werden im folgenden Kapitel dann die Politik der EZB zur Bewältigung der Krise, die Auseinandersetzungen um die Politik der Troika (aus EU-Kommission, EZB und IWF) in Griechenland und die Reformen der *economic governance* der EU untersucht werden (Kapitel 7.1 bis 7.3). An dieser Stelle werden bereits erste Schlussfolgerungen darüber möglich sein, welche Kräfte darum gekämpft haben, die Krisenpolitik in ihrem Sinne zu prägen und welche Strategien sie dabei verfolgt haben. Insgesamt wird sich vor allem in Bezug auf die Reformen der europäischen *economic governance* und im Wesentlichen auch beim Umgang mit Griechenland zeigen, dass sich die Präferenzen der deutschen Konzerne und Bundesregierung durchgesetzt haben. Bezüglich der EZB-Krisenpolitik lässt sich eine solche Aussage nicht so einfach treffen. Die Orientierung der EZB wurde von den dominierenden Kapitalfraktionen beider Länder mitgetragen, allerdings gab es in Deutschland erheblichen Widerstand sowohl der mittelständischen Unternehmen als auch aus der Finanzwirtschaft dagegen.

In Kapitel 8 werden schließlich die Daten der vorherigen Unterkapitel ausgewertet und analysiert. Dabei werden in Deutschland und Frankreich jeweils drei wesentliche Kapitalfraktionen identifiziert, die sich historisch durch den jeweiligen Entwicklungsweg des Kapitalismus in den beiden Ländern herausgebildet haben und in einer jeweils spezifischen Konstellation die Politik prägen. In Deutschland sind die herausstechenden Besonderheiten dabei einerseits die Dominanz der exportorientierten Großindustrie, die sich historisch bereits auf die Industrielle Revolution Ende des 19. Jahrhunderts zurückführen lässt und andererseits die engen Verbindungen der großen Konzerne zu einer extensiven Schicht mittelständischer Industriebetriebe, die deshalb auch politisch ein relevanter Faktor sind. In Frankreich trägt die ökonomische Struktur weiterhin zu einem gewissen Grad den Stempel der staatlich gelenkten Industrialisierung in den Nachkriegsjahrzehnten, sodass durch die starke Fokussierung des Staates auf die Schaffung von „nationalen Champions“ eine Struktur aus weltweit aktiven Großkonzernen entstanden ist, denen ein enges Verhältnis zu einem dichten Netz mittelständischer Unternehmen fehlt. Zudem sind diese Konzerne in zwei Fraktionen zu unterteilen, die vor allem entlang ihrem

unterschiedlichen Verhältnis zu den ökonomischen Staatsapparaten gespalten sind und für verschiedene Vorstellungen stehen, wie der Kapitalismus in Frankreich beschaffen sein sollte. In beiden Ländern erweisen sich zwei strukturelle und funktionale Spaltungslinien des Kapitals auch in Bezug auf die Krisenpolitik als entscheidend: Dies ist zum einen die Spaltung zwischen Industriekonzernen und Firmen des Finanzsektors (Banken, institutionelle Investoren usw.) und zum anderen die Spaltung zwischen dem großen monopolistischen Kapital und den kleinen und mittleren Unternehmen (vgl. Kapitel 3.2 und 3.4). Drittens erweist sich die nationale Zugehörigkeit der Unternehmen als weitere entscheidende Spaltungslinie: Sowohl in Deutschland als auch in Frankreich besteht zu einigen Fragen im Wesentlichen Einigkeit unter den verschiedenen Kapitalfraktionen, während der Unterschied zum jeweils anderen Land auffällt. Die Positionen der ökonomisch stärksten und politisch am besten organisierten Kapitalfraktionen decken sich dabei zu einem hohen Grad mit denen der jeweiligen nationalen Regierung. Es wird dann der Frage nachgegangen, worauf sich diese nationalen Unterschiede strukturell zurückführen lassen (Kapitel 8.3). Dabei werden ökonomisch-strukturelle Faktoren wie das unterschiedliche Gewicht der Wirtschaftssektoren in Deutschland und Frankreich, die Einbindung in die Weltwirtschaft, z.B. durch abweichende Exportstärke und Außenhandelsorientierung, sowie die Situation der Staatshaushalte berücksichtigt. Es wird aber zudem die These aufgestellt, dass auch die Klassenstruktur des jeweiligen nationalen Kapitals eine Rolle spielt: So ermöglicht in Deutschland die Existenz eines starken und teilweise internationalisierten, d.h. in die Exportwirtschaft eingebundenen Mittelstands eine insgesamt offensivere Ausrichtung der staatlichen Politik an den Interessen der großen Exportindustrie, was den Fokus auf Wettbewerbsfähigkeit und Haushaltsstabilität legt. In Frankreich fehlt diese Zwischenschicht von mittelgroßen Unternehmen weitgehend, weshalb der Staat die Interessen und das ökonomische Gewicht der Vielzahl von Kleinunternehmen stärker berücksichtigen muss. Auch deshalb hat der nationale Binnenmarkt in Frankreich eine größere Bedeutung und das Verhältnis zur Form der europäischen Einigung ist teilweise ein anderes.

Die deutlich auszumachende Existenz dieser nationalen Unterschiede bestätigt jedenfalls zum einen das kritische staatstheoretische Verständnis, von dem in dieser Arbeit ausgegangen wird, wonach sich im bürgerlichen Staat die Herrschaft kapitalistischer ökonomischer Eliten institutionalisiert. Zum anderen widerspricht dieses Ergebnis auch eindeutig den verschiedenen Analysen, die eine Auflösung oder Relativierung der Nationalstaaten und des nationalen Charakters des Kapitals in einer globalisierten Weltwirtschaft konstatieren. In Wirklichkeit sind die

Rahmenbedingungen der Akkumulation, wozu historisch entstandene Institutionen, Interfirmenbeziehungen, die Außenhandelsorientierung, die Beziehungen zu den Staatsapparaten und viele weitere Aspekte gehören, weiterhin vor allem national bestimmt.

Mit der Analyse der Rolle Deutschlands und Frankreichs in der Krisenpolitik werden also die beiden bestimmenden Staaten der EU und Eurozone in den Fokus der Analyse gerückt. Während beispielsweise die Politik der Troika in Griechenland und den anderen „Programmländern“ oft nur im Hinblick auf die Prozesse und Auswirkungen in den Gesellschaften vor Ort untersucht wurde, wird hier die Perspektive auf die maßgeblichen Verursacher dieser Politik eingenommen. Und während es eine Reihe von Untersuchungen zur deutsch-französischen Führungsrolle im EU-Krisenmanagement gibt, die sich auf die Interaktion der beiden Regierungen fokussieren, wird diese Analyseebene in der vorliegenden Arbeit zwar miteinbezogen, gleichzeitig wird aber der Blick auf die Strategien der deutschen und französischen Privatwirtschaft als politische Akteure gelenkt. Dadurch wird eine historisch-materialistische Erklärung angeboten, die politische Auseinandersetzungen nicht allein durch unterschiedliche Weltanschauungen und Werteordnungen oder politische Pfadabhängigkeiten erklärt, sondern ökonomische Interessen, die sich aus den unterschiedlichen Strukturdeterminanten der Kapitalakkumulation ergeben, als den wesentlichen Faktor hinter diesen Prozessen herausarbeitet. Die Analyse der Interessen, Präferenzen und strategischen Ziele der ökonomischen und politischen Eliten in den beiden Ländern, von denen die Entwicklungsrichtung der europäischen Integration von Anfang an abhängig war, soll daher einen wichtigen und bisher kaum in der Literatur vertretenen Beitrag zum Verständnis der Politik in der EU leisten.

Der Untersuchungszeitraum der Arbeit wird schwerpunktmäßig das Jahrzehnt nach Ausbruch der Weltwirtschaftskrise sein, etwa von 2008 bis 2018. Allerdings werden die Entwicklungen in diesem Zeitraum im Kontext der längerfristigen Entwicklung der ökonomischen und institutionellen Rahmenbedingungen in Frankreich, Deutschland und Europa betrachtet. Durch diesen historischen Blickwinkel werden somit auch die Entwicklungen der vorangegangenen Jahrzehnte seit der Nachkriegszeit und teilweise darüber hinaus einbezogen, sofern sie für das Verständnis der aktuellen Prozesse relevant sind.

Wie schon erwähnt, werden in der Arbeit die Diskussionen und Auseinandersetzungen um die EU-Krisenpolitik in Bezug auf drei Bereiche genauer untersucht, nämlich das Krisenmanagement der EZB, die Politik der Troika in Griechenland und die Reformen der europäischen *economic governance*. Diese drei Bereiche wurden ausgewählt, weil sich in ihnen die

divergierenden Interessen und Perspektiven der EU-Mitgliedsländer und diversen Kapitalfraktionen am deutlichsten ausdrückten. Alle drei Bereiche waren über die Jahre Gegenstand intensiver öffentlicher Diskussionen und Konflikte. Besonders in Deutschland war (und ist) die Kritik eines Teils der Eliten aus Politik, Wirtschaft, Universität und Journalismus lautstark zu vernehmen. Ziel dieser Kritik waren dabei besonders solche Entscheidungen des EZB-Rats, die Maßnahmen zur Vergemeinschaftung von Risiken und Krisenlasten betrafen, etwa durch Anleihekaufprogramme, aber auch die Politik der niedrigen Zinsen. Auf dem Gebiet der *economic governance* stand die Frage im Zentrum, ob die Architektur der EU und Eurozone eher in Richtung einer „Wirtschaftsregierung“ französischer Lesart zu reformieren ist, was eine Zentralisierung von Ressourcen auf supranationaler Ebene, innereuropäische Transfers und Maßnahmen zur Wachstumsförderung einschließen würde; oder ob vielmehr der Fokus auf der Senkung der Staatsausgaben liegen sollte. In den Auseinandersetzungen um die schwere Krise in Griechenland schließlich drehten sich die Konflikte vor allem darum, ob die Kredite der Institutionen der Troika zur Verhinderung eines griechischen Staatsbankrotts nur gegen strengste austeritätspolitische Auflagen zu gewähren seien, oder ob ein begrenzter Verhandlungsspielraum eingeräumt werden sollte, in dessen Rahmen auch gewisse Maßnahmen zur Abmilderung des Wachstumseinbruchs möglich sein sollten. Die grundsätzliche Orientierung auf Haushaltskonsolidierung und angebotsorientierte Reformen zur Stärkung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit wurde dabei auch von den verschiedenen Regierungen Frankreichs und Griechenlands nicht infrage gestellt, aber sie versuchten zumindest, gegenüber der deutschen Position bestimmte Akzente des Krisenmanagements anders zu setzen. In diesem Zusammenhang stellte sich den europäischen Eliten auch die Frage, ob ein Austritt Griechenlands aus der Eurozone, wenigstens zeitweise, hinnehmbar oder gar zu begrüßen wäre. Auch diese Frage wurde somit zum Streitpunkt zwischen den deutschen und französischen Regierungen sowie Kapitalgruppen.

Selbstverständlich hat diese Arbeit nicht den Anspruch, eine erschöpfende Analyse der politischen Ökonomie des deutsch-französischen Verhältnisses in der EU zu leisten. Mit dem gewählten Untersuchungszeitraum und dem Fokus auf die oben genannten drei Politikbereiche ist ihr Blickfeld zwangsläufig begrenzt. Differenzen zwischen Berlin und Paris haben sich in den vergangenen Jahren auch in anderen Bereichen aufgetan, z.B. in der Flüchtlingspolitik oder der Frage gemeinsamer Streitkräfte der EU. Solche Konflikte in die Untersuchung einzubeziehen, würde sich jedoch thematisch zu sehr vom Management der Krise der Eurozone entfernen und den Rahmen dieser Arbeit sprengen.

2. Forschungsstand – Darstellung und Kritik

Alle hier verwendeten theoretischen Ansätze führen in der akademischen politik- und sozialwissenschaftlichen Debatte ein deutlich randständiges Dasein. Daher basiert die Mehrzahl der Publikationen zu Fragen der Kapitalismusmodelle, der europäischen Integration und des Krisenmanagements auf deutlich anderen theoretischen Prämissen. Umgekehrt ist es freilich so, dass der „Mainstream“, wenn man ihn eng fasst und in wirtschaftstheoretischer Hinsicht beispielsweise auf die verschiedenen Spielarten der Neoklassik beschränkt, politökonomische Ansätze grundsätzlich ausschließt und damit für die Fragestellungen dieser Arbeit sehr wenig beizutragen hat.

In der Vergleichenden Kapitalismusforschung existiert eine breite Auswahl an unterschiedlichen theoretischen Zugängen. Von besonderer Bedeutung scheinen dabei der Ansatz der *Varieties of Capitalism* (VoC, ‚Spielarten des Kapitalismus‘) und die Regulationstheorie zu sein und werden daher kurz dargestellt.

Der VoC-Ansatz firmiert unter diesem Namen seit der Veröffentlichung eines gleichnamigen Sammelbandes durch Peter Hall und David Soskice im Jahr 2001 (Hall/Soskice 2001). Als akteurszentrierter, auf dem ‚*rational choice*‘-Modell basierender institutionalistischer Ansatz rückt er Firmen als zentrale Akteure des Wirtschaftssystems ins Zentrum der Betrachtung. Diese bauen Beziehungen nach innen (zu den eigenen Beschäftigten) und außen (zu Regierungen, Unternehmerverbänden, Zulieferern, Banken, Gewerkschaften usw.) auf. Insgesamt identifizieren Hall/Soskice in fünf zentralen Sphären institutionelle Beziehungen, durch die die ökonomischen Aktivitäten koordiniert werden: In den industriellen Beziehungen, den Berufsausbildungssystemen, der *corporate governance* (Art und Bedingungen der Unternehmensfinanzierung), den Interfirmenbeziehungen (Beziehungen zu Kunden und Zulieferern) und der Koordination der eigenen Beschäftigung (Verwaltung von Eignung, Kooperationsfähigkeit usw.). Danach werden kapitalistische Ökonomien in zwei Idealtypen eingeordnet: Den *coordinated market economies* (CMEs) mit bedeutendem Gewicht nicht-marktförmiger Koordinationsformen und den *liberal market economies* (LMEs), die vor allem über Marktbeziehungen koordiniert werden (ebd., 6f). Diese Idealtypen bilden bestimmte Institutionencluster aufgrund von institutionellen Komplementaritäten zwischen bestimmten Institutionentypen. Daraus ergeben sich für beide Kapitalismustypen spezifische Stärken und Schwächen, sodass keiner dem

anderen per se überlegen ist (ebd., 18ff). Spätere Arbeiten aus dem Autorenkreis haben weitere Idealtypen hinzugefügt und die Rolle politischer Verteilungskämpfe betont, ohne jedoch den Ansatz konzeptuell stark zu modifizieren (Hancké et al. 2007).

Frankreich und Deutschland werden nach dem VoC-Ansatz beide dem CME-Typ zugerechnet, Deutschland sogar gewissermaßen als der klassische Fall des Typs: Das deutsche Finanzsystem besteht aus dichten, für Außenstehende relativ intransparenten Netzwerken zwischen Unternehmen und Banken, was langfristige Zeithorizonte bei Investitionen ermögliche. Arbeitsbeziehungen sind relativ langfristig stabil und garantieren aufgrund hoher Ausbildungsstandards hohe Qualität. Die Unternehmen sind stark in Unternehmerverbänden organisiert und pflegen korporatistische Beziehungen mit den Gewerkschaften. Die Entscheidungsgewalt der Manager ist begrenzt, da Entscheidungen mit Partnern verschiedener Art koordiniert und abgesprochen werden. Statt direkter Preiskonkurrenz werden Produktdifferenzierung und Nischenproduktion vorgezogen, um die enge Kooperation nicht zu schädigen (Hall/Soskice 2001, 22-27). Das französische Modell wird von manchen Autoren als idealtypisch kontinentaleuropäisch beschrieben, mit hohem Niveau des gesetzlichen Beschäftigungsschutzes, einer gewissen Zentralisierung der Lohnverhandlungen, größerem öffentlichen Sektor, einem von Insidern kontrollierten Finanzsystem. Die französische Besonderheit wird in der prominenten Rolle des Staates gesehen, der die Schwäche der Sozialpartnerschaft kompensiere. Trotz umfassender Liberalisierungen und Privatisierungen seit den 1980er Jahren wird Frankreich deshalb weiterhin nicht als liberales marktbasierendes Kapitalismusmodell gesehen (Amable et al. 2012, 1173ff). Andere Autoren, die sich auf die klassische Unterteilung des VoC-Ansatzes beziehen, klassifizieren Frankreich anders als die Bundesrepublik nicht als klassische CME. Der Etatismus im Bereich der *corporate governance* und die von ihm geförderte Entstehung von Netzwerken habe sich weitgehend aufgelöst und dem angloamerikanischen Modell angenähert (Culpepper 2006, 35ff).

Verschiedene Autoren haben grundsätzliche Kritik an dem Ansatz geäußert. Streeck (2010) wirft ihm vor, einem verkürzten Verständnis von Kapitalismus als ‚Marktwirtschaft‘ zu folgen, also als neutraler politischer Technologie zur Schaffung von Wohlstand. Macht, Ausbeutung, antagonistische Interessen, internationale Interdependenzen und die Eigen- und Krisendynamik kapitalistischer Vergesellschaftung spielten dabei keine Rolle, sodass der Ansatz eine technologische Sterilisation und Enthistorisierung der Kapitalismusanalyse betreibe. Streeck betont gegenüber der Varietät verschiedener Kapitalismen gerade ihre Gemeinsamkeiten als Ausdruck

derselben grundlegenden Entwicklungsdynamik und hält der Vorstellung nationaler Kapitalismusmodelle ein Konzept der Varietät innerhalb eines kapitalistischen Weltsystems entgegen.

Andere Autoren führen weitere Kritikpunkte ins Feld, so etwa die unvollständige Überwindung der Neoklassik, die diese lediglich um institutionalistische Annahmen erweitere, ansonsten aber immer noch von rational handelnden Akteuren auf alloktionseffizienten Märkten ausgehe. Dementsprechend sei das Kapitalismusverständnis auf eine institutionelle Einbettung von Marktverhältnissen verkürzt. Zudem wird die Fixierung auf den Nationalstaat kritisiert, die Einflüsse der globalen Ebene und beispielsweise der EU außen vor lasse (Bieling 2011a, 5f; Bruff et al. 2013, 15f).

Zusammenfassend lassen sich also folgende Hauptmängel des VoC-Ansatzes festhalten, die seine Eignung für das Vorhaben dieser Arbeit einschränken: Erstens ein mikroökonomisch und durch neoklassische Prämissen verzerrtes Ökonomieverständnis, worin Klassen- und Herrschaftsverhältnisse, Konfliktlinien, Widersprüche und Krisen, letztlich also die Entwicklungsdynamik überhaupt, unterbelichtet bleiben. Da kapitalistische Gesellschaften immer nur als Totalität in ihrer ungleichmäßigen Entwicklung überhaupt verstanden werden können, ist dies freilich eine fatale Schwäche. Zweitens fehlt eine Perspektive auf die internationale Dynamik vollständig – weder werden grenzüberschreitende sozioökonomische Verhältnisse reflektiert, noch kann Außenpolitik mit dem Ansatz erklärt werden. Es liegt auf der Hand, dass auch dieser Mangel den Ansatz für eine Analyse der dynamischen Interaktion nationalstaatlicher Machtblöcke auf der europäischen Ebene weitgehend inadäquat werden lässt.

Wie der VoC-Ansatz versuchen sich auch verschiedene aus der französischen Regulationstheorie hervorgegangene Ansätze an einer konzeptuellen Erfassung kapitalistischer Diversität. Beiden ist grundsätzlich gemein, dass sie die gängige These einer Konvergenz der unterschiedlichen Kapitalismusmodelle durch die Globalisierung ablehnen. In den 1970er Jahren entstanden relativ unabhängig voneinander in Grenoble und Paris zwei unterschiedliche regulationstheoretische Schulen, die sich zunächst mit der Veränderung kapitalistischer Akkumulation in der zeitlichen Dimension befassten (Becker 2009, 90). Die Regulationstheorie geht der Frage nach, wie kapitalistische Gesellschaftsformationen trotz der ihnen zugrunde liegenden Widersprüche und Krisentendenzen relativ stabil bleiben können. Dafür prägte sie die grundlegenden Begriffe des Akkumulationsregimes und der Regulationsweise. Ein Akkumulationsregime ist demnach eine Art der Verteilung der gesellschaftlichen Produktion, die über einen längeren Zeitraum ein stabiles Entsprechungsverhältnis zwischen Produktion und Konsumtion

ermöglicht (Lipietz 1985, 120). Eine Regulationsweise ist die „Gesamtheit institutioneller Formen, Netze und expliziter oder impliziter Normen, die die Vereinbarkeit von Verhaltensweisen im Rahmen eines Akkumulationsregimes sichern.“ (ebd., 121). Damit, so der Anspruch, sollten intermediäre Begriffe bereitgestellt werden, die eine Brücke von allgemeinen Begriffen der Politischen Ökonomie, wie dem der kapitalistischen Produktionsweise bei Marx, hin zur Analyse historisch-konkreter Gesellschaftsformationen schlagen können, also Begriffe auf einer mittleren Abstraktionsebene (Sablowski 2013, 86).

Im späteren Verlauf differenzierte sich der regulationstheoretische Ansatz in diverse Richtungen aus und befasste sich in verschiedenen Variationen mit der Frage kapitalistischer Diversität in der räumlichen Dimension, also den ‚Kapitalismusmodellen‘ unterschiedlicher Nationalstaaten. Während in den 1970er Jahren mit Alain Lipietz und Michel Aglietta zwei der Hauptvertreter des Ansatzes deutlich durch den Marxismus inspiriert waren, hatten sich andere Vertreter des Ansatzes schon früh stärker auf Keynes und Kalecki gestützt. In den folgenden Jahrzehnten spielten marxistische Begriffe und Fragestellungen in der französischen regulationstheoretischen Diskussion dann aber eine zunehmend geringere Rolle (ebd., 86). So haben sich Amable (2003) und Boyer (2005) deutlich dem VoC-Forschungszugang angenähert, behalten aber anders als dieser eine vor allem makroökonomische und politökonomische, die Wechselwirkungen zwischen Staat und Ökonomie berücksichtigende Perspektive bei. Boyer erklärt beispielsweise die Frage nach institutionellem Wandel zur zentralen Frage seines Ansatzes und die Fixierung auf zwei Kapitalismusmodelle zur Hauptkritik am VoC-Ansatz, was beides eine radikale Abkehr von den kritischen Ausgangspunkten der Regulationstheorie markiert (Boyer 2005, 523; 529). Die diversen Typologien der Kapitalismusmodelle, die von diesen Autoren entwickelt wurden, weisen dementsprechend viele der Defizite auf, die auch das Schema von Hall/Soskice problematisch machen.

Mavroudeas behandelt etwa in seiner Kritik der Regulationstheorie vor allem die französischen Vertreter, denen er vor allem ein positivistisch verengtes Wissenschaftsverständnis (den Anspruch, „Theorien mittlerer Reichweite“ zu formulieren) vorwirft, außerdem aber auch das Fehlen einer Staatstheorie, einer Theorie internationaler Beziehungen und – trotz der Zentralität des Krisenbegriffs – einer kohärenten Krisentheorie (Mavroudeas 1999). Andere Kritikpunkte sind etwa eine mangelnde Operationalisierbarkeit der Kategorien und ein impliziter Funktionalismus der Theorie, die das Zustandekommen einer Regulationsweise nur unter dem Gesichtspunkt der Stabilisierung des Akkumulationsregimes betrachtet (Bieling 2011a, 10f).

Regulationstheoretische Forschungsansätze im deutschsprachigen Raum haben dagegen überwiegend eine stärker kritische Perspektive bewahrt bzw. vertieft. So erweitern andere Autoren die Regulationstheorie um die neogramscianische Perspektive (Bieling 2013) oder um kritisch-staatstheoretische Überlegungen (Hirsch 1995) und versuchen so, einigen der Kritikpunkte an dem Ansatz zu entgehen. Für die Fragen dieser Arbeit sind am ehesten die Konzepte von Becker/Jäger relevant, die zwischen Akkumulationsregimen anhand der drei Achsen extravertiert/introvertiert, intensiv/extensiv und produktiv/finanzialisiert² unterscheiden (Becker/Jäger 2012, 172). Deutschland wird nach diesem Konzept als aktiv extravertiertes produktives Akkumulationsregime klassifiziert, bezüglich Frankreich beschränken sich die Autoren darauf, eine geringere Extraversion als bei Deutschland zu konstatieren (ebd., 176). Der Ansatz von Becker und Jäger vermeidet damit die Ausblendung der internationalen Dimension und ist gleichzeitig offen für die Analyse von Krisenprozessen, Interessenlagen und Konflikten. Sein begriffliches Instrumentarium kann deshalb hilfreich sein, um eine allgemeine Charakterisierung der Akkumulationsmodelle von Deutschland und Frankreich vorzunehmen. Für ein vertieftes Verständnis der zugrundeliegenden Wirtschaftsstrukturen bleibt die Analyseebene der Begriffe jedoch zu abstrakt.

Dies gilt hingegen nicht für den unten vorgestellten „Modell-Deutschland-Ansatz“, der gerade in der Analyse des Verhältnisses zwischen Deutschland und Frankreich weitaus mehr in die Tiefe geht. Im Vergleich gar zu institutionalistischen Ansätzen der vergleichenden Kapitalismusforschung gründet er auf weitaus dynamischeren und reichhaltigeren Argumentationen.

Für Deutschland und Frankreich, die nicht nur Mitglieder der Europäischen Union und der Wirtschafts- und Währungsunion sind, sondern darin auch eine führende Rolle spielen, ist eine Untersuchung der Formen und Triebkräfte des europäischen Einigungsprozesses unverzichtbar. Hierfür bietet sich wiederum eine Vielzahl von Theorien der europäischen Integration an, von denen hier beispielhaft einige herausgegriffen werden.

² Extraversion bedeutet eine Ausrichtung auf äußere Märkte, die passiv (von Kapital- und Warenexporten abhängig) oder aktiv sein kann. Intensive Akkumulation ist vorrangige Produktion von relativem Mehrwert, d.h. durch Transformation des Arbeitsprozesses und Verbilligung der Konsumgüter statt durch Reallohnsenkungen, längere Arbeitszeit oder Ausweitung kapitalistischer Lohnarbeitsverhältnisse auf weitere Menschengruppen wie bei der extensiven Akkumulation. Finanzialisierte Akkumulation bedeutet, dass die Akkumulation von Geldkapital ohne reale Produktionsprozesse eine dominante Rolle in der Ökonomie annimmt.

In der frühen integrationstheoretischen Diskussion standen unter anderem die explizit normativen föderalistischen den intergouvernementalistischen Konzepten gegenüber. Deren Hauptstreitpunkt bestand darin, ob die Souveränität im Prozess der europäischen Einigung auf verschiedene Ebenen aufgeteilt und somit föderalisiert wird (Föderalismus), oder ob nach wie vor die Nationalstaaten die grundlegenden Souveräne sind (Intergouvernementalismus) (Große-Hüttmann/Fischer 2012; Bieling 2012). Auch der Neo-Funktionalismus ging von einer zunehmenden politischen Vergemeinschaftung als notwendiger Folge ökonomischer und ‚technischer‘ (d.h. angeblich unpolitischer) Probleme aus, die sich aus der regionalen und globalen Arbeitsteilung ergeben. Diese Perspektive geriet schon in den 1960er Jahren in Erklärungsnot, als Interessenkonflikte mit Frankreich zu einer temporären Blockade des Einigungsprozesses führten – auch angesichts der aktuellen Krisendynamiken und der wahrscheinlich gewordenen Möglichkeit von Desintegrationsprozessen stellt sich wieder sehr grundsätzlich die Frage nach der Erklärungskraft neo-funktionalistischer Perspektiven (Wolf 2012).

In späteren Debatten wurde die Dichotomie national vs. supranational in anderer Form reproduziert als Gegensatz zwischen einem Supranationalismus, der die zunehmende Bedeutung supranationaler EU-Institutionen konstatiert und für zentral hält, und einem liberalen Intergouvernementalismus, der in der Tradition der realistischen Ansätze in den internationalen Beziehungen Nationalstaaten weiterhin für die maßgeblichen Akteure hält (Nölke 2012; Steinhilber 2012).

Der supranationalistische Ansatz konstatiert im Verlauf der europäischen Integration die Entstehung einer supranationalen *Governance*, die durch die wirtschaftliche Verflechtung vorangetrieben wird. Indem sie sich auf den Neo-Funktionalismus von Ernst B. Haas stützen, gehen Autoren der supranationalistischen Denkschule wie Wayne Sandholtz und Alec Stone Sweet davon aus, dass eine zunehmende Dichte des Austauschs zu gemeinsamen Identitäten und schließlich auch zur Entstehung eines supranationalen Staatswesens führen kann. Es handelt sich um einen positivistischen Ansatz, der den Anspruch verfolgt, mit möglichst wenig theoretischen Annahmen und vorgeblich wertneutral die Entstehung und Auswertung des supranationalen Regierens zu erklären (Sandholtz/Stone Sweet 1998; Nölke 2012, 121ff).

Die intergouvernementalistische Perspektive wurde beispielsweise von Stanley Hoffmann in Abgrenzung zum Neofunktionalismus entwickelt. Als Variante des Realismus geht Hoffmann von den Nationalstaaten als grundlegenden Einheiten aus, deren Streben nach Macht und Sicherheit die internationalen Beziehungen entscheidend bestimmt. Auch die Zusammenarbeit

und längerfristige Bündnisse zwischen Staaten wie beispielsweise die für die europäische Integration so bedeutsame Entwicklung des deutsch-französischen Verhältnisses werden vor diesem Hintergrund der rationalen Interessenverfolgung durch Nationalstaaten interpretiert (Hoffmann 1989). Auch Andrew Moravcsik ist der realistisch-intergouvernementalistischen Schule zuzurechnen. Beeinflusst von Hoffmann versteht auch er die EG als Ergebnis einer Reihe intergouvernementaler Abkommen, die jeweils für eine Periode der Konsolidierung die Agenda festgesetzt haben. „Die grundlegendste Aufgabe für eine theoretische Analyse der europäischen Integration ist, diese Übereinkünfte zu erklären“³, so Moravcsik (Moravcsik 1993, 473). Demnach wird die Europäische Gemeinschaft als erfolgreiches intergouvernementales Regime analysiert, das geschaffen wurde, um einen Umgang mit ökonomischer Interdependenz durch eine verhandelte Koordination der *policies* der Mitgliedsstaaten zu finden. Das rationale Handeln der Regierungen ist der logische Ausgangspunkt der Analyse, jedoch ist dieses Handeln in der Realität zugleich eingeschränkt vom gesellschaftlichen Druck im Inneren und der strategischen Umgebung nach Außen hin. Die EG bzw. EU ist demnach für Moravcsik zwar eine einzigartige Institution, lässt sich aber mit den Annahmen des Intergouvernementalismus umfassend analysieren, sodass eine Theorie *sui generis* nicht für notwendig gehalten wird (Moravcsik 1993). Auch der intergouvernementalistische Ansatz folgt einem positivistischen Wissenschaftsverständnis, indem er ähnlich wie der Neo-Funktionalismus und Supranationalismus die europäische Einigung wertneutral erklären will.

All diesen Ansätzen ist somit gemein, dass sie den gesellschaftlichen Charakter der europäischen Integration als eines Ausdrucks von Klassenpolitik sowie die organische Verbindung dieser politischen Prozesse mit den Krisentendenzen und der Internationalisierung der Kapitalakkumulation ausblenden oder leugnen. Zwar untersuchen liberale Ansätze wie der liberale Intergouvernementalismus die Interessenkonstellationen innerhalb der Nationalstaaten, aus denen die staatliche Politik schlussendlich resultiert. Sie tun dies jedoch unter der pluralistischen Annahme eines freien Wettbewerbs sozialer und politischer Kräfte. Die fundamentale Asymmetrie der Machtverhältnisse und Selektivität des Staates zugunsten ökonomischer Eliten wird dabei unterschlagen.

³ Übersetzung des Autors. Im Original: „The most fundamental task facing a theoretical account of European integration is to explain these bargains“.

Eine grundlegende Kritik an den oben genannten positivistischen Ansätzen wird von verschiedenen Varianten sozialkonstruktivistischer Theorien formuliert. Je nach Grad ihrer theoretischen Radikalität lehnen diese eine determinierende Rolle materieller Faktoren ab und gehen von einer wechselseitigen Konstitution von Akteuren und Strukturen aus oder leugnen eine objektive Realität überhaupt. Radikale Konstruktivisten verwerfen die Annahme materieller Interessen als treibenden Kräften der europäischen Integration, da diese Interessen selbst erst durch Diskurse konstruiert seien (Schwellnus 2012). Die Betonung von Diskursen mag zwar einerseits eine Schwachstelle der oben genannten Ansätze aufzeigen, verfällt aber, besonders in ihrer radikalkonstruktivistischen Variante, in Idealismus und Relativismus. Gerade um den gesellschaftlichen Herrschaftscharakter des europäischen Integrationsprojekts und die Ursachen seiner Krisen und Widersprüche aufzuzeigen, erscheinen konstruktivistische Ansätze, sofern sie nicht zumindest kapitalismustheoretisch erweitert werden, besonders ungeeignet.

In der Literatur zu den deutsch-französischen Beziehungen dominieren Forschungsansätze, die sich darauf konzentrieren, politische Entscheidungsprozesse detailliert darzustellen und vor dem Hintergrund der Institutionen Deutschlands, Frankreichs und der EU zu erklären. Die ökonomische Dimension wird dabei zwar berücksichtigt, allerdings wird weder ihre notwendig krisenhafte Entwicklung reflektiert, noch die gesellschaftlichen Widersprüche, durch die sie konstituiert ist. Dadurch werden politische Standpunkte und Perspektiven sowie Macht- und Herrschaftsverhältnisse insgesamt einfach als gegeben vorausgesetzt, wohingegen die dahinterstehenden Klassenstrukturen nicht analysiert werden (vgl. z.B. Jamet et al. 2013; Schwarzer 2012; Trouille/Uterwedde 2012; Schild 2013).

Anders als diese in der Forschung dominierenden Ansätze wird in dieser Arbeit von einem Verständnis der europäischen Integration und des deutsch-französischen Verhältnisses ausgegangen, das die Herausbildung von Institutionen immer im Zusammenhang mit der zugrundeliegenden kapitalistischen Entwicklungsdynamik untersucht. Damit wird einerseits die stetige Veränderung der Akkumulationsbedingungen, ihre Unregelmäßigkeit, Brüche und Krisen, andererseits aber auch das politische Agieren von Klassenkräften, insbesondere von Kapitalfraktionen, die zwischenstaatliche politische Prozesse mit bestimmen, in den Blick genommen.

3. Theorie

3.1 Grundsätzliche Überlegungen zur Rolle der Theorie

Erkenntnis ohne eine zugrundeliegende Theorie oder zumindest implizite konzeptionelle und weltanschauliche Versatzstücke ist nicht möglich. Ohne den Prozess des Ordnen und Kontextualisierens stellt sich die Außenwelt für das erkennende Subjekt als unendliche Mannigfaltigkeit dar, die eine wissenschaftliche Befassung verunmöglicht. Dieser Prozess kann implizit und unbewusst stattfinden, ist aber in diesem Fall zwangsläufig unzureichend und willkürlich, weil er sich selbst nicht zum Gegenstand der Reflexion machen kann. Es ist daher erforderlich, die theoretischen Grundannahmen, von denen die wissenschaftliche Untersuchung ausgeht, sich so weit wie möglich zu vergegenwärtigen und darzulegen.

Die Funktion der Theorie erschöpft sich nicht in der Interpretation gegebener empirischer Daten, wie es von einer empiristischen Position aus aufgefasst werden könnte. Die Theorie richtet bereits den Blick auf diejenigen Teile der realen Welt, die nach ihren Grundannahmen für die Analyse relevant sind und ist somit untrennbarer Teil des Produktionsprozesses, in dem das empirische Wissen überhaupt erst geschaffen wird. Sie leitet während des ganzen wissenschaftlichen Erkenntnisprozesses die Herstellung von Verbindungen zwischen den Fakten an und trägt so zur Erstellung des Gesamtbildes bei. Dabei ist die Frage, welche Theorie diesen Zwecken am besten genügt, nicht willkürlich zu beantworten. Eine Theorie ist nur so gut, wie sie es schafft, die Teilbereiche der Untersuchung zu einem einheitlichen Bild zusammenzufügen und insofern dieses sich wiederum in den Phänomenen der realen Welt bestätigt findet. Einerseits kann also die Erkenntnis zwar nicht voraussetzungslos einfach die Realität aufnehmen und detailgetreu gewissermaßen verdoppeln; andererseits setzt aber eine Erkenntnistheorie, die der Wissenschaft einen Maßstab bieten will, zumindest voraus, dass es eine objektive Realität gibt, die vom erkennenden Subjekt in einem Reflexionsprozess verarbeitet wird.

In diese Arbeit fließen von verschiedenen Theorieschulen entwickelte Erkenntnisse und theoretische Begrifflichkeiten ein. Dies ist insbesondere auf den Umstand zurückzuführen, dass zur Bearbeitung der eingangs gestellten Leitfragen – nach der Rolle des deutsch-französischen Verhältnisses in der EU-Krisenpolitik und dem Gewicht, das dabei die Unternehmerverbände als politische Akteure einnehmen – verschiedene Themenbereiche gestreift werden. Zur

Erfassung eines konkreten eingegrenzten Forschungsgegenstandes bedarf es nicht nur einer allgemeinen Theorie grundlegender ontologischer und epistemologischer Aussagen, die ihrem Anspruch nach auf verschiedene Gegenstände anwendbar sind. Ebenso notwendig sind dem jeweiligen Gegenstand angemessene Ansätze mit geringerem Abstraktionsniveau – zwischen den grundlegenden allgemeinen Aussagen und denen, die sich nur mit einzelnen Fakten befassen.

Auch wenn die Erkenntnisse verschiedener Ansätze nutzbar gemacht werden, folgt die Arbeit insgesamt einer historisch-materialistischen und dialektischen Ontologie. Gemeint ist damit, dass die Untersuchung bestrebt ist, jenseits des unmittelbar Wahrnehmbaren die darunterliegende Beschaffenheit, die treibenden Entwicklungsgesetze und Widersprüche aufzufinden. Die dialektische Gesellschaftsauffassung geht davon aus, dass unhaltbar gewordene, mit sich selbst in Widerspruch geratene geschichtliche Zustände die historische Entwicklung antreiben. Eine Gesellschaft ist nie ein fester Kristall, sondern durch (bewusste und unbewusste) historische Praxis hergestellt und kann durch Praxis verändert werden. Die ‚Anatomie‘ einer Gesellschaft ist dabei nach kritisch-dialektischer Auffassung in der Art und Weise der Produktion und Reproduktion des materiellen Lebens, also der Sphäre des Ökonomischen als dem Verhältnis zwischen Gesellschaft und Natur begründet. Indem auf diese Weise sämtliche soziale Verhältnisse vom Prozess ihrer Genese her verstanden werden und die in ihnen angelegten Tendenzen zur Selbstaufhebung mitgedacht sind, handelt es sich um eine historisch-kritische Herangehensweise, die sich gegen jede Form einer ahistorischen Hypostasierung gesellschaftlicher Zustände wendet.

3.2 Monopolkapital und Finanzkapital

Wer die Politik unterschiedlicher Kapitalfraktionen und ihr Verhältnis zu den staatlichen Apparaten untersucht, kommt um eine zumindest grobe Konzeptualisierung des Kapitals als gesellschaftlichem Phänomen nicht herum. Dabei geht es nicht nur um die abstrakte theoretische Frage, was unter Kapital zu verstehen ist, sondern insbesondere auch um die geschichtliche Entwicklung des Phänomens und seine Erscheinungsformen in der heutigen Zeit.

In der Volkswirtschaftslehre herrscht eine Auffassung vor, die im Kapital lediglich einen von drei Produktionsfaktoren sieht, also letztlich eine Sache, die Menschen zur Verfolgung

ökonomischer Zwecke einsetzen können. Dieses Verständnis weist allerdings fundamentale Schwächen auf. Erstens ignoriert sie die Herrschafts-, Macht- und Ausbeutungsverhältnisse, die mit der Verfügung über die Produktionsmittel einhergehen, die sich in der kapitalistischen Gesellschaft weitgehend auf eine Minderheit der Individuen beschränkt. Zweitens ist diese Auffassung in hohem Maße ahistorisch, da sie weder zwischen den historisch sehr unterschiedlichen Formen des Eigentums an Produktionsmitteln unterscheidet, noch die dem Kapital innewohnenden Entwicklungstendenzen und den historischen Wandel der Formen des Kapitals reflektiert. Deshalb ist sie drittens auch blind für die inhärente Widersprüchlichkeit der Kapitalakkumulation, die keine gleichgewichtige Entwicklung durchläuft, sondern aus ihrer inneren Logik heraus beständig Krisen generiert.

Die hier gewählte theoretische Perspektive des historischen Materialismus vermeidet diese theoretischen Probleme, indem sie das Kapital als ein gesellschaftliches Verhältnis, also ein Verhältnis zwischen Menschen versteht, das einer inneren Entwicklungsdynamik folgt und dessen historische Entwicklung untersucht werden muss. Das Kapital wird von Marx als „Wert heckender Wert“ (Marx 1963, 85) verstanden, also als Wert, der investiert wird, um Mehrwert zu realisieren. Dieser Mehrwert entsteht für ihn ausschließlich in der Produktion, durch die Verausgabung menschlicher Arbeitskraft. Er ist die Differenz zwischen dem Wert des Arbeitsprodukts und dem vorgeschossenen Kapital, das sich wiederum in Produktionsmittel und Arbeitslohn aufgliedert. Indem der Arbeiter nur einen Teil des von ihm geschaffenen Werts in Form des Arbeitslohns ausgezahlt bekommt, eignet sich das Kapital fremde Arbeit an. Indem dieser Mehrwert jedoch in die Ausweitung der Produktion investiert wird, stellt sich die Akkumulation des Kapitals als schrankenloser Prozess dar.

Die Produktionssphäre, in der Gebrauchswerte hergestellt werden, die menschliche Bedürfnisse befriedigen, stellt jedoch vom Standpunkt der Kapitalakkumulation lediglich einen „Umweg“ dar, denn das Ziel der Investition ist nicht die Produktion von Gebrauchswerten, sondern die Realisierung des Unternehmergewins. Ein Teil des Kapitals verwertet sich tatsächlich auch außerhalb der Produktionssphäre, nämlich in der Zirkulationssphäre. Es vollzieht also nicht die Bewegung „Geld zum Kauf von Waren, Mehrwertproduktion, Verkauf der Waren für das investierte Kapital plus Mehrwert“ ($G-W-G'$), sondern die Bewegung $G-G'$ – Geldkapital, das sich unmittelbar selbst verwertet, ohne direkt an der Produktion beteiligt zu sein. Dies gilt beispielsweise für Kapital, das von den Banken als Kredit verliehen wird.

Das zinstragende Kapital ist allerdings nicht als exklusive soziale Kategorie zu verstehen, da auch die in der Industrie oder im Handel engagierten Kapitalisten Geldeinkommen in Form von Zinsen erhalten. Gesamtgesellschaftlich beruht der Zins zwar auf der Entstehung von Mehrwert in der realen Produktion, doch können Zinseinkommen auch aus anderen Aktivitäten extrahiert werden, die keinen Mehrwert produzieren (Lapavistas/Itoh 1999, 60f).

Das zinstragende Kapital in seinen verschiedenen Erscheinungsformen ist eng mit dem produktiven Kapital verbunden und entsteht notwendigerweise aus diesem. Die Investition von Kapital in der Produktion vollzieht sich in Schüben, da insbesondere fixe Investitionen nicht graduell getätigt werden können. Allein dieser Aspekt bedeutet, dass die Produktion regulär untätiges Geldkapital gewissermaßen „ausschwitzt“, das in der Zwischenzeit Anlage sucht. Die gesellschaftliche Funktion des Kreditsystems besteht darin, dieses untätige Geldkapital systematisch in Leihkapital, also zinstragendes Kapital zu verwandeln (ebd., 65).

Neben dem realen, fungierenden Kapital in der Produktion entstehen nun auf der Grundlage des Kredits Eigentumsansprüche auf dieses Kapital, die auf dem Finanzmarkt gehandelt werden können. Diese Wertpapiere stellen, so Marx, eine Verdopplung des realen Kapitals dar. Die Wertpapiere selbst werden zwar behandelt wie wirklicher Wert, wirkliches Kapital, aber ihr Wert ist rein fiktiv (Marx 1983, 484f) – und trotzdem ist dieses fiktive Kapital als ökonomischer Faktor in einer kapitalistischen Ökonomie überaus real.

Der sozialdemokratische Theoretiker Rudolf Hilferding stellte Anfang des 20. Jahrhunderts in seinem berühmten Werk „Das Finanzkapital“ dar, dass das Bankkapital mit dem Industriekapital verschmolzen sei, indem die Banken die Industrie über Kredite von sich abhängig gemacht hätten und an den großen Industrieunternehmen große Aktienblöcke hielten. Zudem würden die Banken die Entstehung von Monopolkonzernen durch Zentralisation des Kapitals fördern. Dabei ging Hilferding von einer dominierenden Rolle der Banken gegenüber dem produktiven Kapital aus, weil die Bank über liquides Geldkapital verfüge, während das Industriekapital von der Rückverwandlung des Warenkapital in Geld abhängig sei (Hilferding 1968, 119).

„Die Abhängigkeit der Industrie von den Banken ist also die Folge der Eigentumsverhältnisse. Ein immer wachsender Teil des Kapitals der Industrie gehört nicht den Industriellen, die es anwenden. Sie erhalten die Verfügung über das Kapital nur durch die Bank, die ihnen gegenüber den Eigentümer vertritt. Andererseits muss die Bank einen immer wachsenden Teil

ihrer Kapitalien in der Industrie fixieren. Sie wird damit in immer größerem Umfang industrieller Kapitalist. Ich nenne das Bankkapital, also Kapital in Geldform, das auf diese Weise in Wirklichkeit in industrielles Kapital verwandelt ist, das Finanzkapital.“ (ebd., 309).

Diese Analyse wurde von Lenin aufgegriffen und modifiziert. Lenin betonte stärker als Hilferding den Aspekt des Monopolkapitals, das er als prägend für die gesamte Epoche des Kapitalismus betrachtete, die Ende des 19. Jahrhunderts durch die Entstehung der großen Konzerne begonnen hatte. Für ihn bestand das Wesen des Finanzkapitals weniger in der Dominanz der Banken in den Kreditverhältnissen und Eigentümerstrukturen, als vielmehr grundsätzlich in der Dominanz eines gegenüber dem fungierenden Kapital verselbstständigten Kapitaleigentums (Lenin 1971, 242). Im Gegensatz zu Hilferding ging er auch nicht davon aus, dass die Entstehung des Finanzkapitals zu einer Abmilderung der Widersprüche und Krisentendenz des Kapitalismus führen würde, sondern konstatierte durch die Entstehung des Monopols sogar eine Verschärfung dieser Tendenz.

Gegen die Analysen von Hilferding und Lenin ist oft eingewandt worden, dass diese sich spezifisch auf die Situation in Deutschland Ende des 19. und in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts bezogen hätten und daher zur Beschreibung einer allgemeinen Entwicklungstendenz untauglich seien (Lapavitsas/Itoh 1999, 106f; Müller 2012). Tatsächlich trifft das zu, sofern mit dem Finanzkapital einfach Industriekapital in der Verfügung der Banken gemeint ist oder eine Zusammenlegung der Institutionen des Bank- und Industriekapitals. In den vergangenen Jahrzehnten bestand die allgemeine Tendenz eher darin, dass die Banken große Teile ihrer auf strategische Kontrolle ausgerichteten Aktieneigentums liquidiert haben. Außerdem relativierte sich die Bedeutung der Banken und vor allem des traditionellen Kreditgeschäfts durch den Bedeutungszuwachs anderer Kapitalformen auf dem Finanzmarkt, wie Versicherungen und Investmentfonds verschiedener Art.

Versteht man hingegen das Finanzkapital als gegenüber der Produktionssphäre verselbstständigtes Kapitaleigentum, das auf Verwertung schlechthin ausgelegt ist, so handelt es sich auch für die heutige Situation um ein fruchtbares Konzept. Dies bedeutet, dass nicht nur Banken oder generell Firmen, die ausschließlich Finanzoperationen tätigen, als Finanzkapital zu konzeptualisieren sind, sondern ebenfalls die großen Konzerne des Industriekapitals. Denn auch die Industriekonzerne unterhalten Spezialabteilungen und eigene Banken, die teilweise der Finanzierung produktiven Aktivitäten dienen, teilweise aber auch reine Finanzmarktoperationen abwickeln (Hess 1989, 22). Demnach bezeichnet das Finanzkapital nicht die Verschmelzung

der Institutionen und institutionellen Funktionen von Banken und Industrie, die durchaus weiterhin erhalten bleiben, sondern vielmehr die Verschmelzung des Eigentums (ebd., 20). Ähnlich argumentiert auch Serfati: Die Transnationalen Konzerne (TNKs) seien de facto Finanzgruppen mit industriellen Aktivitäten. Als Gruppen von Unternehmen basierten sie auf der Zentralisierung von Finanzaktiva und einer spezifischen organisatorischen Struktur, deren Kern die Beteiligungsgesellschaft darstelle und in denen die finanzielle Kontrolle den industriellen Aktivitäten übergeordnet sei (Serfati 2011, 12).

Die Strategien der Industriegruppen werden in der Tat viel stärker als noch vor einigen Jahrzehnten von der Finanzlogik bestimmt. Die strategische Orientierung der Manager in der Allokation von Ressourcen wurde von der Orientierung auf Investitionen hin zur Orientierung auf „Verschlankung“ des Konzerns, Dividendenausschüttung und Stützung der Aktienkurse ersetzt. Aktienrückkäufe zur Stützung der Kurse sind zu einem systematischen Element der Allokation von Einkommen geworden, sodass zeitweise die Nettorate der Aktienemission sogar negativ sein kann (Lazonick/O’Sullivan 2000, 22f). Der Anteil an Geschäften, die von nichtfinanziellen Unternehmen am Finanzmarkt getätigt werden und der Anteil der Profite, die daraus bezogen werden, sind kontinuierlich gestiegen (Orhangazi 2008, 865).

Die Wandlung der Großunternehmen zu Finanzgruppen, die nach Geldrenten (also Einkommen in Form des Zinses) streben und ständig durch die Finanzmärkte evaluiert werden, hat zu einer grundlegenden Veränderung ihrer Handlungslogik und Organisationsweise geführt. So haben sich die Einkommen aus Geldvermögen (Dividenden, Zinsen, Börsengewinne) in den OECD-Ländern zwischen 1982 und 2008 mehr als verdoppelt (Serfati 2012, 532). Die Zeithorizonte der Finanzinvestitionen haben sich also von den Erfordernissen der realen Produktion weitgehend entkoppelt und damit stark verkürzt, sodass ihre häufige Umschichtung nach dem ausschließlichen Kriterium kurzfristiger Rendite üblich wird. Der *shareholder value*, also die Maximierung der Renditen der Anleger, wird zum zentralen Bezugspunkt der Unternehmensstrategie. Industrielle Aktivitäten müssen so separat bleiben, dass sie abtrennbar, also jederzeit veräußerbar sind, wenn sie die Rentabilität des Unternehmens beeinträchtigen (ebd., 541f).

Eher als von einer Herrschaft der Banken über die Industrie kann man also von einem Verschwimmen der Grenzen zwischen finanziellen und nichtfinanziellen Aktivitäten innerhalb der nicht-finanziellen (oder nicht rein finanziell ausgerichteten) Konzerne sprechen, sodass insgesamt die Verwertung des Geldkapitals der beherrschende Prozess und Horizont der Ökonomie wird. Die Tendenz zum Finanzkapital ist dabei in der Kapitalbewegung an sich bereits

enthalten: Weil der Umschlag des Kapitals immer einen Gewinn in Geldform zum Ziel und als Erfolgsmaßstab hat, weil der Erfolg dieser Bewegung über das Überleben und Wachstum des Kapitals entscheidet, bilden sich mit der geschichtlichen Entfaltung des Kapitalismus tendenziell immer mehr Formen heraus, in denen sich die Kapitalverwertung direkt (als G-G') vollziehen kann.

Die Dominanz der Finanzorientierung zeigt sich qualitativ in der Ausrichtung wirtschaftlicher Prozesse auf die Generierung von Gewinnen aus Finanzoperationen und quantitativ im wachsenden Anteil dieser Geldeinkommen an den ökonomischen Prozessen insgesamt.

In diesem Sinne ist das Finanzkapital als gesellschaftliches Phänomen sogar erheblich stärker ausgeprägt als zu Zeiten Hilferdings, als trotz der Vorherrschaft der Banken die Investitionsstrategien sich im Wesentlichen am produktiven Kapitalkreislauf orientierten (Müller 2012, 571). Die Unterteilung des Kapitals in politische Fraktionen, wobei das Industriekapital tendenziell vom zinstragenden Kapital unterscheidbar ist, wird dadurch nicht aufgehoben und kann dies auch nicht werden. Der produktive Kreislauf des Kapitals ist für die Gesamtverwertung ebenso notwendig wie der finanzielle Kreislauf und die beiden sind nicht aufeinander reduzierbar. Trotzdem steigt die Interdependenz der auf dieser funktionalen Spaltung beruhenden Kapitalfraktionen in dem Maße, wie sich die Kreisläufe miteinander verbinden und es eine Verschmelzung auf der Ebene des Eigentums gibt.

Das Finanzkapital bildet auch den entscheidenden Hebel zur weiteren Zentralisation des Kapitals. Einerseits werden durch das Kreditsystem und das Aktienkapital Ersparnisse und untätiges Geldkapital beständig gesammelt und den profitabelsten Anlagen zugeführt, andererseits werden Fusionen und Übernahmen von Unternehmen auf dem Kapitalmarkt in einer Hausse der Aktienkurse leichter möglich. Fusionen und Übernahmen steigen massiv an, denn sie werden selbst zum Mittel der Generierung von Profiten, sowohl für die beteiligten Konzerne als auch für die Banken, die die Begleitung und Umsetzung dieser Prozesse zu einem ihrer Hauptgeschäftszweige ausbauen.

Während die letztgenannten Entwicklungen Tendenzen der letzten Jahrzehnte darstellen, ist auch historisch die Herausbildung der frühen Formen des Finanzkapitals über den Aktienmarkt eng mit der Konzentration und Zentralisation des Kapitals zu großen Konzernen verbunden. Beide Prozesse bedingten und beförderten sich gegenseitig. Die Herausbildung des Großkonzerns als neuem Unternehmenstyp, der erhebliche Teile des Warenabsatzes einer bestimmten

Branche auf sich vereinigt und daher merklichen Einfluss auf die Preisbildung hat, wurde lange Zeit auch von nicht-marxistischen Ökonomen konstatiert und untersucht. In den 1920er und 1930er Jahren entwickelten Autoren wie Edward H. Chamberlin und Joan Robinson die Theorie des unvollkommenen Wettbewerbs (Chamberlin 1933; Robinson 1933). Chamberlin argumentierte, dass in der Realität kein perfekter Wettbewerb zu beobachten sei, sondern vielmehr eine Zwischenstufe zwischen dem idealtypischen Monopol und dem Wettbewerb. Die Firmen haben demnach eine gewisse Monopolmacht, die sie dazu befähigt, in einem gewissen Rahmen die Preise festzusetzen (Screpanti/Zamagni 2005, 273). Die Thematik des Monopols rückte während der Großen Depression der 1930er Jahre und in der Nachkriegszeit vorübergehend ins Zentrum der Aufmerksamkeit. In dieser Zeit entwickelten auch Paul M. Sweezy, Paul M. Baran und Harry Magdoff eine umfassende Theorie des Monopolkapitals, die sich lose an Marx orientierte, aber Grundbestandteile seiner Theorie (besonders die Wert- und Mehrwerttheorie) verwarf.

„Der Monopolkapitalismus ist ein System, das sich aus riesigen Kapitalgesellschaften zusammensetzt. Das soll nicht heißen, daß es keine anderen Elemente in diesem System gibt oder daß man den Monopolkapitalismus am besten studieren kann, wenn man von allem außer den riesigen Kapitalgesellschaften absieht. (...) Man darf jedoch nicht in den Fehler verfallen, anzunehmen, daß große und kleine Unternehmen qualitativ gleich sind oder für die Verfahrensweise des Systems die gleiche Bedeutung haben. Das bestimmende Element, die Hauptantriebskraft, ist die in riesigen Kapitalgesellschaften organisierte Großindustrie“ (Baran/Sweezy 1973, 58).

Mit Monopolkapital sind bei Baran und Sweezy auch Oligopole gemeint. Entscheidend ist demnach nicht die ausschließliche Beherrschung eines Wirtschaftszweigs durch ein einzelnes Unternehmen, sondern die Fähigkeit zur Festsetzung der Preise, die auch schon gegeben ist, wenn wenige Unternehmen sich den Markt aufteilen. Das Monopolkapital ist nach Baran und Sweezy durch überlegene Produktivität und diverse Eintrittsbarrieren in der Lage, Wirtschaftszweige weitgehend zu kontrollieren und die Preise zu erhöhen. Das ermöglicht die Realisierung von Monopolprofiten und die Anhäufung eines großen Überschusses bei den großen Konzernen. Das Fehlen einer Preiskonkurrenz verhindere jedoch, dass diese Überschüsse in der eigenen Branche wieder produktiv investiert werden können, sodass das Monopolkapital zur tendenziellen Stagnation und Massen an überakkumuliertem Kapital führe, die auf der Suche nach profitablen Anlagemöglichkeiten ständig zu expandieren versuchten (ebd.). Die in diesem

Sinne monopolistischen Unternehmen gewinnen ökonomisch eine deutliche Übermacht gegenüber den kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), die sie allerdings auch politisch in eine privilegierte Position versetzt. Aufgrund dieser Grundlage und weil das Monopolkapital viel stärker international operiert, woraus sich wiederum andere politische Anforderungen ergeben, stehen die Interessen der monopolistischen Unternehmen regelmäßig im Widerspruch zu denen der kleineren. Die Fähigkeit, die Preise innerhalb eines gewissen Rahmens anzupassen führt zu systematisch höheren Profitraten des Monopolkapitals, was letztlich nur durch einen Werttransfer von den nicht monopolisierten Unternehmen und Zweigen in die Zweige des Monopolkapitals zustande kommen kann. Die Profitraten der kleineren Unternehmen stehen dadurch systematisch unter Druck und verringern die Spielräume, die diesen Unternehmen in ihren Geschäftsstrategien, aber auch für Zugeständnisse gegenüber ihren Arbeitern zur Verfügung stehen. Wie Poulantzas ausführt, wird mit der zunehmenden Unterteilung des Kapitals in monopolistisches und nicht-monopolistisches die Spaltungslinie zwischen den großen und den mittleren (und kleinen) Unternehmen derjenigen zwischen Handel, Industrie und Finanz ‚übergestülpt‘, ohne sie aber je ganz aufzuheben (Poulantzas 2008a, 206).

Nachdem sie einige Jahrzehnte lang einflussreich war, wurde die Theorie des Monopolkapitals durch den Siegeszug des Monetarismus und der angebotsorientierten Wirtschaftstheorie in den 1980er Jahren völlig marginalisiert. Dies stand jedoch im starken Gegensatz zur realen ökonomischen Entwicklung, die durch zunehmende ökonomische Machtkonzentration in den Großunternehmen geprägt war (Foster/McChesney 2012, 66f). Allerdings wurde der von Sweezy, Baran und Magdoff begründete Strang ökonomischer Theorie von jüngeren Autoren weitergeführt. Während die älteren Arbeiten sich vor allem auf die Entstehung großer Industriekonzerne bezogen, spiegeln die neueren Untersuchungen die Expansion des Finanzsektors wider und legen daher größeres Gewicht auf den Zusammenhang zwischen Monopolisierung und Finanzialisierung der Akkumulation.

Dafür, dass das Monopolkapital keine bloß historische Erscheinung ist, sondern sich diese Entwicklung im Gegenteil im Verlauf des 20. und zu Beginn des 21. Jahrhunderts weiter vertieft und konsolidiert hat, sprechen zahlreiche Tatsachen. So stieg in den USA der Anteil der verarbeitenden Industrien, in denen die vier größten Unternehmen mindestens 50% der Wertschöpfung kontrollierten, von etwa 5% 1947 auf über 35% 2007, wobei besonders seit Anfang der 1980er Jahre ein starker Anstieg der Zentralisation des Kapitals zu beobachten ist.

Die Konzentration der Akkumulation auf wenige Unternehmen und die Expansion des Finanzsektors gingen dabei Hand in Hand: Während 1995 die sechs größten Banken der USA Aktiva im Wert von etwa 17% des BIP hielten, waren es 2010 64% (Foster et al. 2011). Die Finanzmärkte beschleunigten diese Konzentrations- und Zentralisationsprozesse enorm durch bevorzugte Kredite an Großunternehmen und erleichterte Fusionen und Übernahmen. Seit Anfang der 1970er Jahre wuchsen die Unternehmensübernahmen als Anteil am BIP der Welt um mehr als das zehnfache und lagen in den 2000er Jahren bei über 50% des weltweiten BIP (Foster/McChesney 2012, 75). Der Anteil, den der Umsatz der größten 500 Unternehmen am weltweiten BIP ausmacht, ist in den 2000er Jahren auf etwa 40% angestiegen (ebd., 77).

Eine Studie von 2011 kommt zu dem Ergebnis, dass die Weltwirtschaft als globales Konzernnetzwerk der Kontrolle mittels Beteiligungen zu verstehen ist, wobei eine Gruppe von lediglich 147 weltweit operierenden Konzernen durch komplexe Beteiligungsbeziehungen fast 40% des Wertes der Konzerne auf der ganzen Welt kontrolliert (Vitali et al. 2011, 6).

All das spricht dafür, dass die Begriffe von Monopol- und Finanzkapital als theoretische Konzepte zur Erfassung der vorherrschenden Kapitalformen nicht nur weiterhin nützlich sind, sondern dass die Verhältnisse, die sie beschreiben, sogar ausgeprägter sind als je zuvor.

Die Anhäufung großer Mengen an anlagesuchendem Kapital ist in Bezug auf die rapide Expansion der Finanzmärkte oft konstatiert worden, allerdings haben nur wenige Autoren (z.B. Foster/McChesney 2012) diese strukturelle Überakkumulation auf die vorherrschende Monopolstruktur der Unternehmen zurückgeführt. Ein Ergebnis davon ist auch, dass sich das Verhältnis von Industrie und Banken ändert und in vielen Fällen andere Formen annimmt, als sie von Hilferding in seinem klassischen Werk beschrieben wurden. Der Kredit spielt ebenso wie Aktienemissionen für die Finanzierung der produktiven Investitionstätigkeit des Finanzkapitals nur noch eine untergeordnete Rolle. Sowohl in kapitalmarktbasierter wie auch in kreditbasierter Finanzsystemen ist die bei weitem überwiegende Form der Unternehmensfinanzierung die Eigenfinanzierung aus einbehaltenen Gewinnen, die offensichtlich so enorm sind, dass der Rückgriff auf externe Finanzmittel meistens nicht notwendig ist. Der Finanzierungssaldo der Aktienemissionen ist seit Anfang der 1980er Jahre in den USA sogar negativ, weil Aktienrückkäufe, die vor allem von institutionellen Anlegern praktiziert werden, stark zugenommen haben. In Deutschland ergab sich dieselbe Entwicklung Ende der 1990er Jahre, nach entsprechenden Gesetzesänderungen (Hein/Dünhaupt 2008, 50; Huffs Schmid 1999, 18). Wie oben

argumentiert wurde, muss dieser Befund jedoch nicht dazu führen, die analytische Kategorie des Finanzkapitals aufzugeben.

Das monopolistische Finanzkapital ist auch der zentrale Träger der internationalen Expansion des Kapitals in Form von ausländischen Direktinvestitionen und Portfolioinvestitionen sowie der Herausbildung globaler Wertschöpfungsketten. Zwar sind auch kleinere Unternehmen teilweise grenzüberschreitend aktiv, allerdings werden typischerweise die Großunternehmen aufgrund ihrer bereits erreichten Oligopolisierung des nationalen Heimatmarktes dazu getrieben, ihr anlagesuchendes Kapital im Ausland anzulegen. Zugleich sind es gerade die Großunternehmen, die die erforderlichen finanziellen Mittel sammeln können, um ins Ausland zu expandieren. Dies ist mit erheblichem finanziellem Aufwand und Risiken verbunden, die kleinere Unternehmen sich oft nicht leisten können bzw. sich nicht lohnen.

Das monopolistische Finanzkapital entwickelt also im Unterschied zu den kleinen und mittleren Unternehmen tendenziell global ausgerichtete Geschäftsstrategien. Diese drücken sich auch in entsprechenden Präferenzen für einen politischen Rahmen aus, der die Akkumulation im internationalen Maßstab ermöglicht und fördert. Dieser Aspekt ist auch integrationstheoretisch von einiger Bedeutung. Georgiou (2016a) argumentiert, dass der Prozess der europäischen Integration im Lichte der Durchsetzung des monopolistischen Großunternehmens untersucht werden kann. Georgiou stützt sich auf die Untersuchungen des Wirtschaftshistorikers Alfred Chandler (1977), der die industriellen Großunternehmen seit der zweiten industriellen Revolution Ende des 19. Jahrhunderts als die zentralen Akteure des weltwirtschaftlichen Wachstums ausmacht. Seit dieser Phase wurden die Leitsektoren von Technologien dominiert, die sich anders als die arbeitsintensive Textilindustrie der ersten industriellen Revolution nicht mehr im kleinen Maßstab organisieren lässt, da sie riesige fixe Investitionen und ein hohes Mindestmaß an Produktion benötigen, um überhaupt rentabel zu sein. Die mit dieser industriellen Transformation eng verbundene Herausbildung des Monopolkapitals als beherrschender Unternehmensform machte das Wachstum in den modernen Industriezweigen von der Verfügbarkeit eines ausreichend großen Absatzmarktes abhängig. In den USA war ein solcher integrierter Binnenmarkt vorhanden, in Europa herrschte dagegen ökonomische und politische Fragmentierung vor, da die einzelnen Nationalstaaten durch technische und politische Handelsbarrieren voneinander abgetrennt waren. Dadurch konnten die europäischen Kapitalien die minimale Größe zur Realisierung von Skalenvorteilen im Gegensatz zur US-amerikanischen Konkurrenz nur schwierig erreichen (Georgiou 2016a, 14ff). Die Expansionsstrategien des deutschen Kapitals

in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts und insbesondere den beiden Weltkriegen, wie beispielsweise das „Paneuropa“-Konzept und die „Mitteleuropastrategie“, waren Ausdruck dieses Strebens nach einem (in diesem Fall gewaltsam) integrierten europäischen Wirtschaftsraum (Opitz 1994, 33ff). Später erhöhte die Entstehung europäischer „Champions“, also weltweit führender Konzerne, immer weiter den Druck für Wechselkursstabilität in einem nichtinflationären Rahmen (Georgiou 2016a, 393f).

Im europäischen Einigungsprozess, der in der Nachkriegszeit begonnen wurde, dominierten zunächst andere Erwägungen, allerdings spielte auch hier der Drang hin zu einem integrierten europäischen Binnenmarkt eine zunehmend wichtige Rolle und kam in den 1980er Jahren schließlich im massiven Drängen des europäischen Industriekapitals für die Verwirklichung des EG-Binnenmarktes zum Ausdruck (Cowles 1995). Ausgangspunkt zur Erklärung der europäischen Wirtschaftsintegration in den letzten Jahrzehnten (etwa ab den 1980er Jahren) ist also hier die mikroökonomische Dynamik der Entwicklung der generalisierten Großproduktion, monopolistischen Transformation von Industrie und Handel, die daraus erwachsende ökonomische Interdependenz der europäischen Nationen sowie der Widerspruch zwischen begrenztem nationalem Binnenmarkt und Expansionstendenz der Großunternehmen. Die Schaffung des EG-Binnenmarktes und schließlich auch die Einführung des Euro als gemeinsamer Währung lösten diesen Widerspruch schließlich auf. Durch die EU entsteht jedoch ein neuer Widerspruch, nämlich zwischen den weiterhin national fragmentierten und divergierenden Interessen und Strategien folgenden Kapitalgruppen einerseits und der Herausbildung eines einheitlichen, allgemein verbindlichen teilweise auch supranationalen regulatorischen Rahmens andererseits (ebd., 385f).

Im Gegensatz zur internationalisierenden Dynamik der Großunternehmen sind die kleinen und mittleren Unternehmen tendenziell auf den nationalen Binnenmarkt fokussiert. Der Abbau von nationalen Handels- und Investitionsbarrieren ist für sie oft mehr eine Bedrohung als eine Chance. Die Kosten, die mit dem Aufbau einer inter- oder supranationalen Regulierungsarchitektur oder gar möglichen zwischenstaatlichen Transferleistungen ergeben, werden daher aus ihrer Sicht umso unwilliger getragen. Daraus ergeben sich divergierende strategische Orientierungen, was die europäische Integration und speziell auch die Formen des Krisenmanagements angeht.

Auch der vorherrschende finanzkapitalistische Charakter sowohl des Industriekapitals, als auch der verschiedenen Sparten von reinen Finanzfirmen, ist für das Verständnis der politischen

Fraktionierung des Kapitals relevant. Denn auf der einen Seite besteht zwar die funktionale Spaltung des Kapitals anhand der verschiedenen Aspekte des Kapitalkreislaufes (Produktion, Handel und Finanz) weiterhin und ist in der Tat unaufhebbar, weil alle diese Aspekte notwendige Bestandteile der Kapitalakkumulation darstellen und jeweils unterschiedliche Anforderungen stellen (vgl. Kapitel 3.4). Auf der anderen Seite gibt es aber eine relative Konvergenz der strategischen Orientierung der verschiedenen Zweige des Finanzkapitals (van Apeldoorn 2013, 200; Ders. 2002, 61f). Sie alle gewinnen grundsätzlich ein Interesse an einem institutionellen Rahmen, der den reibungslosen Umschlag und die Verwertung des fiktiven Kapitals garantiert. Dazu gehört das Interesse an Haushalts- und Währungsstabilität, an der Stärkung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit oder an einem integrierten Finanzmarkt der EU ohne allzu restriktive Regulierung. Auch hier gibt es Unterschiede, die unter anderem auch davon abhängig sind, wie sehr eine Kapitalfraktion von den Bedingungen der Produktion abhängig ist, aber zu diametralen Gegensätzen wachsen sie sich aufgrund des engen Zusammenhangs von Produktion und Finanz nicht aus.

3.3 Internationalisierung und nationale Bindung des Kapitals

Die Expansion über nationale Grenzen hinweg liegt in der grundlegenden Logik des Kapitals begründet. Die Akkumulation des Kapitals ist ihrem Wesen nach schrankenlos, sie kennt weder einen Endpunkt, noch Bereiche des gesellschaftlichen Lebens, die ihr aus Prinzip verschlossen bleiben. Dasselbe gilt auch in geografischer Hinsicht. Die internationale Expansion des Kapitals in Form grenzüberschreitenden Handels und Investitionen hat mit der Entwicklung des Kapitalismus immer weiter zugenommen. Umstritten ist dabei vor allem die Frage, ob und inwiefern das Kapital dabei auch seine Bindung an sein Herkunftsland abgelegt oder zumindest abgeschwächt hat.

William I. Robinson geht beispielsweise von einer sehr weitgehenden Auflösung des nationalen Charakters des Kapitals aus. Dem zufolge hat sich ein wahrhaft transnationales Kapital herausgebildet, indem jedes Land in ein globales Produktions- und Finanzsystem integriert wurde und eine transnationale Kapitalistenklasse entstanden ist, die sich nicht mehr primär auf nationale Märkte und Akkumulationskreisläufe stützt, sondern auf globale. Gleichzeitig seien transnationale Staatsapparate oberhalb der Nationalstaaten entstanden. Robinson behauptet

zwar keine Auflösung des Nationalstaats, aber er sieht das System der Nationalstaaten als abgetrennte interagierende Einheiten nicht mehr als das organisierende Prinzip der kapitalistischen Entwicklung (Robinson 2007, 7f). Selbst der Nationalstaat der USA vertrete nicht mehr die Interessen des US-amerikanischen Kapitals, sondern verfolge global, auch mit militärischen Mitteln, das Ziel der Schaffung möglichst günstiger Bedingungen für die Vorherrschaft der transnationalen kapitalistischen Interessen (Robinson 2007, 19f). Eine ähnliche Position wird auch von Sklair vertreten: Demnach gibt es eine transnationale Kapitalistenklasse, die global vernetzt ist und deren Mitglieder sich zunehmend als Weltbürger verstehen, die durch einen ähnlichen Lebensstil, Bildungsweg und Konsummuster geprägt sind (Sklair 1997, 522).

Autoren der „Amsterdamer Schule“ (s.u.) vertreten eine zurückhaltendere Variante dieser These, wonach sich durch die Entstehung gemeinsamer Sichtweisen in den weltweiten Geschäftseliten eine transnationale Klasse herausbilde (van der Pijl/Yurchenko 2014, 16). Die Herausbildung dieser transnationalen Kapitalistenklasse wird ökonomisch vor allem auf die starke Zunahme von ausländischen Direktinvestitionen, auch relativ zum globalen BIP, und die Liberalisierung des Welthandels zurückgeführt. Politisch wird sie an gemeinsamem strategischem Handeln der europäischen Großkonzerne festgemacht, wie beispielsweise der Rolle des *European Roundtable of Industrialists* bei der Initiierung des EG-Binnenmarktes (van Apeldoorn 2002, 58; 115ff). Als wesentlicher Indikator für die Herausbildung einer transnationalen Kapitalistenklasse in Europa werden die Netzwerke aus personellen Verflechtungen der Aufsichtsräte zwischen den größten europäischen (und nordatlantischen) Konzernen herangezogen. Dabei wird konstatiert, dass die Netzwerke zwischen Konzernen derselben Nationalität tendenziell ausgedünnt werden, während die transnationalen Verbindungen im Vergleich dazu an Bedeutung gewinnen (Heemskerk 2013, 81; 85). Dennoch werden die nationalen Netzwerke weiterhin als die vorherrschenden gesehen und auch die transnationalen Netzwerke sind keineswegs global, sondern unterliegen einer starken regionalen Clusterbildung. Es gebe international aufgrund der Reformen der *corporate governance* in Richtung „schlankerer“ Vorstände eine Ausdünnung des Netzwerkes, die aber bisher zu keiner Auflösung des europäischen Netzwerkes geführt habe (Carroll et al. 2010, 831ff; Carroll 2013, 175f).

An der Argumentation dieser Arbeiten ist problematisch, dass sie von der Herausbildung eines personellen Netzwerkes zwischen den Aufsichtsräten auf die Herausbildung einer wirklichen transnationalen Klasse schließen. Eine Klasse ist jedoch weit mehr als ein solches Netzwerk, auch wenn es sicherlich überzeugend ist, dass sich über die transnationalen

Netzwerkverbindungen Werte und Diskurse verbreiten und aneinander angleichen können. Eine transnationale Kapitalistenklasse würde aber voraussetzen, dass der entscheidende institutionelle und ökonomische Rahmen, in dem die Eigentumsverhältnisse und Akkumulationsbedingungen reproduziert werden, nicht mehr national sondern transnational (also z.B. die EU oder Eurozone) wäre. Es würde zudem bedeuten, dass das Kapital nicht mehr vor allem national strategisch die Politik mitbestimmt, sondern auf transnationaler Ebene. Diese Voraussetzungen sind allerdings weder in Europa, noch sonst irgendwo gegeben und es ist auch fraglich, ob eine transnationale Kapitalistenklasse in diesem Sinne je entstehen wird.

Dieser Arbeit liegt die Einschätzung zugrunde, dass von einer wirklichen Transnationalisierung des Kapitals im Sinne der Auflösung nationalen Bindungen bisher nicht die Rede sein kann. Vieles spricht dafür, dass der Nationalstaat immer noch der entscheidende politische Bezugs- und Handlungsrahmen des Kapitals ist. Die Kategorie des Transnationalen Konzerns (TNK) beschreibt lediglich einen Konzern, der grenzüberschreitende Direktinvestitionen tätigt. Über die Stärke oder Schwäche der Bindungen zum Ursprungsland ist damit noch keine Aussage getroffen. Tatsächlich hängen die TNKs jedoch in der Regel stark mit dem Nationalstaat zusammen, aus dem sie kommen. Ihre Entwicklung ist durch national spezifische Faktoren wie dem Währungskurs und Wechselkursrisiken, Preiskontrollen, dem Kreditsystem, der Gesetzeslage, dem Konjunkturverlauf usw. bestimmt. Das Rating eines Konzerns durch die Ratingagenturen ist faktisch stark von der ökonomischen Situation des Heimatlandes und dessen Rating bestimmt. Auch wenn durch die Internationalisierung des Austausches der nationale Binnenmarkt des Herkunftslandes bei den großen Konzernen an Bedeutung eingebüßt hat, spielt er immer noch eine erhebliche Rolle. So tätigten die 100 größten TNKs 2011 durchschnittlich immer noch 35% der Verkäufe auf ihrem Heimatmarkt (Serfati 2013, 147). Im Heimatland sind die TNKs in ein Geflecht von kommerziellen und anderen Beziehungen eingebunden, das auf genauer Kenntnis der kulturellen, sozialen, politischen und ökonomischen Bedingungen beruht und es für ausländische Firmen schwieriger macht, Fuß zu fassen (Serfati 2006, 82).

Das Management ist weiterhin nicht in entscheidendem Maße national diversifiziert, da diese Diversität zusätzliche Kosten verursacht und weil die ökonomischen Eliten sich auch über nationale Bildungsinstitutionen reproduzieren. Soziale und kulturelle Fähigkeiten und Stärken, die für den persönlichen Aufstieg genutzt werden können, sind zu einem großen Teil national spezifisch (Serfati 2013, 149). Eine Untersuchung der nationalen Bindung des Managements der multinationalen Konzerne kommt zu dem Ergebnis, dass nur jeder zwanzigste

Spitzenmanager aus dem Ausland kommt und nur jeder siebte überhaupt länger als zwei Jahre seiner Laufbahn im Ausland verbracht habe (Hartmann 2009, 299). „Der entscheidende Grund für das geringe Ausmaß an Inter- und Transnationalität ist die ungebrochene Dominanz traditioneller nationaler Karrieremuster“, die gerade in Frankreich aufgrund der hohen Bedeutung von Elite-Hochschulen und enger Verflechtungen zwischen wirtschaftlichen und Staatseliten besonders ausgeprägt sind (ebd., 300). Die Schlussfolgerung: „Das Spitzenmanagement der führenden multinationalen Konzerne ist weder inter- noch transnational.“ (ebd., 299).

Wichtig für die Feststellung des „nationalen Charakters“ eines Unternehmens sind vor allem auch die Eigentümerstrukturen. Hier gab es in vielen Ländern eine Verschiebung hin zu mehr ausländischen Investoren. So stieg bei 22 der größten deutschen Unternehmen der Anteil ausländischer Anleger von 45% im Jahr 2005 auf 57% 2017. Bei den DAX-Unternehmen insgesamt lag der ausländische Anteil Ende 2017 bei mindestens 53,7%, wobei allerdings weitere 10,5% nicht eindeutig zugeordnet werden konnten (FAZ 25.4.2018). Diese und ähnliche Daten werden oft angeführt, um die These zu begründen, dass die nationale Verankerung der Eigentümerstrukturen der Konzerne sich verringert habe oder dass das Konzept der „Nationalität“ eines Unternehmens grundsätzlich nicht mehr sinnvoll sei.

Dies beruht jedoch auf einer fragwürdigen Interpretation der Daten über die Internationalisierung der Eigentümerstruktur. Aus demselben Bericht geht hervor, dass durchschnittlich 63% der Aktien der DAX-Unternehmen institutionellen Anlegern wie Versicherungen, Investmentfonds und Investmentbanken gehören (FAZ 25.4.2018). Seit den 1980er Jahren hat die Bedeutung dieser Akteure als Anleger auf den Finanzmärkten stark zugenommen. Ihre Anlagestrategien sind allerdings in aller Regel nicht auf langfristige Kontrolle und bestimmenden Einfluss auf die Geschäftsstrategie der Unternehmen ausgerichtet, sondern auf Spekulationsgewinne oder die kurzfristige Maximierung von Renditen (Lazonick/O’Sullivan 2000). Die Anlagen haben dementsprechend kurzfristigen Charakter, sie können also innerhalb kurzer Zeiträume wieder umgeschichtet werden. Die durchschnittliche Dauer des Aktienbesitzes ist dementsprechend in den letzten Jahrzehnten dramatisch gefallen: Von 9,7 Jahren 1980, was Ausdruck langfristiger angelegter Strategien war, auf nur noch 1,6 Jahre 1990 und drei Monate im Jahr 2008. Umgekehrt ausgedrückt: Die Umschlagshäufigkeit der Aktien wuchs von 0,1 Mal im Jahr 1980 auf 3,5 Mal 2008, also um den Faktor 35. Das Volumen der weltweiten Aktienumsätze erhöhte sich von 300 Mrd. US\$ 1980 auf 114 Bio. US\$ 2008, also um den Faktor 380, während der Aktienbestand in derselben Zeit nur um den Faktor 11 stieg (Goldberg/Leisewitz 2013, 174).

Ein ähnliches Bild ergibt sich auch für Frankreich: Die ausländischen Finanzinvestoren haben in Frankreich von den Unternehmen des Börsenindex CAC40 jeweils individuell nur kleine Anteile der Unternehmen, oft unter 0,5% übernommen, die zusammengenommen aber ein bedeutendes ökonomisches Gewicht haben. Institutionelle Investoren verfolgen dabei in der Regel eine passive finanzielle Strategie, die auf den Cashflow, nicht aber langfristige Kontrolle ausgerichtet ist (Dietsch 2006, 57). Auch für die transnationalen personellen Verflechtungen der Aufsichtsräte gilt, dass diese keine strategische Kontrolle des Unternehmens ermöglichen und dies auch nicht angestrebt wird (Carroll 2013, 178).

Ausländische Übernahmen von Unternehmen wurden in der Vergangenheit durch zahlreiche Barrieren erschwert. Auch nach der Marktliberalisierung, die von der WTO gefördert wurde, wird oft das Argument der nationalen Sicherheit vorgebracht, um den nationalen Charakter von Unternehmen in strategisch wichtigen Branchen wie Energie, rüstungsrelevanten Bereichen oder Infrastruktur zu bewahren (Serfati 2006, 84f). Der Staat ist somit oft selbst ein Faktor, der einer Lösung des Kapitals von seinen nationalen Bindungen entgegenwirkt. So beinhaltet die „Nationale Industriestrategie 2030“ in Deutschland auch explizit die Möglichkeit, feindliche Übernahmen von Unternehmen durch staatliche Beteiligungen zu verhindern und mit Staatshilfe „nationale wie europäische“ Champions zu schaffen, um der US-amerikanischen und asiatischen Konkurrenz entgegenzutreten zu können (Wirtschaftswoche 5.2.2019).

Goldberg und Leisewitz kommen zu der Schlussfolgerung:

„Dass Finanzakteure wie Blackrock oder Blackstone zu einem bestimmten Zeitpunkt Miteigentümer der Deutschen Bank und anderer deutscher Unternehmen waren bzw. sind, d.h. dort Aktienanteile halten, heißt für sich allein genommen also noch nicht viel: Sie interessiert der ‚shareholder value‘, die Rendite, was nur heißt, dass die Bank eine entsprechende Geschäftspolitik betreiben soll, also Rendite bringen muss. Dadurch allein wird die Deutsche Bank noch lange nicht zu einem angelsächsisch dominierten Unternehmen“ (Goldberg/Leisewitz 2013, 175)

Entscheidend ist demgegenüber die Verbindungen des Kapitals zur nationalstaatlichen Politik und die Verflechtung mit dem politischen und wirtschaftlichen Milieu eines bestimmten Landes (Crome 2013, 197). Dafür wiederum ist wichtig, wo ein Unternehmen seine zentralen Funktionen lokalisiert hat, in denen ein Großteil der Wertschöpfung stattfindet und angeeignet wird, selbst wenn im Extremfall dort gar keine Produktion im herkömmlichen Sinne mehr

stattfindet. Der Standort für Forschung, Entwicklung, Marketing usw., aber auch der Sitz des Managements hängen weiterhin bei den meisten Konzernen von der Herkunft der Firma ab (Serfati 2006, 82).

Es ist also durchaus möglich, dass die Aktien eines Unternehmens mehrheitlich in ausländischer Hand sind, aber dennoch die strategischen Entscheidungen des Unternehmens aus einem Kreis getroffen werden, der im Milieu der nationalen politischen und ökonomischen Eliten des Herkunftslandes verwurzelt ist (Goldberg/Leisewitz 2013, 177). Hinzu kommt, dass sich die Kategorie der ausländischen Investoren natürlich in Wirklichkeit auf verschiedene Länder verteilt, sodass relativ gesehen der Block der Anleger des Herkunftslandes weiterhin der größte bleibt. Innerhalb dieses Blocks sind es besonders in Deutschland oft Familiendynastien, die als Ankeraktionäre einerseits nach langfristiger Kontrolle streben, während sie über den Börsengang gleichzeitig das Kapital des Unternehmens erhöhen wollen.

Schließlich sollte auch nicht vergessen werden, dass die Internationalisierung des Eigentums nur für eine kleine Minderheit der großen Konzerne gilt, nicht aber die Masse der kleinen und mittleren Unternehmen.

In diesem Sinne ist es auch weiterhin sinnvoll, von „deutschen“, „französischen“, „japanischen“ oder „britischen“ Konzernen zu sprechen. Das ist eine wichtige Annahme für diese Arbeit. Die These einer alle nationalen Unterschiede nivellierenden Globalisierung und De-Territorialisierung der Wirtschaft führt dazu, dass die Brüche und Widersprüche innerhalb der immer noch weitgehend national verfassten Kapitalistenklassen aus dem Blickfeld geraten. Denn für deren Zustandekommen sind spezifische nationale Bedingungen wie die Einbindung in den internationalen Handel, die internationale Vermögensposition eines Landes, die Form und Größe des Finanzsystems, die Rolle des Staates, die innere Schichtung zwischen großen, kleinen und mittleren Unternehmen usw. entscheidend. Eine der wichtigsten Fraktionierungslinien ist zudem nach wie vor die nationale Trennlinie selbst. Wie anhand der Positionierungen des deutschen und französischen Kapitals in Bezug auf das Management der Krise zu zeigen sein wird, sind hier nationale Unterschiede sehr relevant. Zu wichtigen Streitpunkten äußerten sich die dominierenden Kapitalfraktionen jeweils in demselben Sinne wie ihre nationalen Regierungen. Die Krisendynamik in der Eurozone hat entlang nationaler Grenzen alte strategische Konflikte, z.B. über die Institutionalisierung innereuropäischer Transfers, wieder deutlich zutage treten lassen und neue hervorgebracht. Wer den Nationalstaat als den Rahmen, in dem sich gesellschaftliche Kräfteverhältnisse kristallisieren und politische Entscheidungen zustande kommen,

ausblendet, ist daher methodisch außerstande, die gesellschaftliche Einbettung der Politik zu untersuchen.

3.4 Die Formierung des Kapitals zum politischen Subjekt: Kapitalfraktionen und -strategien

Auch wenn die Klassenverhältnisse nicht die einzigen Machtbeziehungen in einer Gesellschaft sind, kommt den Klassen doch eine konstitutive Rolle bei der Entstehung von Macht und Herrschaft zu, denn letztlich ist Macht in der ökonomischen Grundstruktur der Gesellschaft, den Produktionsverhältnissen, begründet (Poulantzas 1974, 102f; 1978, 55f; 65; 73).

Klassen sind somit keine rein ökonomischen Phänomene, sondern immer nur aufgrund ihrer Rolle innerhalb einer gesellschaftlichen Totalität zu verstehen. Sie sind Auswirkungen der Gesamtheit der gesellschaftlichen Strukturen und auf allen Ebenen der Gesellschaft identifizierbar (ebd., 60f). Sie sind „Gruppen sozialer Agenten, von Menschen, die in erster Linie, aber nicht ausschließlich durch ihre Stellung im Produktionsprozess bestimmt sind, d.h. durch ihre Stellung in der ökonomischen Sphäre“⁴ (Poulantzas 2008, 186). Die Zugehörigkeit zu einer Klasse ist mithin durch die Stellung im Produktionsprozess, also das Verhältnis zu den Produktionsmitteln (Maschinen, Rohstoffe, Gebäude usw.) bestimmt und nicht einfach nur durch die Verteilung des Reichtums, die ihrerseits selbst eine Folge der Produktionsbeziehungen ist. Die beiden grundlegenden solchen gesellschaftlichen Gruppen sind in der historisch-materialistischen Auffassung im Kapitalismus auf der einen Seite die Bourgeoisie, die sozialen Träger des Kapitals, also Kapitaleigentümer und Manager, und auf der anderen Seite die Arbeiterklasse, die keine eigenen Produktions- oder Subsistenzmittel besitzt und daher ökonomisch dazu gezwungen ist, ihre Arbeitskraft für einen Lohn zu verkaufen. Zwischen diesen beiden grundlegenden Gruppen gibt es jedoch noch verschiedene Schichten und Klassen (z.B. kleine Gewerbetreibende, höhere Beamte und Verwaltungsangestellte, kleine und mittlere Bauern usw.), die im Aufbau einer Gesellschaft ebenfalls eine wichtige Rolle spielen können.

⁴ Übersetzung des Autors. Im Original: “groups of social agents, of men defined *principally* but not exclusively by their place in the *production process*, i.e. by their place in the economic sphere.”.

Die Bourgeoisie tritt dabei nicht als homogener Block auf. Bereits Marx unterschied zwischen drei Gruppen von Kapitalisten anhand ihrer Funktion im Kapitalkreislauf. So beispielsweise hier:

„Sofern diese Funktion des im Zirkulationsprozeß befindlichen Kapitals überhaupt als besondere Funktion eines besondern Kapitals verselbständigt wird, sich fixiert als eine durch die Teilung der Arbeit einer besondern Gattung von Kapitalisten zugewiesene Funktion, wird das Warenkapital zum Warenhandlungskapital oder kommerziellen Kapital.“ (Marx 1983, 278)

Auf dieser Grundlage und auch durch andere ökonomische Faktoren können sich unterschiedliche Interessenlagen und politische Perspektiven entwickeln. Diese sind also keine bloßen Meinungsverschiedenheiten zwischen Personen, die lediglich aus verschiedenen Wahrnehmungen oder Grundeinstellungen resultieren, sondern eher sind die Personen als Träger gesellschaftlicher Verhältnisse und Interessenlagen zu verstehen. Diese voneinander abweichenden Interessen ergeben sich auf verschiedenen Ebenen aus den Widersprüchen in der Akkumulation des Kapitals. Erstens lassen sich bereits im Formwandel des Kapitals, das abwechselnd Ware und Geld werden muss, um sich zu verwerten und in der Absonderung des zinstragenden Kapitals (das sich nicht mehr in Waren verwandelt, sondern vermittelt Kredit und Zins unmittelbar Geld zu mehr Geld macht) Trennlinien ziehen: Das Kapital unterteilt sich in produktives Kapital, zinstragendes Kapital und Handelskapital. Zweitens unterscheidet Poulantzas über Marx hinausgehend monopolistisches und nicht-monopolistisches Kapital voneinander (Poulantzas 2008a, 200).

Eine Auseinandersetzung mit der Fraktionierung des Kapitals und den jeweils unterschiedlichen politischen Strategien, die auf dieser Grundlage entstehen, hat vor allem die „Amsterdamer Schule“ geleistet. Diese wird der neogramscianischen Theorietradition zugerechnet. Der Neogramscianismus ist eine in der ersten Hälfte der 1980er Jahre an verschiedenen Orten gleichzeitig entstandene lose Theorieschule, die sich auf grundlegende Überlegungen des italienischen Marxisten Antonio Gramsci stützt (vgl. Kapitel 3.5) .

Die neogramscianische Theorie, zuerst vor allem von Robert Cox in Kanada und von Kees van der Pijl in den Niederlanden entwickelt, ist vor allem bekannt für ihre These, dass nicht nur innerstaatliche Herrschaft, sondern auch grenzüberschreitende Machtbeziehungen sich auf

Zwang, aber gleichzeitig auch auf Konsens, passive Akzeptanz sowie eine Vielzahl alltäglicher, hegemoniebildender Praktiken stützen. Hegemonie bedeutet hier also nicht wie im Mainstream der Internationalen Beziehungen, beispielsweise in realistischen Ansätzen, einfach die Dominanz eines Staates im internationalen System, sondern schließt die Werte, Normen, Weltauffassungen usw. ein, vermöge derer diese internationale Dominanz aufrechterhalten werden kann (vgl. z.B. Cox 1993, 60f). Das ontologische Primat des Staates, das z.B. realistische Autoren vertreten, wird hier durch die Einordnung des Staates in einem Kontext sozialer Verhältnisse ersetzt: Staaten werden weniger als Akteure denn als Strukturen gesehen, denen erst gesellschaftliche Kräfte ihren Inhalt geben und die von diesen Kräften reproduziert und verändert werden (van Apeldoorn 2004, 164). Im Gegensatz zu ‚Problemlösungstheorien‘, die den gesellschaftlichen Rahmen als gegebenes Faktum unhinterfragt hinnehmen, wird dieser von neogramscianischen Zugängen in seinen historischen Kontext eingeordnet und in seiner Widersprüchlichkeit verstanden. Mit der Historizität eines jeden gesellschaftlichen Verhältnisses und seiner Entwicklungsweise als Selbstwiderspruch ist potenziell auch seine Vergänglichkeit mitgedacht (Opratko/Prausmüller 2011, 17f).

Die Amsterdamer Schule leistet zur neogramscianischen Theorietradition einen eigenen Beitrag, indem Entwicklung und Politik von Staaten als Moment der transnationalen Dynamiken der Kapitalakkumulation und der Formierung der bürgerlichen Klasse zum politischen Subjekt analysiert werden (Overbeek 2004, 114). Die Amsterdamer Schule bezieht sich auf sehr verschiedene Quellen und Wurzeln: Schon 1974 gab es an der Amsterdamer Universität ein Forschungsprojekt zur Untersuchung der Rolle sozialer Kräfte im Prozess der europäischen Integration, das motiviert war durch die Unzufriedenheit mit den herrschenden neofunktionalistischen und föderalistischen Ansätzen zur Analyse dieses Prozesses. Auf Grundlage der ‚revisionistischen‘ (d.h. in diesem Fall die herrschende konservative Sichtweise revidierende) Geschichtsschreibung zum Kalten Krieg (Gabriel Kolko und andere), Studien zur Internationalisierung des Kapitals und zur Entwicklung der Kapitalakkumulation sowie den faschismustheoretischen Untersuchungen Alfred Sohn-Rethels sollte die europäische Integration im Kontext des Kalten Krieges und im Lichte einer spezifischen historischen Konfiguration von Klassenkräften analysiert werden (van der Pijl 1998, 18; Overbeek 2004, 116f). Das Konzept transnationaler Klassenbildung entstand auch durch den Einfluss der Dependenz- und Weltsystemtheorie (vgl. z.B. Wallerstein 2004), während das Verständnis der Umbrüche im transatlantischen Kapitalismus durch die Beschäftigung mit der aus Frankreich kommenden Regulationstheorie

vertieft wurde. Und schließlich bedeutete die Verwendung des Hegemoniebegriffs bei der Untersuchung der politischen Klassenformierung einen profunden Einfluss Gramscis (Overbeek 2004, 115).

Der spezifische Beitrag der Amsterdamer Schule liegt also darin, dass sie einen Prozess der transnationalen Klassenformierung konstatiert und diesen konkret-empirisch untersuchen und theoretisieren will, wobei sich dieser Prozess und dementsprechend auch seine Analyse bisher vor allem auf die Kapitaleigentümer und Manager beschränkt (van Apeldoorn 2004, 144f). Anders als bei anderen neogramscianischen Ansätzen, etwa tendenziell bei Cox und Gill, wird von der Amsterdamer Schule die Weltwirtschaft auch nicht als Ort der Herrschaft einer einheitlichen transnationalen Klasse verstanden, sondern diese Klasse als nationalstaatlich und funktional fraktioniert betrachtet (Overbeek 2004, 130).

An der bei Marx angelegten Unterscheidung zwischen Handelskapital, Produktivkapital und zinstragendem Kapital setzt auch die Amsterdamer Schule an. Aus dieser funktionalen Fraktionierung ergeben sich bei Kees van der Pijl strukturelle Konflikte innerhalb der herrschenden Klasse (van der Pijl 2012; Overbeek 2004, 118). Die Autoren des Amsterdamer Projekts gehen davon aus, dass diese Klasse als politisches Subjekt nicht einfach gegeben ist, sondern sich erst in einem komplexen Prozess herausbilden muss. Dabei geht es vor allem auch darum, die gemeinsamen Interessen herauszufinden und über vielfältige Kommunikationsprozesse eine gemeinsame Weltsicht und soziale Identität herauszubilden (van Apeldoorn 2004, 154f). Dieser Aspekt des Prozesses der Klassenformierung hat somit mehr politischen als sozioökonomischen Charakter, da es darum geht, die ökonomische Logik der Marktkonkurrenz partiell (aber nie grundsätzlich) zu überwinden und eine zeitweilige Einheit in der strategischen Orientierung zu erreichen, um gegenüber dem Staat und anderen gesellschaftlichen Akteuren einen Standpunkt, eine allgemeine Strategie zu artikulieren. Der Anspruch dieses Standpunktes ist grundsätzlich, das Akkumulationsinteresse des Kapitals insgesamt und damit das Gesamtinteresse der Gesellschaft zu vertreten, aber faktisch drückt sich darin jeweils in besonderem Maße das Interesse bestimmter Fraktionen aus (ebd., 155). Diese Strategie überwindet durch einen vielschichtigen und zu großen Teilen nicht bewusst geplanten Prozess ihren Ursprung als Ausdruck einer Fraktion und wird, als höchste Form eines gemeinsamen Bewusstseins der herrschenden Klasse, zu einem umfassenden Herrschaftskonzept (englisch: *comprehensive concept of control*, niederländisch: *globale beheersconcepties*):

„Herrschaftskonzepte sind Modelle des Denkens und der Praxis, durch die eine bestimmte Weltsicht der herrschenden Klasse in ein breiteres Verständnis der ‚Grenzen des Möglichen‘ für die Gesellschaft als Ganze übergeht“ (van der Pijl 1998, 51).⁵

Herrschaftskonzepte sind also keine detailliert ausgearbeiteten Aktionspläne, sondern stecken die wahrgenommenen „Grenzen des Möglichen“ ab. Sie können dabei nie das ausschließliche Interesse einer Fraktion gegen alle anderen ausdrücken, sondern müssen mit den Interessen der anderen versöhnbar sein, um als Vektor der Klassenformierung fungieren zu können. In diesem Sinne sind sie eine Aggregation von Interessen durch Kompromisse und Synthesen, bezogen auf Produktions- und Arbeitsbeziehungen sowie entscheidende Bereiche der Innen- und Außenpolitik, die sich erfolgreich als Allgemeininteresse der Gesellschaft präsentieren kann, aber dennoch bevorzugt die Interessen eines bestimmten Sektors des Kapitals zum Ausdruck bringt. Ein Herrschaftskonzept ist also niemals rein ökonomisch zu verstehen, etwa im Sinne einer Akkumulationsstrategie, sondern umfasst über diese hinaus auch das Ringen um politische und ideologische Hegemonie (van der Pijl 2004, 184). Die Sichtweise der dominanten, oder nach Poulantzas (s.u.) hegemonialen Fraktion wird im Zuge der Durchsetzung dieses Herrschaftskonzepts auch von den relativ unterlegenen Fraktionen übernommen, die sich somit in die hegemoniale Struktur des Kapitalismus integrieren, allerdings nie mit derselben Stabilität wie die dominante Fraktion für ihre Leitlinien eintreten (van der Pijl 2012, 7f). Somit wirken Herrschaftskonzepte als Sammelpunkte für die Gruppen in der Bourgeoisie, die im Konflikt um die politische Führung stehen. Eine Gruppe kann sich mit ihrem Konzept insbesondere dann durchsetzen, wenn ihre Spezialinteressen mit den sich über längere Zeiträume wandelnden Erfordernissen der Kapitalverwertung zusammenfallen und von den vorherrschenden gesellschaftlichen Kräfteverhältnissen unterstützt werden (Overbeek 2004, 120).

Herrschaftskonzepte sind also nicht im Sinne einer geheimen Verschwörung von Drahtziehern zu verstehen, sondern als eine Kräftekonfiguration um einen Interessenblock und ein bestimmtes Set von Ideen, die diese Interessen tendenziell bedienen. Diese Konfiguration ist aber nicht von vornherein gegeben, sondern muss sich erst formieren und erhält zu einem

⁵ Übersetzung des Autors. Im Original: “Concepts of control are frameworks of thought and practice by which a particular world view of the ruling class spills over into a broader sense of 'limits of the possible' for society at large.”

beträchtlichen Grad erst in diesem Prozess ihre Einheit und definierte Ausrichtung (van der Pijl 2004, 185). Der Formierungsprozess bleibt aber nicht beschränkt auf die Gruppe der Kapitaleigentümer, sondern schließt Politiker und Vertreter anderer gesellschaftlicher Eliten mit ein. Dazu gehört insbesondere eine Schicht von organischen Intellektuellen, die über die Formulierung und Verbreitung von Ideen zur Entstehung einer gemeinsamen Identität und Kommunikationsgrundlage beitragen, um so die ständige Spaltungswirkung der Partikularinteressen partiell zu überwinden (van der Pijl 1998, 50). Neben der ideologischen Dimension spielen dabei auch organisatorische Kanäle wie die Verflechtung von Aufsichtsräten, spezifische Elitensozialisierung, Lobbyorganisationen wie der *European Roundtable of Industrialists* (ERT), der Austausch in transnationalen Foren und Planungsgruppen wie dem *World Economic Forum* (WEF) eine wichtige Rolle (van Apeldoorn 2004, 159; van Apeldoorn 2002, 3f).

Diese Überlegungen sind wichtig für die vorliegende Arbeit, denn die Formierung des Kapitals zum kollektiven politischen Subjekt stellt sich auch in Deutschland und Frankreich nicht als automatischer Prozess dar, sondern als Ergebnis organisierten strategischen Handelns von Klassenakteuren. In der Bundesrepublik spielte dabei seit jeher der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) eine entscheidende Rolle als zentrale Organisation des deutschen Unternehmertums, mit deren Einfluss auf die Regierungspolitik weder die Gewerkschaften noch andere Unternehmerverbände konkurrieren konnten (Pistor 2002, 124ff). Im BDI wird die Strategie der dominierenden Fraktion des deutschen Kapitals synthetisiert und formuliert. In Frankreich spielte der Medef eine ebenfalls zentrale Rolle bei der Formulierung der Strategie der hegemonialen Fraktion des Kapitals. Allerdings war in Frankreich seit der Nachkriegszeit auch der Staat über seine vielfältigen Verbindungen zu den Großunternehmen entscheidend an der Herausbildung der Strategien des Kapitals beteiligt. Seit den 1980er Jahren trägt auch die Organisation der deutschen und französischen Großunternehmen auf EU-Ebene und ihre strategische Einflussnahme auf die EU-Politik einen Teil zu deren Formierung als kollektives politisches Subjekt bei.

Entsprechend der Unterteilung des gesellschaftlichen Gesamtkapitals in Fraktionen des produktiven und monetären Kapitals (Handel und Finanz) sieht van der Pijl zwei grundlegende Typen von Herrschaftskonzepten, die als *productive capital concept* und *money capital concept* bezeichnet werden. Ersteres beruht unmittelbar auf der Schaffung von Werten und Gebrauchswerten durch Lohnarbeit, ist also in seiner Perspektive stärker von der stofflichen Seite der kapitalistischen Reproduktion und dem gesellschaftlichen Kontext geprägt, in dem die

Produktion situiert ist. Daraus folgen eine stärkere ausgeprägte territoriale Bindung und eine Tendenz zu klarer abgrenzbaren Interessensphären in der internationalen Politik. Auch die Notwendigkeit, zum Zwecke von Kompromissen Zugeständnisse an die Arbeiterschaft zu machen, betrifft vor allem das produktive Kapital. Die Entstehung von standardisierter Massenproduktion und –konsum machen nicht nur neue Formen der betrieblichen und Arbeitsorganisation notwendig, sondern auch neue Formen der Koordination zwischen Unternehmen sowie mit dem Staat. Van der Pijl spricht darum in Bezug auf dieses Konzept oft von der „staatsmonopolistischen Tendenz“⁶ (vgl. van der Pijl 2012, 9). Das andere, in vieler Hinsicht entgegengesetzte idealtypische Herrschaftskonzept beruht auf der relativen Ablösung des Geldkapitals von der materiellen Produktion. Damit gehe tendenziell eine kosmopolitische und liberale Perspektive einher bzw. das Interesse an ungehinderten Handels- und Finanzströmen, an einer stabilen Währung und einer Beschneidung der Staatsausgaben für wohlfahrtsstaatliche Politik einher. Kompromisse mit den Arbeitern spielen in diesem Herrschaftskonzept eine geringere Rolle (ebd., 10ff). In diesen beiden Grundtypen schlägt sich eine klassentheoretische Fundierung von Polanyis Theorem der ‚Doppelbewegung‘ zwischen Kommodifizierung aller Lebensbereiche und gesellschaftlich-politischer Einbettung der Marktbeziehungen nieder (Polanyi 1978).

Die ersten beiden Herrschaftskonzepte, die van der Pijl in der historischen Entwicklung des Kapitalismus identifiziert, entsprechen in etwa den oben skizzierten Idealtypen, wobei das Konzept des ‚liberalen Internationalismus‘ für den größten Teil des 19. Jahrhunderts als hegemonial betrachtet werden könne und dann im 20. Jahrhundert, vor allem nach der Weltwirtschaftskrise von 1929 von einer Hegemonie des produktivkapitalistischen oder ‚staatsmonopolistischen‘ Konzepts abgelöst wurde (van der Pijl 1998, 6; 2012, 78). In den ersten Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg kam es laut van der Pijl gestützt auf die immer engere Verflechtung von industriellem und Bankkapital, wie sie Hilferding untersucht hatte, zur Synthese beider Herrschaftskonzepte im ‚korporativen Liberalismus‘. Diese Verflechtung oder gar Verwachsung beider Fraktionen führte laut van der Pijl jedoch nicht zu einer Überwindung des tendenziellen Interessengegensatzes zwischen Industrie und Finanz (ebd., 62). Dieser Gegensatz drückte sich auf der Seite des Produktivkapitals in der fordistischen bzw. keynesianischen Organisation von

⁶ Van der Pijl benutzt den Begriff ‚staatsmonopolistisch‘ im Sinne einer politischen Tendenz, die sich vorübergehend in den entwickelten Gesellschaften des nordatlantischen Raums durchsetzte. Darin unterscheidet er sich von der Begrifflichkeit der Theorie des staatsmonopolistischen Kapitalismus (Stamokap-Theorie), die dieser Entwicklung einen systemischen und dauerhaften Charakter zuschreibt (für eine aktuelle Publikation vgl. Binus et al. 2015).

Produktion, Konsum und den diese Sphären betreffenden Politikbereichen aus und auf der Seite des Bankkapitals in einem liberal-kosmopolitischen wirtschaftlichen Verständnis, das für Freihandel und gegen Gewerkschaften und staatliche Interventionen eintritt. Nicht nur das zinstragende Kapital ist Träger dieser Ausrichtung, sondern oftmals auch Industrien mit niedriger Kapitalintensität, die deshalb in geringerem Maße mit dem Staat verflochten und auf ihn angewiesen sind (ebd., 9ff). Diese Synthese hob die Widersprüche aber nicht auf, sie äußerten sich jetzt unter anderem im Konflikt zwischen Vorstellungen einer engen transatlantischen Einheit und solchen einer größeren Unabhängigkeit Europas im Rahmen einer transatlantischen Partnerschaft (ebd., 28). In der Folge der globalen Krise der 1970er Jahre wurde schließlich ein weiterer struktureller Bruch vollzogen, markiert durch den Zusammenbruch des Bretton Woods-Systems, der wiederum mit die Hegemonie eines neuen umfassenden Herrschaftskonzepts, nämlich des neoliberalen, einleitete. Das Industriekapital geriet in der Verteilung der Profite unter die verschiedenen Fraktionen in eine schwächere Position und war im atlantischen Raum Deindustrialisierungsprozessen ausgesetzt, während gleichzeitig der Finanzsektor immer größere anlagensuchende Kapitalsummen anhäufte. Der bis dahin vorherrschende Kompromiss mit großen Teilen der Industriearbeiterschaft wurde durch diese Entwicklungen ausgehöhlt und von Seiten der dominierenden Kapitalfraktionen aufgekündigt (ebd., 259-272). Der seit den 1970er und 80er Jahren zunehmend durchgesetzte Marktliberalismus wird mithin in den Studien der Amsterdamer Schule als ein neuer Hegemoniezyklus eines an der Perspektive des Geldkapitals orientierten Herrschaftskonzepts auf der ökonomischen Grundlage dramatisch gesteigerter Profitmargen der Banken und Finanzinstitute interpretiert.

Interessen sind nach dieser Auffassung nicht als Fixpunkte gegeben, sondern flüssig und abhängig von der Gesamtsituation der Ökonomie, sozialen Kräfteverhältnissen und internationalen Beziehungen. So kann in Phasen der hauptsächlich finanziellen Akkumulation ($G-G'$) der finanzielle Sektor des Kapitals sich den Hauptteil der Profitmasse aneignen oder ihn kontrollieren. Die Interessen dieser Gruppe, beispielsweise das Interesse an einer restriktiven Geld- und Finanzpolitik, können dann tendenziell leichter in die vorherrschende Auffassung integriert werden. Auf dieser Grundlage, die unter Umständen manchen Interessen des Industriekapitals widersprechen kann, können diese trotzdem in den dominanten Interessenblock integriert werden, indem sie ihre Akkumulationsstrategien entsprechend anpassen (van der Pijl 2004, 183).

Die grobe Unterscheidung zwischen zwei grundlegenden Typen von Herrschaftskonzepten, die auf Grundlage der jeweiligen Entwicklungslogiken des produktiven Kapitals und des

Geldkapitals entstehen, ist für die Untersuchung der Kapitalfraktionen in Deutschland und Frankreich ein hilfreicher Ausgangspunkt. Denn wie wir sehen werden, ist das Kapital auch in Bezug auf die EU-Krisenpolitik entlang von Linien gespalten, die sich tendenziell, wenn auch nie vollständig mit der funktionalen Unterteilung in das Industriekapital einerseits und Banken und fiktives Kapital andererseits decken.

Ein schwerpunktmäßiges Forschungsgebiet des Amsterdamer Ansatzes ist seit langem der europäische Einigungsprozess. Dabei richtet sich die Kritik der Amsterdamer Autoren an den vorherrschenden Arbeiten zum Thema nicht nur gegen deren unkritisch affirmative Implikationen, sondern auch gegen die Beschränkung ihrer Analyse auf Staaten und institutionelle Formen. Die Amsterdamer Autoren stellen dagegen die Frage nach dem gesellschaftlichen Zweck und Inhalt der Integration in den Vordergrund und schlagen dafür eine stärkere Berücksichtigung der transnationalen Dynamiken der Klassenbildung und Klassenpolitik vor. Die europäische Integration wird somit nicht als die Verwirklichung einer „europäischen Idee“ oder als das Resultat von „*spill-over*-Effekten“ gesehen, die sich aus rein technischen Problemen ergäben, sondern als Produkt von Auseinandersetzungen zwischen (grenzüberschreitenden) Klassenkräften und rivalisierenden kapitalistischen Herrschaftskonzepten.

Der Amsterdamer Ansatz fokussiert sich auf die ökonomischen Eliten. Kollektives Handeln anderer gesellschaftlicher Akteure wie vor allem der Arbeiterbewegung wird nur am Rande berücksichtigt und wird nicht vergleichbar ausführlich untersucht. Das kann eine Blindstelle darstellen, da es in Wirklichkeit keine unmittelbare Übersetzung von Interessen in Politik gibt, sondern diese sich immer in Form von konkreten Initiativen äußern, die dann aber umkämpft sind. Diese Kämpfe entscheiden darüber, ob sich die Präferenzen von Elitenakteuren durchsetzen können, ob sie modifiziert werden müssen oder die Durchsetzung ganz verhindert wird.

Wie oben (siehe Kapitel 3.3) dargestellt wurde, ist auch die These einer „transnationalen Kapitalistenklasse“, wie sie von Autoren der Amsterdamer Schule vertreten wird, fragwürdig und die dem zugrundeliegende Verwendung des Klassenbegriffs unpräzise. Trotz solcher methodischer Schwächen sind die Grundüberlegungen zur Bildung von Kapitalfraktionen und zur Formierung der Kapitalistenklasse als kollektivem Akteur nützlich und werden in dieser Arbeit verwendet.

3.5 Der Staat der bürgerlichen Gesellschaft

Eine Analyse der Bereiche des Krisenmanagements und der gesellschaftlichen Kräfte, deren Interagieren den beobachtbaren politischen Ergebnissen letztlich zugrunde liegt, bedarf auch eines adäquaten theoretischen Begriffs über den Staat.

Antonio Gramsci hatte in den 1920er und 30er Jahren im Gefängnis unter der faschistischen Diktatur mit den „Gefängnisheften“ ein umfangreiches, wenngleich unsystematisches theoretisches Werk hinterlassen. Von besonderer Bedeutung sind vor allem die Konzepte des integralen Staates und der Intellektuellen. So argumentiert Gramsci, „daß in den allgemeinen Staatsbegriff Elemente eingehen, die dem Begriff der Zivilgesellschaft zuzuschreiben sind (in dem Sinne, könnte man sagen, daß Staat = politische Gesellschaft + Zivilgesellschaft, das heißt Hegemonie, gepanzert mit Zwang)“ (Gramsci 2012, 783). Er fordert also eine Erweiterung des Staatsbegriffs (zum Begriff des ‚integralen Staates‘) um die nicht unmittelbar auf Repression und Administration zurückführbaren Elemente der Herrschaft, die er unter den Begriff der „Zivilgesellschaft“ fasst. Um nicht nur herrschend, sondern auch führend auf dem Terrain der Zivilgesellschaft zu sein, müsse eine gesellschaftliche Gruppe einen kritischen Teil der Intellektuellen⁷ für ihre Weltansicht gewinnen bzw. eine eigene Schicht solcher ‚organischer Intellektueller‘ herausbilden (ebd., 1502ff).

Auf den Überlegungen von Gramsci baute später die systematischere Staatstheorie von Nicos Poulantzas auf, die ein reichhaltiges theoretisches Fundament bietet, um sowohl ökonomistische Kurzschlüsse zu vermeiden als auch Konzepte zurückzuweisen, die etwa den Staat als neutralen Mediator gesellschaftlicher Interessen verstehen. Mithilfe dieser Theorie kann in der Untersuchung der Blick auf die verschiedenen Strukturebenen von Staat und Gesellschaft gelenkt werden. Zu den intellektuellen Quellen von Poulantzas‘ Theorie gehört auch der französische Philosoph Louis Althusser.

Althusser war der Auffassung, der Marxismus bedürfe einer Neubegründung auf rigoroser wissenschaftlicher Grundlage. Im Marxschen Werk glaubte er einen Bruch zwischen dem

⁷ Für Gramsci sind grundsätzlich zwar alle Menschen Intellektuelle, weil alle Menschen intellektuelle Aktivitäten vollziehen. Gleichzeitig übe aber nur eine Minderheit der Menschen die gesellschaftliche Funktion des Intellektuellen aus (Gramsci 2012, 1500).

‚humanistischen‘ frühen Marx und einem strenger wissenschaftlichen späten Marx auszu-
machen. Kennzeichen der von Althusser begründeten Schule war die prononcierte Frontstel-
lung gegen jede Form des ‚Historizismus‘, womit Althusser den hegelianisch geprägten Mar-
xismus von György Lukács, Karl Korsch und auch Antonio Gramsci meinte. Unter ‚Historizis-
mus‘ verstand die althusserianische Schule eine von der Subjekthematik beherrschte Ge-
schichtsauffassung, in der die Geschichte die Rolle eines Subjekts spielt, das im Verlauf seiner
Entfaltung sein eigenes entfremdetes Wesen überwindet. Althusser setzte dem ein strukturalis-
tisches Verständnis entgegen, in dem Gesellschaftsformationen in ihren verschiedenen Ebenen
entscheidend durch die zugrundeliegende Struktur, die Reproduktion der Produktionsverhält-
nisse, geprägt sind. Althusser schreibt z.B.:

*„Hier finden wir wieder die Ergebnisse der anderen Texte in diesem Buch: d.h., die Tatsache
dass die Struktur der Produktionsverhältnisse die Orte und Funktionen bestimmt, die von den
Produktionsagenten übernommen und ausgefüllt werden, die nie mehr sind als die Inhaber die-
ser Orte, insofern als sie die ‚Träger‘ dieser Funktionen sind. Die wahren ‚Subjekte‘ (im Sinne
konstitutiver Subjekte des Prozesses) sind daher nicht diese Inhaber oder Funktionäre, sind
nicht, trotz allen Anscheins, die ‚Offensichtlichkeiten‘ des ‚Gegebenen‘ der naiven Anthropol-
ogie, ‚konkrete Individuen‘, ‚wirkliche Menschen‘ – sondern die **Bestimmung und Zuweisung
dieser Orte und Funktionen. Die wahren ‚Subjekte‘ sind die, die bestimmen und zuweisen:
die Produktionsverhältnisse (und politischen und ideologischen sozialen Strukturen**“ (Alt-
husser/Balibar 1970, 180, Markierungen im Original).⁸*

Den kapitalistischen Staat analysierte Althusser als Ensemble aus einem repressiven Staats-
apparat und mehreren ideologischen Staatsapparaten, wozu z.B. die Kirchen, Schulen, die Fa-
milie, Parteien usw. gerechnet wurden (Althusser 1977). Entsprechend seinen

⁸ Übersetzung des Autors. In der englischen Fassung: “Here once again we find the results of the other papers
in this book: i.e., the fact that the structure of the relations of production determines the places and functions
occupied and adopted by the agents of production, who are never anything more than the occupants of these places,
insofar as they are the 'supports' (Träger) of these functions. The true 'subjects' (in the sense of constitutive subjects
of the process) are therefore not these occupants or functionaries, are not, despite all appearances, the 'obvious-
nesses' of the 'given' of naïve anthropology, 'concrete individuals', 'real men' -- but **the definition and distribution
of these places and functions. The true 'subjects' are these definers and distributors : the relations of pro-
duction** (and political and ideological social relations).”.

strukturalistischen Grundannahmen behandelt Althusser die Frage des Staates primär als eine der Reproduktion der gesellschaftlichen Verhältnisse mittels staatlicher Apparate.

Obiges Zitat zeigt, dass für Althusser der Mensch keineswegs Subjekt der Geschichte ist, sondern die Geschichte allein durch sich selbst reproduzierende gesellschaftliche Strukturen bestimmt wird. Marx und Engels gingen im Gegensatz dazu von einer Subjekt-Objekt-Dialektik aus, in der lebende Menschen die Geschichte machen, indem sie unter gesellschaftlichen Verhältnissen handeln, die sie kollektiv aufgebaut und verändert haben (Seppmann 2011, 37). Indem Althusser die Subjekt-Objekt-Problematik einseitig nach der Objekt-Seite hin auflöst und das Subjekt negiert, disqualifiziert sich sein Ansatz weitgehend für die Analyse von Klassenakteuren und gesellschaftlichen Konflikten.

Poulantzas steht in seinem 1968 erschienenen frühen Werk (insbesondere „Politische Macht und Gesellschaftliche Klassen“, Poulantzas 1974) noch stark unter dem Einfluss des althusserianischen Strukturalismus und entwickelt zu dieser Zeit seine eigene Theorie nicht zuletzt in der Auseinandersetzung mit dem ‚Historizismus‘. Seine späteren Schriften in den 1970er Jahren, vor allem „Faschismus und Diktatur“ (1970) und dann die „Staatstheorie“ (1978) setzen deutlich andere Akzente. Dennoch ist das Lebenswerk von Poulantzas von einer bemerkenswerten inhaltlichen Kontinuität geprägt (Barrow 2006, 35), sofern man von seiner frühen rechtsphilosophischen und existenzialistischen Phase absieht. Diese inhaltliche Kontinuität soll im Folgenden dargestellt werden.

In Poulantzas‘ Verständnis von Kapitalfraktionen (vgl. Kapitel 3.4) geht es um Gruppen innerhalb der herrschenden Klasse, die aufgrund ihrer Stellung im Akkumulationsprozess verschiedene, teilweise kongruente, teilweise aber auch widersprüchliche materielle Interessenlagen entwickeln und diese politisch durchzusetzen versuchen. Ob sie damit erfolgreich sind oder nicht, hängt im Wesentlichen von ihrer ökonomischen Machtstellung und ihren Beziehungen zu den Staatsapparaten ab.

Marx war vor allem in seinen stärker politischen Schriften zu Frankreich⁹ auf das Verhältnis zwischen gesellschaftlichen Klassen und politischer Herrschaft eingegangen. Von besonderer Bedeutung als Grundlage für die weiteren Überlegungen bei Poulantzas sind die

⁹ „Der achtzehnte Brumaire des Louis Bonaparte“ (Marx 1960b), der „Bürgerkrieg in Frankreich“ (Marx 1962b) und die „Klassenkämpfe in Frankreich 1848 bis 1850“ (Marx 1960a).

„Klassenkämpfe in Frankreich 1848 bis 1850“, in denen Marx argumentiert, dass unter dem König Louis-Philippe I. (1773-1850) und der 1848 gegründeten Republik in Frankreich nicht die Bourgeoisie als Ganze geherrscht habe, sondern nur eine ihrer Fraktionen, die sogenannte „Finanzaristokratie“. Dies sei möglich gewesen, weil einerseits die Industrie aufgrund ihrer Unterentwicklung nicht die notwendige politische Stärke mobilisieren konnte und andererseits der Staat aufgrund der horrenden öffentlichen Verschuldung in direkter Abhängigkeit von der „Finanzaristokratie“ geraten sei (Marx 1960a, 12ff; 77ff).

Der Staat verfolgt als Staat der kapitalistischen Gesellschaft die Aufgabe, im weitesten Sinne den Erfolg der Kapitalverwertung (Generierung und Realisierung von Gewinnen der Unternehmen) zu garantieren und zu fördern. Die Akkumulation von Kapital ist die Grundvoraussetzung für wirtschaftlichen und damit mittel- und langfristig auch für politischen Erfolg eines Staates innerhalb einer kapitalistisch-marktwirtschaftlichen Weltordnung. Das so verstandene Staatsinteresse deckt sich folglich mit dem Gesamtinteresse des Kapitals an einem sicheren und möglichst hohen Profit. Aus diesem Grund drückt für Poulantzas der Staat der kapitalistischen Gesellschaft letztendlich immer die Interessen der Unternehmerschaft aus und ist daher die Institutionalisierung ihrer Herrschaft.

Wenn von der herrschenden Klasse die Rede ist, so betont Poulantzas stets, gehe es aber in Wirklichkeit um eine Allianz verschiedener Fraktionen und sogar manchmal verschiedener Klassen¹⁰, die trotz ihrer Widersprüche gemeinsam den „Block an der Macht“ bilden. Dieser „bezeichnet die aus den politisch herrschenden Klassen und Fraktionen gebildete widersprüchliche Einheit in ihrem Verhältnis zu einer besonderen Form des kapitalistischen Staats.“ (Poulantzas 1974, 234). Der Machtblock stellt damit eine Einheit von Gegensätzen dar – er fungiert trotz seiner inneren Widersprüche als politischer Akteur (also als Einheit). Da aber die Widersprüche in der ökonomischen Grundstruktur der Gesellschaft verankert sind, kann er sie auch nie überwinden. Wegen dieser Widersprüchlichkeit und daher Instabilität funktioniert dieses Bündnis auf Dauer nur, wenn eine Fraktion darin eine hegemoniale Stellung einnimmt, also den Machtblock unter ihrer Führung vereint. Diese Fraktion garantiert dann das Allgemeininteresse des Bündnisses, aber der Staat berücksichtigt in besonderem Maße eben auch die spezifischen Interessen der hegemonialen Fraktion: „Hegemoniale Klasse ist diejenige, die auf der

¹⁰ Poulantzas nennt vor allem den Landadel als Klasse, die teilweise zum Block an der Macht gehört habe.

Ebene des Politischen durch ihr besonderes Verhältnis zum Staat die Doppelfunktion auf sich vereinigt, einerseits das Allgemeininteresse des Volks-als-Nation zu repräsentieren und andererseits unter den herrschenden Klassen und Klassenfraktionen eine spezifische Dominanz auszuüben.“ (ebd., 139)

Der Begriff der Hegemonie ist hierbei hauptsächlich ein politischer: Es geht schließlich um die Fähigkeit zur Führung innerhalb des Ensembles der Staatsapparate. Das bedeutet auch, dass ökonomische Dominanz sich zwar tendenziell, aber nicht automatisch und auch nicht zwangsläufig in politische Hegemonie übersetzt (Poulantzas 2008a, 206). Gramsci bezeichnete mit Hegemonie die politisch-ideologische Herrschaft einer gesellschaftlichen Klasse über eine andere, zumeist auf der Grundlage materieller Zugeständnisse¹¹ (vgl. zahlreiche Stellen in den Gefängnisheften, z.B. Gramsci 2012, 783). Hegemonie bezeichnet bei Poulantzas oft auch die führende Rolle einer Fraktion gegenüber den anderen Fraktionen der herrschenden Klasse – denn die privilegierte Stellung einer Fraktion bedeutet nicht, dass die anderen Fraktionen nicht an der Herrschaft beteiligt wären und dass ihre Interessen dabei nicht berücksichtigt würden. Für die entwickelten kapitalistischen Länder seiner Zeit konstatierte Poulantzas eine hegemoniale Stellung des monopolistischen Kapitals bei gleichzeitiger Beteiligung auch der mittelgroßen Unternehmen an der politischen Herrschaft (ebd., 207). Während Poulantzas allgemein das Monopolkapital, also die Großunternehmen als hegemoniale Klassenfraktion identifizierte, wird in dieser Arbeit noch weiter differenziert. In Deutschland ist auch innerhalb der großen Unternehmen eine Hegemonie des Industriekapitals festzustellen. In Frankreich ist dies weniger eindeutig, wobei die Banken und Versicherungen hier gegenüber der Großindustrie an Bedeutung gewonnen und sich auch im zentralen Wirtschaftsverband Medef auf Kosten der traditionell mächtigen Industrien durchgesetzt haben. Dies drückt sich jeweils nicht nur in politischer Macht aus, sondern auch in entsprechenden Diskursen, die von den Interessen der jeweils hegemonialen Fraktionen geprägt werden.

Mit politischer Herrschaft einer Klasse ist hier gemeint, dass der Staat strukturell und dauerhaft (also nicht etwa nur aufgrund bestimmter Entscheidungen, seiner momentanen

¹¹ Poulantzas übernimmt diesen Hegemoniebegriff im Wesentlichen, allerdings mit dem wichtigen Unterschied, dass Gramsci die Hegemonie als relativ losgelöst von den politischen Herrschaftsverhältnissen betrachtete und daher auch die Eroberung der Hegemonie durch eine nicht-herrschende gesellschaftliche Gruppe für möglich hielt (Gramsci 2012, 101). Poulantzas widerspricht dem vehement, da für ihn die eine Ideologie nur auf Grundlage der politischen Macht vorherrschen kann (Poulantzas 1974, 202f).

personellen Besetzung usw.) die Interessen bestimmter gesellschaftlicher Klassen gegen die anderer Klassen vertritt. Politische Herrschaft einer Klasse meint bei Poulantzas ausdrücklich nicht, dass diese Klasse unmittelbar über die Staatsapparate die Macht ausübe. Im Gegenteil führt er aus, dass die soziale Herkunft der staatlichen Bürokratie durchaus eine vollständig andere sein kann als die der herrschenden Klasse und prägt darum die Unterscheidung zwischen *regierender* (d.h. das Personal der Staatsapparate stellender) und *herrschender* (d.h. ihre langfristigen Interessen im Staat durchsetzender) Klasse (Poulantzas 1974, 249). Da der Staat kein neutrales Instrument sei, müsse er auch nicht „physisch“ von der herrschenden Gruppe in Besitz genommen werden, um ihn ihren Interessen anzupassen. Poulantzas leugnet andererseits keineswegs die personelle Interpenetration beispielsweise zwischen ökonomischen und politisch-bürokratischen Elitengruppen und hält sie auch nicht für irrelevant. Er gesteht vielmehr zu, dass dadurch die Herrschaftsausübung durch die an der Macht befindliche soziale Gruppe erleichtert wird (Poulantzas 2008a, 210). Gleichzeitig sieht er die Beziehung dieser Gruppe zum Staat aber als eine objektive und die Identität ihrer Interessen mit der Funktion des Staates als eine Folge des Systems selbst. Die Beteiligung von Mitgliedern der ökonomisch herrschenden Gruppe am Staatsapparat sei nicht Ursache, sondern lediglich eine mehr oder weniger kontingente Folge dieser objektiven Koinzidenz (ebd., 209f). In dieser Arbeit wird diese These, wonach sich in den Staatsapparaten Kapitalinteressen ausdrücken, am Beispiel der französischen und deutschen Rolle im Krisenmanagement überprüft. Es wird sich auch hier zeigen, dass die Staatsapparate keineswegs neutrale Instrumente sind, sondern einen eindeutigen Klassencharakter aufweisen. Deutlich erkennbar wird dies hier beispielsweise an der Rolle der EZB und der nationalen Zentralbanken bei der Stabilisierung des kapitalistischen Systems in der Krise und ihrer politischen Festlegung auf das Primat der Preisstabilität, was sich mit den Präferenzen der hegemonialen Kapitalfraktionen deckt. Es wird auch an den verschiedenen Formen der direkten und indirekten Beeinflussung der Politik durch Wirtschaftsverbände auf nationaler und EU-Ebene deutlich, wobei insbesondere die EU-Ebene den Großunternehmen sehr günstige Zugangspunkte bietet.

Weil es innerhalb der herrschenden Klasse und selbst noch innerhalb der hegemonialen Fraktion ständige Interessenwidersprüche gibt, ist es auch gar nicht möglich, dass der Staat immer und überall in ihrem unmittelbaren ökonomischen Interesse fungiert. Vielmehr versteht Poulantzas den bürgerlichen Staat gerade wegen seines Klassencharakters als Staat der kapitalistischen Gesellschaft insgesamt – nicht in dem Sinne, dass er ein imaginiertes Interesse aller

Gesellschaftsmitglieder vertreten würde, sondern als Faktor der Stabilisierung und Aufrechterhaltung dieser Gesellschaft mitsamt der in sie eingeschriebenen Herrschafts- und Unterwerfungsverhältnisse (Poulantzas 1974, 189). Anders formuliert ist der Staat im Wesentlichen Kohäsionsfaktor der Gesellschaft, er vereinheitlicht und stabilisiert den Zusammenhalt dieser Gesellschaft trotz ihrer inneren Widersprüche. Hierbei geht es um Vereinheitlichung in mehrfacher Hinsicht: Es geht um die Kohäsion der verschiedenen Ebenen der Gesellschaft, also die Sorge dafür, dass zwischen Ökonomie, Politik, Ideologie usw. sowie zwischen den institutionellen Ebenen des Staates keine zu großen Gegensätze entstehen; es geht ferner um die Kohäsion innerhalb der herrschenden sozialen Gruppe bei gleichzeitigen Anstrengungen zur Desorganisation der Beherrschten; weiterhin erfüllt der Staat auch eine kohäsionsstiftende Rolle gegenüber den verschiedenen Produktionsweisen, die neben und unter der Dominanz der kapitalistischen Produktionsweise fortwirken; und es geht schließlich auch um die Kohäsion zwischen den verschiedenen Staatsfunktionen ökonomischer, politischer und ideologischer Art, also letztlich um die Formierung einer konsistenten Herrschaftsstrategie, die überdeterminiert (d.h. in letzter Instanz bestimmt) ist durch die Aufgaben der Sicherung der politischen Herrschaft (den „politischen Klassenkampf“) (ebd., 43, 45, 185). In Bezug auf Deutschland und Frankreich in dieser Arbeit zeigt sich diese vereinheitlichende und kohäsionsstiftende Funktion des Staates ebenfalls. Indem die Unternehmerverbände und verschiedenen Staatsapparate auch der Ausarbeitung von strategischen Orientierungen dienen und Möglichkeiten für die Austragung von Differenzen zwischen den verschiedenen Fraktionen bieten, indem letztlich alle Kapitalfraktionen in der Ausarbeitung der staatlichen Politik berücksichtigt werden müssen, wenn auch in sehr unterschiedlichem Maße, wird trotz der bleibenden Widersprüche die Kohäsion des Kapitals insgesamt gefördert.

Diese Rolle als Kohäsionsfaktor widerspricht oftmals den unmittelbaren ökonomischen Interessen einzelner Unternehmen, manchmal sogar der Klasse als Ganzer. Dies kann auch Maßnahmen zugunsten der beherrschten Schichten einschließen, die den kurzfristigen Profitinteressen der Unternehmer zuwiderlaufen (ebd., 188). Diese Rolle kann er aber nur dann ausfüllen, wenn er gegenüber dem Block an der Macht und auch gegenüber der hegemonialen Fraktion darin eine *relative Autonomie* genießt. Diese relative Autonomie besteht „in den verschiedenen widersprüchlichen Maßnahmen, die jede dieser Klassen und Fraktionen mittels ihrer spezifischen Präsenz im Staat und der daraus resultierenden Widersprüchlichkeit erfolgreich in die staatliche Politik einbringen kann“, also in den Widersprüchen, der relativen Autonomie der

Fraktionen der herrschenden Klasse sowie Apparate und Zweige des Staates *gegeneinander* (Poulantzas 2002, 167). Poulantzas nimmt damit ausdrücklich Abstand von Auffassungen, die die relative Autonomie des Staates im Sinne eines Gleichgewichts zwischen den Klassen, einer Relativierung seines Klassencharakters oder einer wirklichen Beteiligung der breiten Massen an der Herrschaft interpretieren (explizit z.B. Poulantzas 1974, 274, 288). Dennoch begünstige die real bestehende relative Autonomie auch Vorstellungen von einer Neutralität des Staates im Sinne eines über den Klassen stehenden Schiedsrichters (ebd., 264). Auch das sei funktional, weil dadurch die relative Autonomie des Politischen vom Ökonomischen verhindere, dass jede ökonomische Forderung (beispielsweise Lohnforderungen) direkt politisch wird, also den Staat betrifft (ebd., 189). Ihre Begrenzung finde freilich die relative Autonomie des Staates in den langfristigen Interessen des Machtblocks, ausgedrückt vor allem durch eine „spezifische Nicht-Intervention in den ‚harten Kern‘ der kapitalistischen Produktionsverhältnisse“ (Poulantzas 2002, 222).

Diese exklusive Zuspitzung des Staatsbegriffs auf die Herrschaft einer Klasse hat erwartungsgemäß zu einigem Widerspruch geführt (s.u.). Andererseits setzte Poulantzas mit der Auffassung der relativen Autonomie aber auch einen klaren Akzent gegen verbreitete Auffassungen, die entweder den bürgerlichen Staat als bloßes Instrument des Kapitals oder als eigenständiges Subjekt verstanden (vgl. Poulantzas 1974, 256, 273; Poulantzas 2002, 158). Die erstere Auffassung, die man als die „instrumentalistische Staatsauffassung“ bezeichnen kann, impliziert, dass es sich bei den Staatsapparaten um zweckneutrale Gebilde handelt, die man als Werkzeug für alles Mögliche benutzen könnte und die nur wegen des politischen Übergewichts einer Geldelite kapitalistischen Interessen dienen. Die letztere Auffassung verkennt dagegen, dass der Staat an sich nicht Quelle der Macht ist, sondern auf den gesellschaftlichen Machtverhältnissen basiert und diese ausdrückt. Daher ist er auch kein Subjekt, sondern die institutionalisierte Herrschaft von Subjekten. Poulantzas wendet sich immer wieder sehr deutlich gegen die Auffassung, dem Staat komme eine eigene Macht zu, die nicht in den Produktionsverhältnissen wurzelt (Poulantzas 1974, 113; Poulantzas 2002, 55). In der relativen Autonomie sieht er dagegen gerade ein Spezifikum von bürgerlich-kapitalistischen Staaten, beispielsweise im Gegensatz zum Feudalismus, in dem die ökonomische Herrschaft unmittelbar mit außerökonomischem Zwang verbunden gewesen sei und die ökonomisch herrschende Klasse zugleich über die Mittel der Staatsgewalt verfüge (Poulantzas 1974, 255). Diese Besonderheit der kapitalistischen Produktionsweise ermögliche gerade erst die Entwicklung von (ebenfalls relativ

eigenständigen) Teilbereichstheorien über gesellschaftliche Instanzen wie den Staat, statt sämtliche Gesellschaftsanalyse in einer allgemeinen Theorie historischer Gesetzmäßigkeiten aufzulösen (ebd., 27). Dies ist auch einer der Gründe, weshalb er darauf besteht, dass es keine Staatstheorie an sich geben kann, sondern nur eine Theorie des Staates einer bestimmten Gesellschaftsformation, also z.B. eine Theorie des Staates der bürgerlichen Gesellschaft (vgl. z.B. Poulantzas 1976, 79; Poulantzas 2002, 49).

In der bürgerlichen Gesellschaft jedenfalls ist der Staat für Poulantzas nach seiner berühmten Formulierung aus der „Staatstheorie“ zu verstehen „als ein Verhältnis, genauer als die materielle Verdichtung eines Kräfteverhältnisses zwischen Klassen und Klassenfraktionen, das sich im Staat immer in spezifischer Form ausdrückt“ (Poulantzas 2002, 159). Dies schließe sowohl das Kräfteverhältnis zwischen Fraktionen des Blocks an der Macht untereinander als auch das Kräfteverhältnis zwischen dem Block und den beherrschten Klassen ein (ebd., 172). Aber auch schon in „Politische Macht und gesellschaftliche Klassen“ finden sich verschiedene ähnliche Formulierungen, was die Kontinuität des Kerns seiner Staatstheorie auch über bestimmte Entwicklungsbrüche hinaus unterstreicht (vgl. bspw. Poulantzas 1974, 43, 47, 75, 185). Die etwas unhandliche Formulierung der „materiellen Verdichtung“ soll wohl einerseits auf den materiellen, verfestigten und eben relativ autonomen Charakter des Staates in Form der Staatsapparate und der Staatsgewalt verweisen, sodass der Staat in der Tat mehr ist als einfach nur das gesellschaftliche Kräfteverhältnis selbst (er hat mithin „eine eigene Dichte und Widerstandskraft“ (Poulantzas 2002, 162); und andererseits darauf hinweisen, dass der Staat als Kohäsionsfaktor der bürgerlichen Gesellschaft gerade auch ein Ort ist, an dem Widersprüche konzentriert aufscheinen und als politische Auseinandersetzungen ausgetragen werden.

Der Verweis auf das Kräfteverhältnis als konstitutivem Bestandteil des staatlichen Herrschaftsverhältnisses impliziert, dass trotz der eindeutigen Einschränkung der Herrschaftsausübung auf die bürgerliche Klasse auch die Interessen der beherrschten Schichten und Klassen in einem gewissen Maße Berücksichtigung finden. Poulantzas fasst dieses komplexe Verhältnis in die Formel, dass die politische Herrschaft im bürgerlichen Staat auf einem „unstabilen Gleichgewicht des Kompromisses“ beruhe (Poulantzas 1974, 190): Auf einem *Kompromiss*, eben weil auch Interessen der nichtherrschenden Gruppen berücksichtigt werden; sie stellt ein *Gleichgewicht* dar, weil die im Rahmen der Kompromisse gemachten Konzessionen die politische Macht selbst nicht berühren – Gleichgewicht also in dem Sinne, dass wesentliche Veränderungen ausgeschlossen sind, nicht im Sinne eines Kräftegleichgewichts zwischen den

Klassen; *unstabil* ist dieses Gleichgewicht, weil die Grenzen des Gleichgewichts durch die politische Situation festgelegt sind, die sich stetig verändern kann.

Dieses Staatsverständnis hat bedeutende Folgen auch für das Verständnis der Funktionen des Staates. Während Althusser lediglich zwischen dem repressiven Staatsapparat und der Pluralität der ideologischen Staatsapparate unterschied, betont Poulantzas die Bedeutung der ökonomischen Staatsfunktionen (z.B. ebd., 49ff). Diese Erweiterung der Theorie ist folgenreich, denn, wie Poulantzas schreibt, bedeutet die reduktionistische Auffassung, „dass der Staat nur wirkt, insofern er untersagt, ausschließt, verhindert, auferlegt; oder insofern er betrügt, fälscht, verbirgt oder glauben macht“, dass der Staat keine eigene positive, gestaltende Rolle spielen kann, sondern nur den Rahmen setzt und, eben über Repression und Ideologie, störende Einflüsse verhindert (Poulantzas 2002, 59). Poulantzas ist dagegen der Auffassung, dass der Staat wegen seines Agierens im Feld eines instabilen Kompromisses eine Reihe positiver materieller Zugeständnisse zugunsten der beherrschten Klasse gewährt, in denen oftmals ein hauptsächlich Grund für die erfolgreiche Organisation von Konsens zu suchen ist (ebd., 60, 107). Außerdem argumentiert er, dass Althusser durch die Vernachlässigung des ökonomischen Staatsapparates entgehe, dass dieser auch ein Ort ist, in dem sich die Macht der herrschenden Klasse in besonderem Maße konzentriert (ebd., 63)¹² und dass die ökonomischen Funktionen des Staates auch den Handlungsspielraum der anderen Staatsfunktionen begrenzen (ebd., 197f). Der Staat steht für ihn nicht außerhalb oder neben der Sphäre des Ökonomischen, sondern konstituiert diese immer schon mit und ist in ihr aktiv, letztlich vor allem, um den inhärenten Krisentendenzen kapitalistischer Produktions- und Verteilungsverhältnisse entgegenzuwirken (ebd., 45ff, 203).

Trotz der Vielzahl seiner Apparate und Institutionen und ihrer Widersprüche untereinander spricht sich Poulantzas immer wieder gegen die Vorstellung einer Parzellierung der politischen Macht¹³ in verschiedenen Zentren aus. Für ihn ist die Staatsmacht einheitlich und der Staat ist

¹² Poulantzas spricht in diesem Kontext vom ökonomischen Staatsapparat als einem „der privilegierten Sitze der monopolistischen Fraktion“ (Poulantzas 2002, 200).

¹³ Poulantzas bringt seine These der Einheit der Staatsmacht beispielsweise gegen Machtbegriffe in Stellung, die von Macht als einem Nullsummenspiel ausgehen, so etwa C. Wright Mills. Demnach hat jede Gruppe in der Gesellschaft so viel Macht wie die andere nicht hat. Poulantzas hält dagegen, dass die Gesellschaft sich nicht einfach auf zwei polar gegenüberstehende Klassen reduzieren lässt, dass verschiedene Formen der Macht durch die Nullsummentheorie nicht zu unterscheiden sind und dass schließlich eben auch die Einheit der Macht in Beziehung zum Staat vernachlässigt werde, die der Grund dafür sei, dass Macht nicht einfach aufgeteilt werden könne (Poulantzas 1974, 116ff).

„Faktor der politischen Einheit des Machtblocks unter dem Schutz der herrschenden Klasse oder Fraktion“ (Poulantzas 1974, 299). Die besondere Kohärenz der Institutionen im Sinne ihrer Vereinheitlichung durch die Staatsmacht sei, neben der relativen Autonomie, eine der Besonderheiten des bürgerlichen Staates im Gegensatz zu früheren Staatstypen, die diese Kohäsion nicht kannten, sondern sich aus einer Pluralität der Machtzentren gewissermaßen zusammensetzten (ebd., 255). Aus dieser Auffassung von der Einheit der Staatsmacht folgt, dass die Hegemonie einer Fraktion nicht einfach bedeuten kann, den größeren Teil der Macht innezuhaben. Die politische Einheit der Staatsmacht bleibe auch unter der Schirmherrschaft einer hegemonialen Gruppe gewahrt und sie entspreche dann den Interessen dieser Gruppe. Dadurch werde der Staat aber nicht im engen Sinne zum Werkzeug der hegemonialen Gruppe, sondern behalte ihr gegenüber seine relative Autonomie (ebd., 297). Hegemonie bedeute vielmehr, dass eine bestimmte Gruppe ihre Interessen in ideologischer Form erfolgreich als Verkörperung des Allgemeininteresses ausbeute und so die anderen herrschenden Fraktionen wie auch die beherrschten Klassen dazu bringe, ihre führende Stellung mitzutragen (ebd., 220ff).

Dieses Staatsverständnis ist relevant, wenn die aktuelle Situation der europäischen Integration und die Übertragung vieler staatlicher Aufgaben auf die Ebene der EU analysiert werden. Die EU ist von einigen Autoren mit Berufung auf Poulantzas als entstehende Staatlichkeit und „Verdichtung zweiter Ordnung“ bezeichnet worden (Brand et al. 2007). Es ist allerdings fraglich, ob Poulantzas für einen solchen Staatsbegriff wirklich die richtige Referenz ist, da die These einer europäischen Staatlichkeit, die oberhalb des Nationalstaats existiert, mit dem für Poulantzas zentralen Argument der Einheit des Staates schwer vereinbar ist. Schließlich zeigen auch die empirischen Ergebnisse dieser Arbeit, dass die Herausbildung des Institutionengebildes der EU nicht dazu geführt hat, den Nationalstaat als zentralen Ort der Klassenauseinandersetzungen und Strategiebildungen abzulösen. Im Gegenteil ist eher zu konstatieren, dass in der Krise die nationalstaatlichen Gegensätze sichtbarer werden und sogar den Zusammenhalt des Staatenbündnisses EU infrage stellen können. In welchem Sinne daher von „Staatlichkeit“ zu sprechen ist, wenn bestimmte vormals nationalstaatliche Aufgabenbereiche von supranationalen Institutionen übernommen werden, ohne dass diese jedoch auf einer „transnationalen Gesellschaft“ oder transnationalen Klassenstrukturen basieren würden und auch über kein von den

Staaten unabhängiges Gewaltmonopol verfügen, ist zu hinterfragen. Dies wäre genauer an anderer Stelle zu analysieren.

Die Hegemonie einer bestimmten Gruppe drückt sich für Poulantzas nicht nur in der Durchsetzung ihrer politischen und ökonomischen Interessen, der Vorherrschaft ihrer weltanschaulichen Perspektive und besonderen Beziehungen zu den Staatsapparaten aus, sondern in einer bürgerlichen Demokratie tendenziell auch auf der politischen Bühne und im Parlament. Dies bedeute aber zumeist nicht, dass eine bestimmte politische Partei, die mit der hegemonialen Fraktion in besonderer Weise zusammenhängt, alleine die Führung übernimmt. Vielmehr folgt Poulantzas hier einer Überlegung von Marx, der zufolge die bürgerliche Republik mit einem pluralistischen politischen System die einzige Staatsform darstellt, in der die herrschende Klasse ihre Widersprüche im regulierten Rahmen austragen kann. Daher sei sie auch die einzige Staatsform, in der die Herrschaft der gesamten bürgerlichen Klasse möglich sei, ohne dass eine Fraktion die anderen von der Herrschaft ausschließe (Poulantzas 1974, 284). Zudem warnt Poulantzas vor mechanistischen Kurzschlüssen, die von Veränderungen in der politischen Öffentlichkeit automatisch auf Verschiebungen der Hegemonie von einer Gruppe auf eine andere schließen oder umgekehrt (ebd., 249).

Poulantzas zeigt, dass mit der strukturalistischen Methode für eine Analyse des Politischen grundlegende Erkenntnisse gewonnen werden können. Zugleich ist aber der Doppelcharakter gesellschaftlicher Strukturgesetze, gleichzeitig immer auch Bewegungsgesetze zu sein (so schon Marx 1962a, 16), bei Poulantzas tendenziell zu kurz gekommen. Der Prozesscharakter sozialer Beziehungen wird aufgrund des starken Fokus auf die Gliederung der Struktur nur unzureichend berücksichtigt. Dadurch ist es nicht ganz von der Hand zu weisen, dass, wie Miliband kritisiert hat, die Begriffe teilweise zu leeren Metaphern werden: Die Determiniertheit in letzter Instanz der Politik durch ökonomische ‚Strukturen‘ kann schließlich nichts anderes bedeuten, als dass sich die grundlegenden Bewegungsgesetze der kapitalistischen Produktionsweise auf lange Sicht trotz und wegen der ungleichzeitigen Entwicklungen in den anderen autonomen Instanzen schließlich durchsetzen. Diese müssen sich aber konkret empirisch nachvollziehen lassen.

Die hier mit kritischer Referenz auf Poulantzas vertretene Staatsauffassung verortet also den Staat jeweils im Kontext der konkreten ökonomischen Strukturen, der Strategien der Kapitalakkumulation und Klassenkonstellationen. Seine Analyse ist somit immer konkret und

empirisch zu leisten. Diese Auffassung steht im direkten Widerspruch zu jeder Vorstellung einer abstrakt-logischen „Staatsableitung“.

Auch die Rolle der in die ökonomischen Strukturen eingreifenden Wirtschaftspolitik als einer Form des Handelns der herrschenden Gruppe wäre stärker zu berücksichtigen. Zwar betreffen ihre Auswirkungen die ökonomische Sphäre und müssen daher keinen zentralen Platz in einer Theorie des Politischen einnehmen, wie Poulantzas sie entwickelt. Gleichzeitig werden dadurch aber immerhin die ökonomischen Strukturen, die Poulantzas ja für letztlich determinierend hält, beständig umgestaltet, was wiederum Auswirkungen auf die politische Sphäre haben muss. Auch das ist als ein Aspekt der „konstitutiven Präsenz des Politischen in den Produktionsverhältnissen und ihrer Reproduktion“ (Poulantzas 2002, 47) zu verstehen und müsste über diese zutreffende, aber allgemeine Bestimmung hinaus entwickelt werden.

Althusser's wissenschaftliches Projekt bestand unter anderem in dem Anspruch, dem Historischen Materialismus den ‚Historizismus‘ auszutreiben. Damit einher ging eine tendenzielle Eliminierung der Einflüsse von Hegels dialektischer Geschichtsphilosophie. Eine ‚Enthegelianisierung‘ der kritischen Gesellschaftstheorie musste aber wohl zwangsläufig auch den dynamischen, dialektischen Charakter der Theorie beeinträchtigen. Poulantzas ist von Anfang an dem Strukturalismus Althusser's nur teilweise gefolgt und kam auch schon in „Politische Macht und gesellschaftliche Klassen“ zu einem Ansatz, der stärker die Autonomie der politischen und ideologischen Instanzen berücksichtigt. Dies gelang ihm vor allem, weil er die Rolle des Staates im Ökonomischen mitberücksichtigte und genauer auf die Widersprüche innerhalb der Klassen einging, die für ihn die Träger der sozialen Strukturen sind (Poulantzas 1974, 60). Während er dort aber trotzdem noch deutlich zu einer Ableitung des Staates aus dem abstrakten Konzept der Produktionsweise mit ihren verschiedenen Ebenen tendiert, betont er in seinem späteren Werk „Staatstheorie“ deutlicher, dass Staaten immer auch ein umkämpftes Terrain darstellen und daher nicht ohne den Bezug auf konkrete Klassenauseinandersetzungen analysiert werden können (Poulantzas 2002, 54; Martin 2008, 15).

Dennoch blieb auch sein entschärfter Strukturalismus nicht ohne Widerspruch. In einer von 1969 bis 1976 in der britischen *New Left Review* geführten Kontroverse mit Ralph Miliband und Ernesto Laclau warf ersterer Poulantzas einen „structural super-determinism“ (Miliband 1970, 57) und „structuralist abstractionism“ (Miliband 1973, 87) vor. In seiner Theorie sei letztlich jede staatliche Handlung bis ins Detail total von den objektiven Verhältnissen bestimmt, die Bürokratie sei nur noch willenloser Exekutor einer ihr vom System aufgezwungenen Politik.

Auch das Eingeständnis der ‚relativen Autonomie‘ der Politik ändere nichts daran, dass die Staatsmacht bei ihm einfach die Macht einer Klasse sei und der Staat ihr damit vollständig untergeordnet (ebd.).

Sicherlich ist die Kritik von Miliband überzogen: Die prominente Stellung, die gerade die Widersprüche in der Gesellschaft und auch innerhalb der Klassen in der Staatstheorie von Poulantzas einnehmen, lässt keine Auslegung einer unmittelbaren und widerspruchsfreien Unterwerfung des Staates unter das Kapital zu. Dennoch ist ihm zuzustimmen, dass der Begriff der relativen Autonomie bei Poulantzas immer noch etwas zu strukturalistisch und ökonomistisch ist. Die relative Autonomie der politischen Instanz ergibt sich nicht allein aus der Fraktionierung der bürgerlichen Klasse und erschöpft sich dementsprechend auch nicht darin, das langfristige allgemeine Kapitalinteresse gegenüber den individuellen Kapitalen durchzusetzen. Es spielen im konkreten Fall immer auch weitere Faktoren eine Rolle, die innerhalb gewisser, wenn auch relativ eng gesetzter und sich tendenziell wohl verengender Grenzen, eine Autonomie der Staatsapparate gegenüber dem Ökonomischen bewirken: Es sind dies z.B. historische Traditionen politischer oder kultureller Art, personelle Faktoren, die organisatorische Eigenlogik von Staatsapparaten (beispielsweise den bürgerlichen Parteien), persönliche oder andere nicht auf Kapitalfraktionen reduzierbare Rivalitäten.

Gegen Ende seines Lebens zeichneten sich bei Poulantzas eine zumindest partielle Abkehr von seinen früheren Grundpositionen und eine prononciertere Distanzierung vom Strukturalismus ab (Poulantzas 1979). Diese wurden aber teilweise mit einem Verlust an analytischer Tiefe erkauft, was die Untersuchung der Strukturen angeht sowie einem Verlust an analytischer Schärfe der Begriffe. Auch in der „Staatstheorie“, seinem Spätwerk, ist dieser Wandel bemerkbar: Die Analyse der ‚Strukturen‘ ist weniger detailliert als in „Politische Macht und gesellschaftliche Klassen“ und indem die Möglichkeit einer graduellen Transformation des Staates weg von der Herrschaft der bürgerlichen Klasse dargelegt wird (Poulantzas 2002, 278-294), nähert Poulantzas sich de facto einem ‚instrumentalistischen‘ Staatsbegriff an, wonach der Staat letztlich doch neutral ist und daher nicht zwingend mit dem Kapitalismus zusammenhängt¹⁴.

¹⁴ Die theoretische Begründung lieferte er in einem Interview kurz vor seinem Tod nach: Darin stellt er die Auffassung vom Staat als Verdichtung der Kräfteverhältnisse der Auffassung etwa Gramscis entgegen, in der der Staat als ‚geschlossener Ort‘ betrachtet werde (Poulantzas 2008b). Wäre er bei seiner früheren Auffassung geblieben, derzufolge die Staatsmacht einheitlich ist und in den Produktionsverhältnissen wurzelt, hätte er zwischen seiner Auffassung und der Gramscis keinen Widerspruch finden können.

Dies verdeutlicht, dass der Versuch Poulantzas', die partielle strukturalistische Versteinierung der Theorie dialektisch aufzubrechen, im Kern gescheitert und ins andere Extrem umgeschlagen ist, nämlich in die Relativierung des objektiven Herrschaftscharakters des Staates, in die Vernachlässigung der spezifischen Kohärenz des bürgerlichen Staates (das Parlament als Ausgangspunkt eines schrittweisen Machtwechsels) und schließlich in die Überdehnung seiner relativen Autonomie, die somit tendenziell zu einer absoluten wird.

Diese Tendenz lässt sich jedoch vor 1979 eher in Ansätzen erkennen und ändert nichts Grundsätzliches an der starken staatsrechtlichen Kontinuität, die sich über die Jahre durch das Werk von Poulantzas zieht. Dieser im Kern gleichbleibende Theoriebestand bleibt ein sehr umfassendes staatsrechtliches Fundament, das in besonderem Maße geeignet erscheint, die Untersuchung des sozialen Charakters von Politik anzuleiten.

Wenn das staatsrechtliche Werk von Poulantzas für eine historisch-materialistische Analyse von politischen Prozessen fruchtbar gemacht werden soll, muss einerseits die Rolle gesellschaftlicher Auseinandersetzungen und vor allem des Agierens von Klassenakteuren stärker im Mittelpunkt der Analyse stehen. Zwar spricht Poulantzas über den Staat als Verdichtung von Kräfteverhältnissen, aber inwiefern sich dadurch auch die „Strukturen“, also die Staatsapparate, in ihrer Funktionsweise ändern, sollte dabei stärker beachtet werden. Vor allem ist auch der enge Zusammenhang des Staates in seiner Entwicklung mit der krisenhaften Akkumulationsdynamik der kapitalistischen Ökonomie, die ständige Anpassung an die sich verändernden Erfordernisse der Kapitalverwertung und daraus erwachsenden gesellschaftlichen Widersprüche bei Poulantzas unterbelichtet.

Allgemein ist der schwache empirische Bezug ein weiteres Problem des Werks von Poulantzas, vor allem der allgemein staatsrechtlichen Teile davon. Dies liegt zum Teil an der bereits oben kritisch diskutierten strukturalistischen Ontologie, die dazu tendiert, staatsrechtliche Kategorien eher allgemein-theoretisch herzuleiten, statt sie aus der Empirie herauszuarbeiten. Dadurch liefert die Theorie für die Zwecke dieser Arbeit oftmals eher allgemeine Anregungen, die aber immer anhand der empirischen Untersuchung überprüft werden müssen.

3.6 Perspektiven auf die interdependente Entwicklung des Kapitalismus in Frankreich und Deutschland

Zur Analyse der Strukturmerkmale der kapitalistischen Gesellschaftsformationen in Deutschland und Frankreich und ihrer Interdependenz bieten die unter dem Titel „Modell-Deutschland-Ansatz“ zusammengefassten Arbeiten einer Reihe von Konstanzer Wissenschaftlern einen hilfreichen Ausgangspunkt. Die Arbeiten des Konstanzer Zusammenhangs befassen sich in erster Linie mit dem Kapitalismusmodell der Bundesrepublik, mit einem besonderen Fokus auch auf das Verhältnis zu Frankreich. Dies macht sie für diese Arbeit doppelt interessant, da nicht nur der darin zugrunde gelegte Ansatz als Anregung genutzt werden kann, sondern auch die konkreten empirischen Ergebnisse von großem Interesse sind. Auch weil dieser Forschungszusammenhang seit den 1990er Jahren keine Publikationen mehr produziert hat wird es zudem notwendig sein, die Ergebnisse von Untersuchungen mit anderem theoretischem Hintergrund zuzurrate zu ziehen (etwa aus der komparativen Kapitalismusforschung), ohne dabei zwangsläufig deren theoretische Grundannahmen und Fragestellungen zu übernehmen.

Der „Modell-Deutschland-Ansatz“ entstand Ende der 1970er Jahre als Ergebnis mehrjähriger Diskussionen innerhalb einer Gruppe von Wissenschaftlern, die damals an der Konstanzer Universitäten zu teils sehr unterschiedlichen Themen arbeiteten. Insbesondere ließ sich eine Forschergruppe um Gilbert Ziebura, die sich mit Theorien der internationalen Arbeitsteilung und Strukturproblemen der deutsch-französischen Beziehungen befasste (Christian Deubner, Gerd Junne, Udo Rehfeldt, Frieder Schlupp) von einer anderen Gruppe (Josef Esser, Wolfgang Fach, Werner Väth, Klaus Erdmenger) unterscheiden, die sich ursprünglich vor allem mit Problemen der Krisenbearbeitung in der deutschen Stahlindustrie befasste (Simonis 1998, 258).

Der Begriff „Modell Deutschland“ war ursprünglich eine Parole der SPD in ihrem Bundestagswahlkampf von 1976. Die Konstanzer Wissenschaftler standen der in diesem politischen Slogan implizierten Idealisierung des westdeutschen Kapitalismusmodells und dem Ignorieren von Widersprüchen zwar von vornherein skeptisch gegenüber, griffen ihn aber dennoch auf mit dem Anspruch, gerade die damalige relative Stabilität des westdeutschen Kapitalismus zu untersuchen und für die Zukunft kritisch zu hinterfragen (ebd., 258f).

Eine wichtige Rolle spielte in den 1970er Jahren die Debatte um das relative ökonomische Zurückfallen Frankreichs gegenüber der Bundesrepublik, wobei sich die Konstanzer Wissenschaftler vor allem gegen die an Einfluss gewinnenden monetaristischen Ansätze wandten, die den französischen Rückstand in erster Linie auf die höhere Inflation zurückführten. Demnach hätten die ständigen Aufwertungen der Deutschen Mark in der BRD die exportorientierten Unternehmen zu Rationalisierungsmaßnahmen gezwungen, um ihre preisliche

Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten; zudem hätten die verbilligten Importe Preise und Löhne gedämpft und somit wiederum die geldpolitische Stabilität erhöht, ohne die Exporte zu beeinträchtigen. In Frankreich hätten dagegen die ständigen Abwertungen des Franc eine „Inflationsmentalität“ gefördert, wobei Unternehmen die Abwertungen zur Vergrößerung ihrer Gewinnmargen genutzt hätten, ohne Investitionen in ihre Konkurrenzfähigkeit zu tätigen. Aus Sicht der Konstanzer Forscher war diese Erklärung zwar nicht vollständig falsch, aber doch stark reduktionistisch und monokausal. Ihre zentrale These war, dass die Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft sich nicht in einzelnen Daten erfassen lasse, sondern von einem Wechselspiel äußerer und innerer Bedingungen abhängt. Dabei sind innergesellschaftliche Bedingungen wie die industriellen Beziehungen relevant, stehen aber in einem kausalen Kontext mit „äußeren“, also die nationalen Grenzen überschreitenden Einflussfaktoren, insbesondere der Stellung des Landes in der internationalen Arbeitsteilung (Ziebura 1997, 292f).

Für Simonis (1998, 266) besteht „Die Grundidee des Modell-Deutschland-Ansatzes (...) in der Annahme, daß die Entwicklung (ökonomisch, sozial, politisch) nationaler Gesellschaften (...) nur im Rahmen der historischen Entfaltung und der Dynamik des kapitalistischen Welt-systems erklärt werden kann“. Gleichzeitig gingen die Autoren davon aus, dass staatliche Politik in einer relativen Autonomie zu ökonomischen Prozessen steht, sich also nicht direkt aus ihnen deduzieren lässt. Die Veränderung der wirtschaftlichen Bedingungen modifiziert demnach den Handlungskorridor der Politik, aber die politische Bearbeitung dieser Bedingungen ist nach wie vor Gegenstand politischer Auseinandersetzungen und nicht einfach aufgrund fixer Zwänge vorgegeben.

Von Esser, Fach und Simonis (1980) wurde wenig später eine dritte Prämisse hinzugefügt: Im Anschluss an die in einigen Ländern der Dritten Welt (besonders, aber nicht nur in Lateinamerika) diskutierten dependenztheoretischen Ansätze und die französische Regulationsschule wurde ein Zentrum-Peripherie-Modell übernommen und auf die bundesdeutsche Gesellschaft übertragen. Hier ging es freilich nicht um internationale Abhängigkeitsverhältnisse, sondern um eine innergesellschaftliche Spaltung in einen weltmarktorientierten Kern und einen marginalisierten gesellschaftlichen Bereich, der mit der Krise des fordistischen Wachstumsmodells an Bedeutung gewann. Der „Kern“ wurde dabei durch eine Interessenkonvergenz der exportorientierten Unternehmen mit den von ihnen bezahlten Kernbelegschaften der Arbeiterschaft gebildet. Daneben bildete sich aber eine wachsende Gruppe von Arbeitslosen und prekär Beschäftigten. Dieser sozioökonomische Wandel konnte im Verständnis des Modell-Deutschland-

Ansatzes nur durch die strukturellen Veränderungen des westdeutschen Kapitalismusmodells erklärt werden (Simonis 1998, 261f).

Da es sich hierbei eher um Grundannahmen als um ein kohärentes Modell handelt, sahen die Konstanzer in ihrem Analyserahmen einen relativ losen Ansatz und keine neue Theorieschule. Der Ansatz verstand sich auch insofern als offen, als er Impulse und Elemente der verschiedenen konkurrierenden gesellschaftstheoretischen Schulen der Zeit aufnahm und miteinander zu einer Synthese zusammenfügte: Neben den bereits genannten dependenz- und regulationstheoretischen Arbeiten werden von Simonis vor allem die französische Annales-Schule in der Geschichtswissenschaft und die von Immanuel Wallerstein entwickelte Weltsystemtheorie genannt. Der theoretische Kern des Ansatzes setzt sich somit aus verschiedenen Überlegungen über die hierarchische Struktur der internationalen Arbeitsteilung, über die relative Autonomie des Staates, über Zentrum-Peripherie-Beziehungen innerhalb einzelner nationaler Gesellschaften und über den Korporatismus zusammen (ebd., 265f). Dieses umfassende theoretische Instrumentarium erlaubte es, ökonomistische und methodologisch nationalistische Verengungen zu vermeiden, wie sie beispielsweise in den herrschenden modernisierungstheoretischen Ansätzen dominierten (z.B. Rostow 1971). Auch gegenüber neueren Ansätzen wie dem ‚*Varieties of Capitalism*‘-Modell (Hall/Soskice 2001), das durch seine institutionalistischen und vom methodologischen Individualismus geprägten Annahmen für die widersprüchliche Dynamik gesellschaftlicher Verhältnisse tendenziell blind bleibt, bietet der Konstanzer Ansatz bis heute handfeste Vorteile in der Analyse von Kapitalismusmodellen. Ziebura (1997, 11) formuliert den Anspruch kritischer Forschung, durch die historische Untersuchung gerade verdinglichte gesellschaftliche Verhältnisse zu entmystifizieren. Man dürfe „nicht nur Oberflächenphänomene analysieren, sondern reale Machtverhältnisse und Interessenkonstellationen“.

Wenn der Modus der Integration in die internationale Arbeitsteilung entscheidend ist für das Verständnis der Entwicklung nationalstaatlich verfasster kapitalistischer Zusammenhänge (‚Kapitalismusmodelle‘), stellt sich die Frage, in welchen sozialen Verhältnissen die Asymmetrien, Ungleichzeitigkeiten und Abhängigkeiten zwischen verschiedenen Ländern vor allem begründet liegen. Diese Frage ist von verschiedenen theoretischen Ansätzen wiederum sehr unterschiedlich beantwortet worden. Der Modell-Deutschland-Ansatz richtet seinen Fokus auf die historisch herausgebildeten, bereits in der Industriellen Revolution des späten 19. Jahrhunderts angelegten Verhältnisse zwischen verschiedenen Wirtschaftssektoren die in ihrer Gesamtheit ein unterschiedliches Maß an Kohärenz aufweisen. Mit sektoraler Kohärenz scheint hier vor

allem das Ineinandergreifen verschiedener wirtschaftlicher Prozesse innerhalb der verschiedenen Branchen und in ihrem Verhältnis zueinander gemeint zu sein, das sowohl durch Synergieeffekte die Effizienz erhöht, als auch die Abhängigkeit der Produktionsprozesse von Importen verringert. Eine wichtige Rolle spielt dabei das Verhältnis von modernisierten und rückständigen Sektoren, sowie das Verhältnis von Kapitalakkumulation und politischen Herrschaftsbeziehungen. Von tendenziell zunehmender Bedeutung ist mit der Internationalisierung des Austauschs dabei die internationale Dimension dieser Beziehungen (Ziebura 1997, 292f).

Auf die größten Vorteile kann sich diejenige Volkswirtschaft stützen, die historisch auf einem sektoralen Spezialisierungsprofil beruht, das sich den ständig veränderten Anforderungen der internationalen kapitalistischen Konkurrenz anpasst und durch eine hohe Kohärenz der Wirtschaftsstruktur geprägt ist. Genau hier verortet der Konstanzer Ansatz grundlegende Unterschiede zwischen dem (west)deutschen und dem französischen Wachstumsmodell. In der zweiten industriellen Revolution Ende des 19. Jahrhunderts bildeten sich in Deutschland enorm starke, weltweit konkurrenzfähige Exportindustrien heraus, die in vielen Bereichen internationale Monopolstellungen erringen konnten. Die in dieser Zeit errungenen starken Positionen in den Bereichen Elektrotechnik, Chemie und Maschinenbau sind bis heute, ergänzt noch um die Autoindustrie, maßgeblich für die deutsche Exportstärke. Nach 1945 konnte dann ein innergesellschaftlicher Kompromiss zwischen Exportindustrie und Facharbeitern erreicht werden, der eine ständige Anpassung der Arbeitskraft auf der Grundlage eines effizienten Ausbildungssystems ermöglichte und mit dazu beitrug, die deutsche Spitzenstellung bei den hochtechnologischen, am oberen Ende der Wertschöpfungskette angesiedelten Exporten zu erreichen. Schließlich hat sich im ‚Modell Deutschland‘ auch eine besondere Herrschaftskonstellation herausgebildet, in der die auf den Binnenmarkt ausgerichteten Produktionszweige den hochkonzentrierten Exportunternehmen wirtschaftlich und politisch untergeordnet wurden (Simonis 1998, 260; Schlupp 1979; Simonis 1979).

In Frankreich standen dem spiegelbildliche Strukturnachteile gegenüber: Eine strukturelle Abhängigkeit von Investitionsgüterimporten aus der BRD sowie eine im Vergleich zu dieser auffällige sektorale Heterogenität. Der Modell-Deutschland-Ansatz konstatiert somit eine strukturelle ökonomische Überlegenheit des ‚Modells Deutschland‘ gegenüber dem französischen Kapitalismusmodell, die sich auf einen umfangreicheren und kohärenteren Produktionsapparat, eine stärkere internationale Orientierung der Produktion, sowie eine Spezialisierung auf die Wachstumsbranchen in den Industrieländern stützte (Ziebura 1997, 295).

Dieser Ansatz, der seine Untersuchung einerseits sehr umfassend und verschiedene Aspekte der politischen Ökonomie einbeziehend anlegt, andererseits aber auch gerade in den ökonomischen Beziehungen tief in die Strukturen jenseits der aggregierten Daten etwa der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung und Außenhandelsstatistiken eindringt, scheint somit besonders gut geeignet zu sein, die vielschichtige asymmetrische Interdependenz zwischen Deutschland und Frankreich zu fassen. Zwar befassen sich die Arbeiten, die dem Ansatz folgen, hauptsächlich mit Deutschland und nur in zweiter Linie mit Frankreich. Als konzeptueller Ausgangspunkt ist er dennoch über das deutsche Beispiel hinaus sinnvoll anwendbar. Besonders ein Forschungsvorhaben wie das vorliegende, das den Interessenlagen der verschiedenen Kapitalfraktionen nachgeht, erfordert ein Verständnis der jeweiligen strukturellen Stellung, die bestimmte Wirtschaftssektoren in den jeweiligen Ländern und im internationalen bzw. europäischen Kontext spielen. So macht es beispielsweise für eine Untersuchung der Europastrategien deutscher Großkonzerne, der Widersprüche und Kräfteverhältnisse zwischen ihnen, in der Tat einen Unterschied, ob die konzentrierte und zentralisierte Exportindustrie bereits aufgrund ihrer strukturellen ökonomischen Stellung eine führende Stellung in der Gesamtwirtschaft einnimmt oder nicht. Gleichzeitig ermöglicht ein wirtschaftstheoretisch derart fundiertes Verständnis der internationalen Beziehungen, politische Kräfteverhältnisse unter anderem auch als Ausdruck wirtschaftlicher Machtverteilung zu analysieren. Unbefriedigende Sichtweisen, die asymmetrische Rollenverteilungen zwischen den Ländern im Krisenmanagement vor allem auf die Kompetenz einzelner Personen oder politische Traditionen einengen, lassen sich so vermeiden. Ebenfalls problembeladen wären andererseits aber auch Erklärungsansätze, die ökonomische Prozesse unmittelbar ins Politische ‚übersetzen‘.

Um das schwierige Verhältnis zwischen ökonomischen Strukturen und politischen Prozessen sowie Klassenhandeln befriedigend erfassen zu können, ohne einer der Seiten ein Übergewicht einzuräumen, muss der theoretische Zugang daher um staats- und klassentheoretische Überlegungen erweitert werden.

Für die Fragestellungen dieser Arbeit bieten die Analysen der Konstanzer Schule vor allem einen Ansatz zur Untersuchung der langfristigen Strukturen kapitalistischer Entwicklung in Deutschland und Frankreich. Indem die heutige Situation vor dem Hintergrund einer jahrzehntelangen Geschichte der ökonomischen Interdependenz der beiden Länder untersucht wird, können auch die über längere Zeiträume wirksamen Strukturbedingungen in den Blick genommen werden, die verständlicher machen, wie der deutsche Kapitalismus in der Krise nach 2008

seinen wirtschaftlichen Vorsprung gegenüber Frankreich ausbauen und sich in den politischen Streitpunkten auf EU-Ebene durchsetzen konnte.

3.7 Überlegungen zur Operationalisierung und Bezug zur Forschungsfrage

Die empirische Analyse muss, um von der Theorie angeleitet werden zu können, die abstrakten Begriffe der Theorie so operationalisieren, dass sie im konkreten Fall den Erkenntnisprozess strukturieren können und schließlich auch an der Empirie gemessen und überprüft werden können. Dabei stellt die Analyse insgesamt eine Einheit dar in dem Sinne, dass alle ihre Bestandteile miteinander zu einem Gesamtbild verbunden sind. Dennoch lassen sich drei Ebenen der Analyse unterscheiden, um den Gang der Analyse besser zu veranschaulichen.

3.7.1 Politökonomische Strukturbedingungen

Zunächst ist eine Analyse der politökonomischen Strukturbedingungen erforderlich, innerhalb derer Akteure sich bewegen und Prozesse sich vollziehen. Dazu zählen die jeweils spezifischen institutionellen, wirtschafts- und soziostrukturellen sowie politischen Bedingungen der ökonomischen Reproduktion in Deutschland und Frankreich: Die Formen des Korporatismus, ökonomische Grunddaten, die ökonomische Stärke deutscher und französischer Unternehmen in der globalen Konkurrenz, wohlfahrtsstaatliche Institutionen, Interfirmenbeziehungen, das Finanzsystem, die *corporate governance* usw. Inspiriert durch die Arbeiten des Modell-Deutschland-Ansatzes werden ebenfalls Faktoren wie die sektorale Spezialisierung und Kohärenz der Produktionsstruktur sowie die Einbindung der beiden Volkswirtschaften in die internationale Arbeitsteilung zu berücksichtigen sein. Von besonderer Bedeutung wird dabei schließlich das Geflecht aus politökonomischen Beziehungen zwischen Deutschland und Frankreich in seiner historischen Genese und Entwicklung sein. Dazu gehören auch die damit einhergehenden Komplexe aus Staat, herrschender Klasse und Zivilgesellschaft, die sich in Frankreich und Deutschland unterscheiden und die unterschiedlichen europapolitischen Rollen der beiden Staaten prägen. Für die Entwicklung politischer Strategien und die Fraktionierung des Kapitals sind auch die Entwicklung der Unternehmenslandschaft, ihre Zusammensetzung (die Rolle kleiner,

mittlerer und großer Unternehmen sowie der verschiedenen Branchen) und das relative Gewicht von Industriekapital einerseits und Finanzkonzernen andererseits wichtige Aspekte der Struktur.

Zu den Strukturbedingungen sind ebenfalls der Kontext und das Institutionengefüge der europäischen Integration zu zählen. Bedeutsamer als die institutionelle Form ist dabei der gesellschaftliche Charakter der europäischen Institutionen und Prozesse, die als das Resultat von Auseinandersetzungen zwischen Klassenkräften, sowohl zwischen Arbeit und Kapital, als auch zwischen verschiedenen Kapitalfraktionen und ihren Strategien zu verstehen sind. In diesem Sinne ist hier vor allem von Interesse, inwiefern die unterschiedlichen Maßnahmen und neuen EU-Institutionen, die im Zuge des Krisenmanagements geschaffen wurden, Ausdruck und Ergebnis der gesellschaftlichen Auseinandersetzungen in der EU sind und inwiefern sie andererseits wiederum den politischen Kontext entscheidend verändern, in dem die Interessenkonflikte zwischen Klassen, Klassenfraktionen und Staaten ausgetragen werden.

Hierfür wird auf die Arbeiten der Konstanzer Schule, außerdem auf Literatur zu den Finanz- und *corporate governance*-Systemen der beiden Länder, Analysen zur Entwicklung der sektoralen Zusammensetzung der Produktionsapparate und zur internationalen Handelsintegration Deutschlands und Frankreichs, den Determinanten ihrer Außenhandelsposition, sowie zur Eigentümerstruktur des Kapitals in beiden Ländern zurückgegriffen. In den Kapiteln 5.1 und 5.2 werden die Kapitalismusmodelle Deutschlands und Frankreichs sowohl in ihrer historischen Entwicklung als auch im Hinblick auf ihre aktuelle Verfasstheit analysiert. Im Kapitel 4 werden die institutionellen Strukturen der EU in ihrer historischen Entwicklung und ihren Veränderungen in der Krise nach 2008 untersucht.

3.7.2 Akteurskonstellationen

Die Akteursanalyse zielt darauf, die Handlungsorientierungen von (zumeist kollektiven) Subjekten unter den dargestellten Kontextbedingungen zu untersuchen, miteinander zu vergleichen und verallgemeinerte Schlussfolgerungen daraus zu ziehen. Das hauptsächliche Forschungsinteresse gilt hier den Positionen, die die verschiedenen Akteure in den Politikbereichen a) der Geld- und Zentralbankpolitik, b) der europäischen Haushaltspolitik und c) der Verhandlungen um die Kreditvergabe an Griechenland und die dafür eingeforderte Konditionalität vertreten.

Dieser dreifache Fokus ergibt sich daraus, dass es sich einerseits um drei zentrale Bereiche des EU-Krisenmanagements handelt und andererseits gerade auf diesen drei Gebieten die deutlichsten Interessendivergenzen innerhalb der Kernstaaten der EU, insbesondere auch Deutschland und Frankreich, zutage traten.

Es werden sowohl die Positionen der beiden Regierungen als auch die der Unternehmerverbände untersucht. Die Auswahl dieser Akteure begründet sich durch das oben entwickelte, an Gramsci und Poulantzas angelehnte Politikverständnis. Wenn Politik und Staatlichkeit in ihrem sozialen Inhalt durch die Produktions- und Eigentumsverhältnisse der Gesellschaft, die darin wurzelnden Herrschaftsstrukturen und die dadurch bedingten gesellschaftlichen Auseinandersetzungen bestimmt sind, ist es gerechtfertigt, neben den Regierungen die Vertretungen der Unternehmerschaft als zentrale Akteure in den Vordergrund zu rücken. Im Institutionengefüge und der Politik der EU kommen die Interessen der großen, auf den Weltmarkt und Weltfinanzmarkt orientierten Kapitalfraktionen systematisch in weitaus stärkerem Maße zum Zuge als die Interessen der Lohnabhängigen. Aus diesem Grund liegt der Fokus dieser Arbeit auf den Unternehmerverbänden. Wie van der Pijl betont, werden die Interessen gerade der herrschenden Klasse auf der politischen Bühne nur durch kleine Personenkreise vertreten, die an den Elitennetzwerken und -foren sowie ihrer Öffentlichkeitsarbeit beteiligt sind (siehe Kapitel 3.4). Dies ermöglicht es, Unternehmerverbände und Elitenforen als Aggregate von Interessen bestimmter Gruppen des Kapitals zu verstehen und erleichtert somit die Analyse von konsensualen und konfliktiven Positionen innerhalb der Klasse.

Die TNKs bilden ihre Akkumulationsstrategien aufgrund ihrer Funktion im Ware-Geld-Kreislauf sowie den stofflichen Eigenschaften der Produktion (beispielsweise Kapital- und Arbeitsintensität) unter unterschiedlichen Bedingungen und entwickeln dementsprechend auch unterschiedliche Interessen. Daher werden zuerst die Stellungnahmen der wichtigsten Unternehmerverbände aus Deutschland und Frankreich gesichtet und die Positionen der Verbände zur Krisenpolitik der EU dargestellt. Für Deutschland sind dies die Spitzenverbände BDI, BDA und DIHK, die Branchenverbände VDA und VDMA, für die Finanzwirtschaft der BdB und DSGV, sowie für die kleinen und mittleren Unternehmen der BVMW, der ZDH und die FU. Für Frankreich werden die Stellungnahmen der Spitzenverbände Medef, CPME und U2P, der Mittelstandsverband METI, der Bankenverband FBF und der Verband der Metallindustrie UIMM ausgewertet (siehe Kapitel 6.1.1 und 6.1.2). Dann werden die Positionierungen dieser Verbände mit den Akkumulationsstrategien des Kapitals korreliert, um unterschiedliche

strategische Blöcke, also Kapitalfraktionen zu identifizieren (Kapitel 8). Dafür wird es auch notwendig sein, die geschichtliche Entwicklung der Kapitalfraktionen und Unternehmerverbände beider Länder zu berücksichtigen.

Die Auswahl der Verbände, deren Positionierungen untersucht wurden, orientierte sich dabei an folgenden Kriterien: Erstens an der Bedeutsamkeit der Verbände, die sich z.B. an ihrer Repräsentativität, also der absoluten Zahl ihrer Mitglieder und dem Grad der Repräsentation der von ihnen vertretenen Klientel, aber auch an der Häufigkeit, mit der sie in den Medien oder der Fachliteratur erwähnt oder zitiert werden, ablesen lässt; zweitens daran, dass möglichst unterschiedliche Branchen, also etwa Industrie, Handwerk und Finanzsektor in der Auswahl vertreten sind; drittens schließlich daran, dass auch die unterschiedlichen Betriebsgrößen, also kleinste, kleine, mittlere und große Unternehmen sich in der Auswahl der sie vertretenden Verbände wiederfinden.

Die analysierten Dokumente lassen sich grob in drei Gruppen unterteilen: Erstens sind das kurze Stellungnahmen, Pressemitteilungen und Kommuniqués der Verbände, die knapp zu einem bestimmten Sachverhalt oder einer politischen Maßnahmen Position beziehen, entweder (in der Regel) in schriftlicher Form, manchmal aber auch als Videos, die online zu finden sind. Die zweite Gruppe sind ausführlichere Papiere mit programmatischem Charakter, die grundlegendere Ausarbeitung der strategischen Orientierung eines Verbandes zu einem ganzen Themenfeld enthalten oder z.B. anlässlich der Europawahlen eine Positionierung zu verschiedensten europapolitischen Themenfeldern entwickeln. Drittens schließlich gibt es Interviews von Vertretern der Verbände, in denen diese im Namen des Verbandes Position beziehen. Diese Arbeit stützt sich auf alle drei Dokumentensorten und arbeitet aus einer Sichtung all dieser Kategorien die Standpunkte der Verbände heraus. Eine Gewichtung, die bestimmte Kategorien für repräsentativer erklärt als andere, wird nicht vorgenommen, da es für eine solche Einschätzung keine eindeutigen Anhaltspunkte gibt.

Bei der Ausarbeitung dieser Dissertation wurden zunächst alle für den Untersuchungszeitraum und die gewählten Themen relevanten Dokumente der genannten Unternehmer- und Wirtschaftsverbände gesammelt und nach Verbänden geordnet. Dann wurden sie gesichtet und sämtliche relevanten Einschätzungen und Positionierungen herausgeschrieben. Daraus ergab sich zunächst für jeden der untersuchten Verbände eine Darstellung ihrer Positionierungen, die in Kapitel 6.1 geleistet wird. Die Analyse dieser Positionen in Kapitel 8 bezieht dann die ökonomischen Rahmen- und Strukturbedingungen mit ein und stützt sich auf weitere Literatur zum

französischen und deutschen Kapital, sowie weitere Interviews oder Positionspapiere einzelner Vertreter des Kapitals. Im Ergebnis dieser Analyse werden die verschiedenen Kapitalfraktionen, die in den hier untersuchten politischen Prozessen relevant waren, identifiziert.

Für den Horizont dieser Untersuchung erscheint es nicht erforderlich, die gesellschaftlichen Kräfteverhältnisse insgesamt ausführlich in die Analyse einfließen zu lassen. Die Konflikte um die EU-Krisenpolitik spielten sich in Frankreich und Deutschland hauptsächlich innerhalb der Eliten ab. Widerstand der breiteren Bevölkerung gab es, vor allem in Frankreich, gegen politische Entscheidungen der nationalen Regierung und des Parlaments, die zwar im Zusammenhang mit der Krise standen, jedoch nicht entscheidend waren für das Zustandekommen der hier untersuchten Politikfelder. In Griechenland gab und gibt es zwar einen erheblichen organisierten Widerstand gegen die Austeritätspolitik, allerdings wird hier nicht die genaue Umsetzung der Vorgaben in Griechenland untersucht, sondern das Zustandekommen der entsprechenden Beschlüsse auf den Eurogipfeln und in der Troika. Deswegen werden die Strategien und Interessen von gesellschaftlichen Bewegungen, die sich oppositionell oder kritisch zur Krisenpolitik der EU positionierten, ebenso ausgeklammert wie die Positionen der Gewerkschaften.

In den meisten Grundsatzfragen besteht innerhalb der Eliten ein weitgehender politisch-ideologischer Konsens. Gleichzeitig ist aber auch unübersehbar, dass in Frankreich und Deutschland in wirtschafts- und integrationspolitischen Fragen unterschiedliche Akzente gesetzt werden. Es wird zu untersuchen sein, ob und inwiefern diese Divergenzen mit entsprechend unterschiedlichen Positionierungen innerhalb der Kapitalistenklassen der beiden Länder zusammenhängen.

Zur Triangulierung der Analyseergebnisse aus den Stellungnahmen, sowie der Literatur zu Kapitalfraktionen in Deutschland und Frankreich werden schließlich auch leitfadengestützte Interviews herangezogen, die vom Autor im Zeitraum 2017-2018 in Berlin und Paris mit Vertretern einiger wichtiger Wirtschaftsverbände geführt wurden. Insgesamt wurden neun solche Interviews mit Vertretern von Afep, CPME, Medef und U2P aus Frankreich, sowie BDA, BVMW, FU und VDA aus Deutschland geführt. Auch alle anderen der hier analysierten deutschen und französischen Wirtschaftsverbände wurden angefragt, erklärten sich jedoch nicht zu einem Interview bereit.

3.7.3 Politische Prozesse

Auch Kontextbedingungen sind Prozesse, beispielsweise ökonomischer und politischer Art, was darauf verweist, dass sich die Analyseebenen nicht vollständig trennen lassen. Allerdings richtet sich das Forschungsinteresse hier vorrangig auf kurzfristige Prozesse, die im Rahmen der (ebenfalls Veränderungen unterworfenen) Kontextbedingungen, getragen von den benannten Akteuren stattfinden. Konkret geht es um *policies* in den bereits genannten Bereichen der Geld- und Zentralbankpolitik, der europäischen *economic governance* und des Managements der Krise in Griechenland.

Unter den Bereich der Geld- und Zentralbankpolitik fallen in dieser Arbeit sowohl die Zinspolitik als auch die unkonventionellen Maßnahmen des Krisenmanagements. Auch die Europäische Bankenunion wird unter dieser Überschrift behandelt, da mit ihr die EZB die Beaufsichtigung der größten Banken übertragen bekommen hat. Die Tätigkeit der EZB im Rahmen der Troika in den „Programmländern“ Portugal, Irland, Griechenland und Zypern fällt hier nicht darunter; ebenso wenig ihre politische Rolle gegenüber der griechischen Regierung in den Verhandlungen um das dritte Memorandum oder ihr politisches Agieren gegenüber den italienischen und spanischen Regierungen im Jahr 2011, indem sie per geheimem Brief bestimmte austeritätspolitische Maßnahmen einforderte (Dell’ Aquila et al. 2015, 17ff).

In den Bereich der europäischen *economic governance* fallen die im Laufe der Krise neu geschaffenen Institutionen zum Krisenmanagement, insbesondere die neuen Regeln zur Haushaltsdisziplin und Überwachung der Haushaltspolitik sowie die neu geschaffenen Institutionen zur Vergabe von Krediten an zahlungsunfähige Mitgliedsstaaten der Eurozone.

Der dritte Bereich schließlich umfasst die wiederholten Verhandlungen zwischen den EU-Staaten und EU-Institutionen einerseits, wobei Deutschland und Frankreich eine besondere Rolle zukam, und der griechischen Regierung andererseits um die Gewährung der *bailout*-Kredite und ihrer Bedingungen, sowie der 2011 beschlossene Schuldenschnitt.

Diese *policies* gilt es als Prozesse zunächst in ihrer chronologischen Abfolge nachzuvollziehen und dabei den jeweiligen Verlauf ihres Zustandekommens offenzulegen. In Kapitel 7 werden die Prozesse der Krisenpolitik aus der Literatur und Zeitungsberichten in ihrem Verlauf rekonstruiert und an wichtigen Stellen die Einflussnahme der Wirtschaftsverbände auf diese Prozesse schon benannt, ohne jedoch in der Tiefe analysiert zu werden. Dadurch soll

nachvollziehbar werden, welche gesellschaftlichen Kräfte ihre strategischen Orientierungen durchzusetzen vermochten und welche nicht. Die Untersuchung wird sich dabei vor allem auf Sekundärliteratur und Zeitungsartikel stützen.

Schließlich stellt sich für einen an Poulantzas angelehnten Ansatz die Frage, ob mit einer ökonomischen und ideologischen Position der Stärke auch ein privilegierter Zugang zu den Staatsapparaten einhergeht und ob es evtl. bei verschiedenen Staatsapparaten Unterschiede dabei gibt.

Insbesondere ist zu prüfen, ob das von der bundesdeutschen Regierung mit besonderer Vehemenz vertretene ideologische System des Ordoliberalismus mit seinen Prinzipien der ‚unabhängigen‘ Zentralbank und des Primats von Haushaltskonsolidierung und Geldwertstabilität als hegemonial betrachtet werden kann, indem es die Interessen anderer EU-Mitgliedsländer wie Frankreich und die Interessen verschiedener Kapitalfraktionen, gegebenenfalls als subordinierte, mit einschließt – oder ob damit eine offensive und relativ kompromisslose Interessenpolitik praktiziert wird, die sich schlicht aufgrund überlegener Machtmittel durchsetzt. Entscheidendes Kriterium für diese Frage ist, in welchem Umfang die vorherrschende Position Zugeständnisse macht und damit einen Rahmen schafft, in dem unterlegene Sektionen der europäischen Eliten integriert werden können.

4. Deutsch-französische Beziehungen und europäische Integration

4.1 Die Anfänge der europäischen Wirtschaftsintegration

Kaum ein Faktor hat für die Herausbildung eines integrierten europäischen Wirtschaftsraumes so eine entscheidende Rolle gespielt wie die Entwicklung der deutsch-französischen bilateralen Beziehungen. Eine Einigung in diesem Verhältnis hat regelmäßig den Verlauf der europäischen Integration und die Ergebnisse entsprechender Initiativen bestimmt.

Dass es zu dieser Annäherung der beiden Staaten kommen würde und dass sie sich trotz divergenter Interessen immer wieder einigen und den Integrationsprozess damit in entscheidenden Punkten vorantreiben würden, war unmittelbar nach dem Zweiten Weltkrieg noch keineswegs abzusehen. Die Vorstellung einer quasi-„natürlichen“ Erbfeindschaft der beiden Völker war seit Jahrzehnten verwurzelt, vor allem in Deutschland. Eine realhistorische Grundlage hatte diese Erzählung indes zumindest vor dem 19. Jahrhundert nicht, schon allein weil es jahrhundertlang Deutschland nur als geografischen Begriff, nicht aber als wirksame politische Entität gegeben hatte. Der von der Französischen Revolution geprägte Nationenbegriff war zudem keineswegs inhärent gegen Deutschland gerichtet gewesen (Zieburg 1997, 17ff).

Die Erfahrung der beiden Weltkriege und besonders die als nationale Demütigung empfundene blutige Besetzung Frankreichs durch die deutsche Wehrmacht hatten jedoch ein tiefes deutschfeindliches Empfinden in der französischen Bevölkerung hinterlassen und auch Präsident Charles de Gaulle teilte diese Haltung zunächst. De Gaulles Außenpolitik war deshalb alles andere als auf ein enges Bündnis mit Westdeutschland ausgerichtet, sondern setzte in den ersten Jahren darauf, durch eine Verständigung mit der UdSSR das europäische Staatensystem wiederaufzubauen, Frankreichs Bedeutung darin wiederherzustellen und Deutschland am Wiederaufstieg zu hindern (ebd., 52). Letztlich schwenkte Frankreich jedoch auf das Bündnis mit den USA ein. Zum einen geschah dies, um Zugang zu amerikanischer Wirtschaftsunterstützung im Rahmen des Marshall-Plans zu erhalten; Zum anderen spielte auch der Druck der Sozialdemokraten eine Rolle, die die konservativen Gaullisten in ihrem Antikommunismus übertrafen und darauf drängten, die Sowjetunion und nicht die BRD als außenpolitischen Hauptgegner zu bekämpfen (ebd., 59).

Um eine außenpolitische Isolierung zu vermeiden und angesichts des von den USA und Großbritannien ausgehenden Drucks für eine gleichberechtigte Einbindung der BRD in den westlichen Block wenigstens einen Teil der französischen Interessen retten zu können, ergriff der französische Außenminister Robert Schuman schließlich die Initiative. Mit der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) wurde eine Wirtschaftsunion für die Bereiche Kohle- und Stahlproduktion etabliert, die außer Frankreich und der BRD auch die Benelux-Länder und Italien umfasste. In Frankreich war die Industrie mehrheitlich gegen diesen Integrationsschritt, ein wirksamer Widerstand wurde jedoch ausgehebelt, indem die Unternehmerverbände erst sehr spät in Kenntnis gesetzt wurden. In der BRD waren die Unternehmerverbände dem Projekt gegenüber wesentlich aufgeschlossener (Ziltener 1999, 94; Ziebura 1997, 97).

Anders als oft angenommen, war damit aber noch keineswegs ein Durchbruch in der deutsch-französischen Annäherung erreicht. Ein weiterer Streitpunkt war die Frage der westdeutschen Wiederbewaffnung, die die USA anstrebten, um die BRD als Baustein in ihre Strategie gegen die Sowjetunion einzufügen. Aus der Sicht der französischen Regierung war eine deutsche Armee so kurze Zeit nach dem Krieg eine Horrorvorstellung. Um dieses Übel zu verhindern entwarf der französische Ministerpräsident René Pleven 1950 einen Plan für eine gemeinsame europäische Armee mit eigenem Verteidigungsministerium. Die Bundesrepublik sollte demnach kein eigenes Verteidigungsministerium und auch keine schweren Waffen besitzen. Zuerst waren die USA und Großbritannien gegen diesen stark den französischen Interessen entgegenkommenden Plan, 1951 akzeptierten sie ihn jedoch und machten somit im Prinzip den Weg frei für die Gründung der Europäischen Verteidigungsgemeinschaft (EVG). Ein entsprechender Vertrag wurde im Mai 1952 unterzeichnet, allerdings scheiterte er dann 1954 vor der französischen Nationalversammlung (ebd., 100ff).

Das Scheitern der EVG und das Scheitern des britisch-französischen Alleingangs in der Suez-Krise 1956 führten dann jedoch in Paris zu einer Umorientierung auf eine privilegierte Partnerschaft mit Westdeutschland, um einer drohenden weltpolitischen Isolation zu entgehen. In der Folge wurden im März 1957 in Rom die Römischen Verträge unterzeichnet, mit denen die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) und die Europäische Atomgemeinschaft (EURATOM) gegründet wurden. Aus französischer Sicht lag die Priorität auf der EURATOM, während man den übermächtigen Konkurrenzdruck der westdeutschen Industrie in der EWG fürchtete. Die BRD machte dafür neben der EURATOM das Zugeständnis, den Agrarmarkt in

die EWG einzubeziehen, wie vom immer noch stark landwirtschaftlich geprägten Frankreich gefordert worden war. Die Gemeinsame Agrarpolitik sollte in den kommenden Jahrzehnten ein häufiger Konfliktgegenstand bleiben – aus französischer Sicht war er aber eins der wesentlichen Argumente für die Mitgliedschaft Frankreichs in der EWG, zumal die von der BRD und Niederlande angestrebte Marktliberalisierung an sich als wenig vorteilhaft für französische Wirtschaftsinteressen gesehen wurde (Szasz 1999, 5ff). In dieser Phase änderte sich nun auch in Frankreich die Haltung der einflussreichsten Teile des Kapitals hin zu einer Unterstützung der europäischen Einigung (Ziebura 1997, 129f). In dieser Phase folgten die Integrationsinitiativen aber vor allem politischen Erwägungen, da die französische Regierung von der Notwendigkeit einer politischen Einbindung und „Zähmung“ der Deutschen überzeugt war, während Bonn sich durch eben diese Einbindung eine Wiederaufnahme in die westliche Staatengemeinschaft und einen Rückgewinn seiner Souveränität erhoffte. Wirtschaftliche Erwägungen spielten auch eine Rolle, allerdings eher in kleineren Staaten wie den Niederlanden, die sich vom verbesserten Zugang zum westdeutschen Absatzmarkt Vorteile versprachen (Ambrosius 1996, 77). Die Wirtschaftsintegration war jedoch nicht nur politischen Zielvorstellungen untergeordnet, sondern auch in den Kontext des Klassenkompromisses zwischen Kapital und Arbeit einerseits und zwischen finanziellem und industriellem Kapital andererseits, sowie in den des korporatistisch-liberalen Herrschaftskonzepts der Nachkriegszeit eingebettet (van der Pijl 2012, 161ff; vgl. auch Bieling 2006, 433). Die in dieser Phase praktizierte Integrationsweise sicherte die überaus diversen nationalstaatlichen kapitalistischen Entwicklungswege ab oder behinderte sie jedenfalls nicht entscheidend.

Frankreich und Westdeutschland, die zu jener Zeit stark unterschiedliche Kapitalismusmodelle repräsentierten, bildeten auch damals schon den Kern des europäischen Integrationsprojekts. Obwohl in Frankreich die stark staatlich gelenkte Wirtschaft gute Wachstumsraten verzeichnete und auch erfolgreich eine Reihe von Großunternehmen etabliert wurde, gelang es nicht, eine exportorientierte Produktionsstruktur aufzubauen, die der westdeutschen Industrie auf Augenhöhe hätte begegnen können. So stieg die BRD in den 1950er und 60er Jahren schnell wieder zur dominanten Wirtschaftsmacht Westeuropas auf und die ökonomischen Beziehungen zu Frankreich gestalteten sich zunehmend asymmetrisch (Ambrosius 1996, 97).

1962/63 kam es erstmalig zu einer gewissen Entfremdung zwischen der Bundesrepublik und den USA, weil die USA mit ihrem Übergang zur „Flexible Response“-Strategie nun erstmalig die Möglichkeit einräumten, einen militärischen Konflikt mit dem Warschauer Vertrag nicht

sofort mit einem totalen Atomkrieg zu beantworten. Darin sah Bonn eine Relativierung des nuklearen Schicksals über Westeuropa und suchte daher kompensatorisch eine verstärkte Zusammenarbeit mit Frankreich. Das mündete im Elysée-Vertrag von 1963, durch den ein enges Netz von Konsultationen zwischen den verschiedenen Ebenen der staatlichen Politik beider Länder beschlossen wurde (Ziebura 1997, 165f). Doch der neue Integrationsschub geriet schon bald erneut in die Krise. Als die EWG-Kommission im März 1965 vorgeschlagen hatte, dem Europaparlament weitere Befugnisse zu verleihen und im Ministerrat Mehrheitsabstimmungen zu ermöglichen (und damit das Vetorecht der einzelnen Staaten auszuhebeln), brach ein neuer Konflikt zwischen Frankreich und der BRD aus. Auch die Finanzierung der Gemeinsamen Agrarpolitik war nun umstritten. Am 30. Juni 1965 zog Frankreich sich schließlich aus der EWG-Kommission zurück und brach damit die Verhandlungen ab. In dieser Phase wurden auch Vorbereitungen für einen NATO-Austritt getroffen. Diese „Politik des leeren Stuhls“ – da der französische Sitz in der Kommission unbesetzt blieb – hielt bis zum Januar 1966 an, als mit dem Luxemburger Kompromiss eine Lösung gefunden werden konnte: Damit wurden die wichtigsten Forderungen Frankreichs berücksichtigt, vor allem indem die Einstimmigkeit der Entscheidungen in der Kommission beibehalten wurde (Ambrosius 1996, 108ff; Ziebura 1997, 187). Der tieferliegende Grund der Krise war allerdings nicht gelöst: Die BRD wollte im Interesse ihrer starken Industrie möglichst weitgehend die Handelshemmnisse abschaffen und die Rechts- und Regelsysteme angleichen, was durch stärker supranationale Entscheidungsprozesse in der Kommission erleichtert worden wäre. Genau darin sah Frankreich aber nur westdeutsche Interessen aufgehoben. Die meisten anderen EWG-Staaten stimmten dieser Einschätzung tendenziell zu und präferierten daher wie Frankreich eine intergouvernementale Union (Ambrosius 1996, 109).

Hierin bestand schon in den ersten Jahren der europäischen Wirtschaftsintegration der Grundwiderspruch der deutsch-französischen Beziehungen und damit auch des ganzen Integrationsprojektes: Man versuchte, Länder zu einem einheitlichen Wirtschaftsraum zusammenzuschließen, die von ihrem wirtschaftlichen Entwicklungsgrad und der Stärke ihres jeweiligen Kapitals her real nicht auf Augenhöhe standen. Offensichtlich hatten die beteiligten Länder und auch die BRD und Frankreich Überschneidungen in ihren Interessen, da es ansonsten auch zu keiner Einigung über den Integrationsprozess gekommen wäre. Aber das Verhältnis innerhalb der EWG bzw. später der EU konnte nur ein asymmetrisches sein, was die nationalen Gegensätze verschärfte und sich immer wieder in entgegengesetzten politischen Projekten und

Präferenzen ausdrückte. Daran sollte sich auch mit dem Beginn der europäischen Währungsintegration nichts ändern.

Ökonomisch gesehen waren die 1950er und 1960er Jahre eine Phase des ökonomischen Aufholens Westeuropas gegenüber den USA. Wickelten die westeuropäischen Länder 1945 nur noch etwa 30% des Welthandels ab, stieg ihr Anteil in den 1960er Jahren wieder auf etwa 40% an. Allerdings war Westeuropa alles andere als ein homogener Block. Als die BRD in den Jahren der Nachkriegszeit sukzessive wieder zur dominierenden Wirtschaftsmacht in Westeuropa und der EWG wurde, vertrat die deutsche Industrie auch offensiver als zuvor ihr Freihandelskonzept. Frankreich war hingegen darauf bedacht, seine Industrie vor dem Druck der deutschen Konkurrenz zu schützen (ebd., 96f). Auch Frankreich durchlebte in dieser Zeit eine Phase des beschleunigten Wachstums und der Industrialisierung, allerdings im Vergleich zur BRD von einem niedrigeren Ausgangspunkt aus. Die unterschiedlichen Entwicklungswege der beiden Länder im 19. Jahrhundert und in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts wirkten hier weiter nach. Während es in Deutschland seit den letzten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts eine Phase rasanter Industrialisierung gegeben hatte, durch die das Land zur dominierenden Industriemacht auf dem europäischen Kontinent aufgestiegen war, hatte sich zwar auch in Frankreich eine Industrie herausgebildet, eine sprunghafte Entwicklung wie in Deutschland war jedoch weitgehend ausgeblieben. Im Ergebnis dominierten in der französischen Volkswirtschaft weiterhin kleine und mittlere Betriebe sowie die landwirtschaftliche Produktion.

Ein Indikator dafür war die deutlich stärker agrarisch geprägte Sozialstruktur Frankreichs: Waren in Deutschland 1946 (also noch vor der Teilung in zwei Staaten) noch 22% der Erwerbstätigen in der Landwirtschaft aktiv und 45% in der Industrie, waren es in Frankreich 36% in der Landwirtschaft und 32% in der Industrie. 1960 waren es dann in Westdeutschland nur noch 14% in der Landwirtschaft und 48% in der Industrie und in Frankreich 21% bzw. 35% (Schild/Uterwedde 2006, 141).

Stärker als es diese Daten ausdrücken können war aber die Überlegenheit der westdeutschen Exportindustrie, die ihre Konkurrenzvorteile auf bald ein Jahrhundert erfolgreicher Industrialisierungsgeschichte gerade in den modernen strukturbestimmenden Sektoren (Chemie, Elektroindustrie, Automobilbau) stützen konnte. In Frankreich begann im Wesentlichen erst Mitte der 1950er Jahre mit Unterstützung der staatlichen Planung der Aufbau moderner Großindustrien, die gezielt in den Spitzenbranchen entwickelt wurden. Während für die französische Industrie der Bedarf nach Absatzmärkten zunahm, verloren die kolonialen Märkte mit ihrem ohnehin

begrenzten Volumen an Bedeutung. 1952 gingen noch 42% der französischen Exporte in die Franc-Zone, also in die kolonialen Märkte, und nur 15% in die Länder der späteren EWG. 1970 hatte dieses Verhältnis sich mehr als umgekehrt: Während die (ehemaligen) Kolonien nur noch 10% der französischen Exporte aufnahmen, gingen ungefähr 50% in den EWG-Binnenmarkt (Deubner et al. 1992, 147). Daraus ergab sich für das französische Kapital zwangsläufig ein wachsendes Interesse an der europäischen Wirtschaftsintegration und vor allem auch der Erschließung Westdeutschlands als Exportmarkt. Die BRD wurde nun zwar immer wichtiger für den französischen Außenhandel und nahm einen großen Teil der französischen Produkte auf, aber die Struktur dieses Handels war nicht symmetrisch. Frankreich führte aus der BRD in hohem Maße hochwertige Industrieprodukte ein, war für seine Industrialisierung nicht nur von deutschen Maschinen, sondern auch viel stärker von der westdeutschen Konjunktorentwicklung abhängig als umgekehrt (Ziebura 1997, 204ff). Gleichzeitig rückte aber auch für die BRD Frankreich zur Nummer Eins bei den Importen auf und wurde 1960 auch zum wichtigsten Exportziel der westdeutschen Industrie, was bis dahin die Niederlande gewesen war. Trotz der Asymmetrie zulasten Frankreichs war das Verhältnis damit eines der Interdependenz.

Frankreich sah sich durch diese asymmetrische Interdependenz vor ein Dilemma gestellt: Einerseits war man zunehmend vom westdeutschen Markt abhängig und strebte daher im Interesse der eigenen Industrie eine fortschreitende Marktintegration an. Auf der anderen Seite verstärkte diese aber tendenziell die Dominanz der BRD, die zu verhindern seit der ersten Amtszeit de Gaulles ein zentrales Ziel der französischen Außenpolitik gewesen war.

4.2 „Währungsschlange“ und Europäisches Währungssystem

Anfang Dezember 1969 tagte in Den Haag ein Gipfel der sechs Staats- und Regierungschefs der Europäischen Gemeinschaften. Es wurde eine Vertiefung und Erweiterung der EG beschlossen: Eine Vertiefung sollte durch den Ausbau der EG zu einer Wirtschafts- und Währungsunion, also eine monetäre Kooperation auf Grundlage einer Harmonisierung der Wirtschaftspolitik stattfinden. Und erweitert sollte die EWG um Großbritannien werden, dessen Beitritt Frankreich bisher durch ein Veto blockiert hatte (Szasz 1999, 15). Nach dem Haager Gipfel wurde ein Komitee unter Führung des luxemburgischen Premierministers Pierre Werner gebildet, das einen Bericht über die schrittweise Einführung einer Währungsunion erstellen

sollte. Auf eine genaue Definition des Begriffs Währungsunion hatte der Haager Gipfel jedoch verzichtet. Der Bericht des Komitees, für gewöhnlich Werner-Bericht genannt, sprach zwar von einer Union mit einer gemeinsamen Währung und zentralisierter Geldpolitik, ließ aber ebenfalls vieles offen. Das galt für den genauen Weg, wie diese Währungsunion zu erreichen wäre, aber auch für den Inhalt der geplanten gemeinsamen Geldpolitik und die Frage des Verhältnisses der gemeinsamen Zentralbank zu den politischen Autoritäten (ebd., 30f). Damit waren die meisten potenziellen Streitpunkte zwischen der Bundesrepublik Deutschland und Frankreich noch ungeklärt.

Hier begann auch die Kontroverse zwischen „Monetaristen“ und „Ökonomen“, die die Auseinandersetzungen um die europäische Währungsintegration über viele Jahre bestimmen sollte. Mit den ersteren waren nicht die Anhänger von Milton Friedmans geldtheoretischer und -politischer Schule des Monetarismus gemeint, sondern diejenigen Länder und politischen Kräfte, die zuerst eine Währungsintegration anstrebten, um darüber eine realwirtschaftliche und wirtschaftspolitische Konvergenz und Integration zu ermöglichen. Dazu zählten Frankreich, Belgien und Luxemburg. Die „Ökonomen“ hielten im Gegensatz dazu eine Währungsintegration erst nach einer wirtschaftlichen und fiskalpolitischen Konvergenz für erstrebenswert, die sie durch den Wettbewerb der unterschiedlichen Kapitalismusmodelle und Anpassung aller an der Währungspolitik der Hartwährungsländer erreichen wollten. Diesem Lager waren die BRD und die Niederlande zuzurechnen. Der Werner-Plan versuchte einen Kompromiss zwischen beiden Positionen, indem man wirtschaftspolitische und wechselkurspolitische Konvergenz parallel anstrebte, um in der letzten Phase ein Europäisches Zentralbankensystem, eine gemeinsame Währung und ein wirtschaftspolitisches Entscheidungsgremium einzurichten (Schwarzer 2015, 13f).

Die Fixierung der Wechselkurse, wie sie im Werner-Bericht vorgeschlagen worden war, wurde im April 1972 mit einer Kursbandbreite von 2,25% in beide Richtungen beschlossen. Wegen der festen Schwankungsbegrenzungen sprach man von einer „Schlange im Tunnel“. Die Schlange wurde jedoch in den folgenden Jahren, zuerst durch den Austritt Großbritanniens im Juni 1972, dann Italiens im Februar 1973 und im Januar 1974 auch Frankreichs immer mehr geschwächt. Frankreich war mit dem Arrangement unzufrieden, weil der Franc als relativ schwache Währung gegenüber der D-Mark immer wieder unter Druck geriet und die französische Zentralbank dann intervenieren musste, um den Kurs des Franc zu stützen. Stattdessen wünschte man sich eine symmetrischere Lastenteilung, bei der auch die Zentralbanken der

Starkwährungsländer (also der BRD und Niederlande) intervenieren müssten, um zu starke Kursschwankungen zu verhindern. Entsprechende Vorschläge machte Frankreich auch nach seinem Austritt aus der Schlange noch. Im Juli 1975 gab die französische Regierung schließlich bekannt, dem Arrangement wieder beizutreten – allerdings nur bis zum März 1976, als der Franc wiederum unter schweren Abwertungsdruck geriet, weil die Leistungsbilanz sich deutlich verschlechtert hatte. Frankreich verließ die Schlange nun erneut, dieses Mal für immer (Szasz 1999, 37ff).

In der Schlange hatte jede Währung einen Leitkurs gegen jede andere Mitgliedswährung, jeweils mit einer Ober- und Untergrenze, bei der die Zentralbank verpflichtend intervenieren musste. Die zur Intervention verpflichtete Zentralbank musste sich bei der Zentralbank des Hartwährungslandes Devisen ausleihen, um ihren Kurs abzustützen. Da dieser Mechanismus dazu führte, dass die Schwachwährungsländer ständig Devisenreserven verloren und ab einem bestimmten Punkt deflationäre Maßnahmen ergreifen mussten, während die Länder mit Leistungsbilanzüberschüssen dauerhaft Devisenreserven akkumulieren konnten, ohne ihre Überschüsse verringern zu müssen, machte Frankreich bei seinem zweiten Beitritt einen Reformvorschlag. Demnach sollte die Rate der einzelnen Währungen nicht mehr im Verhältnis zu den anderen Währungen festgelegt werden, sondern im Verhältnis zu einer gemeinsamen Rechnungseinheit, dem ECU, der aber selbst nicht gehandelt werden sollte. Wenn dann eine Währung die Interventionsgrenze erreicht hätte, wäre es offen gewesen, welche Zentralbank darauf reagieren müsste, da die Währung ja im Verhältnis zu allen anderen stand und nicht klar gewesen wäre, wer welche Währung kaufen müsste. Daraus erhoffte die französische Regierung sich größere Verhandlungsspielräume bei der Lastenteilung. Der Vorschlag wurde aber abgelehnt, u.a. weil aus deutscher und niederländischer Sicht der geltende Mechanismus gerade eine erwünschte disziplinierende Wirkung auf die Geldpolitik der Schwachwährungsländer hatte, die man nicht aufgeben wollte (ebd., 43, 53f).

Mit dem zweiten Austritt Frankreichs war der erste Versuch einer westeuropäischen Währungsintegration, der maßgeblich von Frankreich und der Bundesrepublik hätte getragen werden müssen, gescheitert. Die Ursache dafür war, dass die Widersprüche zwischen der Stärke der deutschen Exportindustrie und den Interessen der nachholenden Industrialisierungsstrategie Frankreichs sich auch auf währungspolitischem Gebiet ausdrückten, da die Bindung des vergleichsweise weichen Franc an die harte DM zu einer regelmäßigen Belastung der *Banque de France* führte und eine expansivere Geldpolitik, die man aus wachstumspolitischen Gründen

bevorzugt hätte, unmöglich machte. Die Hoffnung, diese Lasten gleicher aufteilen zu können, wurde nicht erfüllt und das Interesse an einer größeren Unabhängigkeit gegenüber dem Dollar mit der Perspektive einer Gemeinschaftswährung, das Frankreich zweimal in die Währungsschlange geführt hatte, reichte letztlich nicht aus, um die handfesten Nachteile des Arrangements in Kauf zu nehmen.

Nach dem Scheitern der Währungsschlange war in der zweiten Hälfte der 1970er Jahre der Schwung der europäischen Integration stark abgeflaut. Die Währungsunion sollte ursprünglich Ende des Jahrzehnts vollendet werden, wovon aber nun niemand mehr ernsthaft ausging.

Diese Phase der allgemeinen Stagnation der europäischen Integration, oder auch „Euroskele-rose“, versuchten die Regierungen schließlich aufzubrechen, indem sie im Dezember 1978 die Gründung des Europäischen Währungssystems (EWS) beschlossen. Das EWS umfasste den Europäischen Wechselkursmechanismus und den ECU (European Currency Unit) als gemeinsame Rechnungseinheit, die auf einem Währungskorb basierte. Es wurde eine feste Schwankungsbreite der Wechselkurse mit Interventionspflicht sowie die Möglichkeit einer Anpassung der Paritäten im Falle langfristiger Abweichungen beschlossen (Schwarzer 2015, 16). Der Interventionsmechanismus der Währungsschlange, der auf den bilateralen Wechselkursen der Währungen im Verhältnis zueinander beruhte, wurde gegen den Wunsch Frankreichs beibehalten. Präsident Giscard d'Estaing akzeptierte diese Regel, obwohl Frankreich bereits in der Schlange darum gekämpft hatte, einen anderen Mechanismus auf Grundlage einer gemeinsamen Rechnungseinheit einzusetzen. Die Deutsche Bundesbank wehrte sich strikt gegen eine Reform des Systems und letztlich war der französischen Seite der Fortschritt der Währungsintegration wichtiger, weshalb sie sich trotzdem darauf einließ (Szasz 1999, 63).

Das EWS war zunächst relativ erfolgreich dabei, die Wechselkurse der beteiligten Währungen untereinander und gegenüber anderen Währungen zu stabilisieren. Die Wechselkurschwankungen zwischen den EWS-Ländern waren 1979-84 um 50% geringer als in den fünf Jahren vor dem EWS, also im Zeitraum 1974-79. Diese Stabilisierung wurde damit erkaufte, dass die Geldpolitik der EWS-Länder sich an der der Bundesbank orientierte und entsprechend eine niedrige Inflation anstrebte. Im Ergebnis dieser Währungshierarchie konnte sich die BRD als Leitwährungsland niedrige Zinsen leisten, ohne die Rolle als führende Währung zu verlieren. Während die inflationsbereinigten Zinsraten 1974-79 in der BRD zwei Prozentpunkte über denen Frankreichs und fünf Prozentpunkte über denen Italiens gelegen hatten, sanken sie ab 1981 deutlich und lagen ab 1985 deutlich und dauerhaft unter denen Frankreichs und Italiens.

Das Phänomen, dass die Zinsraten des Leitwährungslandes unter denen der abhängigen Währungen liegen, ist auch aus anderen Fällen von Währungskooperation bekannt und erklärt sich dadurch, dass die niedrigere Liquiditätsprämie der abhängigen Währungen durch höhere Zinsen ausgeglichen werden muss (Stützle 2013, 198f). Allerdings widersprach dieses Arrangement den Interessen der französischen Wirtschaft, die für ihre Industrialisierungsstrategie auf niedrige Refinanzierungskosten der Unternehmen angewiesen war. Die unterschiedlichen Strategien und Interessen der beteiligten Länder waren durch die Gründung des neuen Systems nicht überwunden worden und so erlebte das EWS in seinen ersten Jahren eine Reihe von Krisen und erzwungenen Wechselkursanpassungen. Die Anpassungen waren stark asymmetrisch: Das EWS war in einen Weichwährungspol unter Abwertungsdruck (Italien, Portugal, Spanien, meistens Frankreich) und einen Hartwährungspol unter Aufwertungsdruck (BRD, Niederlande, meistens Belgien, Luxemburg, Dänemark) gespalten. Die Hartwährungsländer waren tendenziell die Länder mit unabhängigen Zentralbanken, begrenzte Lohnsteigerungen durch koordinierte Lohnfindungssysteme und föderalen Staatsaufbau, weil kleine zentralstaatliche Haushalte es erschwerten, zum Zwecke einer aktiven Konjunkturpolitik das Haushaltsdefizit auszuweiten (Höpner/Spielau 2015, 7, 16ff).

An diesen Asymmetrien zerbrach das System 1983 beinahe. Mitterands sozialdemokratisches Reformprojekt war mit der Mitgliedschaft Frankreichs in einem auf die harte DM ausgerichteten Wechselkursmechanismus praktisch nicht vereinbar. Als die Regierung 1983 vor der Entscheidung stand, entweder das EWS zu verlassen oder zu einer orthodoxen marktliberalen Politik umzuschwenken, entschied sie sich für letzteres. Damit wurde ein nachhaltiger Wechsel hin zu einem anderen geldpolitischen Paradigma eingeleitet, wonach die Priorität der Preisstabilität, also die bisher in der Bundesbank vorherrschende Auffassung, auch in Frankreich immer selbstverständlicher geteilt wurde. Das Basel-Nyborg-Abkommen von 1987 stand dann auch im Zeichen dieses Paradigmenwechsels. Hier wurde beschlossen, dass die Wechselkurse nicht durch politische Interventionen auf den Devisenmärkten gesichert und reguliert werden sollten, sondern durch einen Fokus aller Zentralbanken auf Geldwertstabilität. Frankreich akzeptierte diesen Schritt, um die währungspolitische Kooperation voranzutreiben (Stützle 2013, 203).

In der BRD, wo die politischen und ökonomischen Eliten ohnehin von Anfang an eine wesentlich stärker wirtschaftsliberale Ausrichtung verfolgten, hatte ein entsprechender Umschwung schon in den 1970er Jahren stattgefunden. Nach der Krise Mitte der 1970er Jahre wurden die Konzepte einer volkswirtschaftlichen Globalsteuerung und Konjunkturpolitik, die

ohnehin in Deutschland keine verwurzelte Tradition hatten, aufgegeben und man schwenkte auf eine verschärfte Angebotsorientierung und auf ein monetaristisches Paradigma der Geldpolitik ein. Dies war nicht nur ein Prozess der politischen Eliten in Regierung und Bundesbank, sondern parallel auch eine Neuorientierung der Strategie der im BDI organisierten dominanten Kapitalfraktion gewesen. Der BDI antwortete auf die Krise durch die Formulierung einer Akkumulationsstrategie, die durch eine restriktive Geld- und Fiskalpolitik, niedrige Lohnkosten, eine Senkung der Unternehmenssteuer, Deregulierung der Arbeitsmärkte usw. die globale Wettbewerbsfähigkeit der Exportindustrie fördern sollte. In den 1980er Jahren vertrat der BDI diese Position dann sehr offensiv in der Öffentlichkeit (Pistor 2002, 177ff).

4.3 Vom EG-Binnenmarktprojekt zum Maastrichter Vertrag

Zwischen 1979 und 1984 lähmten in der Wahrnehmung vieler Akteure verschiedene Streitpunkte die Dynamik der europäischen Integration, besonders die unterschiedlichen Interessen bezüglich der Gemeinsamen Agrarpolitik und Haushaltspolitik. Mitte der 1980er Jahre gab es eine erneute Dynamik des europäischen Einigungsprozesses, nachdem die Stagnation in den späten 1970er Jahren für alle beteiligten Regierungen als unbefriedigend empfunden worden war. 1984 schuf der Europäische Rat das Dooge-Komitee unter Leitung des ehemaligen irischen Außenministers James Dooge, das Vorschläge für eine Fortsetzung der europäischen Integration machen sollte. Das Komitee empfahl die Vervollständigung des EG-Binnenmarktes, was dann in einem Weißpapier der Europäischen Kommission aufgenommen wurde. Im September 1985 wurde schließlich eine Änderung der Verträge beschlossen und damit die Einheitliche Europäische Akte (EEA) vorbereitet, die bis dahin umfassendste Reform der EG-Verträge, die 1986 beschlossen wurde. Mit der EEA wurden erstmals qualifizierte Mehrheitsentscheidungen über den europäischen Binnenmarkt ermöglicht. Dieses modifizierte Entscheidungsverfahren bedeutete eine Revision des Luxemburger Kompromisses von 1966 und ermöglichte die Verabschiedung einer Vielzahl neuer Gesetze zur Vereinheitlichung des Binnenmarktes, ohne dass dafür ein Konsens der Mitgliedsstaaten notwendig war (Sandholtz/Zysman 1989, 116). In die EEA wurde auf Initiative der EG-Kommission nun die freie Bewegung des Kapitals in die Definition des Binnenmarktes aufgenommen. Der Vorschlag zur Kapitalmarktliberalisierung wurde in Frankreich zunächst ablehnend aufgenommen, zumal es nach dem

traditionellen wirtschaftspolitischen Verständnis in Frankreich wünschenswert war, dass der Staat die Möglichkeit zur Kontrolle des Kapitalverkehrs hat. Schließlich wurde er dann aber doch von allen Staaten akzeptiert, was die inzwischen stattgefundene Veränderung der vorherrschenden Auffassungen in Frankreich anzeigt (Szasz 1999, 85ff).

Der Gemeinsame Binnenmarkt mit der Verwirklichung der „vier Freiheiten“ von Waren, Dienstleistungen, Kapital und Personen stellte einen neuen entscheidenden Integrationsschub dar. Ein solcher Binnenmarkt würde vor allem den konkurrenzstarken Unternehmen weite neue Betätigungsmöglichkeiten bieten. Deshalb hatte der BDI in Westdeutschland auch schon seit den 1960er Jahren entsprechende Konzepte eines sicheren gemeinsamen Investitionsgebietes propagiert. Der BDI forderte nun auch den Übergang zu stärker supranationalen Institutionen und Entscheidungsfindungsprozessen, um eine Stagnation des Integrationsprozesses zu überwinden. Im Vergleich zu seiner früheren intergouvernementalistischen Position in den 1950er Jahren war das eine Wende um 180 Grad (Pistor 2002, 238ff). In Paris setzte man vor allem Hoffnungen in die technologiepolitische Zusammenarbeit und die angestrebte Währungsunion, von denen man sich einen Beitrag zur Aufhebung der eigenen Konkurrenzschwäche gegenüber Westdeutschland und eine Überwindung der Dominanz der DM erwartete (Ambrosius 1996, 167f).

Zum allgemeinen Hintergrund der neuen Integrationsinitiative gehörte auch eine sich verändernde ökonomische Umwelt im globalen Maßstab. Mit dem Bedeutungszuwachs der Mikroelektronik schaffte es Japan, sich in diesem Bereich zu etablieren und eine immer wichtigere Rolle in der kapitalistischen Weltwirtschaft einzunehmen. Die EWG wurde damit vom zweiten Platz hinter den USA verdrängt und sah sich einer drohenden technologischen Abhängigkeit von Japan ausgesetzt. Zweitens ließ sich ab Mitte der 1980er Jahre auch ein gewaltiger Internationalisierungsschub des Kapitals beobachten: Die globalen Bestände an ausländischen Direktinvestitionen verdreifachten sich zwischen 1982 und 1990 von 567 Mrd. US\$ auf 1716 Mrd. US\$ (bis 1999 gab es dann fast nochmal eine Verdreifachung auf 4759 Mrd. US\$). Die transnational operierenden Großkonzerne wurden damit mehr als je zuvor zu den zentralen Organismen der globalen Ökonomie, denen die nationalen Märkte endgültig zu klein geworden waren. Unter diesen Bedingungen strebten die europäischen Konzerne einen geeinten Markt an, weil sie glaubten, nur so gegen die ausländische Konkurrenz bestehen zu können (van Apeldoorn 2002, 57ff; Sandholtz/Zysman 1989, 104ff). Die Lobbyaktivitäten der Konzerne fanden nun erstmalig in erheblichem Ausmaß auf der europäischen Ebene statt. Der *European*

Roundtable of Industrialists (ERT) spielte eine bestimmende Rolle dabei, den Binnenmarkt auf die Agenda der europäischen Institutionen und Regierungen zu setzen. Es gelang ihm, unter den europäischen politischen Eliten ein „proeuropäisches“, also auf Marktintegration ausgerichtetes Klima zu schaffen, die bei vielen vorherrschende Skepsis gegenüber neuen Integrationsinitiativen zu überwinden und dieses veränderte Bewusstsein dann in ein konkretes politisches Programm zu überführen. Dem ERT ging es dabei nicht einfach um ein Deregulierungsprogramm, sondern um eine umfassende Neukalibrierung der gesellschaftlichen Verhältnisse in Europa, um die globale Position der europäischen Industriekonzerne zu stärken (van Apeldoorn 2002, 127f; Cowles 1995).

Die Europäische Kommission wandte sich seit den 1980er Jahren zunehmend der Förderung der europäischen TNKs und der Förderung der Wettbewerbsfähigkeit zu, während nationalstaatlicher Protektionismus, keynesianische Krisenmanagementstrategien, aber auch bereits divergierende Produktstandards und marktformende Gesetzgebung in den verschiedenen Ländern tendenziell ab den 1980er Jahren als Wettbewerbshindernisse gedeutet wurden (Ziltener 1999, 135).

Hierin lag eine bedeutende Zäsur, was den vorherrschenden Modus der europäischen Integration angeht. Während in den ersten Jahrzehnten die europäische Integration die nationalen Entwicklungswege eher koordinierte und in ihrer Divergenz akzeptierte, war seit dem Ende der 1970er Jahre schrittweise ein Übergang zu einer neuen Integrationsweise festzustellen, wobei die europäischen Großkonzerne eine treibende Rolle spielten und der Umbau der Nationalstaaten im Hinblick auf das absolute Primat der Wettbewerbsfähigkeit im Mittelpunkt stand (ebd., 132, 202f). Seitdem pflegte insbesondere der Europäische Gerichtshof (EuGH) eine „expansive Rechtsprechung“, die sich nicht auf die Auslegung eines gegebenen Rechtskorpus beschränkte, sondern schrittweise die Liberalisierung der Waren- und Dienstleistungsmärkte sowie des öffentlichen Beschaffungswesens vorantrieb (Höpner 2014; Höpner/Schäfer 2010). Nach dem Beschluss der EEA, vor allem nach ihrem Inkrafttreten 1987, beschleunigte sich auch massiv der Prozess grenzüberschreitender Fusionen und Übernahmen der Konzerne, die damit in Erwartung des integrierten Binnenmarktes versuchten, sich gesamteuropäisch aufzustellen (Sandholtz/Zysman 1989, 120).

Für Frankreich bedeutete die Entscheidung, 1983 im EWS zu verbleiben, eine fortgesetzte Abhängigkeit von der Geldpolitik der Bundesbank. Das Ziel der Preisstabilität bekam jetzt auch in Frankreich eine hohe Priorität, trotzdem wünschte man sich weiterhin ein größeres

Mitspracherecht in der Geldpolitik. Zwei Wege, auf denen dieses Ziel erreicht werden sollte, waren gescheitert: Weder der französische Versuch, Veränderungen in den Interventions- und Ausgleichsverpflichtungen des EWS durchzusetzen, noch der Vorschlag, ein Gremium zur Verhandlung und Koordination der geldpolitischen Fragen zu bilden, konnten sich durchsetzen. Als dritte Möglichkeit blieb damit nur noch ein Transfer von geldpolitischen Entscheidungen von der nationalen auf die europäische Ebene, also die Schaffung einer europäischen Zentralbank mit gemeinsamer Währung, wie es bereits im Werner-Bericht anvisiert worden war (Szasz 1999, 98f).

Im Januar 1988 sprach sich deshalb der französische Wirtschaftsminister Édouard Balladur für eine Währungsunion aus, die zunächst die Asymmetrie des EWS abbauen, aber bis 1992 auch eine Gemeinschaftswährung schaffen sollte. Aus seiner Sicht ergab sich das als logischer Schritt aus dem Vorhaben der EEA, bis dahin den Binnenmarkt zu vollenden.

In dieselbe Richtung wies auch ein „Memorandum für die Schaffung eines europäischen Währungsraumes und einer Europäischen Zentralbank“ des westdeutschen Außenministers Hans-Dietrich Genscher vom Februar desselben Jahres (ebd., 102ff). Genschers Vorstoß war von großer Bedeutung, weil er die Position vertrat, dass die Währungsunion nicht erst als Abschluss eines umfassenderen ökonomischen Integrations- und Konvergenzprozesses möglich wäre, sondern selbst Katalysator der Konvergenz sein könne. Auch wenn Genscher dafür harte Voraussetzungen formulierte – Vorbild und Maßstab der gemeinsamen Währung müsste die deutsche „Stabilitätskultur“ sein, die Zentralbank müsse politisch unabhängig und auf Geldwertstabilität orientiert sein und schließlich müssten auch die Regierungen sich auf eine stabilitätsorientierte Wirtschafts- und Fiskalpolitik verpflichten – verließ er damit die traditionelle Position westdeutscher Regierungen und der Bundesbank. Diese hatte immer eine „Krönungstheorie“ bzw. die „ökonomistische“ Position vertreten: Die WWU sollte erst das Endstadium, mithin die abschließende „Krönung“ einer unter Umständen sehr langen Periode der Konvergenz der Inflationsraten und Staatsverschuldungen darstellen und ohnehin nur unter der Voraussetzung einer strikten Unabhängigkeit der gemeinsamen Zentralbank eingeleitet werden (Howarth/Loedel 2005, 57). Genschers Vorstoß war in der Bundesregierung offenbar auch nicht abgestimmt. Während das Kanzleramt unter Helmut Kohl sich mit einer eigenen Positionierung zurückhielt, legte das Finanzministerium unter Gerhard Stoltenberg am 18.3.1988 ein eigenes Memorandum vor, das weiterhin im Sinne der Krönungstheorie argumentiert. Mit diesen beiden Dokumenten begann ein Klärungsprozess zwischen den westdeutschen

Staatsapparaten, der schließlich damit endete, dass das Kanzleramt auf die Position des Außenministeriums einschwenkte. Damit war eine Grundlage geschaffen, Gespräche mit dem französischen Präsidenten Mitterrand über konkrete Schritte in Richtung einer Wirtschafts- und Währungsunion aufzunehmen (Stützle 2013, 207f). Mitterrand erklärte seine Position für weitere Schritte zur Währungsintegration in einem Interview im Juni 1989: „Heute ist die stärkste Währung in Europa die von Westdeutschland (...). Sollen wir etwa in einer Mark-Zone leben, wo nur die Deutschen sich verwirklichen können? (...) Ich würde eine Versammlung bevorzugen, ein Treffen, eine permanente Konferenz der unterschiedlichen Autoritäten, wo Frankreich ein Mitspracherecht bei allen Aspekten der Wirtschaftspolitik hat.“¹⁵ (zit. n. Szasz 1999, 108).

Ein weiteres Zitat verdeutlicht, dass auch führende öffentliche Vertreter der französischen Großindustrie diese Vorstellung teilten. Jean-Louis Beffa, Manager von Saint-Gobain, erklärte in einem Interview bei der New York Times am 7. Dezember 1991: „Die Währungsunion wird nicht nur Sicherheit schaffen, sondern einen besseren Konsens über die Wirtschaftspolitik im Allgemeinen, die stark von der Idee der Inflationsbekämpfung beeinflusst ist (...) Es wird dann keine Politik mehr geben, die total von der Spezifik eines Landes beeinflusst ist (...). Sie könnte etwas wachstumsorientierter sein. Sie könnte die Situation in anderen Ländern etwas mehr berücksichtigen.“¹⁶ (zit. n. Georgiou 2014, 377).

Die Einsetzung einer Arbeitsgruppe unter Kommissionspräsident Jacques Delors hatte zum Ziel, konkrete Etappen zur Verwirklichung der Währungsunion auszuarbeiten. Der Bericht dieser Kommission wurde dann auch zum zentralen Dokument der weiteren Integration. Im Juni 1989 wurde er vom Ecofin-Rat in Madrid als Grundlage für die weiteren Verhandlungen beschlossen. Der Bericht strebte die Realisierung einer Gemeinschaftswährung in drei Stufen an, benannte dafür aber fünf Voraussetzungen: Volkswirtschaftliche Konvergenz in der EG, eine makroökonomische Koordinierung der nationalen Wirtschafts- und Finanzpolitik, eine europäische Regional- und Strukturpolitik mit einem Transfermechanismus (hierin zeigte sich der Einfluss französischer Interessen bei Delors), eine gemeinsame Wettbewerbspolitik, die gleiche

¹⁵ Übersetzung des Autors. Im Original: “Today the strongest currency in Europe is West Germany's (...) should we live in a mark zone where only the Germans would express themselves? (...) I would prefer an assembly, a meeting, a permanent conference of the different authorities where France could have its say on all aspects of economic policy.”

¹⁶ Übersetzung des Autors. Im Original: “monetary union will not only create certainty, but it will create a better consensus on economic policies overall that are strongly influenced by the idea of lowering inflation [...] You won't have a policy that is totally influenced by the specifics of one country [...] it could be a little more growth-oriented. It could take into account a little more the situation in other countries”.

Regeln garantieren sollte und schließlich ein monetäres institutionelles System auf Gemeinschaftsebene – das Europäische Zentralbanksystem (Stützle 2013, 218ff).

Trotz des französischen Schwenks hin zur geldpolitischen Orthodoxie waren Regierung und Zentralbank in Frankreich skeptisch gegenüber der deutschen Forderung nach einer unabhängigen EZB mit einseitiger Orientierung auf Preisstabilität. Delors wusste allerdings, dass diese Voraussetzungen für Bonn nicht verhandelbar waren und versuchte daher erfolgreich, sie in Frankreich durchzusetzen (Stützle 2013, 221; Szasz 1999, 118f).

Das zweite wichtige Ergebnis des Madrider Gipfels war eine Entscheidung über den Zeitpunkt der Währungsunion. Frankreich und die Mittelmeerländer – inzwischen außer Italien auch Griechenland, Portugal und Spanien – drängten auf eine schnelle Verwirklichung des Plans und eine schnellstmögliche Einberufung der intergouvernementalen Konferenz, auf der die benötigten Vertragsänderungen gemacht werden konnten. Die Bundesrepublik und Großbritannien fürchteten hingegen eine zu frühe Umsetzung und strebten daher einen längerfristigen Zeitplan an. Schließlich einigte man sich darauf, das Treffen irgendwann nach dem Juni 1990 abzuhalten (Szasz 1999, 130).

Der Kompromiss der Wirtschafts- und Währungsunion wurde schließlich auch maßgeblich durch das Ende des Sozialismus in Osteuropa und die Vereinigung mit der DDR geprägt. Aus Sicht der französischen und britischen Außenpolitik war ein vereinigtes Deutschland eine schockierende Aussicht, die man verhindern oder mindestens so lange wie möglich hinauszögern wollte. Jahrzehnte nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs fürchtete man sich in Paris und London immer noch davor, dass Deutschland zu seiner vollen Stärke zurückkehren und ein weiteres Mal Europa dominieren könnte. Trotz der stramm antikommunistischen Ausrichtung vor allem der britischen, aber auch der französischen Politik war deshalb die Existenz der DDR als beruhigende Versicherung gegen eine solche Möglichkeit gesehen worden (Ziebura 1997, 367). Die Regierung Kohl konnte daher ihrerseits die Deutsche Einheit nicht unilateral verfolgen, ohne die französischen und britischen Verbündeten zu verprellen. Die Lösung für dieses Problem fand sie darin, die „deutsche Frage“ mit der europäischen Integration zu verbinden und dem französischen Drängen auf eine Währungsunion nachzugeben. Mitterand auf der anderen Seite war sich bewusst, dass Bonn nicht daran zu hindern sein würde, seine Vereinigungspläne voranzutreiben und es daher taktisch klüger wäre, diese Entwicklung nicht zu blockieren, aber dafür Zugeständnisse in der Frage der Währungsintegration einzufordern (Szasz 1999, 145f).

Trotzdem waren die deutsche Bundesregierung und die Bundesbank weiterhin nur bereit, die DM zugunsten einer gemeinsamen Währung aufzugeben, wenn diese Währung nach dem Modell der Bundesbank funktionieren würde, also mit einer politisch unabhängigen Zentralbank und dem Primat der Preisstabilität. Frankreich akzeptierte dieses Modell im Prinzip, obwohl das französische Verständnis des Zentralbanking immer noch davon abwich. Allerdings versuchte das französische Wirtschafts- und Finanzministerium unter Pierre Bérégovoy, das Ausmaß dieses Beschlusses zu begrenzen, vor allem indem es darauf drängte, die interne und externe Geldpolitik (Wechselkurspolitik) voneinander zu trennen. Nur die interne Geldpolitik sollte demnach im Aufgabenbereich der EZB liegen, während die Wechselkurspolitik weiterhin den Regierungen unterworfen wäre. Hier wurde von französischer Seite eine Frage aufgeworfen, die in den folgenden Jahrzehnten immer wieder einen zentralen Streitpunkt ausmachen würde, nämlich die nach einer europäischen Wirtschaftsregierung als institutionellem Gegengewicht zur EZB (Ziebur 1997, 379). Bérégovoy hatte in diesem Zusammenhang auch eine Stärkung des Ecofin-Rates vorgeschlagen, der dann die Orientierungen der Wechselkurspolitik erarbeiten sollte. Deutschland und die Niederlande akzeptierten diese Vorschläge jedoch nicht. Aus ihrer Sicht hätte die Möglichkeit, dass die EZB von einer anderen politischen Autorität verpflichtet würde, Maßnahmen zur Beeinflussung der Wechselkurse zu ergreifen, auch die interne Geldpolitik unterminiert. Letzten Endes einigte man sich darauf, dass Wechselkursarrangements und der Beschluss oder die Veränderung von Leitkursen beim Europäischen Rat liegen, der sich aber mit der EZB dazu beraten muss. Der Rat durfte demnach allgemeine Orientierungen für die Wechselkurspolitik beschließen, die allerdings die Preisstabilität nicht beeinträchtigen dürften (Szász 1999, 151; 157f).

Das Delors-Komitee war der BRD auch in der Frage der Haushaltspolitik entgegengekommen. Alexandre Lamfalussy hatte als Mitglied des Komitees ein Papier veröffentlicht, in dem er die Notwendigkeit von Beschränkungen der Haushaltsdefizite begründet. Dies folgte der in Deutschland vorherrschenden ordoliberalen Logik, dass zu hohe Haushaltsdefizite in einem Land die Zinsraten für die Währungsunion insgesamt hochtreiben würden, was zu politischen Spannungen in der Union führen würde und die EZB dazu drängen könnte, ihre Geldpolitik zugunsten anderer politischer Ziele zu verändern (ebd., 155).

Letzten Endes legte im Dezember 1990 die Europäische Kommission einen Entwurf zur Änderung des EWG-Vertrags vor, sodass die Weiterentwicklung zu einer Wirtschafts- und Währungsunion möglich sein würde. Umstritten war in den folgenden Monaten auch die Frage

von Transferleistungen zwischen den Mitgliedsstaaten, die von den südeuropäischen Ländern und Irland gefordert wurden. Deutschland schloss hingegen einen Ausgleichsmechanismus im Sinne des deutschen Länderfinanzausgleichs immer wieder kategorisch aus. Anfang 1991 brachten sowohl die deutsche als auch die französische Regierung jeweils eigene Vorschläge für die Währungsunion ein. Konsens zwischen den beiden Regierungen war inzwischen aber, dass exzessive Defizite zu vermeiden und gegebenenfalls zu sanktionieren seien und dass es ein *bailout*-Verbot sowie ein Verbot der monetären Finanzierung von Staatshaushalten durch die EZB in den Verträgen geben müsse. Die Unterschiede lagen hier hauptsächlich noch in der Frage, ob es eine festgelegte Defizitgrenze und einen Mechanismus zur automatischen finanzpolitischen Disziplinierung geben solle. Außerdem ging die französische Vorstellung von einem automatischen Übergang zu Stufe 3 der Währungsunion, d.h. der Einführung der Gemeinschaftswährung aus, während Deutschland den Übergang zum Schluss noch einmal vom Europäischen Rat bestätigen lassen wollte. Damit hätte jeder Mitgliedsstaat ein Vetorecht gehabt. Hier schien ein weiteres Mal die Differenz zwischen dem „monetaristischen“ und dem „ökonomistischen“ Ansatz durch: Während Frankreich die Gemeinschaftswährung so schnell wie möglich unter Dach und Fach bringen wollte, fürchteten die Regierenden in Deutschland, dass eine neue Währung ohne entsprechenden Konvergenzprozess und restriktive Fiskal- und Wirtschaftspolitik in allen Mitgliedsländern eine währungspolitische Verschlechterung gegenüber der DM sein könnte. Aus diesem Grund forderte Deutschland auch, dass vor dem Übergang zur Gemeinschaftswährung bestimmte Voraussetzungen verbindlich erfüllt sein müssten: Die Konvergenzkriterien, wonach u.a. der staatliche Schuldenstand 60% des BIP und die jährliche Neuverschuldung 3% nicht überschreiten dürfe. Diese Forderungen konnte Deutschland in den Verhandlungen durchsetzen (Stützle 2013, 225ff). Frankreich konnte für sich verbuchen, dass es nun eine gemeinsame Währung mit einer gemeinsamen Zentralbank geben würde, in der alle nationalen Zentralbanken dasselbe Gewicht haben würden und nicht mehr wie bisher eine einzige Zentralbank, die die gesamte europäische Geldpolitik in ihrem eigenen nationalen Interesse dominierte (Georgiou 2014, 378ff). Im Ergebnis wurde es möglich, den Vertrag von Maastricht am 7.2.1992 zu beschließen. Damit wurde die EU gegründet und die Wirtschafts- und Währungsunion um die Jahrtausendwende geplant.

Zum Verständnis der Kontroversen Ende der 1980er Jahre und in den 1990er Jahren um die Einführung des Euro, aber auch der Konflikte um das Krisenmanagement der EZB ab 2008 ist

ein genauerer Blick auf die Geschichte des Zentralbanking in Deutschland und Frankreich sinnvoll.

In der bundesdeutschen wirtschaftspolitischen Tradition spielt der Ordoliberalismus eine beherrschende Rolle. Nach dieser spezifisch deutschen Tradition wirtschaftsliberaler Wirtschafts- und Geldpolitik wird dem Staat die Aufgabe zugesprochen, durch „Ordnungspolitik“ eine wettbewerbsorientierte Marktwirtschaft herzustellen und die Entstehung preisverzerrender Monopolstellungen zu verhindern. Die Stabilität des Staatshaushaltes und der Preisentwicklung sind demnach zentrale Zielgrößen. Um die Geldpolitik primär am Ziel der Geldwertstabilität auszurichten, müsse die Zentralbank von politischen Einflüssen „unabhängig“ sein (Young 2014). In der Bundesrepublik hat keynesianisches Denken mit Ausnahme der Rezession von 1966/67 nie eine beherrschende Rolle gespielt und es existiert heute kein wichtiger institutioneller Kontext dafür, abgesehen von den Gewerkschaften und dem Umfeld der Partei Die Linke. Die Bundesbank hingegen fungiert seit Jahrzehnten als zentrale institutionelle Verkörperung des Ordoliberalismus (Howarth/Loedel 2005, 141).

Mit der Gründung der Bank deutscher Länder 1948 wurde in den westlichen Besatzungszonen und dann der BRD eine Zentralbank nach ordoliberalen Prinzipien geschaffen. Die 1957 geschaffene Deutsche Bundesbank, die die Bank deutscher Länder und die Landeszentralbanken in sich vereinte, stand in geldpolitischer Kontinuität dazu. Die Bundesbank und ihre Vorgängereinstitution waren demnach von Anfang an dem Anspruch nach unabhängig von politischen Weisungen. In Wirklichkeit gab es jedoch immer einen gewissen Einfluss des Kanzleramts, außerdem eine Rechenschaftspflicht gegenüber dem Bundestag und das Recht des Bundestages, das Bundesbankgesetz durch eine einfache Mehrheit zu ändern und somit auch die Unabhängigkeit aufzuheben (ebd., 61f).

Mitte der 1970er Jahre wurde in der Bundesrepublik die geldpolitische Wende zum Monetarismus vollzogen. Ende 1974 definierte die Bundesbank als erste Zentralbank ein Geldmengenziel für das kommende Jahr. Der Sachverständigenrat für die Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung legte in seinem Jahresgutachten 1974/75 ebenfalls ein Konzept vor, wonach die monetäre Expansion an das erwartete Wirtschaftswachstum angepasst werden sollte (und also Geldpolitik nicht zur Wachstumsförderung dienen sollte) (Issing 2003).

Im Europäischen Wechselkursmechanismus (ERM) gewann die Bundesbank eine zentrale Rolle in der Geldpolitik der EG-Staaten, da die DM dessen Ankerwährung war. Die Spielräume

der anderen Zentralbanken waren damit stark eingeengt, sie mussten faktisch die geldpolitischen Schritte der Bundesbank mitvollziehen. Hieraus erklärt sich die sehr zögerliche Haltung der Bundesbank und weiter Teile der deutschen politischen Elite gegenüber der Einführung einer europäischen Gemeinschaftswährung. Da die Bundesbank bis dahin faktisch nahezu alleine die europäische Geldpolitik bestimmt hatte und diese allein an den wirtschaftlichen Interessen der Bundesrepublik sowie der dort vorherrschenden geldpolitischen Orthodoxie ausrichten konnte, bedeutete eine Vergemeinschaftung der Geldpolitik zuallererst eine Abgabe nationalstaatlicher Gestaltungsspielräume. Freilich handelte es sich um Spielräume, die die anderen europäischen Staaten einschließlich Frankreichs ohnehin längst nicht mehr hatten (Dyson 2009, 131). Eine gemeinsame Währung konnten Bundesbank und Finanzministerium sich in den 1980er Jahren, wenn überhaupt, nur unter strengen Voraussetzungen vorstellen. Dies war auch die Position der hegemonialen Fraktionen des deutschen Kapitals. Die Hauptverbände des deutschen Kapitals wie BDI, Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHT), aber auch die Bankenverbände BdB und DSGV unterstützten die Bundesbank in dieser Frage (Dyson/Featherstone 1999, 278). Erst 1996 kam es zum Dissens, als die Bundesbank den Übergang zur dritten Phase der WWU ablehnte, falls die Konvergenzkriterien nicht erfüllt sein sollten, während der BDI gemeinsam mit dem Bankenverband auf eine Vervollständigung der Währungsunion drängte (Pistor 2002, 217f).

Die Bundesbank vertrat, wie bereits erwähnt, gegenüber der Idee einer Gemeinschaftswährung eine „Krönungstheorie“. Im Streit zwischen „Ökonomen“ und „Monetaristen“¹⁷ vertrat die Bundesbank damit ebenso wie die deutsche und niederländische Regierung die „ökonomistische“ Position (Zapka 2012). Grundsätzlich hatte die Bundesbank Bedenken, dass die anderen Länder sich nicht an die Konvergenzkriterien des Maastrichter Vertrags halten und damit die Geldwertstabilität der gemeinsamen Währung aufs Spiel setzen würden. Sie stimmte ebenso wie die deutsche Regierung letzten Endes zu, weil der deutschen Seite substanzielle Zugeständnisse gemacht wurden. Erstens eine nach ordoliberalen Prinzipien unabhängige EZB mit der Preisstabilität als Primärziel, zweitens die strikten Konvergenzkriterien. Durch die föderale Struktur der EZB hat die Bundesbank weiterhin eine direkte Stimme in der Geldpolitik. Die EZB wurde in Frankfurt am Main angesiedelt und damit in geografischer Reichweite der deutschen politischen Eliten. 1997 wurde die Überwachung der Konvergenzkriterien durch den

¹⁷ Mit „Monetaristen“ ist hier nicht die von Milton Friedman entwickelte Version der Geldmengentheorie gemeint.

Stabilitäts- und Wachstumspakt verstärkt. Umgekehrt wurde der französische Vorstoß, der Eurogruppe eine stärkere Rolle als potenzielles politisches Gegengewicht mit Einfluss auf die Geldpolitik zu geben, abgewehrt (Howarth/Loedel 2005, 57f). Die Skepsis gegenüber einer gemeinsamen Geldpolitik, in der auch Länder mit anderen Interessen, anderen ökonomischen Strukturen und anderen wirtschaftspolitischen Traditionen mitbestimmen dürfen, ist im deutschen Elitendiskurs dennoch geblieben, was sich später dann in den Diskussionen um das Krisenmanagement zeigte.

Dass die deutschen Vorstellungen von Zentralbanking sich nicht nur im Kompromiss durchsetzten, sondern weitgehend auch von den Zentralbanken der anderen Länder übernommen wurden – mit den hier diskutierten Einschränkungen – legt nahe, dass auch strukturelle Gründe dafür sprachen. Die Wandlungsprozesse des Kapitalismus seit den 1970er Jahren und das stark gestiegene Gewicht des Finanzsektors legten eine an den Interessen der Finanzkonzerne angepasste Strategie der Geldwertstabilität nahe. Hinzu kam jedoch, dass der Euro sich im Gegensatz zum etablierten US-Dollar seine Stellung als weltweit akzeptierte Reservewährung erst noch erkämpfen muss. Da er zudem, anders als der Dollar, nicht die Staatsmacht der immer noch weltgrößten Volkswirtschaft hinter sich wusste, sondern das gemeinsame Projekt eines potenziell fragilen Staatenbündnisses war, versuchte die EZB dieses Defizit durch umso entschiedener Betonung des Prinzips der Preisstabilität, aber auch durch ein insgesamt vorsichtigeres Handeln in der Krise wettzumachen (Sablowski/Schneider 2013, 3).

Die französische Zentralbank *Banque de France* (BdF) hat als Institution eine wesentlich längere Geschichte als die Bundesbank. Gegründet wurde sie 1800 unter Napoléon Bonaparte. Seitdem hat sie Revolutionen, Kriege und Besatzung überlebt. 1936 beschloss die Volksfrontregierung, sich die BdF direkt zu unterstellen, bevor sie 1945 nach Kriegsende verstaatlicht wurde. In den Jahrzehnten des etatistisch-dirigistischen Akkumulationsmodells machte die BdF ihre Geldpolitik von Vorgaben des Wirtschafts- und Finanzministeriums und besonders dessen *direction générale du Trésor*, d.h. dem Schatzamt, abhängig und richtete sie auf die Stützung des Wachstums aus. Erst im Zuge der Finanzmarktliberalisierung ab 1985 wurde die BdF der Kontrolle des *Trésor* entzogen. Als Teil des ERM und EWS nahm die Zinspolitik und das Management von Devisenreserven an Bedeutung zu, wobei gleichzeitig die Spielräume der BdF aufgrund der Orientierung an der Bundesbank sehr eingeschränkt waren. Mit der Politik des *franc fort* in der zweiten Hälfte der 1980er und in den 1990ern übernahm die französische Geldpolitik die Prioritätensetzung der deutschen Zentralbank sowie der ordoliberalen Ökonomen (Howarth 2009b, 111).

Aus Sicht von Paris war die Einführung des Euro ein seit langem erhoffter Schritt zur Vergemeinschaftung der europäischen Geldpolitik, die ansonsten weitgehend von der Deutschen Bundesbank bestimmt und damit dem Einfluss der anderen Staaten entzogen war. Dafür musste die französische Verhandlungsposition die oben genannten Zugeständnisse hinnehmen. Der öffentliche Diskurs in Frankreich war vor und auch nach dem Maastricht-Vertrag parteienübergreifend stark gegen die Idee einer unabhängigen Zentralbank eingestimmt, gleichzeitig allerdings auch stark für die Gemeinschaftswährung, weshalb der Kompromiss schließlich akzeptiert wurde (ebd., 113). Ab 1994 wurde im Rahmen der Einführung des ESZB auch die BdF unabhängig im ordoliberalen Sinn und imitierte in ihrer Geldpolitik weiterhin die Bundesbank, bevor 1999 die Geldpolitik endgültig auf die EZB übertragen wurde (ebd., 127). Trotzdem blieb die Geldpolitik in Frankreich stärker ein Thema politischer Diskussion und die Auffassung, dass die Förderung des Wirtschaftswachstums eine Aufgabe der Zentralbank sein sollte, bleibt bis heute im öffentlichen Diskurs einflussreich (ebd., 113).

Auf der Ebene der Ideen gab es eine Reihe von Faktoren, die aus Sicht der französischen Eliten gegen eine unabhängige Zentralbank sprachen. In der republikanischen Tradition Frankreichs wird staatlichen Instanzen, zumal wenn sie gewählt wurden, ein Vorrang gegenüber Partikularinteressen eingeräumt. Nach dieser Vorstellung ist es problematisch, wenn technokratische Funktionäre wie die Zentralbanker, deren Aufgabenbereich trotzdem politisch ist, der Kontrolle durch Regierung und Parlament entzogen sind. Auch gab es im französischen wirtschaftspolitischen Denken typischerweise keine Trennung zwischen Wirtschafts- und Geldpolitik, sondern die Letztere wurde als Instrument und Bestandteil der Ersteren verstanden und ihr somit untergeordnet. Drittens glaubte man, eine Politik des stabilen Geldes auch mit einer Zentralbank erreichen zu können, die von politischen Weisungen abhängig ist, zumal es auch in Frankreich bereits eine Wende in Richtung Monetarismus und Wirtschaftspolitik gegeben hatte, wie auf währungspolitischem Gebiet die Politik des *franc fort* in den 1980ern gezeigt hatte. Schließlich fürchtete der *Trésor* nach den umfassenden Privatisierungen, Liberalisierungen und den Einschränkungen der EG-Wettbewerbsregeln, die ihm in den vergangenen Jahren große Teile seines Einflussbereiches streitig gemacht hatten, einen weiteren Machtverlust (Howarth/Loedel 2005, 63ff).

4.4 Das deutsch-französische Verhältnis zwischen Maastricht und Euro

Der Maastrichter Vertrag war das Ergebnis umfassender und historisch weit zurückgehender Auseinandersetzungen zwischen konkurrierenden Interessen und Strategien der verschiedenen Kapitalfraktionen, zwischen auseinandergelassenen Ideen und Ordnungsmodellen für den europäischen Kapitalismus.

Die französische wirtschaftspolitische Tradition war immer stark durch die Implikationen der republikanischen Tradition geprägt, mit dem Primat der souveränen Nation als Quelle der Legitimität. Diese Tradition legitimierte eine Zentralisierung politischer Macht und umfassende staatliche Interventionen in die Wirtschaft. Eine einzige vorherrschende wirtschaftspolitische Tradition wie es der Ordoliberalismus in der BRD darstellte, gab es indes nicht, was den französischen Eliten ab 1983 den Abschied von den keynesianischen Rezepten erleichterte, nachdem man mit deren Ergebnissen unzufrieden war. Dennoch stand die Idee einer von allen politischen Autoritäten unabhängigen Zentralbank im direkten Widerspruch zum republikanischen Politikverständnis Frankreichs. Im Mittelpunkt dieses Verständnisses steht der souveräne Nationalstaat, der sich auch gegen die Macht der privaten Wirtschaft durchsetzen kann (Dyson/Featherstone 1999, 66ff; 86). In der BRD hingegen war das ordolibérale Denken in den Ministerien für Wirtschaft und Finanzen und in der Bundesbank tief verankert und wurde auch von den wichtigsten Wirtschaftsverbänden wie dem BDI, dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag DIHT, dem Bankenverband und dem DSGV mitgetragen. Allerdings war das ordolibérale Lager in der Frage der WWU gespalten. Tendenziell waren die Verbände des deutschen Kapitals eher für die Währungsunion als Mittel, um den erreichten Stand der Integration abzusichern, während die Bundesbank dem Ziel der Preisstabilität absolute Priorität einräumte (ebd., 277). Passend zu diesen unterschiedlichen wirtschaftspolitischen Verständnissen divergierten auch die Vorstellungen der europäischen Einigung und die jeweiligen Ziele, die dabei von den deutschen und französischen Eliten verfolgt wurden, erheblich. Während die BRD die EG und spätere EU vor allem als Mittel sah, eine marktliberale Wirtschaftsintegration durchzusetzen, waren die EG-Institutionen für Frankreich lange Zeit eher ein Mittel zur nationalen Machtpolitik, um die BRD unter Kontrolle zu halten, die Unabhängigkeit gegenüber den USA zu wahren und mit der Gemeinsamen Agrarpolitik einen ständigen Transfer von Ressourcen zu erhalten, mit denen die französische Landwirtschaft gestärkt werden konnte. Gerade letztere

wurde von den westdeutschen Eliten hingegen als Last empfunden, da sie alleine etwa zwei Drittel des EG-Haushaltes in Anspruch nahm (Zieburg 1997, 276, 360f).

Der Haltung der Regierungen entsprach ungefähr auch die Haltung der Unternehmen. Das Projekt der Gemeinschaftswährung wurde von den französischen Konzernen deutlich stärker vorangetrieben als von den deutschen. Überhaupt bildeten die französischen Großkonzerne in den späten 1980er Jahren die Vorhut des Engagements für den Euro. Weil die deutschen und britischen Konzerne in ihrer großen Mehrheit weitaus skeptischer waren, konnte sich im ERT keine klare Haltung für eine schnelle Umsetzung des Euro durchsetzen. Einer Umfrage zufolge lag unter den französischen Unternehmen 1988 die Unterstützung dafür bei 80-90%, während die BRD mit etwa 60% das europäische Schlusslicht bildete. Anfang 1989 fürchteten noch 80% der deutschen Unternehmen, dass die neue Währung weniger stabil sein werde als die DM, die 35% für unersetzbar hielten. Der DIHT unterstützte die Währungsunion unter der Voraussetzung, dass Geldwertstabilität höchste Priorität sei, während der BDI Mitte der 1980er Jahre dagegen war und Ende des Jahrzehnts die Gemeinschaftswährung nur als längerfristiges Ziel für vorstellbar hielt. Aus Sicht des BDI drohte mit der Währungsunion die Gefahr, dass der französische Einfluss die Autonomie der Bundesbank schrittweise aushöhlen und am Ende der Entwicklung eine europäische Zentralbank mit weicher Geldpolitik stehen könnte.

Die überwiegend „europäistisch“ ausgerichteten Konzerne aus Frankreich und Italien versuchten, im ERT eine Position der Unterstützung für den Euro durchzusetzen, während die „globalistischen“ Konzerne aus der BRD und Großbritannien in der Phase 1988-1992 überwiegend skeptisch gegenüber dem Euro waren. Die französischen Unternehmen, die in dieser Frage mit ihrer Regierung und den französischen Medien und Parteien auf einer Linie lagen, strebten eine stärkere politisch eingebundene und gelenkte Zentralbank an, die mit ihrer Geldpolitik das Wachstum fördern sollte. Italienische und französische Konzerne versuchten Ende der 1980er bis Anfang der 1990er Jahre im *European Roundtable of Industrialists* eine Position der massiven Unterstützung für den Euro durchzusetzen, was jedoch an der wesentlich skeptischeren Haltung der britischen und deutschen Großkonzerne scheiterte. Die „globalistische“ Ausrichtung der deutschen Konzerne hatte sich bereits lange abgezeichnet, so hatte der BDI lange Zeit die EWG nur als einen Schritt hin zu einer euroatlantischen Wirtschaftsgemeinschaft unter Einschluss der OEEC angestrebt (Bühner 2008, 57). Da sich aufgrund dieser Konstellation im ERT keine klare Linie für den Euro herausbilden konnte, gründeten die „europäistischen“ Konzerne die AMUE als Lobbyverband der Großkonzerne, der sich speziell für die Einführung des Euro

einsetzte. Der Sitz der AMUE war Paris, ihre Hauptakteure waren französische und italienische Konzerne. Darunter vertreten waren die Spitzen des französischen Kapitals wie beispielsweise Total, Rhône-Poulenc, Aventis, Axa, BNP, Saint-Gobain, Elf, Paribas, Crédit Lyonnais, Renault und L'Oréal. Erst nach dem in Maastricht beschlossenen Kompromiss änderten auch die deutschen und britischen Konzerne ihre Haltung zum Euro. Die AMUE gewann nun viele Mitglieder aus diesen Ländern und der ERT änderte seine Position entsprechend. Er trat nun ebenfalls geschlossen für den Euro auf und arbeitete eng mit der AMUE zusammen (Georgiou 2014, 171ff).

Vor dem Gipfel in Madrid 1995 schickte der ERT dann einen Brief an die Staats- und Regierungschefs mit dem Aufruf, sich unwiderruflich für den Euro zu entscheiden. In den 1990er Jahren waren auch die deutschen Spitzenverbände des Kapitals geschlossen für den Euro, betonten aber auch, der Stabilität den Vorrang zu geben, selbst wenn dies mit einer kleineren Eurozone einhergehen würde. Im Gegensatz dazu forderten die meisten französischen Unternehmen vor allem die strikte Einhaltung des Zeitplans der Einführung des Euro, auch wenn nicht alle der vereinbarten Kriterien erfüllt seien. 1998 ergab eine Umfrage unter den Geschäftsführern französischer Unternehmen, dass unter diesen ein universeller Konsens von 98% der Befragten für die Einführung des Euro herrschte. Eine Spaltung der Währungsunion durch die verschärfte Konkurrenz – und damit die Option einer kleineren Eurozone – wollte das französische Kapital verhindern und dafür einen Transfermechanismus einrichten. Ähnlich wie die französische Regierung forderte der Spitzenverband des französischen Kapitals CNPF 1991 auch noch, dass die Geldpolitik im Zusammenhang mit der Wirtschaftspolitik stehen müsse und daher eine Koordination zwischen dem Europäischen Rat und der EZB stattfinden solle. Ein absolutes Primat der Geldwertstabilität wollte das französische Kapital somit eher nicht (ebd., 385ff; Stütze 2013, 253ff; Pistor 2002, 260; 270ff). Letztlich war der Maastrichter Vertrag also ein Kompromiss zwischen diesen beiden Grundtendenzen, die von den französischen und deutschen Konzernen sowie politischen Führungen vertreten wurden. Im Ergebnis fanden sich Forderungen beider Seiten wieder. Der Grundkonflikt, der sich in den Auseinandersetzungen um Maastricht zeigte und der seine Wurzeln bereits Jahrzehnte zuvor hatte, wurde mit dieser Übereinkunft aber keineswegs gelöst, sondern nur in neue Bahnen gelenkt. Fortan ging es nicht mehr um die Frage, ob es eine Gemeinschaftswährung geben solle und wann bzw. unter welchen Voraussetzungen diese umzusetzen sei, sondern um ein breites Spektrum an neuen Streitpunkten, die aber mit der Konstruktion der Wirtschafts- und Währungsunion eng zusammenhingen:

Die Ausgestaltung der Geldpolitik der EZB, weiterhin die Frage nach einem institutionellen Gegengewicht zur EZB in Form einer Wirtschaftsregierung, um die Frage von europäischen Transferleistungen, die Fragen der Haushaltsdisziplin, der Wachstums- und Industriepolitik usw. usf.

Dass sich die Widersprüche im deutsch-französischen Verhältnis trotz der wirtschafts- und geldpolitischen Konvergenz, der seit Mitte der 1980er Jahre von der *Banque de France* verfolgten Hartwährungspolitik und auch der Vereinbarung zum Aufbau einer Währungsunion nicht in Luft aufgelöst hatten, zeigte u.a. die Krise des EWS 1992-93. Schon am „schwarzen Mittwoch“, dem 16. September 1992 hatte es Spekulationen gegen das britische Pfund und in geringerem Maße gegen die italienische Lira gegeben, die den Wechselkursmechanismus in Schwierigkeiten gebracht hatten.

Am 29. Juli 1993 traf sich der Zentralbankrat der Bundesbank und es wurde in der Presse allgemein erwartet, dass die Bundesbank die Zinsrate für kurzfristige Kredite senken würde, um den Abwertungsdruck auf die anderen Währungen abzumildern. Als jedoch bekannt wurde, dass der Zinssatz mindestens bis zum nächsten Treffen, das erst einen Monat später angesetzt war, unverändert bleiben würde, begannen umfangreiche Verkäufe von Francs, dänischen Kronen und anderen europäischen Währungen. Als die *Banque de France* nach größeren Stützungskäufen diese schließlich einstellte, stürzte der Franc weiter stark ab und musste wiederum mit großen Interventionen aufgefangen werden. Schließlich einigten sich die Regierungen darauf, die Schwankungsbreite im EWS von 2,25% auf 15% in beide Richtungen zu erhöhen (Szasz 1999, 190ff). Damit war das EWS stark gelockert und in der Praxis nicht mehr bedeutsam, bis es durch die Einführung des Euro abgelöst wurde. Im Wesentlichen scheiterte somit auch das EWS, wenn auch immerhin erst nach über einem Jahrzehnt, an denselben Widersprüchen, an denen bereits die Währungsschlange gescheitert war. Für Frankreich (und auch für Großbritannien) war es nicht akzeptabel, auf Dauer eine Geldpolitik mitzutragen, die allein darauf ausgerichtet war, in Deutschland die Preisstabilität zu garantieren (ebd., 194).

Auch nach dem Maastrichter Vertrag gingen in den 1990er Jahren die Kontroversen um die genaue Ausgestaltung der WWU weiter. Dabei ging es im Wesentlichen um zwei Fragen: Erstens, ob und zu welchen Bedingungen alle ehemaligen EWS-Staaten Mitglieder der Eurozone werden würden. Und zweitens um die Frage, ob der EZB eine europäische Wirtschaftsregierung zur Seite gestellt werden würde.

Die Stufe 3 der Währungsunion, also die Einführung des Euro, war zuerst für 1997 geplant, allerdings erfüllten zu diesem Zeitpunkt die meisten Kandidaten die Bedingungen nicht. Vor allem Belgien und Italien hatten mit jeweils über 120% eine viel zu hohe Staatsverschuldung, um die Maastricht-Kriterien zu erfüllen. Die italienische Regierung wollte jedoch auf keinen Fall ausgeschlossen werden und drückte daher gegen Widerstand eine Rentenreform und eine einmalige Steuer zur Senkung der Staatsverschuldung durch. Als 1997 in Frankreich Lionel Jospin die Präsidentschaftswahlen gewann, machte er deutlich, dass der Beitritt Italiens und Spaniens zum Euro eine zentrale Bedingung für Frankreich sei. Ein Euro ohne Italien hätte nicht nur die Kräfteverhältnisse in der Eurozone zugunsten der deutsch-niederländischen Präferenz für „Stabilitätspolitik“ geneigt, sondern auch die französische Industrie belastet, weil die Lira dann gegenüber dem Euro unterbewertet gewesen wäre und Frankreich dementsprechend an Wettbewerbsfähigkeit verloren hätte. Der deutsche Finanzminister Theo Waigel und die Bundesbank äußerten sich in Frage des Beitritts der südeuropäischen Länder aber skeptisch und forderten einen Stabilitätspakt mit automatischen Sanktionen, falls die Kriterien nicht erfüllt werden. Frankreich konnte durchsetzen, dass der Stabilitätspakt, der 1997 beschlossen wurde, in Stabilitäts- und Wachstumspakt umbenannt wurde, was aber an seinem Inhalt nichts änderte. Immerhin wurde das automatische Sanktionsverfahren, das Waigel gefordert hatte, nicht in den Pakt aufgenommen und das wesentliche französische Anliegen, die Stufe 3 der Währungsunion 1999 mit den südeuropäischen Ländern zu beginnen, wurde ebenfalls befriedigt (außer Griechenland, das 2001 dazukam) (Dyson/Featherstone 1999, 7f; 532f; Schwarzer 2015, 26ff). Mit dem Stabilitäts- und Wachstumspakt wurde dem deutschen Anliegen entsprochen, dass die Konvergenzkriterien, wonach 3% jährliche Neuverschuldung und 60% Schuldenstand die Obergrenze sein sollten, auch nach der Einführung des Euro verpflichtend bleiben. Andernfalls kann der Ecofin-Rat ein Verfahren wegen übermäßigen Defizits einleiten, zu dem auch Geldstrafen gehören können.

In den deutschen Staatsapparaten fand Ende der 1990er Jahre eine Auseinandersetzung um die Frage statt, ob die WWU wie geplant umgesetzt werden sollte. Die Bundesbank verfolgte weiterhin ein absolutes Primat der Preisstabilität und stellte sich gegen eine zeitnahe Umsetzung der Währungsunion. Der BDI, der bisher die Position der Bundesbank immer unterstützt hatte, änderte 1996 seine Position zugunsten einer schnellen Verwirklichung des Euro, wie sie auch der Bankenverband BdB bereits zuvor gefordert hatte. Die Positionsänderung des BDI lag zum einen daran, dass man es angesichts der laufenden Dynamik nicht mehr für realistisch hielt,

die WWU weiter hinauszuzögern, andererseits aber auch daran, dass die deutschen Konzerne sich bereits in ihrer Rechnungsführung an die WWU angepasst hatten und daher ein Interesse an der schnelleren Umsetzung gewannen. Nur die kleinen und mittleren Unternehmen sahen die Währungsunion weiterhin negativ, da sie aufgrund ihres niedrigeren Internationalisierungsgrades an einer Geldpolitik interessiert waren, die sich an den Erfordernissen der deutschen Wirtschaft orientiert (Pistor 2002, 218; 295). Damit war die Rückendeckung für die Bundesbank zu schwach, als dass sich deren Position noch hätte durchsetzen können.

In der Frage der europäischen Wirtschaftsregierung setzte sich dagegen eher die deutsche Position durch. Ein entsprechendes Gremium wurde nicht eingerichtet. Lediglich die Eurogruppe wurde als informelles Diskussionsforum der Finanzminister der WWU gegründet, aber ohne Entscheidungsbefugnisse und ohne Möglichkeit, effektiv die Geld- oder Fiskalpolitik zu bestimmen (Georgiou 2014, 383).

Sowohl Deutschland als auch Frankreich überschritten 2002 und 2003 die Verschuldungsgrenzen des Stabilitäts- und Wachstumspaktes. Es wurde allerdings kein entsprechendes Defizitverfahren eingeleitet. Hier zeigte sich deutlich, dass auch das Europarecht in seiner Anwendung nicht außerhalb der gesellschaftlichen Kräfteverhältnisse steht, sondern unmittelbar von ihnen abhängig ist – in diesem Fall von den Kräfteverhältnissen zwischen den Staaten. Denn Deutschland und Frankreich waren unübersehbar die führenden Staaten hinter der Wirtschafts- und Währungsunion, weshalb gegen ihren Widerstand nicht einmal solche Maßnahmen durchsetzbar waren, die auf Initiative eben dieser beiden Staaten eingeführt worden waren.

4.5 Deutschland, Frankreich und die EU seit der Jahrtausendwende

Die Einführung des Euro als gemeinsamer Währung in den Jahren 1999-2002 veränderte ein weiteres Mal grundlegende Parameter des europäischen Regionalprojekts. Nicht nur beteiligte sich ein signifikanter Teil der EU-Mitglieder daran nicht, sodass ein Zustand abgestufter Integration entstand. Mit der Aufgabe der geldpolitischen Souveränität durch die nationalen Zentralbanken wurde zudem ein wichtiges Politikfeld weitestgehend supranationalisiert, wenngleich auch die Nationalstaaten weiterhin Feld der Auseinandersetzung um die Geldpolitik blieben. Es sollte sich erweisen, dass die damit verbundenen Hoffnungen auf eine symmetrischere Entwicklung der europäischen Volkswirtschaften sich auf Dauer nicht erfüllen würden. Zwar

stellte sich, nachdem bereits in den ersten zwei Stufen der WWU durch nationale Austeritätsprogramme auf Kosten breiter Schichten der Lohnabhängigen die Inflationsraten der meisten Länder erfolgreich nach unten gedrückt worden waren, mit dem Euro eine Konvergenz der Inflation (WKO 2016; Lapavitsas 2012, 15) und vor allem der Refinanzierungsbedingungen der öffentlichen Haushalte ein. Jedoch wurden die divergierenden und strukturell asymmetrischen Strukturen von Produktion und Verteilung zwischen den ehemaligen Hartwährungs- und Überschussländern einerseits und den Weichwährungs- und Defizitländern andererseits eher noch verfestigt. Die Deindustrialisierung und Auflösung der kleinbäuerlichen Landwirtschaft in Südeuropa, die bereits seit den 1980er Jahren stattfand, wurde durch den Euro weiter beschleunigt. Dafür gab es im Wesentlichen zwei Ursachen: Zum einen fiel mit der Gemeinschaftswährung der Ausgleichsmechanismus kompetitiver Abwertungen weg, durch den die südlichen Volkswirtschaften, aber auch Frankreich immer wieder ihren Rückstand gegenüber Ländern wie der BRD teilweise kompensieren konnten. Zum anderen konnte die neu geschaffene EZB nun nur noch eine Geldpolitik für die gesamte Eurozone entwickeln, die sich an Durchschnittswerten orientierte, und damit die abweichenden geldpolitischen Erfordernisse von Ländern mit unterschiedlichen Preis- und Lohnentwicklungen nicht mehr berücksichtigen (Lapavitsas 2012; Johnston/Regan 2014).

Die Schaffung der Wirtschafts- und Währungsunion kann als Teil eines umfassenderen Prozesses zur Integration der europäischen Finanzmärkte und damit einhergehend zur Transformation des Kapitalismus in Europa betrachtet werden. Die europäische Finanzmarktintegration war Ergebnis von diversen Initiativen seit den 1980er Jahren: dem *White Paper of the Single European Market* von 1985, der vorübergehenden Schaffung der Computerbörse EASDAQ, dem *Financial Services Action Plan*, der Lissabon-Strategie von 2000, dem Lamfalussy-Report und der Wirtschafts- und Währungsunion selbst (Bieling 2003, 209-214). Im Ergebnis entstand ein deutlich stärker transnational integriertes und in höherem Maße kapitalmarktbasierendes Finanzsystem, das von der Mehrzahl der bestimmenden Akteure als effektiver gesehen wurde als die herkömmlichen, teilweise eher kreditbasierten nationalen Systeme. Damit einher ging eine stärkere Orientierung der Unternehmen auf den *shareholder value* und kurzfristigere Geschäftsführungsstrategien sowie Druck auf Arbeitskräfte und Regierungen, um unternehmerfreundlichere Regelungen in Fragen der Regulierung des Arbeitsplatzes, der Rentensysteme, der Steuersysteme und Staatsausgaben zu akzeptieren (ebd., 217). Während die Finanzmarktintegration in ihren verschiedenen Facetten anfänglich noch vor allem von der Europäischen Kommission,

den Regierungen und Zentralbanken vorangetrieben wurde, bildete sich im Verlauf weniger Jahre eine transnationale Akteurskonstellation heraus, die sich auf die privaten Finanzinstitute, aber auch nichtfinanzielle Großunternehmen, ihre transnationalen Lobbyvereinigungen wie AMUE und ERT sowie entsprechend orientierte Netzwerke der Wissens- und Ideologieproduktion stützte, aber auch von kleineren Geschäftsleuten und den bessergestellten Teilen der Arbeiterschaft mitgetragen oder akzeptiert wurde (Bieling 2006, 426ff).

In den ersten Jahren der WWU stimmten die deutschen und französischen Präferenzen in Bezug auf die europäische *economic governance* somit für einen gewissen Zeitraum überein. Frankreich nutzte dieses Zeitfenster, um den Stabilitäts- und Wachstumspakt im Sinne seiner traditionellen Vorstellungen zu reformieren. Der französische Premierminister Jean-Pierre Raffarin sowie Präsident Jacques Chirac setzten sich für eine flexiblere Zielmarke ein, wonach ausgeglichene Haushalte nicht mehr zwangsläufig das unmittelbare Ziel sein sollten und die Länder eher mit mittelfristigen Zielen und einem gewissen haushaltspolitischen Spielraum arbeiten sollten. 2005 gab es eine Einigung zur Lockerung des Vertrags: Die offizielle Defizitgrenze blieb zwar bestehen, es wurde aber eine Ausnahmeregelung eingeführt, nach der man sie temporär und in einem bestimmten Umfang überschreiten durfte, wenn das Wachstum niedrig war – in diesem Fall hätte man nun bis zu drei Jahren Zeit, um die Defizitgrenze wieder zu unterschreiten. Des Weiteren galt nun ein Defizit nicht mehr als übermäßig, wenn ein bedeutender Teil der Staatsausgaben in Investitionen, Forschung- und Entwicklung, Ziele der EU-Politik, Militär und weitere festgelegte Posten geflossen war. Insgesamt wurde entsprechend den französischen Präferenzen der Stabilitäts- und Wachstumspakt damit deutlich gelockert, die Interpretationsspielräume ausgeweitet und die intergouvernementale Dimension gestärkt (Howarth 2007, 1068f). Mit Beginn der Krisenbearbeitung ab 2009/10 würde sich die Richtung der Reformen dann wieder grundlegend ändern.

In diese Zeit fällt auch die seit den 1990er Jahren diskutierte und 2004 schließlich vollzogene Osterweiterung der EU, die der Union zehn weitere Mitgliedsländer hinzufügte. Die Osterweiterung wurde von vielen Beobachtern als ein Projekt gesehen, das vor allem im deutschen Interesse war. Deutschland hatte enge wirtschaftliche und politische Beziehungen zu vielen der osteuropäischen Länder, gerade zu den wirtschaftlich bedeutenderen, wie Polen oder der Tschechischen Republik, die zudem in der direkten geografischen Nachbarschaft Deutschlands liegen. Im Jahr 2000 kamen deutsche Firmen allein für 18% der ausländischen Direktinvestitionen in Osteuropa auf. Kein anderes Land exportierte so viel Kapital in die Region (Kronauer 2015,

64). In Frankreich war die öffentliche Meinung mehrheitlich gegen die Erweiterung: Sechs Monate vor dem Beitritt der zehn Staaten lehnten 55% der Franzosen den Schritt ab. Die französische Regierung nahm aus verschiedenen Gründen eine ambivalente und schwankende Haltung ein. Erstens strebte Deutschland als Hauptbeitragszahler des EU-Haushaltes eine Senkung der Ausgaben der EU an, besonders was die kostenintensive Gemeinsame Agrarpolitik anging, deren Hauptprofiteur aber wiederum mit 21,6% des GAP-Budgets Frankreich war (Stand 2004). Zweitens hatten französische Entscheidungsträger zwar zu Beginn der Erweiterungsdebatte gehofft, dass die Erweiterung eine Stärkung der EU und damit ein höheres Maß an Unabhängigkeit gegenüber den USA bedeuten würde. Die öffentlichen Kontroversen über den Irakkrieg, an dem Frankreich sich nicht beteiligte, während die meisten osteuropäischen Länder sich als starke Unterstützer der US-Außenpolitik profilierten, führten hier zu einer Verschiebung der Einschätzung: Nun befürchteten die französischen Eliten, dass durch den Beitritt der osteuropäischen Länder der Einfluss der USA in der EU gestärkt und der Frankreichs marginalisiert würde. Drittens befürchtete man eine politische und ökonomische Dominanz Deutschlands in Osteuropa, bei der Frankreich nicht mithalten können würde. Und viertens schließlich befürchteten die französischen Eliten, dass eine territoriale Erweiterung im Widerspruch zu einer Vertiefung der Integration stehen und diese also zumindest verlangsamen könnte. Dass die französische Regierung all diesen Gründen zum Trotz schließlich die Osterweiterung unterstützte, lag daran, dass sie grundsätzlich weiterhin ihre Interessen in der EU und dem Euro aufgehoben sah und zudem die deutsche Bundesregierung ein weiteres Mal Zugeständnisse bei der Agrarfinanzierung machte (Dursun-Ozkanca 2013, 251ff).

Die Wirtschaft Frankreichs war seit jeher viel stärker auf die ehemaligen französischen Kolonien in Afrika und die südeuropäischen Mittelmeerländer orientiert. Dass die EU ihre Erweiterungspolitik auf Osteuropa konzentrierte, war daher nicht im französischen Interesse. Die verschiedenen französischen Regierungen versuchten daher, Frankreichs wirtschaftliche Partner ebenfalls enger an die EU zu binden. Im November 1995 wurde auf dem Außenministertreffen in Barcelona ein Prozess zur Stärkung der Zusammenarbeit zwischen den EU-Ländern und Nordafrika sowie dem Nahen Osten beschlossen. Dieser Barcelona-Prozess blieb jedoch ohne große Konsequenzen. Nicolas Sarkozy setzte sich in einem zweiten Anlauf nach seiner Wahl 2007 für die Schaffung einer „Mittelmeerunion“ ein, die an den Barcelona-Prozess anknüpfen und ihn fortsetzen sollte. Der ursprüngliche französische Plan, eine Union unter französischer Führung nur mit den Mittelmeerstaaten zu gründen, was Frankreich einen privilegierten Zugang

zu den Märkten dieser Länder verschafft hätte, konnte sich nicht durchsetzen. Die Mittelmeerunion wurde im Juli 2008 in einer Form beschlossen, in der alle EU-Staaten Mitglieder werden können, sie blieb aber ebenfalls relativ wirkungslos (Kronauer 2015, 65; Schwarzer 2012, 365). Es wurden zwar verschiedene Projekte lanciert, jedoch verhinderten die Konflikte unter den teilnehmenden Ländern (zwischen der Türkei, Zypern und Griechenland, zwischen Israel und den Palästinensern sowie zwischen einigen arabischen Staaten) eine engere Kooperation.

Insgesamt sah aber trotzdem in den ersten Jahren der 2000er Jahre die Bilanz für die französische Europapolitik eher positiv aus: Der Euro war Realität geworden, die südeuropäischen Länder waren beteiligt und die Dominanz der DM in der europäischen Währungspolitik gebrochen. Zudem sahen die auf deutsches Drängen eingeführten stabilitätspolitischen Maßgaben in der Praxis weniger streng aus, als sie vereinbart worden waren.

Auf wirtschaftlichem Gebiet kam es ungeachtet dessen auch vor der großen Krise schon zu einer Divergenz der Entwicklung zwischen der BRD und Frankreich. Die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie verbesserte sich in dieser Zeit, während die französische zurückfiel. Während die deutsche Industrie hohe Exportüberschüsse verzeichnen konnte, war die französische Handelsbilanz seit 2003 negativ. 1998 lagen die französischen Exporte noch bei 56% der deutschen, 2010 nur noch bei 40%. Die Wertschöpfung der französischen Industrie lag 2000 noch bei 50% des deutschen Niveaus und war 2010 auf 40% gesunken. Dies drückte sich auch in den Relationen der Sektoren der französischen Wirtschaft zueinander aus. Während trotz des Strukturwandels der Ökonomie in Deutschland die Industrie ihren Anteil am BIP fast behaupten konnte, sank dieser Anteil in Frankreich stark ab (Uterwedde 2013a, 4).

Während viele Autoren (z.B. ebd.) dieses Auseinanderklaffen der wirtschaftlichen Entwicklung darauf zurückführen, dass in Frankreich „notwendige Reformen“ ausgeblieben wären, die in Deutschland mit den Agenda-2010-Reformen unternommen wurden, liegen die tatsächlichen Ursachen wesentlich tiefer. Wie in den Analysen der „Konstanzer Schule“ gezeigt wurde, gehen die Unterschiede zwischen dem deutschen und französischen Wachstumsmodell auf langfristig voneinander abweichende sektorale Spezialisierungsprofile zurück, die ihren Ursprung bereits in der zweiten industriellen Revolution Ende des 19. Jahrhunderts haben (Ziebura 1997, 293). In Deutschland war es gelungen, in den damaligen modernen Wachstumsindustrien der Chemie und Elektrotechnik große Produktionskapazitäten aufzubauen. Aufgrund des seit Ende des 19. Jahrhunderts rapide angestiegenen Grads der Konzentration und Zentralisation des Kapitals bildeten sich in Deutschland große Konzerne heraus, deren Produktionskapazitäten das

Volumen des nationalen Binnenmarktes schnell sprengten und die daher auch auf dem Weltmarkt operierten und in vielen Bereichen führende Positionen erringen konnten. So war die Internationalisierung, der Waren- und Kapitalexport der deutschen Unternehmen auch damals schon von einer sehr geringeren Zahl großer Konzerne dominiert: 1954 hatten die 50 größten Industriefirmen der BRD einen Anteil von gut 25% am gesamten industriellen Umsatz, 1967 waren es schon 42,5%. Im Finanzsektor hatten unterdessen drei Universalbanken die Vorherrschaft inne und waren über vielfältige Fäden mit den Industriekonzernen verbunden (Pistor 2002, 111ff). Die Expansion auf dem Weltmarkt beförderte dabei die Konzentrations- und Zentralisationsprozesse und diese schufen wiederum verbesserte Bedingungen für die globale Expansion (Deubner et al. 1992, 160f). Diese grundlegende Internationalisierungsdynamik des Kapitalismus war auch der Hintergrund dafür, dass das Kapital überhaupt ein Interesse an einer Wirtschafts- und schließlich Währungsintegration gewinnen konnte. Frankreich lag im Vergleich zu Deutschland bei der Industrialisierung Endes des 19. Jahrhunderts weit zurück, sodass sich die französischen Eliten nach dem Zweiten Weltkrieg vor der Herausforderung sahen, eine nachholende Industrialisierung zu bewerkstelligen, wenn Frankreich nicht dauerhaft in Abhängigkeit von dem übermächtigen Nachbarstaat geraten sollte. Doch auch wenn die staatlich gesteuerte Industrialisierungsstrategie in vieler Hinsicht durchaus erfolgreich war, konnte sie das asymmetrische Verhältnis zur BRD nicht aufheben. Zwar konnten einige Spitzenkonzerne auf dem Weltmarkt eine starke Stellung und eine hohe Autonomie gegenüber dem ausländischen Kapital erringen, nicht jedoch die französische Wirtschaft als Ganze (ebd., 164f).

Weiterhin gelang es dem westdeutschen Kapital, seinen Vorsprung in den Bereichen aufrechtzuerhalten und auszubauen, in denen es auch weltweit führen konnte: Das galt besonders für den Maschinenbau, also die Produktion von Investitionsgütern, die chemische und Elektroindustrie und die Automobilindustrie. Die besondere Position der BRD in der Produktion hochwertiger Investitionsgüter trug zum einen zu der besonderen Kohärenz des Produktionsapparates bei, sodass sich um die Produktionsstandorte der großen Industriekonzerne zusammenhängende Cluster aus Zulieferern bilden konnten; zum anderen wurde Frankreich abhängig von Importen genau dieser Investitionsgüter, um seine eigenen Industrialisierungsprojekte ausrüsten zu können. So betrug der westdeutsche Anteil an den weltweiten Exporten an Maschinen 1970 mit 17,7% fast das Dreifache des entsprechenden französischen Werts (6,6%). Während die Industrieproduktion in der BRD 1974 mit 64% zu einem hohen Anteil aus industriellen Fertigprodukten und zu 29% aus Investitionsgütern bestand, waren die entsprechenden Werte

für Frankreich 50% und 18%, bei einer ohnehin insgesamt kleineren Industrieproduktion. Die französischen Exporte bestanden zu einem großen Teil aus Agrarprodukten und traditionellen Konsumgütern, während der Anteil an Investitionsgütern und langlebigen Konsumgütern unter dem EWG-Durchschnitt lag (Deubner et al. 1992, 148f). Zwar konnte die französische Industrie in den 1970er Jahren bei den Exporten etwas aufholen, was u.a. an einer Anpassung an internationale technologische Standards lag, die umgekehrt auch den französischen Markt stärker der ausländischen Konkurrenz öffnete und einige Branchen ins Defizit trieb. Die Abhängigkeit von Investitionsgüterimporten aus der BRD blieb weiterhin bestehen (ebd., 151). Das westdeutsche Kapital expandierte in dieser Zeit über grenzüberschreitende Direktinvestitionen auch erfolgreich in Westeuropa, einschließlich Frankreichs und konnte sich in den modernen Sektoren auch europaweit etablieren. Die französischen Unternehmen investierten in viel geringerem Maße in Westeuropa und konzentrierten sich eher auf die ehemaligen Kolonien der Franc-Zone und dort auf rohstoffbezogene Industrien wie Öl und Buntmetalle. Die BRD spielte für die französischen Direktinvestitionen eher eine nachgeordnete Rolle und in keiner deutschen Branche führte der französische Kapitalexpert zu einer dominanten Stellung französischer Unternehmen (ebd., 154).

Diese grundlegende strukturelle Asymmetrie blieb also allen französischen Bemühungen zum Trotz bestehen – von den Bestrebungen zur politischen Marginalisierung der BRD, über die ambitionierten staatlichen Investitionsprojekte zum Aufbau ‚nationaler Champions‘ bis hin zur Deutschland abgerungenen Wirtschafts- und Währungsunion. Die im Großen und Ganzen erfolgreiche Industrialisierungsstrategie der Nachkriegsjahrzehnte und die hohen Wachstumsraten hatten den Rückstand gegenüber der Bundesrepublik nur begrenzt aufholen können. Dass die deutschen Eliten bei der Durchführung angebotsorientierter Reformen wie der Agenda 2010 zudem auf weniger Widerstand stießen und daher erfolgreicher waren als die französischen, hat die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie noch weiter verbessert. Wie noch gezeigt werden wird (vgl. Kapitel 5.1), war dieser Faktor jedoch nicht entscheidend. Entscheidend für die über Jahrzehnte bleibende und sich reproduzierende Asymmetrie sind vielmehr die unterschiedlichen Ausgangspunkte der jeweiligen Industrialisierungspfade, die ins 19. Jahrhundert zurückreichen, möglicherweise auch noch weiter zurück in die Vergangenheit. In dieser Epoche haben sich bereits grundlegende Hierarchien, strukturelle Dominanz- und Abhängigkeitsverhältnisse im globalen kapitalistischen System herausgebildet, die bis heute ihre Auswirkungen haben, obwohl sich die geografischen Schwerpunkte der globalen industriellen

Produktion zwischenzeitlich zum Teil mehrfach verlagert haben, obwohl es zwischenzeitlich Krisen, Weltkriege, Aufstiegs- und Niedergangsprozesse von Großmächten sowie tiefgreifende Strukturveränderungen des globalen Kapitalismus wie das explosive Wachstum des Finanzsektors gegeben hat. Zwar handelt es sich dabei nicht um einseitige Abhängigkeiten, sondern vielmehr um Interdependenzen, aber diese sind eben keineswegs symmetrisch ausgebildet und das strukturelle Übergewicht der einen Seite ist geblieben. Im volkswirtschaftlichen Wachstum drückt diese Asymmetrie sich nur unzureichend und indirekt aus. So wuchs beispielsweise in den zwei Jahrzehnten zwischen 1992 und 2012 die französische Volkswirtschaft um 35%, die deutsche hingegen nur um 28%. Besonders ab Ende der 1990er Jahre öffnete sich hier eine Schere zugunsten Frankreichs (RichesFlores Research 2013, 2). Wenn man die Wachstumstrends seit den 1970er Jahren vergleicht, liegt Frankreich ebenfalls etwas höher als die Bundesrepublik (siehe Tabelle 1). Auch im Bereich der Produktivität pro Kopf entwickelten sich beide Länder ähnlich, ein klarer Vorteil für Deutschland war in dieser Phase nicht zu erkennen (ebd., 9).

	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2010	2011-2017
Deutschland	2,9	2,3	2,0	0,9	1,8
Frankreich	3,6	2,5	2,1	1,2	1,1

Tabelle 1: Durchschnittliche Wachstumsraten des BIP von Deutschland und Frankreich

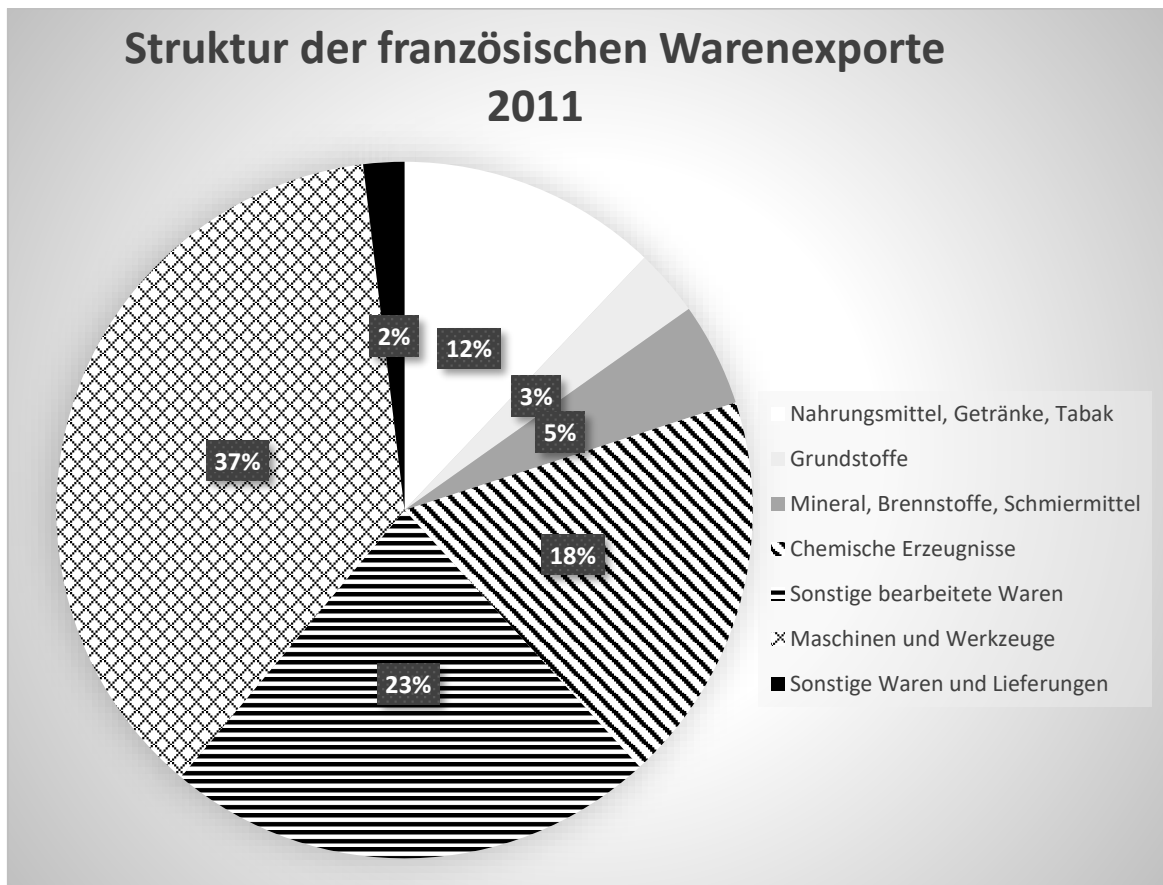
Eigene Berechnungen; zugrundeliegende Daten: Eurostat.

Entscheidend für die Entwicklung in der Krise war jedoch, dass das Kapital der beiden Länder zwei sehr unterschiedliche Akkumulationsmodelle verfolgte, die in unterschiedlicher Weise von der Krise betroffen waren. In Deutschland war der Beitrag des Konsums der privaten Haushalte zum Wachstum seit der Jahrtausendwende sehr gering, der Beitrag der Exporte hingegen sehr hoch. Der Anteil der Exporte am BIP stieg von etwa 22% 1992 auf etwa 50% 2012 an. Frankreich war hingegen, vor allem seit Ende der 1990er Jahre eine stark durch den Binnenkonsum getriebene Wirtschaft, deren Exporte in den Jahren vor der Krise stagnierten (ebd., 3).

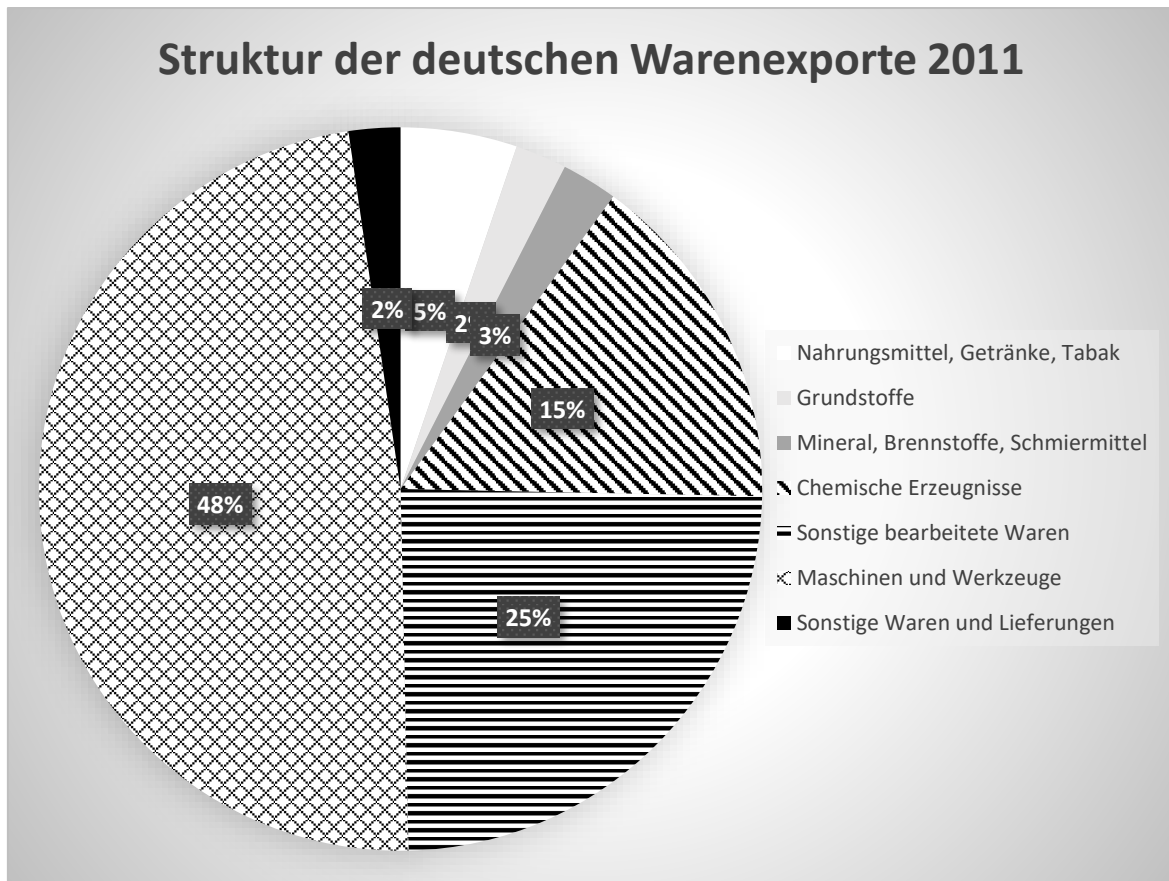
Das Verhältnis Deutschlands und Frankreichs zueinander muss somit im Zusammenhang mit der Stellung der beiden Länder in Europa und der Welt betrachtet werden. Der französische Export hatte sich in den 1950er und 1960er Jahren von der Franc-Zone stark auf die

westeuropäischen Länder verlagert. Diese geografische Umorientierung ist im Wesentlichen bis heute erhalten geblieben, sodass 2008 etwa die Hälfte des französischen Exports in die Eurozone ging und etwa ein Fünftel in die Krisenländer (Südeuropa und Irland). Deutschland exportierte dagegen zu 57% außerhalb der Eurozone. Osteuropa und die BRIC-Staaten spielten für den deutschen Export vergleichsweise eine deutlich größere Rolle, während die Exporte nach Südeuropa an Bedeutung verloren (Heine 2015, 14f; Simonazzi et al 2013, 660). Das deutsche Kapital war in Form von Direktinvestitionen auch stärker in diese Regionen expandiert als das französische, während die französischen Konzerne in den 2000er Jahren eher ihre Investitionen in der Eurozone ausweiteten. Vor allem in den südeuropäischen Ländern eroberte Frankreich sich eine viel stärkere Investmentposition als Deutschland, allerdings überwiegend durch Portfolioinvestitionen (Heine 2015, 25). Diese Zuflüsse an Kapital, das oft spekulativen Charakter hatte, trug zum Nachfrageboom in den südeuropäischen Ländern bei, indem es durch die Banken in Hypotheken oder Kredite verwandelt wurde. Dadurch verstärkte sich die Verschuldung bei ausländischen Kreditgebern, was schließlich zur Verschärfung der Krisenentwicklung in diesen Ländern beitrug. Zudem engte die verschärfte ausländische Konkurrenz auf dem Binnenmarkt die Spielräume der wirtschaftlichen Entwicklung in Südeuropa ein und begünstigte die Entstehung von Akkumulationsmodellen, die sich wesentlich auf finanzielle Akkumulation stützten: In Griechenland stärker durch die Emission staatlicher Schuldtitel, in Spanien etwa durch eine immer exorbitantere Verschuldung der privaten Unternehmen und Haushalte (Gambarotto/Solari 2015; Pelagidis 2010). Die deutschen Exporte in große und wachsende Märkte wie die USA und VR China trugen während der Krise hingegen sehr zur Stabilisierung des wirtschaftlichen Wachstums bei. Es erwies sich als großer Vorteil, dass die deutsche Industrie in den Investitionsgüterindustrien und anderen stark wachsenden Branchen (z.B. der Automobilindustrie) stark vertreten war und somit vom Nachfrageboom in diesen Bereichen, der vor allem von der Industrialisierung Chinas und anderer Länder getrieben war, profitieren konnte. Die Spezialisierung der deutschen Industrie auf qualitativ hochwertige und technologieintensive Produkte schufen den deutschen Exporten auch eine Art Schutzschild, der sie in einem hohen Maße davor bewahrt, im Fall von steigenden Lohnstückkosten oder Wechselkursanpassungen ihre Preise anpassen zu müssen (RichesFlores Research 2013, 12f; vgl. auch Kapitel 5.1). Grafiken 1 und 2 zeigen die Anteile der verschiedenen Gütergruppen an den Exporten. Es fällt auf, dass in Frankreich der Anteil von leichtindustriellen Produkten (Nahrungsmittel, Getränke, Tabak) wesentlich größer ist der Anteil von Maschinen und Werkzeugen dagegen deutlich kleiner. Zu bedenken ist allerdings, dass es sich hier um prozentuale Werte

handelt und die deutschen Exporte auch absolut gesehen viel größer sind (1057,7 Mrd. € im Jahr 2011 gegenüber 428,2 Mrd. € für Frankreich).



Grafik 1: Struktur der französischen Warenexporte 2011.



Grafik 2: Struktur der deutschen Warenexporte 2011.

Daten aus Brenke 2012, 9.

Die wirtschaftliche Stärke einer Volkswirtschaft kann also nie als absolute, isolierte Größe betrachtet werden, sondern immer nur im Zusammenhang mit der Entwicklung der Weltwirtschaft, da die sektorale Struktur und Spezialisierung eines Landes in einer historischen Situation eine Schwäche sein kann und in einer anderen eine Stärke. Dennoch kann im direkten Vergleich zwischen Deutschland und Frankreich festgestellt werden, dass langfristig die deutsche Wirtschaftsstruktur sich in mehrfacher Hinsicht als Konkurrenzvorteil gegenüber der französischen erwiesen hat.

Die zunehmenden Investitionen der deutschen Konzerne in Osteuropa dienten dem Aufbau von grenzüberschreitenden Wertschöpfungsketten, wobei die Endproduktion in Deutschland verblieb, die Produktion der Zulieferer aber zum Teil in die osteuropäischen Länder ausgelagert wurde. Dies drückt sich in einem steigenden Anteil des Handels mit intermediären Produkten für die Industrie aus und führte zu einer Handelsumlenkung auf Kosten Südeuropas. Nach eigenen Angaben konnte die deutsche Industrie dadurch ihre Konkurrenzposition verbessern:

Laut einer Studie gaben 84,6% der betroffenen Firmen an, durch die Produktionsverlagerungen ihre Wettbewerbsfähigkeit erhöht zu haben (Simonazzi et al. 2013, 661; Godart/Görg 2011, 357).

Die Kapitalflüsse stehen in einem wechselseitigen Zusammenhang mit den Handelsbeziehungen, da Kapitalflüsse den Handel stimulieren können und umgekehrt. Das deutsche Kapital hat daher nicht nur eine starke Position bei den Warenexporten inne, sondern auch in absoluten Zahlen die stärkste Investmentposition in der EU. 2015 betrug der Saldo aus ausländischen Forderungen und Verbindlichkeiten knapp 1,5 Bio. € (49% des BIP), während er für Frankreich negativ war und bei ca. -360 Mrd. € (-16% des BIP) lag (Eurostat).

Die unterschiedlichen Profile des Warenhandels und Kapitalexports der beiden Länder – im deutschen Fall die Diversifizierung des Waren- und Kapitalexports in Regionen außerhalb der Eurozone und außerhalb Europas, im Falle Frankreichs die geografische Ausrichtung beider Prozesse auf Länder der Eurozone und in hohem Maße auch der späteren Krisenländer – trugen dazu bei, dass in der 2008 beginnenden Krise die Möglichkeiten, sich der Krisendynamik zu entziehen, sehr unterschiedlich verteilt waren und sich alte Asymmetrien somit reproduzieren konnten.

5. Struktur- und Prozessanalyse: Deutschland, Frankreich und die EU

5.1 Genese und Transformation des „Modells Deutschland“

Deutschland ist eines der Länder, in denen sich kapitalistische gesellschaftliche Verhältnisse und Produktionsstrukturen bereits früh herausbildeten. Hier sollen schwerpunktmäßig die Kontinuitäten und Brüche, die Strukturen und Entwicklungstendenzen des deutschen Kapitalismus in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts und zu Beginn des 21. Jahrhunderts dargestellt werden. Anstatt eines allgemeinen Rundumschlages wird sich die Betrachtung dabei am Thema der Gesamtarbeit orientieren: Relevant sind hierfür insbesondere solche Aspekte, die sich auf die Strukturbedingungen und -merkmale der Kapitalakkumulation beziehen, wie die verschiedenen Fraktionen des Kapitals in Deutschland und die politökonomische Position des deutschen Kapitalismus in der Weltwirtschaft und nicht zuletzt auch im Verhältnis zu Frankreich. Dieser Fokus auf die Unternehmen, ihre *corporate governance*, ihre Umwelt und ihre politische Rolle ist dabei nicht im Sinne einer Fokussierung auf die betriebswirtschaftliche Ebene zu verstehen, wie sie im „*Varieties of Capitalism*“-Ansatz vorherrscht. Im Gegenteil soll die damit verbundene mikroökonomische Engführung vermieden werden, indem stattdessen ein umfassenderer politökonomischer und gesellschaftstheoretisch begründeter Ansatz verwendet wird.

5.1.1 Der deutsche Kapitalismus vom 19. Jahrhundert bis zum Zweiten Weltkrieg

Für die Strukturen einer kapitalistischen Gesellschaft spielt es bis heute eine wichtige Rolle, zu welchem Zeitpunkt diese Gesellschaft ihre Industrialisierung erlebt hat, weil sich kapitalistische Verhältnisse davon abhängig entweder in weltweiter Vorreiterrolle oder als Herausforderer bereits etablierter Wirtschaftsmächte herausgebildet haben (Allen 2010, 134; van der Pijl 1998; 2006). Deutschland ist zwar in weltgeschichtlicher Perspektive ein ausgesprochen früh industrialisiertes Land, musste sich in der Periode der Hochindustrialisierung jedoch bereits gegen die britische industrielle und kommerzielle Vorherrschaft durchsetzen. Gehörten bereits in der Epoche der Frühindustrialisierung einige deutsche Regionen zu den Ballungszentren des Manufakturwesens, verlor Deutschland seine führende Rolle bei der Industrialisierung ab der

zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts vorübergehend an England, um in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts schrittweise eine zentrale Stellung auf dem Weltmarkt für industrielle Güter zu gewinnen.

Nachdem die englischen Industriezentren in der Schwerindustrie (Kohle, Stahl, Eisen) zunächst einen Vorsprung erreicht hatte, holte die deutsche Konkurrenz etwa seit den 1840er und 1850er Jahren auf und entwickelte am Ende des Jahrhunderts zunehmend eine eigene Vorrangstellung in den damaligen neuen Branchen der Chemie- und Elektroindustrie und dem Maschinenbau. In vielen Bereichen waren nur noch die USA gleichrangiger Konkurrent. Voraussetzung für den sehr schnellen Aufbau der kapitalintensiven Industrien war u.a. der parallele Aufbau eines leistungsfähigen Finanzsystems (Hahn 1998, 42; Ziegler 2005, 79; Schröter 1993, 376). Bereits in dieser Phase wurden Grundstrukturen dessen, was später das „Modell Deutschland“ genannt wurde, etabliert: Eine auf den Weltmarkt orientierte hochtechnologische Industrie, die Gründung der später dominierenden Großbanken in den 1850er (Disconto-Gesellschaft und Darmstädter Bank) bzw. 1870er Jahren (Deutsche Bank und Dresdner Bank), die Anfänge der Sozialgesetzgebung unter Bismarck (Bonder et al 1992, 146). Die letzten zwei Jahrzehnte des Jahrhunderts waren auch die Entstehungsphase des modernen Konzerns, der enorme wirtschaftliche Kapazitäten in sich konzentrierte, sich an der Börse als Kapitalgesellschaft finanzierte und den Übergang vom individuellen Eigentümer-Unternehmer zum angestellten Manager. Mit dieser Konzentration und Zentralisation wurde der klassische, über Preise geführte Wettbewerb zurückgedrängt (Osterhammel 2010, 925).

Auf der Grundlage des industriellen Weltrangs des deutschen Kaiserreiches formulierten die politischen und ökonomischen Eliten zunehmend globale Interessen und Weltmachtambitionen, was maßgeblich zum Ersten Weltkrieg (1914-1918) beitrug, der für Deutschland in der Niederlage und dem Versailler Vertrag endete (Opitz 1994). Trotz der harten Bestimmungen des Friedensvertrages sowie dem Verlust ausländischer Anlagen und Marktanteile blieben die ökonomischen Grundlagen der deutschen Weltmachtstellung im Kern erhalten, sodass ein Wiederaufstieg des Deutschen Reiches auf ökonomischem, politischem und schließlich militärischem Gebiet nicht verhindert wurde (Schröter 1993, 380f).

In der Weimarer Republik entstanden weitere prägende Elemente des deutschen Kapitalismusmodells: Die korporatistischen Formen der Wirtschaftslenkung, enge Beziehungen zwischen Industrie und Finanz, der Ausbau der Sozialgesetze, als Reaktion auf die Hyperinflation von 1923 eine Politik der Geldwertstabilität und in der Weltwirtschaftskrise schließlich eine

harte Austeritätspolitik (Bonder et al 1992, 146; Junne 1998, 44). Die Großbanken hielten seit dem Ende des 19. Jahrhunderts Industrieaktien mit langfristiger Orientierung und standen im Zentrum des dichten Netzwerks großer Konzerne, das von zunehmender Konzentration der Marktmacht geprägt war (Junne 1998, 44). Unter der Diktatur Hitlers bzw. der NSDAP verstärkte sich durch die Schwerpunktsetzung auf Rüstung und kriegswichtige Industrien das auf Schwerindustrie, Chemie und Elektro ausgerichtete Spezialisierungsprofil der deutschen Wirtschaft noch weiter (ebd., 45). Die Arbeiterbewegung wurde in ihrer Gänze unter den Nazis zerschlagen, allerdings wurde mit der Deutschen Arbeitsfront (DAF), in dem Arbeit und Kapital gemeinsam organisiert waren, und dem Reichsarbeitsdienst (RAD) ein Zwangskorporatismus errichtet, der sowohl politische Gefolgschaft als auch Gehorsam gegenüber der Betriebsführung und die Hinnahme niedriger Löhne durchzusetzen vermochte.

5.1.2 Die „Bonner“ Bundesrepublik Deutschland

Nach Kriegsende gab es zumindest ökonomisch gesehen keine „Stunde Null“ in Deutschland, also keinen völligen Neuanfang. Die Industrie war, anders als zivile Wohngebiete und Infrastruktur, im Krieg kaum Zerstörungen ausgesetzt gewesen, sodass das Bruttoanlagevermögen 1945 um 20% höher lag als 1936 und nicht einmal 1% der Werkzeugmaschinen zerstört worden waren (Bonder et al 1992, 148; Beckmann 2007, 100). Auch wenn ein Teil der Anlagen als Reparationen demontiert wurde, änderte das nicht grundsätzlich etwas an diesem Befund, zumal sich die Reparationen auch weitestgehend auf die Sowjetische Besatzungszone (SBZ) beschränkten (Wenzel 2001).

Auch in anderer Hinsicht dominierte die Kontinuität: Nur in der SBZ bzw. später der DDR wurden tiefe Umwälzungen der Wirtschaftsstruktur vorgenommen, während in den westlichen Zonen bzw. dann der Bundesrepublik diese Strukturen, einschließlich der Eigentums- und Kontrollverhältnisse, durch die Entflechtungspolitik der Alliierten nur oberflächlich und oft nicht nachhaltig verändert wurden. An der mittelfristig dominierenden Tendenz zur weiteren Konzentration von Eigentum und Kontrolle änderte dies nichts (Beckmann 2007, 102; Fohlin 2005, 234).

In der BRD, auf die wir uns hier beschränken werden, wurde der wirtschaftliche Wiederaufbau daher von den überkommenen ökonomischen Strukturen getragen. Den Kern dieser

Strukturen machte das Geflecht der großen, auf den Weltmarkt ausgerichteten Konzerne aus. Der weiterhin hoher Konzentrationsgrad der Industrie und Banken war dabei Voraussetzung für eine erfolgreiche Weltmarktorientierung und Wiedergewinnung bedeutender Marktanteile, insbesondere in den traditionell wichtigen Branchen Chemie, Elektro, Stahl, Montanindustrie und Maschinenbau. Mit Konzernen wie Bayer, BASF und Hoechst in der Chemie, Siemens, AEG und Grundig in der Elektroindustrie, Volkswagen und Daimler-Benz in der Automobilbranche sowie der Deutschen, Dresdner und Commerzbank im Finanzsektor existierten ausreichend große Wirtschaftseinheiten für die Wiedergewinnung des deutschen Weltmachtstatus auf ökonomischem Gebiet – vorerst allerdings auch nur auf diesem.

Zwischen den Spitzen der deutschen Unternehmerschaft in Industrie, Handel und Finanz war bereits in der Phase der Industrialisierung ein Netzwerk gegenseitiger Kapitalbeteiligungen und Kontrollverhältnisse entstanden, das sich mit zunehmender Konzentration und Zentralisation des Kapitals in der ersten Hälfte des Jahrhunderts immer weiter verdichtet hatte. In diesem Netz, das fast alle der großen Konzerne umfasste, standen die großen Finanzkonzerne wie Deutsche Bank, Dresdner Bank und Allianz im Zentrum. Um die Finanzkonzerne herum gruppierten sich jeweils einige Industriekonzerne, an denen die Finanzakteure Anteile hielten und in deren Aufsichtsräten sie vertreten waren. Zudem waren die Finanzkonzerne auch untereinander mit wechselseitigen Beteiligungen und sich überschneidenden Aufsichtsratsmandaten verbunden (Beckmann 2007, 103). Damit fungierten die Banken und Versicherungen als organisatorische Zentren und Knotenpunkte des Netzwerkes. Eine allgemein kontrollierende Funktion gegenüber dem Industriekapital übten sie indes nicht aus. In der Regel hielt eine Bank oder Versicherung nur eine relativ kleine Minderheit der Aktien eines Industriekonzerns. So befanden sich 1960 nur 8% der Aktien in der BRD im Eigentum einer Bank und weitere 3,4% gehörten Versicherungen. Mit dem Wachstum des Finanzsektors ab den 1980er Jahren stiegen diese Anteile an auf 14,1% für Banken und 7,8% für Versicherungen. Es änderte sich jedoch nichts daran, dass mit einem stabilen Anteil von etwa 40% ein Großteil der Aktien von anderen Industriekonzerne gehalten wurde. Der Anteil privater Haushalte am Aktienerwerb erlebte, allen illusorischen Vorstellungen eines „Volkskapitalismus“ zum Trotz, ebenso wie die Anteile der öffentlichen Hand einen säkularen Niedergang und verringerte sich von etwa 30% in den 1960er Jahren auf etwa 20% 1990 und 10% 2012 (Fohlin 2005, 233; OEE/IODS 2013, 43). Insgesamt war der deutsche Aktienmarkt jener Zeit maßgeblich durch strategische Anlagen gekennzeichnet, bei denen es neben dem Anspruch auf Dividenden und Kursgewinne auch um

Kontrolle über die Entscheidungen und Strategie des Unternehmens ging. Entsprechend hoch war die Konzentration des Aktieneigentums in den meisten Unternehmen.

Das deutsche System der *corporate governance* war jedoch zur damaligen Zeit gerade dadurch gekennzeichnet, dass Cashflowrechte und Kontrollverhältnisse auf dem Aktienmarkt nicht in eins fielen, dass also das Prinzip „Eine Aktie, eine Stimme“ im deutschen System der Unternehmenskontrolle kaum Geltung besaß. Dies lag an zahlreichen Sonderregeln wie Mehrstimmrechtsaktien, Vorratsaktien, Vorzugsaktien und Höchststimmrechten sowie an häufigen informellen Einigungen zwischen Management und Großaktionären. Durch pyramidale Eigentümerstrukturen konnte ein Aktionär (z.B. ein Industriekonzern A) zudem mit einem ausreichend großen Anteil (z.B. 50%) der Aktien ein Unternehmen B kontrollieren und über dieses, wiederum mit einem entsprechend großen Anteil (50%) ein weiteres Unternehmen C, sodass insgesamt zur absoluten Kontrolle über C nur ein kleinerer Anteil (nämlich 25%) notwendig war. Für Sperrminoritäten reichten noch geringere Anteile aus. Auf ähnliche Weise wirkten sich auch multiple Kontrollketten und Überkreuzbeteiligungen aus (Andres et al 2011, 191; Fohlin 2005, 264). Hinzu kommt, dass die Aktionärsversammlungen immer nur von einem Teil der Stimmberechtigten besucht wurden und werden, was die Kontrollfähigkeit strategischer Anleger weiter stärkt. Schließlich wurde auch durch die deutsche Sonderregelung des Depotstimmrechts die Kontrollfähigkeit der Banken potenziert: Damit konnten Banken für ihre Kunden, die ihre Aktien bei der Bank deponieren, auf der Hauptversammlung des Unternehmens die Ausübung der Stimmrechte übernehmen. Besonders Kleinaktionäre, die eher am Cashflow als an der Kontrolle über den Konzern interessiert waren, machten davon massiv Gebrauch. In bestimmten Fällen ermöglichte dies den Banken absolute Kontrolle: Eine Studie von 24 deutschen Großunternehmen, deren Aktien sich überwiegend in Streubesitz befanden, ergab 1995, dass die Banken im Durchschnitt nur 13% der Aktien direkt und weitere 10% kontrollierten, aber 84% der Stimmrechte ausübten (Beckmann 2007, 103).

Dieses dichte und von außen schwer zugängliche Netzwerk der Unternehmenskontrolle war ähnlich wie das französische ein einziger zusammenhängender Komplex, wenngleich mit verschiedenen Zentren bzw. Polen, die sich um die Finanzinstitute gruppierten. Darin unterschied sich diese sogenannte „Deutschland AG“ beispielsweise von dem *keiretsu*-System in Japan, das durch mehrere, voneinander relativ isolierte Netzwerke gekennzeichnet ist (Ringe 2015, 498). Einen Unterschied zu Frankreich bildete in der BRD jedoch der starke Einfluss der Banken, erstens aufgrund ihrer rechtlich fixierten Privilegien wie dem Depotstimmrecht, zweitens aber

aufgrund des im Vergleich höheren Konzentrationsgrades des Bankensektors (Hueglin 1992, 291).

Entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg war die ungebrochene Konkurrenzfähigkeit der modernen Industrien und der ständige Ausbau des westdeutschen Weltmarktanteils für Kapitalgüter. In der BRD bildete sich nun zunehmend ein vom Export angetriebenes Wachstumsregime heraus, was auch damit einherging, dass die binnenmarktorientierten Sektoren an Gewicht verloren und den exportorientierten tendenziell untergeordnet wurden. So wurden Vor- und Zwischenprodukte für die Exportindustrien in hohem Maße über den Import besorgt, was die heimische Industrie stärker der Weltmarktkonkurrenz aussetzte und zum Senken ihrer Preise zwang. Zugleich profitierte der deutsche Export, insbesondere der von Investitionsgütern davon, dass aufgrund des historischen Verlaufs der Industrialisierung in Form industrieller Cluster die Produktionsapparate in Deutschland ein besonderes Maß an Kohärenz aufwiesen, also die verschiedenen Zulieferer und Etappen der Fertigung eng verbunden waren und reibungslos ineinandergreifen konnten (Bonder et al 1992, 150; 164; Pollard 1973). Die seit Jahrzehnten entstandene Konzentration auf die Produktion von Produktionsmitteln konnte so fortgesetzt werden: 1952, in dem Jahr, wo die BRD erstmalig einen Exportüberschuss erzielte, machten Investitionsgüter etwa die Hälfte der Exporte aus (Graf 1992, 15f).

Das vergleichsweise hohe Wirtschaftswachstum der Nachkriegszeit konnte sich aber nicht nur auf weitgehend intakt gebliebene Produktionsapparate stützen, sondern basierte auch auf günstigen politischen Bedingungen. Die Erlassung der Auslandsschulden des deutschen Staates und der privaten Schuldner im Londoner Schuldenabkommen ermöglichte die Wiederherstellung der Kreditwürdigkeit und die Reintegration in das westliche Finanzsystem (Bonder et al 1992, 150). Noch wichtiger war jedoch die Einbindung der Gewerkschaften in ein korporatisches System der Interessenaushandlung mit verrechtlichten industriellen Beziehungen und einem Leitbild der sozialen Harmonie. Die Gewerkschaften, oder zumindest die Mehrheit ihrer Führung, brachen mit ihren bisherigen, auf Klassenkampf (wenn auch im Rahmen des Kapitalismus) ausgerichteten programmatischen Vorstellungen und verstanden sich, seit dem Düsseldorfer Programm von 1963 explizit, auch selbst als systemtragende Kräfte. In den Arbeitskämpfen drückte sich das als Übergang von einer offensiven und expansiven hin zu einer produktivitätsorientierten, d.h. verteilungsneutralen Lohnpolitik aus (Höpner 2004, 25; Müller-Jentsch 2011, 113ff). Für den deutschen Kapitalismus war dies eine wichtige Erfolgsbedingung, weil damit häufige Unterbrechungen der Produktions- und Lieferketten durch Streiks verhindert

wurden (Bonder et al 1992, 152f). Ein Höhepunkt des korporatistischen Zusammenspiels zwischen Staat, Unternehmerschaft und Gewerkschaften wurde angesichts der Wirtschaftskrise von 1966/67 unter der Großen Koalition erreicht, als unter den genannten Akteuren eine Wirtschaftspolitik zur Erreichung der Ziele des „magischen Vierecks“ (Preisstabilität, Beschäftigung, außenwirtschaftliches Gleichgewicht und Wachstum) ausgehandelt wurde, die sich mit dem Stabilitäts- und Wachstumsgesetz von 1967 Elementen einer keynesianischen Globalsteuerung der Konjunktur bediente. In dieser „konzertierten Aktion“ folgten die Gewerkschaften mit ihren Lohnforderungen den Wachstumsprognosen der Regierung, weshalb 1968 die Lohnquote auf einen Tiefstand abfiel (ebd., 155).

Anders als etwa in Frankreich und vielen anderen Ländern blieb der Keynesianismus in der BRD aber nur eine kurze Episode. Im Allgemeinen bestimmte weniger Keynes die Wirtschaftspolitik, als die Ideen ordoliberaler westdeutscher Ökonomen wie Walter Eucken und Alfred Müller-Armack. Demnach soll sich der Staat auf die Wahrung der Wettbewerbsordnung beschränken, indem er das Privateigentum und eine liberale Wirtschaftsverfassung sichert, den Geldwert stabil hält und Monopolstellungen verhindert. Diese Vorstellungen bildeten den Kern der unter Ludwig Erhard (bis 1963 als Wirtschaftsminister, dann als Bundeskanzler) verfolgten „Sozialen Marktwirtschaft“, die gegen die „wirtschaftsdemokratischen“ und keynesianischen Zielvorstellungen von SPD und Gewerkschaften durchgesetzt wurde (Dullien/Guérot 2012, 2; Deppe 2012, 64; Müller-Jentsch 2011, 55ff). Die damit einhergehende Politik der Einschränkung von Lohn- und Inflationsentwicklung bediente ebenfalls hauptsächlich die Interessen der Exportindustrie an preislicher Wettbewerbsfähigkeit, während der Binnenmarkt nur schwaches Wachstum aufwies und daher den binnenorientierten Sektoren wenig Entfaltungsmöglichkeiten bot (Bonder et al 1992, 150).

Die in den 1950er Jahren beginnende europäische Integration bot den deutschen Exportkonzernen zusätzliche Möglichkeiten zum Warenabsatz und machte, bedingt auch durch die territorialen Erweiterungen der EWG in den 1970er und 80er Jahren, einen immer wichtigeren Anteil der westdeutschen Exporte aus – von etwa 30% 1960 auf 52% 1990 (Reichardt 1998, 196f). Allerdings wuchsen ab den 1970er Jahren die Exporte in Länder der Dritten Welt schneller als die in die EWG. So wuchs der Export in industrialisierte westliche Länder 1973-77 zwar immerhin um 43%, aber der in die OPEC-Staaten (wie z.B. den Iran) um 315% und in „Entwicklungsländer“ generell um 128% (Simonis 1992, 75). Damit begann schon hier eine

Entwicklung, die später die Bedeutung der europäischen Einigung für den deutschen Außenhandel relativieren würde.

Schließlich kam der westdeutschen Ökonomie in der Nachkriegszeit auch das währungspolitische Regime der Epoche zugute. Im Weltwährungssystem von Bretton Woods war die DM wie viele andere westeuropäische Währungen zu einer festen Parität gegenüber dem US-Dollar konvertibel, was während der Existenz dieses Systems eine ständige Unterbewertung der DM und entsprechende preisliche Wettbewerbsvorteile auf dem Weltmarkt bedeutete. Erst mit der Aufhebung der fixierten Wechselkurse 1973 änderte sich das und die DM wertete stark auf. Erst Ende der 1970er Jahre wurde mit dem Europäischen Währungssystem (EWS) ein neues Wechselkursregime geschaffen, das die Aufwertung der DM wieder begrenzte (Röttger 2011, 38; Leeson 2003).

Für die Weltwirtschaft stellten die Krisen der 1970er Jahre (Zusammenbruch des Weltwährungssystems 1971/73, Ölpreisschocks 1973 und 1979/80, Überakkumulationskrise 1974-75) eine Zäsur dar. Diese Krisen zeigten an, dass der lange Wachstumszyklus der Nachkriegszeit endgültig seine Grenzen erreicht hatte, dass sich diverse Disproportionen und Überkapazitäten bemerkbar machten und das politische und institutionelle Regelwerk sich als ungeeignet erwies, die Interessen der Unternehmen weiterhin zu befriedigen. Der in der westlichen Hemisphäre einsetzende wirtschaftspolitische (und gesamtgesellschaftliche) Paradigmenwechsel hin zu Monetarismus, Privatisierung, Liberalisierung und angebotsorientierter Politik machte sich in Deutschland in den 1970ern und 80er Jahren jedoch nur langsam bemerkbar. Das Kabinett Schmidt betrieb eine Abkehr von der keynesianischen Wirtschaftspolitik und eine Krisenüberwindungsstrategie, die sich auf Exportsteigerung, Sparpolitik, Geldwertstabilität und angebotsorientierte Wirtschaftsförderung stützte (Bonder 1992, 146; Deckwirth 2008, 67). Die Grundsäulen des „Modells Deutschland“ – Korporatismus, Exportorientierung, finanzkapitalistische Netzwerke – blieben aber unangetastet. Dies hing auch damit zusammen, dass in der BRD die Wirtschaftspolitik der „Sozialen Marktwirtschaft“ den Konzepten des Ordoliberalismus (Vorrang von Geldwert- und Haushaltsstabilität, Verhinderung von Monopolstellungen) folgte, die dem neuen marktliberalen Paradigma verwandt waren. Diese entsprachen aufgrund der Interessen der Exportindustrie und international tätiger Finanzinstitute ohnehin eher den Strukturen des „Modells Deutschland“ als der Keynesianismus (Becker 2015, 240). Erst mit dem starken Wachstum und dem auch qualitativen Bedeutungszuwachs des Finanzsektors (Kädtler 2012; Serfati 2012; Foster 2010) änderte sich das.

Um den Währungsturbulenzen nach dem Zusammenbruch des Bretton Woods-Systems Herr zu werden, wurde 1979 das EWS gegründet, das die Fluktuationen der Wechselkurse innerhalb festgelegter Bandbreiten halten sollte. Im EWS fungierte die DM faktisch als Ankerwährung für die anderen Zentralbanken, was bedeutete, dass diese sich an den Entscheidungen der deutschen Bundesbank orientieren bzw. diese mitvollziehen mussten. Doch auch wenn sich darin eine ökonomische Vorherrschaft der Bundesrepublik ausdrückte, handelten die westeuropäischen Zentralbanken nicht aus Zwang so, sondern um für ihre Unternehmen und Finanzmarktakteure stabile Wechselkurse, einen stabilen Außenwert der Währung und freien Kapitalverkehr zu ermöglichen (Deubner 1998, 173). Für die BRD hatte diese faktische DM-Zone die Vorteile niedriger Zinsen, stabiler Außenhandelsbeziehungen sowie, aufgrund ihrer höheren Produktivität und niedrigen Inflation, einer erneuten relativen Unterbewertung der DM, was den deutschen Exportunternehmen ihre Expansionsstrategien erleichterte (Beckmann 2007, 104; Reichardt 1998, 198).

5.1.3 Nach der „Deutschen Einheit“: Wiederaufstieg und Abschied vom „Modell Deutschland“?

Die Existenz der DDR, die auch die BRD jahrzehntelang indirekt mitgeprägt hatte, endete am 3. Oktober 1990. Mit der Vereinigung der zwei deutschen Staaten endete der Systemkonflikt in Deutschland und die Ära der „Bonner Bundesrepublik“ – die Hauptstadt wurde wieder nach Berlin verlegt. Dass der Regierungssitz nun nicht mehr in einer zweitrangigen Stadt Nordrhein-westfalens lag, sondern in der alten Hauptstadt Preußens und des Deutschen Reiches, kann auch als Symbol für eine Abkehr von bisherigen bestimmenden Politikmustern und (beschränkten) Machtansprüchen interpretiert werden. Mittelfristig war die territoriale Ausgangsbasis für den Großmachtstatus der europäischen Mittelmacht Deutschland wiederhergestellt (Crome 2013).

Zunächst allerdings war die Eingliederung des Gebietes der ehemaligen DDR in den bundesdeutschen Wirtschaftsverband mit bedeutenden Kosten verbunden¹⁸. 1991 fiel die

¹⁸ Das Produktivitätsniveau war in der DDR deutlich niedriger gewesen als in Westdeutschland, teils wegen ihrer eher ländlichen Prägung, teils weil sie als der kleinere Teil des geteilten Deutschlands von der Desintegration der bestehenden Wirtschaftsbeziehungen härter getroffen wurde und teils, weil sie die deutschen Reparationen für den Zweiten Weltkrieg zu etwa 98%, also fast vollständig, alleine schultern musste. Mit der Einrichtung der

Handelsbilanz seit 1981 erstmalig ins Minus, da ein Bevölkerungszuwachs von fast 30% nur mit einem Zuwachs der Produktion von etwa 8% einherging und daher die Importe nun viel stärker stiegen als die Exporte (Deubner 1998, 170; Bonder et al. 1992, 181). Zudem wurden die Stabilität des deutschen Kapitalismus und seine Leistungsfähigkeit kurzfristig durch steigende Inflation und langfristig durch eine neue Qualität sozialer und regionaler Disparitäten beeinträchtigt (Deubner 1998, 162, 171).

Die Befürchtungen mancher und die Hoffnungen anderer, dass damit die Führungsrolle Deutschlands in Europa auf Dauer infrage gestellt sei, bewahrheiteten sich indes nicht. Die negativen Auswirkungen auf die Geldwertstabilität hielten sich mittelfristig in Grenzen und die soziale Ungleichheit beschädigte die ökonomische Performanz des deutschen Modells nicht sehr schwerwiegend. Was blieb, war letztlich eine Steigerung des absoluten ökonomischen Gewichts der BRD und ein gewandeltes nationales Selbstverständnis, wonach die Zeit der relativen politischen und militärischen Zurückhaltung Deutschlands nun beendet werden müsse und Deutschland seine ihm zufallende Führungsrolle in Europa spielen müsse. Dies drückte sich zuerst in einem veränderten Selbstverständnis der Bundeswehr aus, dann 1999 und 2001 erstmalig wieder an deutschen Bundeswehreinheiten in Jugoslawien und Afghanistan, denen weitere folgen würden, und schließlich im Management der Krise in der Eurozone, das an vielen Punkten deutschen Vorgaben folgte (Kronauer 2015).

Auch der 1992 beschlossene Maastrichter Vertrag über die Gründung der Europäischen Union und die Einführung der Gemeinschaftswährung trug stark die deutsche Handschrift (siehe Kapitel 4.4). Mit der Durchsetzung des 1986 als Einheitliche Europäische Akte beschlossenen EG-Binnenmarktes mit seinen „vier Freiheiten“, mit den zahlreichen, vom EuGH vorangetriebenen Harmonisierungen nationaler Standards und schließlich dem Euro entfiel ein Großteil der Handelshemmnisse sowie das Wechselkursrisiko, wovon die Unternehmen der BRD als stärkster Exportmacht des Kontinents naturgemäß stark profitierten.

Ab 2001 war die deutsche Leistungsbilanz als Ausdruck u.a. der Exportstärke deutscher Industriekonzerne wieder positiv, stieg bis zur Krise an und fluktuiert seitdem auf einem hohen Niveau zwischen fünf und acht Prozent. Gleichzeitig war das Wirtschaftswachstum in

Treuhandanstalt war 1990 die Richtungsentscheidung gefallen, die Staatsbetriebe der DDR unmittelbar der westdeutschen Konkurrenz auszusetzen, was für einen Großteil von ihnen den Bankrott und für das vereinigte Deutschland große volkswirtschaftliche Verluste bedeutete (Wenzel 2001).

Deutschland Anfang der 2000er Jahre jedoch im europäischen Vergleich niedrig, die Arbeitslosigkeit stieg von 7,9% 2001 auf 11,3% 2005, die Steuereinnahmen fielen entsprechend ab und das Haushaltsdefizit über oder in der Nähe der Maastrichter Defizitgrenze von 3% (Boyer 2015, 209f; Scharpf 2015, 87f). Der ökonomische Wiederaufstieg war damit wenig vom Binnenmarkt und den Konsumausgaben getragen, sondern stark von einer globalen Expansion der deutschen Konzerne: Die Industrie profitierte von den verbesserten Ausführbedingungen unter der neuen Gemeinschaftswährung und von den Industrialisierungsprozessen in Schwellenländern wie China, die als Abnehmer deutscher Investitionsgüterexporte immer wichtiger wurden. Deshalb sank der Anteil der EU am deutschen Export von 52% 1991 auf 42% 15 Jahre später (Bastasin 2013, 12). Infolge dieser Erfolge der deutschen Konzerne konnten diese ihre internationale Gläubigerposition bedeutend verstärken, sodass die deutschen Nettoauslandsvermögen 2000-2008 von ca. 3% des BIP auf 25% anstiegen (Becker/Weissenbacher 2014).

Laut einer Untersuchung der Personalverflechtungen zwischen den Aufsichtsräten der großen Konzerne drückte sich dieser Wiederaufstieg der deutschen Konzerne auch in Form einer immer zentraleren Stellung des um die Deutsche Bank und die Allianz gruppierten deutschen Konzernnetzwerks innerhalb des umfassenderen transatlantischen Netzwerks aus, was auf Kosten der früheren Zentralstellung des US-amerikanischen Kapitals ging. Da viele Aufsichtsratsmitglieder weniger als Manager, denn als Netzwerkspezialisten im breiteren zivilgesellschaftlichen Sinne fungierten, sei dies empirischer Beleg für einen umfassenden Prozess der transnationalen Klassenbildung, wobei den deutschen Konzernen eine Schlüsselrolle zukomme (van der Pijl et al. 2011). Allerdings ist diese These umstritten. Eine andere Untersuchung kommt zu dem Ergebnis, dass nicht die deutschen, sondern die französischen Firmen im Zentrum des Netzwerks stehen (Heemskerk 2013, 91ff).

Vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Probleme der 1990er Jahre äußerten immer mehr führende Politiker, Medien und Industrieverbände sich im Sinne einer Abkehr von den Strukturen des „Modells Deutschland“ und einer stärkeren Orientierung am angloamerikanischen Modell. Dessen Überlegenheit wurde damals scheinbar durch den „New Economy“-Boom, der durch billige Refinanzierungsmöglichkeiten auf den Finanzmärkten weiter angeheizt wurde, belegt (Beckmann 2007, 104f). Banken und Industrie hatten an typisch „angloamerikanischen“ Finanzaktivitäten wie dem Investmentgeschäft zuvor nur geringes Interesse gehabt und zwischen den 1960er und 80er Jahren war die Zahl der börsennotierten Firmen in Deutschland sogar deutlich gesunken. Als ab den 1970er Jahren aber die Profitabilität des konventionellen

Kreditgeschäfts abnahm und die Finanzmärkte international rapide expandierten, wurde das Investmentbanking auch für deutsche Banken interessanter (Sablowski 2008, 147). In besonderem Maße waren es daher die großen Finanzmarktakteure wie Großbanken und Versicherungskonzerne, die in den 1990er Jahren Lobbyarbeit für eine Liberalisierung des Finanzsystems betrieben, um sich leichter aus den Verflechtungen der „Deutschland AG“ lösen und an internationalen Finanzgeschäften beteiligen zu können (Junne 1998, 46; Zimmermann 2012, 488).

Entsprechende Reformen wurden in den folgenden Jahren dann auch umgesetzt. Dies umfasste zum einen eine Reihe von Gesetzesänderungen (KonTraG 1998, KapAEG 1998, TransPuG 2002, Übernahmegesetz 2002, Maßnahmenkatalog 2003), deren Inhalt die Stärkung der Übereinstimmung von Stimm- und Cashflowrechten, die Legalisierung neuer Finanzmarktoperationen wie Aktienrückkäufe, die Anpassung an internationale Bilanzierungsstandards, Transparenz und Investorenschutz umfassten. Hinzu kamen zwei Regierungskommissionen zur Reform der *corporate governance* durch die Unternehmen 2000 und 2002 mit unverbindlichen Empfehlungen, die jedoch von den Großunternehmen weitestgehend befolgt wurden (Beckmann 2007, 110ff; Ringe 2015, 518ff).

Damit wurden die rechtlichen Bedingungen zu einem gewissen Grad an die der liberaleren angloamerikanischen Finanzsysteme angepasst. Das erleichterte die strategische Umorientierung der deutschen Finanzakteure und die Lockerung der engen Beziehungen zur Industrie. Auslöser dieses Prozesses, der ohnehin bereits zuvor begonnen hatte, waren sie jedoch nicht, eher war der Prozess einer der wechselseitigen Verstärkung. Die Finanzunternehmen im Kern der Deutschland AG, besonders die Deutsche Bank und die Allianz, verkauften immer größere Teile ihres umfangreichen Beteiligungsbesitzes an deutschen Industrieunternehmen, um mit den Veräußerungsgewinnen ausländische Aktien und andere Wertpapiere zu kaufen, aber auch, um international neue Geschäftsbereiche wie das Investmentbanking, Consulting und Vermögensverwaltung zu erschließen. (Beckmann 2007, 105f). Nachdem bereits seit den 1970er Jahren eine Tendenz zur langsamen Ausdünnung der immer noch engen Kapitalverflechtungen zu beobachten war, beschleunigte sich der Prozess in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre stark, sodass zwischen den 100 größten deutschen Unternehmen die Zahl der Kapitalbeteiligungen untereinander von 169 im Jahr 1996 auf 80, also weniger als die Hälfte im Jahr 2000 fiel. Parallel zur Auflösung der Kapitalbeteiligungen lockerten sich auch die personellen Verflechtungen: Die Deutsche Bank als Knotenpunkt der Deutschland AG hatte 1980 noch 40 Aufsichtsratsmandate in den 100 größten Aktiengesellschaften mit ihren Vertretern besetzt, 1998 waren

es nur noch 17 und 2001 kündigte sie an, künftig in keinem Aufsichtsrat mehr den Vorsitz zu übernehmen (ebd., 108; für weitere Daten vgl. Bastasin 2013, 22ff). Als ein Meilenstein der Neuausrichtung der *corporate governance* gelten aus der Retrospektive auch die Fusion von Thyssen und Krupp-Hoesch 1997 sowie die Übernahme von Mannesmann durch Vodafone – zum einen, weil feindliche Übernahmen im deutschen System bisher nur selten erfolgreich gewesen waren, zum anderen aber, weil in beiden Fällen die Deutsche Bank trotz ihren engen Beziehungen zu Thyssen und Mannesmann Partei für die Übernahmebestrebungen des jeweils anderen Unternehmens ergriff (Beckmann 2007, 106). Darin zeigte sich eine grundlegend gewandelte Herangehensweise, da der Schutz des Netzwerks, in dem die Deutsche Bank ja eine zentrale Rolle spielte, in den strategischen Kalkulationen des Finanzkonzerns offensichtlich nur noch als nachrangiges Kriterium gehandelt wurde.

Das deutsche Unternehmensnetzwerk war Mitte der 1990er Jahre noch um die beiden Pole Deutsche Bank und Allianz gruppiert gewesen, die sowohl miteinander verbunden waren als auch jeweils einige der zentralen Konzerne um sich scharten: So war die Deutsche Bank beispielsweise eng mit DaimlerBenz verbunden, die Allianz dagegen mit MünchenerRück, der Dresdner Bank, BASF und anderen. Mitte der 2000er Jahre hatte sich das Bild aber bereits merklich verändert: Die Deutsche Bank hatte kaum noch Verbindungen zur Großindustrie und stand somit nur noch am Rand des Netzwerkes, während das Zentrum seit einigen Jahren von der Allianz besetzt war. Zudem waren die Kerngruppen des Netzwerks kleiner geworden und die Verknüpfungen insgesamt lockerer und weniger zahlreich (Höpner/Krempel 2006). Anstelle der strategischen Anleger mit ihren großen, langfristigen Anteilen sind zu einem bedeutenden Teil institutionelle Investoren wie Investmentfonds und Versicherungen sowie generell ausländische Investoren getreten (Deeg 2010, 123). Auch in Deutschland machte sich in den vergangenen Jahrzehnten die allgemeine Tendenz zur Internationalisierung des Eigentums bemerkbar. So stieg zwischen 2001 und 2013 der Anteil des ausländischen Eigentums an den Unternehmen des Deutschen Aktienindex DAX von 36% auf 55%, befördert auch durch den Auftrieb der deutschen Aktienpreise (Ringe 2015, 525f).

Grundlage dafür war nicht zuletzt auch eine immer stärker globale Orientierung der großen Konzerne, die aufgrund hoher Produktivität, wettbewerbsfähiger Produkte und Auslagerung von Komponenten ihrer Produktion in Niedriglohnländer erfolgreich auf dem Weltmarkt agieren konnten. Auch kleinere, mittelgroße Firmen tätigten Direktinvestitionen im Ausland,

sowohl innerhalb als auch außerhalb der EU. Die Exportquote der Bundesrepublik stieg von 21% im Jahr 1970 auf 47% im Jahr 2008 an (Bastasin 2013, 13ff).

Auf dem Gebiet der *corporate governance* verschob sich der Schwerpunkt weg vom langjährigen Stakeholder-Konzept, wonach nicht nur unmittelbare Profitinteressen, sondern auch strategische und kooperationsbasierte Beziehungen zwischen Industrie und Banken, Zulieferern und Endproduzenten sowie Arbeit, Kapital und Staat verfolgt wurden. Stattdessen wurde entsprechend der institutionellen Anpassung an das angloamerikanische Modell zunehmend der *shareholder value* als Zielgröße gesetzt. Damit einher gingen Veränderungen in der Verwaltung der Unternehmen, die die Transparenz und Zugänglichkeit für Anleger und die Rechte von Minderheitsaktionären auf Kosten der Inhaber von strategischen Stimmböcken und Aktienmehrheiten stärken sowie die Anpassung der Rechnungslegung an internationale Standards fördern sollten (Beckmann 2007, 108f). Dabei ging es weniger um die Interessen von Kleinanlegern gegenüber der Übermacht der Familiendynastien und anderer Großaktionäre, als um eine strategische Umorientierung der Spitzen des deutschen Kapitals, die den strategischen Beteiligungsbesitz zurückfahren wollten, um zum Zwecke einer konsequenteren Maximierung der Renditen ihre Investitionen diversifizieren und internationalisieren zu können.

Die Transformation betraf sowohl die Industrie- als auch die Finanzkonzerne: Erstere entfernten sich von dem Ziel möglichst umfassender Kontrolle aller Bereiche der Produktion und konzentrierten ihre Geschäftstätigkeit zunehmend auf die profitabelsten Bereiche. Das führte zur grundlegenden Umstrukturierung ganzer Branchen, wie sich beispielhaft an der deutschen Großchemie nachverfolgen lässt: Diese war Anfang der 1990er Jahre von den „Großen Drei“ Hoechst, Bayer und BASF dominiert gewesen. Im Verlauf einiger Jahre wurde der ehemals größte deutsche Chemiekonzern Hoechst im Rahmen einer Strategie zur Maximierung kurzfristiger Renditen vollständig liquidiert; Bayer vollzog eine strategische Neuorientierung im Sinne des *shareholder value*, was zum Ausstieg aus der Verbundchemie und der Fokussierung auf die profitträchtigsten Teilbereiche führte; nur BASF hielt an der industriellen Chemie als Kerngeschäft fest und war damit erfolgreich (Kädtler 2012).

Die neue Ausrichtung wurde auch stark geprägt von einer neuen Generation von Managern, die von Erfahrungen auf den Finanzmärkten inspiriert sind und entsprechende Managementkonzepte einbrachten (Bastasin 2013, 21)

Die Großbanken, mit der Deutschen Bank als ihrer Vorhut, reduzierten derweil das Gewicht der traditionellen Geschäftsbereiche Einlagenverwaltung und Kreditvergabe und weiteten ihre Tätigkeit im Investmentbereich immer weiter aus, weil dort viel höhere Renditen erzielt werden konnten (Vitols 2001, 533f). Zu den neuen Geschäftsfeldern gehören neben der Verwaltung von Vermögensanlagen auch solche Tätigkeiten wie die Beratung und Durchführung von Fusionen und Übernahmen. Für das Investmentbanking sind enge Beziehungen zur Industrie nicht vorteilhaft, sondern eher problematisch, weil sich Portfolios nach Renditekriterien schnell und unkompliziert umschichten lassen müssen und auch, weil über die engen Beziehungen leicht vertrauliche Informationen über Übernahmeabsichten an der falschen Adresse landen können (Höpner/Krempel 2006, 5; Ringe 2015, 517).

Im Ergebnis hat sich das deutsche Finanzsystem seit den 1980er Jahren von einem vorrangig bankenbasierten zu einem stärker kapitalmarktbasieren Finanzsystem hin transformiert, sodass bei den Großunternehmen der Anteil der Bankkredite an der externen Finanzierung zugunsten der Emission von Aktien und Anleihen zurückgegangen ist. Zugleich ist jedoch die Bedeutung der Eigenfinanzierung bei diesen Konzernen immer weiter gestiegen. Der Blick auf die großen Konzerne sollte jedoch nicht den Blick darauf verstellen, dass für die überwältigende Mehrzahl der Unternehmen die Finanzierung über langfristige Kreditbeziehungen zu den Banken nach wie vor von großer Bedeutung ist (Deeg 2010, 120ff; Junne 1998, 46).

Auch auf anderem Gebiet machte das „Modell Deutschland“ während der letzten Jahrzehnte einen profunden Wandel durch. In den industriellen Beziehungen wurde die traditionell starke Rolle der Gewerkschaften und ausgehandelter Lohnkompromisse relativiert. Dahinter stand erstens der kontinuierliche Mitgliederschwund und Verlust an Verhandlungsmacht auf Seiten der Gewerkschaften sowie die strategische Neuausrichtung im Sinne eines Wettbewerbskorporatismus, der sich nicht mehr an Produktivitäts- und Inflationsentwicklung orientierte, sondern an der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens. Auf Seiten der Unternehmerschaft war eine abnehmende Kompromissbereitschaft und deshalb Flucht aus den Arbeitgeberverbänden bzw. dem Flächentarif zu verzeichnen. Im Ergebnis nahm die Deckung durch Flächentarifverträge stetig ab (Dörre 2011, 279; Deppe 2012, 62ff; Müller-Jentsch 2011, 132). Dadurch und mithilfe von Öffnungsklauseln in den Tarifverträgen, die von den Gewerkschaften akzeptiert wurden, gelang der Arbeitgeberseite zu einem hohen Grad die Aushöhlung der regulären Arbeitsverhältnisse und die Ausweitung von oftmals gering vergüteten Teilzeit- und Leiharbeitsverhältnissen. Dies wirkte im Sinne einer zunehmenden sozialen Spaltung, ebenso wie die

finanzmarktorientierten Rentenreformen (Riester- und Rürup-Rente 2002 und 2005) und die Arbeitsmarktreformen der Agenda 2010, die diese Tendenz zusätzlich verstärkten.

Die 1990er Jahre waren schließlich auch eine Phase beschleunigter Privatisierungen, die in Deutschland u.a. den Energiesektor, die Bahn, die Telekommunikation und die Post betrafen. Teilweise wurde der Prozess durch die EU und ihre entsprechenden Richtlinien weiter vorangetrieben, allerdings ging der maßgebliche Impuls von den Bundesregierungen aus (Deckwirth 2008, 87f).

So lassen sich die dominanten Tendenzen in der Entwicklung des deutschen Kapitalismusmodells seit den 1990er Jahren zusammenfassen als Internationalisierung von Eigentum, Investitionen und Absatz, stärkere Rentabilitätsorientierung, verstärkte Konzentration und Zentralisation des Kapitals insgesamt (bei gleichzeitig sinkender Eigentumskonzentration innerhalb der großen Aktiengesellschaften), Privatisierung der öffentlichen Infrastruktur, Abschwächung des Korporatismus bzw. Umwandlung in einen Wettbewerbskorporatismus, Entflechtung des Netzwerks, eine gestärkte Rolle der Finanzmärkte sowie eine entsprechende Anpassung des gesetzlichen und regulatorischen Rahmens (Onetti/Pisoni 2009, 58ff).

5.1.4 Merkmale des heutigen deutschen Kapitalismusmodells

In diesem Kapitel soll nun unter anderem die Frage in der Überschrift des vorigen Unterkapitels beantwortet werden: Wurden durch die Transformationen seit den 1990er Jahren die Grundlagen des „Modells Deutschland“ ausgehebelt? Die Frage muss wohl in der Gesamtschau eher verneint werden, da einige der Grundelemente des Modells zwar bedeutend abgeschwächt und/oder modifiziert, aber nicht grundlegend abgeschafft und durch andere ersetzt wurden. Damit war die Entwicklung des bundesdeutschen Kapitalismus in den letzten Jahrzehnten trotz tiefgreifender Wandlungen in höherem Maße von Kontinuität geprägt als der französische.

Den Erkenntnissen der „Konstanzer Schule“ folgend, dass die Entwicklung einer national abgegrenzten Gesellschaftsformation nur richtig erfasst werden kann, wenn diese als Teil der historischen Entfaltung des kapitalistischen Weltsystems und in ständiger Wechselwirkung mit diesem begriffen wird, steht hier der innere Zusammenhang des heutigen „Modells Deutschland“ mit diesem Weltsystem im Zentrum (Simonis 1998). Damit ist die Stellung einer

nationalstaatlich verfassten Gesellschaft im internationalen kapitalistischen Kontext nicht einfach wie in der realistischen Schule als Position auf einer Rangliste zu verstehen, die sich aus der jeweils unterschiedlichen Summe machtpolitischer (ökonomischer, politischer, militärischer) Ressourcen der Staaten ergibt. Vielmehr ergibt sie sich aus der Gesamtheit der Beziehungen, über die das nationale Kapitalismusmodell in den Kontext des Weltsystems eingeordnet ist und für die wiederum der wirtschaftliche Entwicklungsgrad des Modells, die innere Kohärenz seiner gesellschaftlichen und ökonomischen Strukturen sowie seine inneren Widersprüche bestimmend sind.

Da die Einordnung in diesen internationalen Kontext des Weltmarktes sich über die Form der Konkurrenz vollzieht, steht die Frage der Konkurrenzfähigkeit der Wirtschaftseinheiten dabei im Vordergrund. Dabei ist stets zu vergegenwärtigen, dass die Konkurrenz- oder Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens entgegen des irreführenden Terminus keine „Fähigkeit“ ist, sondern ein Verhältnis, sowohl zu konkurrierenden Unternehmen als auch zum Rest der Gesellschaft, allen voran den Arbeitern des Betriebs. Folge der starken Konkurrenzposition und geringen Importe ist ein hoher Leistungsbilanzüberschuss, der, wie oben erwähnt, etwa zwischen fünf und acht Prozent schwankt.

Oftmals wird, gerade in Bezug auf die ökonomischen Erfolge des Modells Deutschland in jüngerer Zeit und zur Erklärung der Krise in der Eurozone, das Thema Wettbewerbsfähigkeit von „linken“ wie „rechten“ Autoren auf die Frage der Lohnstückkosten verkürzt (vgl. z.B. von kritischer Seite Lapavitsas 2012, von wirtschaftsliberaler Seite Tageszeitung 29.4.2016), oder diese zumindest zum entscheidenden Faktor erklärt (vgl. z.B. Röttger 2011, 43). Demnach seien stagnierende und fallende Löhne in Deutschland bei gleichzeitig viel stärkerer Lohnentwicklung im Rest Europas der Hauptgrund für die wachsenden Ungleichgewichte der Leistungsbilanzen und den schweren Krisenverlauf in Südeuropa. Tatsächlich gingen die Reallöhne in Deutschland 2000-2009 durchschnittlich um 4,3% zurück, was zu einer markanten Auseinanderentwicklung der Lohnstückkosten in Europa führte und erreichten erst 2015 wieder das Niveau von 2000 (Spiegel 18.2.2015). Dass darin der Hauptgrund der deutschen Exporterfolge liegt, kann allerdings bezweifelt werden und wird von zahlreichen Autoren bestritten (Simonazzi et al 2013; Streeck 2015; Schulten 2015a; Schulten 2015b; Boyer 2015; Felipe/Kumar 2011; Storm/Naastepad 2014; Janssen/Kooths 2012; Sablowski 2011; Danninger/Joutz 2007; Brenke 2012; Kauffmann/Uterwedde 2010; Foders/Molina Vogelsang 2014; Wierts et al 2014; Detzer/Hein 2014; Belitz et al 2012).

Der Fokus auf die Lohnstückkosten wird dabei aus unterschiedlichen Gründen kritisiert. Erstens drücke sich darin ein enges Konzept rein preislicher Wettbewerbsfähigkeit aus, das nichtpreisliche Faktoren ignoriert. Von manchen Autoren wird sogar infrage gestellt, dass die preisliche Wettbewerbsfähigkeit überhaupt ein maßgeblicher Faktor zur Erklärung der Exportentwicklung ist (Felipe/Kumar 2011). Zweitens sei es unzulässig, bei der Betrachtung allein gesamtwirtschaftliche Indikatoren heranzuziehen und dabei die besondere sektorale Zusammensetzung der deutschen Exportindustrie und die damit verbundene spezifische Integration Deutschlands in die internationale Arbeitsteilung zu ignorieren. Drittens sei dies eine rein angebotsseitige Betrachtung, die die doppelte Rolle der Löhne als Kostenfaktor und Nachfragebestandteil vernachlässige (Schulten 2015b, 149f). Viertens wird teilweise sogar die empirische Prämisse, dass Deutschlands preisliche Wettbewerbsfähigkeit sich aufgrund niedriger Löhne gegenüber den europäischen Handelspartnern verbessert habe, infrage gestellt (Storm/Naastepad 2014).

Gegen die Darstellung, dass es die niedrigen Löhne und Arbeitsmarktreformen der 2000er Jahre waren, die Deutschland zum „Exportweltmeister“ machten, spricht zunächst ganz einfach die Tatsache, dass die niedrigen Lohnabschlüsse überwiegend gar nicht im Bereich der Exportindustrie, sondern eher im (stärker binnenorientierten) Dienstleistungssektor stattfanden. In den 1980er Jahren betrug die Löhne im tertiären Sektor noch etwa 88% des Niveaus im sekundären Sektor. In den 1990er Jahren waren es nur noch 81% und in den 2000er Jahren 75%. Obwohl auch in der Exportindustrie durch die Ausweitung sogenannter „atypischer“ Arbeitsverhältnisse die Löhne für einen Teil der Arbeiter gesenkt wurden, blieben diese Sektoren im Durchschnitt aufgrund der besseren Stellung der Kernbelegschaften relativ geschützt, sowohl was das Lohnniveau als auch was die Regulierung der Arbeitsbeziehungen angeht. Es war also gerade der verbliebene Kern des alten „Modells Deutschland“, der die Basis der Außenhandelserfolge darstellte und weniger die deregulierte und herabgestufte „Peripherie“ der Arbeitsbeziehungen (ebd., 19f).

Ob ein Unternehmen auf dem Weltmarkt erfolgreich seine Produkte verkaufen kann, hängt des Weiteren nicht nur vom Preis der Waren ab. Der Preis ist nur einer von mehreren Faktoren, der unterschiedlich stark ins Gewicht fallen kann. Gerade in Bezug auf das Angebot deutscher Exportunternehmen ist die Bedeutung nichtpreislicher Faktoren sehr hoch und die von Produktionskosten und Marktpreisen entsprechend geringer, weil deutsche Unternehmen in hohem Maße forschungs- und technologieintensive sowie nicht-standardisierte und

hochspezialisierte Produkte anbieten. Dabei sind tiefgreifende Kenntnisse der Marktbedingungen und langfristige Beziehungen zu Kunden unabdingbar (Janssen/Kooths 2012, 371). Generell ist die Abhängigkeit einer Industrie von preislichen Wettbewerbsfaktoren umso höher, je niedriger ihre Technologieintensität ist und umgekehrt (Wierds et al 2014, 937). Die Preiselastizität der deutschen Exporte ist sehr niedrig – bei Veränderungen der Wechselkurse müssen deutsche Exporteure ihre Preise kaum nach unten korrigieren (Fontagné/Gaulier 2008, 10). Das liegt auch daran, dass die Konkurrenz aus Niedriglohnländern für Produkte auf niedriger Technologie- und Wertschöpfungsstufe viel intensiver ist und daher in den vergangenen Jahrzehnten vor allem solche Produktionszweige aus den westlichen Industriestaaten abgewandert sind (Godart/Görg 2011, 336).

Deutschland erzeugt im forschungsintensiven Bereich einen bedeutenden Teil der weltweiten Wertschöpfung, so etwa entfielen im Jahr 2009 11% der weltweiten Chemie- und 15% der pharmazeutischen Exporte, 17% der Maschinenexporte, 20% bei Kraftfahrzeugen und 13% der Exporte von Elektrogeräten auf Deutschland. Im ersten Jahrzehnt des 21. Jahrhunderts gewann die deutsche Industrie in den forschungsintensiven Produktparten fast überall Anteile hinzu, während Konkurrenten wie die USA und Japan zurückfielen. Deutschland war 2009 im internationalen Vergleich führend bei forschungsintensiven und hochtechnologischen Industrien, lediglich bei den davon unterschiedenen Spitzentechnologien lag es hinter Japan und den USA zurück. 69% der Exporte des verarbeitenden Gewerbes waren forschungsintensive Produkte, darunter 49% aus dem Bereich Hochtechnologie. (Belitz et al. 2012). Nach einer anderen Klassifizierung entfielen 2011 immerhin noch 18,4% der deutschen Exporte auch Hochtechnologie, was einer Steigerung um 3,4 Prozentpunkte seit 1991 entspricht (Foders/Molina Vogel-sang 2014, 12). Die Branchen, die in Deutschland stark exportorientiert sind, sind dementsprechend überwiegend solche mit höherer Verarbeitungsstufe und Technologieintensität wie Chemie, Elektro und Maschinenbau, während Zweige wie Nahrung, Getränke, Druck und Papier oder Metallverarbeitung nur wenig extravertiert sind (Godart/Görg 2011, 338f). Diese Branchen machen einen großen Anteil des BIP aus und sind in den 2000er Jahren teils stark gewachsen (vgl. Tabelle 2).

Branchen	Anteil am BIP 2010	Wachstum 2001-2010
Nahrung, Futtermittel, Getränke, Tabakverarbeitung	7,9	3,5
Chemie	8	20,3
Pharmazie	3,4	71,3

Gummi- und Kunststoffwaren	4,8	14,6
Metallerzeugnisse	3,6	1,3
EDV-Geräte, Elektronik und Optik	5,2	18,3
Maschinenbau	15,3	20,8
KfZ und Kraftwagenteile	14,8	28,4
Reparatur und Installation von Maschinen und Ausrüstungen	2,7	40,1
insgesamt Forschungsintensive Zweige	56,8	25,5
BIP insgesamt: 2,6 Bio. €		
nach: Brenke 2012; Eurostat		

Tabelle 2: Sektorale Zusammensetzung der verarbeitenden Industrie in Deutschland.

Im direkten Vergleich zu Frankreich (vgl. Tabelle 4) fällt auf, dass der Anteil der forschungsintensiven Zweige insgesamt und konkret des Maschinenbaus und der Automobilbranche in der BRD viel höher ist.

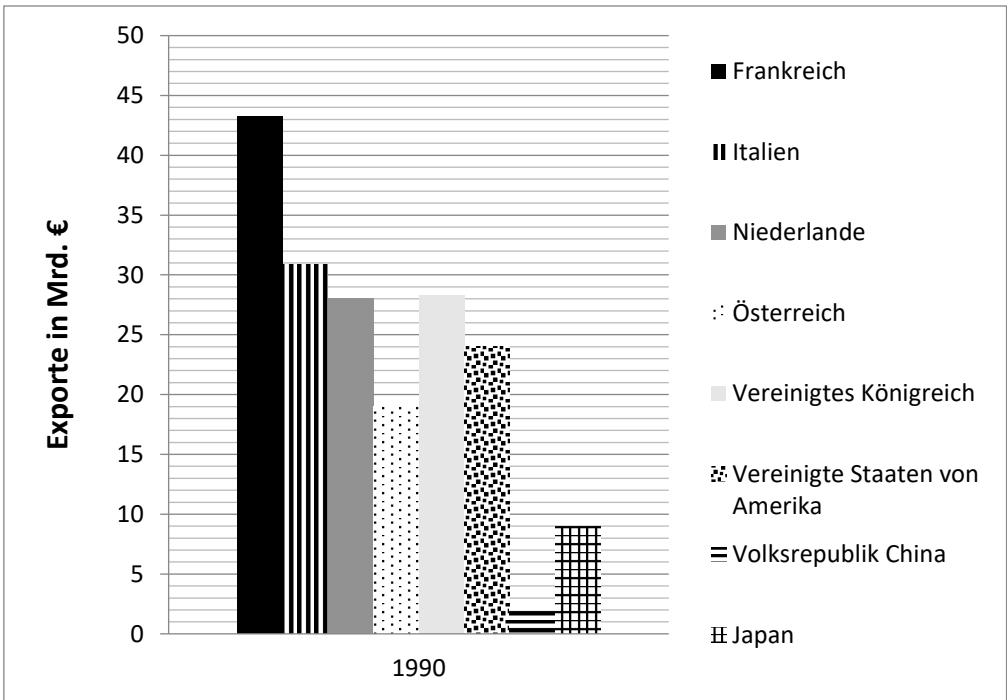
Die starke Stellung im Bereich hochtechnologischer und hochwertiger Produkte begründet auch die Exportstärke Deutschlands insgesamt. Wie empirische Untersuchungen gezeigt haben, hat die Exportzusammensetzung einen starken Einfluss auf die Exportquote insgesamt, sodass eine Steigerung des Anteils hochtechnologischer Exporte an den Gesamtexporten um einen Prozentpunkt durchschnittlich mit einer Steigerung der Gesamtexporte um 2,4% einhergeht (Wierts et al. 2014, 935). Auch im Bereich der mittleren Technologie ist Deutschland sehr stark aufgestellt und mit etwa 5% Anteil am Weltmarkt der wichtigste Exporteur solcher Güter (Foders/Molina Vogelsang 2014, 11).

Deutschland ist zudem, was Exporte angeht, nach Japan die zweitkomplexeste und nach Italien die zweitdiversifizierteste Ökonomie der Welt und der deutsche Anteil an den 100 komplexesten Produktgruppen liegt bei 18% der weltweiten Exporte. Umgekehrt machen diese Gruppen knapp 8% der deutschen Exporte aus (Felipe/Kumar 2011, 10ff). All diese Aspekte sind für die deutsche Wettbewerbsposition entscheidend. Vor allem ihretwegen wird Deutschland nach dem *Global Competitiveness Index* des *World Economic Forum* im globalen Vergleich auf Rang 5 platziert (Schulten 2015b, 153).

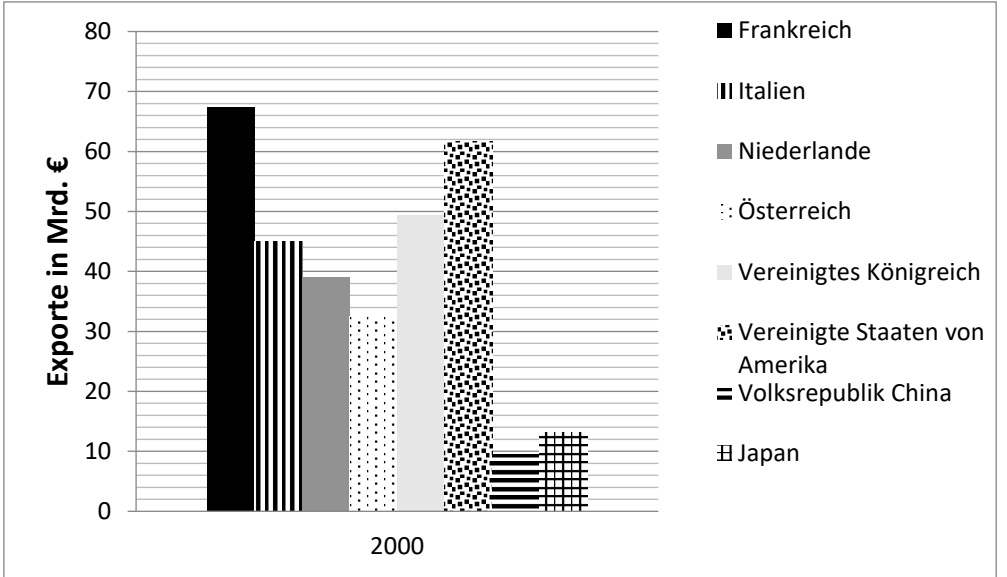
Ohnehin ist fraglich, wie groß das Gewicht der preislichen Wettbewerbsfähigkeit für den Exporterfolg eines Landes überhaupt ist. Der berühmte keynesianische Ökonom Nicholas Kaldor hatte in den 1970er Jahren festgestellt, dass in der Nachkriegszeit die Länder mit dem

höchsten Wachstum der Lohnstückkosten auch am stärksten Anteile am Weltmarkt gewinnen konnten – ein Phänomen, das seitdem als *Kaldors Paradoxon* bekannt ist (ebd., 3f).

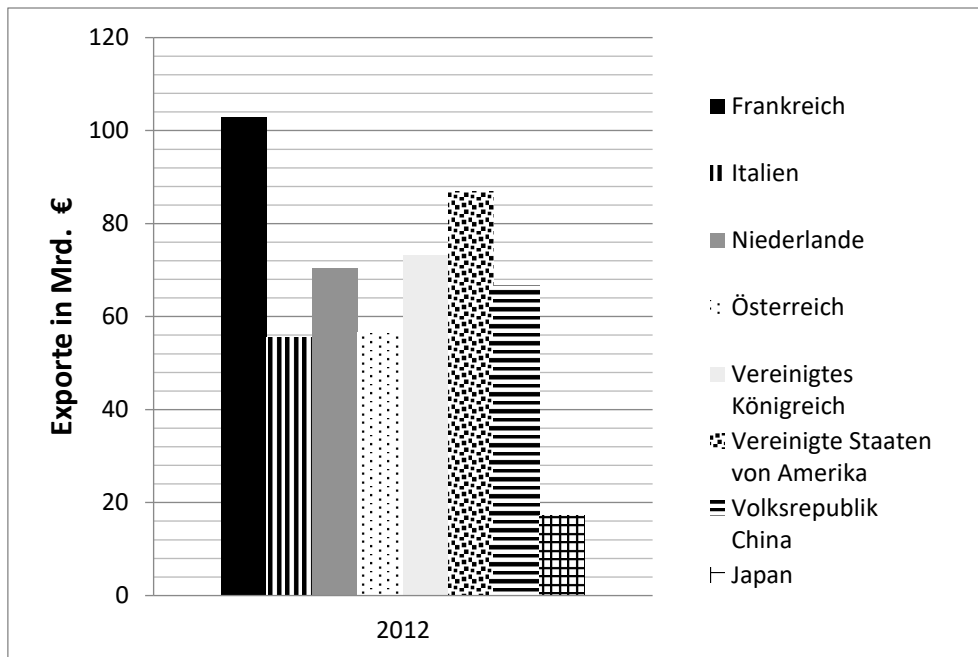
Ein weiterer Grund für die hohen Exportanteile Deutschlands auf dem Weltmarkt liegt in der historisch gewachsenen Spezialisierung des Produktionsapparats auf die Herstellung von Investitionsgütern. Auf diese entfiel 2010 mehr als 50% der industriellen Wertschöpfung, wobei der Maschinenbau eine besonders prominente Stellung einnimmt (Brenke 2012, 7). Dadurch konnte Deutschland seine Position in vielen aufsteigenden Ökonomien stark ausbauen, deren Industrialisierung von hoher Investitionstätigkeit begleitet ist (Jannsen/Kooths 2012, 371). Besonders augenfällig war in dieser Ländergruppe der Aufstieg Chinas als deutsche Exportdestination: 2000 exportierte Deutschland Waren im Wert von 9 Mrd. € in die Volksrepublik, 2012 waren es bereits 67 Mrd. €, womit China auf Platz 5 der deutschen Exportziele landete. Die zweite wichtige Veränderung ist der Bedeutungszuwachs der USA als Ziel deutscher Exporte (vgl. Grafiken 3, 4 und 5). Doch auch in anderen Ländern bauten deutsche Firmen ihr Exportvolumen aus, so z.B. in der Russischen Föderation, wo das Volumen im selben Zeitraum von 6,7 Mrd. € auf 38 Mrd. € anstieg (destatis). Auch in der Krise stieg der Anteil Asiens an den deutschen Exporten weiter an, von 6,6% 2008 auf 10,1% 2013 (Storm/Naastepad 2014, 21). Gleichzeitig impliziert der beschriebene Zusammenhang aber auch eine starke und steigende Abhängigkeit des Wachstums in der BRD von der Industrialisierung anderer Länder und der Weltkonjunktur im Allgemeinen.



Grafik 3: Deutsche Exporte in ausgewählte Zielländer 1990



Grafik 4: Deutsche Exporte in ausgewählte Zielländer 2000



Grafik 5: Deutsche Exporte in ausgewählte Zielländer 2012

Quelle: destatis.

Es ist also einerseits sehr zweifelhaft, welchen Beitrag die schwache Lohnentwicklung in Deutschland zum Wachstum der Exporte überhaupt geleistet hat. Auf der anderen Seite ist jedoch relativ unzweifelhaft, dass darin die Stagnation der Binnennachfrage ihre Ursache hat, die in den 2000er Jahren weitaus langsamer wuchs als im Durchschnitt der Eurozone (ebd., 17). Da das BIP-Wachstum in Deutschland trotz der starken Exportabhängigkeit insgesamt immer noch eher lohn- als profitgetrieben ist, war der Wachstumseffekt der Niedriglöhne höchstwahrscheinlich negativ (Hein/Vogel 2009). Dies gilt vor allem für den Dienstleistungssektor, während die Industrie noch eher von den Arbeitsmarktreformen und der Auslagerung von Produktion ins Ausland profitieren konnte (Coricelli/Wörgötter 2012). Allerdings hat sich bei den Komponenten, die das Wachstum tragen, das Gewicht immer mehr vom Binnenmarkt hin zu den Exporten verlagert, deren Anteil dementsprechend von ca. 10% in den 1960er bis 80er Jahren auf ca. 40% in den 2000er Jahren gestiegen ist. Das war nicht nur Ausdruck der internationalen Stärke des deutschen Exportkapitals, sondern auch von niedrigen Konsumausgaben der Haushalte und einer geringen Investitionsquote in Deutschland (Detzer/Hein 2014, 3ff). In Frankreich und Italien liegt diese Quote dagegen etwa bei 20%, in den USA und Japan deutlich niedriger (DIW 2013). Letztlich wirkten die niedrigen Löhne auch auf die Leistungsbilanz in erster Linie von

der Nachfrageseite her, indem sie die Importe begrenzten, wohingegen das Wachstum der Exporte sich relativ unabhängig von den Löhnen vollzog (Schulten 2015b, 156f).

All das spricht gegen die populäre These, wonach die Krise in der Eurozone eine Folge davon sei, dass die BRD in den vergangenen Jahren mit ihren niedrigen Löhnen die europäische Peripherie niederkonkurriert hätte. Diese ist aber darüber hinaus auch deshalb fragwürdig, weil die Produktspezialisierung Deutschlands, gemessen durch den Balassa-Index, sich von der dieser Länder erheblich unterscheidet und diese Divergenz tendenziell noch weiter zunimmt (Simonazzi et al. 2013, 663).

Doch auch wenn die Zugewinne an preislicher Wettbewerbsfähigkeit für die deutsche Konkurrenzposition wohl eher von nachrangiger Bedeutung waren, strebten die Unternehmen kontinuierlich nach Kosteneinsparungen. Dies hat zwar weniger in Bezug auf das Exportvolumen, aber dafür in anderer Hinsicht die Internationalisierung des deutschen Kapitals stark geprägt. Bereits seit Jahrzehnten nimmt in der Weltwirtschaft die Bedeutung transnationaler Wertschöpfungsketten zu. Deutsche Unternehmen sind wichtige Akteure in diesem Prozess. So stieg die Zahl der ausländischen Beschäftigten deutscher Unternehmen von 2,2 Mio. 1989 auf 5,9 Mio. 2008, von denen allein über 1 Mio. in Mittel- und Osteuropa und ca. 400.000 in China lebten. Allerdings war der Anstieg teilweise auch das Ergebnis von Unternehmensübernahmen oder einfach Schaffung zusätzlicher Produktionskapazitäten im Ausland, ohne dass dafür in Deutschland Arbeitsplätze verloren gegangen wären (Sablowski 2011, 5). 1990-1997 hatte Deutschland im ausländischen Kapitalverkehr einen Überschuss von 234 Mrd. DM an Direktinvestitionen (Bruff 2010, 414). Die vertikale Spezialisierung der deutschen Exporte (d.h. die organisatorische Aufspaltung entlang der Produktionshierarchie) wuchs von 1990 von 23,4% der Exporte auf einen Anteil von 33,6% (Foders/Molina Vogelsang 2014, 18). Durch Offshoring (Verlagerung von Produktionsschritten ins Ausland) und Outsourcing (Import intermediärer Güter von ausländischen Anbietern) konnten die Unternehmen ihre Aktivitäten auf die profitabelsten Teilbereiche einschränken und Lohnkosten einsparen. Outsourcing betrifft vor allem industrielle Inputs (im Unterschied zu Dienstleistungen) und Bereiche wie IT, Medien und Kommunikation (Godart/Görg 2011, 344). 2000-2010 stiegen die Importe von Wareninputs für die deutsche Industrie von 27 auf 33,8% der gesamten Vorleistungen, bei wissensintensiven Inputs waren der Anteil und sein Anstieg noch höher. Es sind vor allem technologisch komplexe Branchen wie Chemie, Pharmazie, Elektrotechnik, Maschinenbau und Automobilproduktion, die in der letzten Zeit Teile ihrer Produktion ins Ausland verlagert haben (Eickelpasch 2015,

71). Deutschland, aber auch die Niederlande und Österreich, haben die Restauration des Kapitalismus in Osteuropa 1989/90 und die EU-Osterweiterung 2004 genutzt, um dort im großen Stil zu investieren. In den sogenannten Visegrád-Ländern (Ungarn, Polen, Tschechische Republik, Slowakei) haben sich in der Folge abhängige Industrialisierungsmodelle herausgebildet, die mit niedrigen Lohnkosten für westeuropäische Konzerne industrielle Inputs herstellen (Becker 2008; Bohle/Greskovits 2007). Die Importe intermediärer Güter aus Osteuropa ersetzen einen bedeutenden Teil der Importe aus Südeuropa, während der Anteil dieser Länder an den Exporten weiterhin wichtig blieb, was den Handelsüberschuss Deutschlands gegenüber diesen Ländern vergrößerte. Anders als die angrenzenden osteuropäischen Länder profitierte die südeuropäische Peripherie somit auch nicht von industriellen Spillover-Effekten (Simonazzi et al 2013).

In einer Befragung wurde von den Unternehmen neben den niedrigeren Lohnkosten als noch wichtigerer Grund für Offshoring der Zugang zu neuen Märkten genannt (Godart/Görg 2011, 352). Generell folgt die Internationalisierung des deutschen Produktionsapparates dem Muster, arbeitsintensive Teile der Wertschöpfungskette auszulagern, während forschungs- und wissensintensive Teile wie Produktentwicklung und Design im Herkunftsland bleiben (Foders/Molina Vogelsang 2014, 17). Im Unterschied dazu haben beispielsweise italienische Unternehmen tendenziell die gesamte Produktionskette ausgelagert (Simonazzi et al 2013, 660f).

Als wichtiger Grund für die starke Position der deutschen Industrie wird oft auch die breite mittelständische Basis genannt, auf der diese beruht, weil kleine und mittlere Industrie- und Handwerksunternehmen (KMU) mit unternehmerischer Verantwortung, Innovationsfähigkeit und langfristigen Planungshorizonten in Verbindung gebracht werden. Empirisch gilt diese Behauptung aber nicht als restlos gesichert. Das liegt auch daran, dass der Begriff Mittelstand nicht einheitlich definiert ist und je nach Verwendung nicht nur die Firmengröße berücksichtigt wird, sondern auch ob es sich um ein inhabergeführtes Unternehmen bzw. eine Aktiengesellschaft unter Kontrolle eines der Geschäftsführer handelt. So ordnet das Institut für Mittelstandsforschung 99,6% aller deutschen Unternehmen dem Mittelstand zu, Wolter/Hauser (2001) 94,8% und Berlemann et al (2007) 81,64%. Nach der erstgenannten Kategorisierung umfasste die Gruppe der KMU 2013 3,62 Mio., auf die 35,5% des Gesamtumsatzes und 18% der Exporte deutscher Unternehmen entfielen, also im Durchschnitt deutlich weniger auf den Weltmarkt orientiert waren (Institut für Mittelstandsforschung). Immerhin lässt sich feststellen, dass Regionen mit hohem Anteil von KMU in Deutschland in höherem Maße Innovationen

hervorbringen (Berlemann/Jahn 2014). Dennoch zeigen die Daten auch, dass die ökonomische Stellung Deutschlands auf dem Weltmarkt in erster Linie nicht von den KMU abhängig ist, sondern von der überlegenen Position der großen Industriekonzerne und Banken, die den Löwenanteil der Exporte und ausländischen Investitionen tätigen. Historisch waren sich die deutschen Regierungen dieser Tatsache stets bewusst und förderten gezielt die Konzentration der Ökonomie und die Konkurrenzfähigkeit gerade der führenden Konzerne. Die Rolle des Staates war dabei zwar in der BRD nicht so augenfällig wie im französischen *Dirigisme*, aber dennoch alles andere als unwichtig: Durch Rekonzentrations- und Strukturpolitik, die Bildungs-, Ausbildungs- und Wissenschaftssysteme, die Mitwirkung an der Entstehung eines korporatistischen Rahmens sowie verschiedene Formen der Außenwirtschaftspolitik, zu der das Vorantreiben von Handels- und Investitionsschutzabkommen, die Beteiligung am europäischen Einigungsprozess und letztlich indirekt auch die Sicherung der Geldwert- und Haushaltsstabilität zu zählen sind, wirkte der Staat prägend und lenkend auf die Wirtschaftsentwicklung ein (Graf 1992).

Infolge der hohen externen Wettbewerbsfähigkeit der Industrie hat sich der in westlichen Industrienationen vorherrschende Trend zur Verringerung der industriellen Wertschöpfung als Anteil am BIP nur abgeschwächt durchgesetzt. So machte das produzierende Gewerbe ohne Baugewerbe 2016 immer noch 25,7% der nominalen Bruttowertschöpfung aus (Statista 2016a).

Durch die starke Position der deutschen Industrie in der Weltwirtschaft und die strukturellen Leistungsbilanzüberschüsse hat sich Deutschland über die Jahre in ein wichtiges Gläubigerland verwandelt. Das Nettoauslandsvermögen Deutschlands, d.h. die Differenz zwischen Aktiva und Verbindlichkeiten im Ausland, ist von ca. 3% des BIP 2000 auf 40% des BIP 2012 gestiegen und nahm damit in der OECD den Platz 6 ein. Dies umfasst sowohl die deutschen Direktinvestitionen im Ausland, u.a. in Osteuropa, als auch die Auslandsguthaben des Bankensektors, die bis 2007 auf etwa 40% des BIP anstiegen. Insgesamt wuchsen die Forderungen der deutschen Banken im Ausland 2000-2008 um 160% auf ca. 4,7 Bio. US-Dollar an, davon 37,6% in der Eurozone und darunter wiederum 14,6% in Südeuropa (Becker/Weissenbacher 2014; Detzer/Hein 2014, 11).

Das deutsche Finanzsystem des „Modells Deutschland“ kombiniert verschiedene charakteristische Merkmale: Traditionell ist es geprägt von wenigen großen Universalbanken. Sie sind Teil des deutschen Dreisäulensystems aus privaten Geschäftsbanken, öffentlichen Sparkassen und Genossenschaftsbanken. Viele Industrieunternehmen, überwiegend KMU, haben eine

bevorzugte Hausbank, die über Kredite ihre wichtigste externe Finanzierungsquelle darstellt. Die Beschaffung externer Finanzmittel über Emissionen von Aktien und Anleihen an der Börse spielt demgegenüber eine geringere Rolle als in anderen Ländern. So lag die durchschnittliche Börsenkapitalisierung in Deutschland 1990-2005 bei 38% des BIP gegenüber 113% in den USA und 132% in Großbritannien. Gleichzeitig war bei börsennotierten Großunternehmen das Aktienkapital im Vergleich zu Bankkrediten absolut gesehen trotzdem immer der weitaus wichtigere Finanzierungskanal. Die Banken üben aber seit Langem über industriellen Beteiligungsbesitz, Vertretungen in Aufsichtsräten anderer Unternehmen und durch Depotstimmrechte großen Einfluss auf die Unternehmenslandschaft aus, auch wenn dieser Einfluss seit den 1990er Jahren deutlich gesunken ist.

Seit den 1990er Jahren haben sich diese Grundmerkmale durch wachsende Internationalisierung der Investitions- und Absatzstrategien deutscher Unternehmen und Banken, die Insolvenz vieler wichtiger Unternehmen und damit verbundene Zentralisation der Marktmacht, die Entflechtung des Beteiligungsnetzes sowie generell das Wachstum der Finanzmärkte merklich verändert (Onetti/Pisoni 2009; Zimmermann 2012; Ehrhardt et al. 2004, 14f). Die Bedeutung von Wertpapiermärkten und kurzfristigen Transaktionen ist gewachsen, die langfristiger Kreditbeziehungen zwischen Banken und Unternehmen zurückgegangen (Deeg 2010, 118; Vitols 2001; 348). Gleichzeitig bleibt für die riesige Mehrheit der Unternehmen, die keinen Zugang zur Börse haben, die Finanzierung über Hausbanken wichtig. Diese Unternehmen stellen sich tendenziell gegen Versuche, Elemente des kapitalmarktbasiereten angloamerikanischen Finanzsystems auch ihnen vorzuschreiben, wie es die Europäische Kommission in der Vergangenheit versucht hat (Deeg 2010, 119). Aber auch in Bezug auf die Großunternehmen sollte die Bedeutung der Kapitalmärkte als Finanzierungsquelle nicht überschätzt werden, weil sich diese überwiegend durch Gewinnrücklagen selbst finanzieren können und somit die Nachteile einer externen Finanzierung über Aktien oder Anleihen (Dividenden und Zinsen, Verwässerung der Kontrolle bis hin zur Gefahr feindlicher Übernahmen) vermeiden. Für die großen Konzerne sind die Finanzmärkte oftmals wichtiger als Märkte für Unternehmensfusionen- und übernahmen (Sablowski 2008, 144f).

Auf dem Finanzmarkt spielt Investmentbanking eine immer größere Rolle im Vergleich zum Kreditgeschäft, sodass sich Großbanken und Versicherungen wie die Allianz auf ein Allfinanzkonzept umorientiert haben, das versucht, ein breites Spektrum an Finanzdienstleistungen

abzudecken. Dabei haben die Banken durch neue institutionelle Investoren, teilweise aus Übersee, Konkurrenz bekommen (ebd., 145; Beckmann 2007, 106).

Wie oben dargestellt, hat sich die Bedeutung strategischer Beteiligungen relativiert und Investitionen wurden nach dem *shareholder*-Kriterium weiter gestreut. Infolgedessen haben Aktienblöcke in den Unternehmen an Gewicht und Größe verloren: Während 2001 in den DAX-Unternehmen der größte Block durchschnittlich 29% der Aktien hielt, waren es 2014 noch 18%. Die große Mehrheit der DAX-Aktien befindet sich inzwischen in Streubesitz (2009 83%) (Ringe 2015, 509). Streuung und *shareholder*-Orientierung sind dabei gegenseitig verstärkende Faktoren: Indem die Konzentration der Kontrolle abnimmt, können renditeorientierte Akteure wie institutionelle Investoren leichter Einfluss gewinnen, was die Strategie des Konzerns beeinflusst und wiederum in Richtung einer Dekonzentration der Kontrolle wirkt (Deeg 2010, 123). Durch die Auflösung des Netzwerks aus personellen Verflechtungen und Beteiligungsbesitz werden die komplexen Kontrollstrukturen, die viele Jahrzehnte lang das Modell geprägt hatten, abgeschwächt, sodass die Abweichung zwischen Kontroll- und Cashflowrechten mittlerweile kaum noch relevant ist (Andres et al. 2011, 187).

Während die Konzentration der Kontrolle in einzelnen Unternehmen abnimmt, konzentriert sich einerseits im Bereich der Großkonzerne weiterhin das Eigentum, andererseits konzentrieren die Konzerne zunehmend ihre Aufmerksamkeit auf wenige Tätigkeitsbereiche. Während es früher üblich war, seine Aktivitäten stark zu diversifizieren, um das Investitionsrisiko zu minimieren, beschränken sich heute viele Konzerne auf die profitabelsten Sparten und stoßen den Rest ab. Hintergrund ist auch hier die strukturelle Macht institutioneller Anleger, die Investitionen in diversifizierte Unternehmenskonglomerate ablehnten, was wiederum deren Börsenkurs drückte und die Gefahr feindlicher Übernahmen erhöhte (Beckmann 2007, 116).

Alles in allem gab es also eine deutliche Transformation, jedoch auch weiterhin starke Elemente der Kontinuität, die teilweise auch als Hürden gegen weitere Veränderungen wirken: Nach wie vor ist die Unternehmenskontrolle stärker konzentriert als in anderen Ländern; Depotstimmrechte und Pyramidenstrukturen modifizieren teilweise weiterhin das Verhältnis von Eigentum und Kontrolle; durch das doppelte Vorstandssystem haben die Beschäftigten zumindest theoretisch eine Stimme im Aufsichtsrat; Banken sind weiterhin zentrale Akteure mit großem Einfluss und bisher haben sich vor allem die Großbanken vom Kreditgeschäft (teilweise) abgewandt, nicht jedoch Sparkassen und Genossenschaftsbanken (Goergen et al. 2008, 65).

Ein zentraler Aspekt des Strukturwandels der Finanzierung und *corporate governance* sind schließlich auch die Umschichtungen im Eigentum der börsennotierten Unternehmen. Seit den 1970er Jahren hat sich der Staatsanteil kontinuierlich verringert von knapp 10% des Firmeneigentums auf etwa 2%. Der Anteil von Investmentfonds, Versicherungen und Rentenfonds ist starken Schwankungen ausgesetzt, stieg aber in den vergangenen Jahrzehnten tendenziell an und beträgt nun zusammen etwa 15-20%. Die Banken zogen sich generell aus den industriellen Investitionen zurück und halten nur noch etwa 5% der Aktien, gegenüber einem Höhepunkt von rund 20% Mitte der 1990er Jahre. Nichtfinanzielle Unternehmen bleiben mit bemerkenswerter Konstanz die wichtigsten Investoren an der Börse, mit einem Anteil von etwa 40%. Auffällig ist auch der Bedeutungszuwachs ausländischer Investoren, die in den 1970er Jahren gut 10% ausmachten, wobei dieser Anteil bis zur Krise auf etwa 40% steil anwuchs, um dann noch steiler abzufallen und sich gegenwärtig wieder bei rund 30% einzupendeln (OEE-IODS 2013, 43). Bei den Aktien der DAX-Unternehmen ist der ausländische Anteil jedoch höher und betrug 2014 knapp 3/5 der gehandelten Aktien (Dai/Helfrich 2016, 38).

Ein wichtiger und prägender Faktor des deutschen Kapitalismus ist die starke Rolle von Familiendynastien als Eigentümer. Diese halten die Kontrolle über ihre Unternehmen über viele Jahrzehnte lang relativ stabil aufrecht. So kontrollierten Unternehmerfamilien, die zwischen 1903-1953 noch 100% der Stimmrechte in ihrem Unternehmen ausübten, 2003 im Durchschnitt immer noch 83% der Stimmen. Nur bei 38% der Familienunternehmen änderten sich über das 20. Jahrhundert hinweg die Eigentümer. Bevorzugte Domäne von Familienunternehmern sind wenig technologie- und kapitalintensive Branchen, weil diese weniger auf externe Finanzierung angewiesen sind und es daher leichter ist, die Kontrolle zu stabilisieren (Ehrhardt et al. 2004, 12f). 87 der 500 größten Familienunternehmen kommen aus Deutschland, das damit den zweiten Platz weltweit einnimmt. Dazu gehören so bedeutende Konzerne des „Modells Deutschland“ wie BMW, Continental, Henkel, VW und Beiersdorf (Dai/Helfrich 2015, 39).

Einen wichtigen Teil des deutschen Kapitalismusmodells machen auch die Institutionen und Praktiken des deutschen Wohlfahrtsstaates aus, der aber hier nur insofern kurz berücksichtigt wird, wie er für die Fragestellung relevant ist. In klassischen Typisierungen wird Deutschland als korporatistischer und konservativer Wohlfahrtsstaat gefasst, der umfassendere Leistungen bereitstellt als die liberalen Varianten, wobei diese aber stark Statusdifferenzen fortschreiben und bewahren und im Sinne konservativer Familienvorstellungen die weibliche Erwerbstätigkeit kaum fördern oder gar behindern. Die Gewerkschaften sind nach Branchen statt politischer

Richtung unterteilt und in einem gemeinsamen Dachverband organisiert und verfolgen eine sozialpartnerschaftliche Strategie (Esping-Andersen 1990, 27). Besonders seit Beginn des 21. Jahrhunderts wurde dieses Modell von Wohlfahrtsstaat partiell transformiert. Einschneidend wirkten hier vor allem die Arbeitsmarktreformen der Agenda 2010, die im Sinne einer Reduktion der Bezüge und der stärkeren Aktivierung von Erwerbslosen wirkten. Sie stellten eine Abkehr von früheren, nunmehr diskreditierten Mechanismen der Schaffung von Konsens dar, um durch die Senkung von Lohnkosten und die Entlastung des Staatshaushaltes die Interessen der Kapitaleseite unmittelbarer durchzusetzen (Bruff 2010, Lux 2013). Der Geltungsbereich des Flächentarifs nimmt währenddessen ständig ab: Hatten 1998 noch 65% der Beschäftigten einen Flächentarifvertrag, so waren es 2012 noch grob die Hälfte. Ursachen dafür sind die generelle Schwächung der Gewerkschaften, die diesen Entwicklungen wenig entgegenzusetzen konnten oder wollten, aber auch die aktive Tarifvermeidung der Unternehmen, die die Arbeitgeberverbände verlassen oder aufgrund von veränderten Statuten darin keiner Tarifbindung unterliegen (Haug/Stoy 2015, 35). Mit der Aushöhlung der korporatistischen Arrangements durch Tarifflucht, Öffnungsklauseln, dem teilweisen Rückzug der Gewerkschaften aus der Fläche der Betriebe und einer diskursiven Verschiebung in Richtung Marktliberalismus hat sich das deutsche Modell der industriellen Beziehungen ebenso wie der Sozialstaat dem angloamerikanischen Typus angenähert, ohne seine Merkmale deshalb generell aufzugeben (Hassel 2010).

Ein markantes Merkmal des deutschen Kapitalismus, gerade im europäischen Vergleich, ist die Entstehung eines großen Niedriglohnsektors. 2010 umfasste er insgesamt rund acht Millionen Menschen und damit 2,3 Mio. mehr als 1995. Von diesen verdienten über 2,5 Mio. weniger als 6 € pro Stunde (Hans-Böckler-Stiftung 2012). Diese gering vergüteten Arbeitsverhältnisse haben in vielen Fällen prekären Charakter. 2014 wurden 39% aller abhängigen Beschäftigungsverhältnisse als „atypisch“ eingestuft. Betroffen sind vor allem Frauen und in erster Linie die westdeutschen Bundesländer (Hans-Böckler-Stiftung 2015). Auch die Einführung des gesetzlichen Mindestlohns 2015 hat nur begrenzt dazu beigetragen, prekäre Beschäftigung zu verringern und den Binnenmarkt zu stärken. In einer Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung wurde bereits 2013 eingeschätzt, dass die Zahl der Anspruchsberechtigten „weit unter fünf Millionen“ liegen und sich weiter verringern würde (Brenke 2014).

Aus der Perspektive des Konstanzer Modell-Deutschland-Ansatzes wurde die Entwicklung des Kapitalismus in Deutschland als stark durch den Modus der internationalen Einbindung der produktiven Strukturen der deutschen Gesellschaft geprägt analysiert, also durch das

Wechselspiel innergesellschaftlicher und äußerer Bedingungen (Simonis 1998; Ziebura 1997, 292). Besonderer Bedeutung kam hierbei den Konkurrenzvorteilen zu, die sich aus dem hohen Gewicht hochspezialisierter und hochtechnologischer Industrien, der stabilen korporatistischen Interessenaushandlung und dem Fokus auf die Produktion von Produktionsmitteln ergaben, die eine ständige starke Präsenz auf den Wachstumsmärkten sicherte. Auch wenn dieser Analyseansatz seit den späten 1990er Jahren nicht mehr konsistent weiterverfolgt wurde, so ist doch zu konstatieren, dass er auch heute die strukturellen Determinanten des deutschen Kapitalismus hervorragend zu fassen vermag.

Da es sich um einen Zugang mit kritisch-politökonomischem Verständnis handelt, lenkt er zudem den Blick auf die potenzielle Krisenhaftigkeit der Gesellschaftsformation. Für den deutschen Kapitalismus ergibt sich diese Krisenanfälligkeit nicht nur aus den sozialökonomischen Disproportionen und Verwertungsproblemen im Inneren der Gesellschaft, sondern in besonderem Maße auch aus der Abhängigkeit von den Entwicklungen auf dem Weltmarkt. Denn nicht nur die industrialisierenden Ökonomien sind von Importen deutscher Maschinen, Fahrzeuge, Elektrotechnik und Chemie abhängig, sondern auch umgekehrt die BRD vom internationalen Erfolg dieser Branchen und damit von der Wachstumsdynamik und sektoralen Aufteilung der Nachfrage in diesen Ländern (Simonis 1979, 55f). Dieser Befund stellt die deutsche „Erfolgsgeschichte“ der Krisenüberwindung in ein kritischeres Licht, da dieser Erfolg zu einem bedeutenden Teil von äußeren Faktoren abhängig war, die relativ außerhalb des Einflusses deutscher Regierungen liegen und sich im Prinzip jederzeit ändern können.

5.2 Genese und Transformation des französischen Modells

Frankreich gehört wie Deutschland zu den Ländern mit der längsten historischen Entwicklungslinie kapitalistischer Wirtschaft. Der französische Kapitalismus hat dabei tiefe strukturelle Transformationen durchgemacht, war aber immer auch von historischen Kontinuitäten gekennzeichnet, die teilweise weit zurückreichen. Wie bei der Darstellung des deutschen Kapitalismusmodells wird auch hier im Hinblick auf die Fragestellungen der Gesamtarbeit ein Schwerpunkt auf die dafür relevanten Fragestellungen gelegt. Dies betrifft zum einen die politischen und Akkumulationsstrategien der verschiedenen Gruppierungen des Kapitals, zum anderen aber auch die strukturellen Formen Interdependenz des französischen Kapitalismus mit der

Weltwirtschaft und insbesondere Deutschland sowie die Strukturen, die den ökonomischen Kräfteverhältnissen zwischen den beiden Staaten zugrunde liegen.

5.2.1 Der französische Kapitalismus vom 18./19. Jahrhundert bis zum Zweiten Weltkrieg

Es gibt eine verbreitete Ansicht, wonach die Industrialisierung oder „Industrielle Revolution“ zuerst ein britisches und dann vor allem deutsches und amerikanisches Phänomen war, von dem Frankreich ausgeschlossen war. Nachdem seit den 1970er Jahren die Geschichtsforschung stärker die regionalen Dynamiken der Industrialisierung in den Blick genommen hat, erweist sich diese Sichtweise als zu undifferenziert. In der Tat gab es zu Beginn des 19. Jahrhunderts eine ganze Reihe von sich industrialisierenden Gebieten in Europa, wobei der Norden Frankreichs und das Elsass zu den bedeutendsten gehörten (Pollard 1973, 638). Die sehr dynamische Entwicklung der Industrie in diesen Gebieten verschwand lange Zeit in der Statistik, da nicht einzelne Regionen, sondern Frankreich insgesamt mit dem deutlich kleineren England verglichen wurde und in dieser Art des Vergleichs als völlig rückständig erscheinen musste (Komlos 1997, 485f). Im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts geriet die Industrialisierung Frankreichs ins Stocken, während im neu gegründeten Deutschen Reich gerade die Hochphase der Industriellen Revolution einsetzte (Buchheim 1984, 208). Bedingt auch durch die Unregelmäßigkeit des französischen Industrialisierungspfades blieb das regionale wirtschaftliche Entwicklungsgefälle bestehen und prägt bis heute in Form der traditionellen Scheidelinie zwischen dem industrialisierten Nordostfrankreich und dem eher agrarischen Südwesten die ökonomische Geografie des Landes (Schild/Uterwedde 2006, 206f).

Angesichts des starken Etatismus und Dirigismus des französischen Nachkriegskapitalismus nach 1944 wird oft vergessen, dass im 19. Jahrhundert und größtenteils auch in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts in der Wirtschaftspolitik ein Laissez-Faire-Ansatz vorherrschte und der Staat erst seit dem Ersten Weltkrieg begann, eine aktivere und veränderte Rolle zu spielen (ebd., 155).

Auch auf dem Gebiet des Finanzwesens war Frankreich nicht immer schon rückständig gewesen, sondern für eine kurze Zeit im 18. Jahrhundert sogar führend, was finanzielle Innovationen anging. Nachdem Ludwig XIV Frankreich nach seinem Tod in quasi-bankrottem Zustand

hinterlassen hatte, errichtete der Schotte John Law als *Contrôleur Général des Finances* ab 1719 ein neues Finanzsystem, das sich auf eine Handelsgesellschaft für Staatspapiere (die *Compagnie d'Occident* nach dem Modell der Ostindienkompanie) und die Emission von Papiergeld stützte. Laws System scheiterte bereits 1720 ökonomisch und löste politische Unruhen aus. Dieser Misserfolg begünstigte daraufhin jahrzehntelang einen ausgesprochenen finanzpolitischen Konservatismus und die Rückkehr zum christlichen Zinsverbot. Erst die Französische Revolution ermöglichte dem Finanzmarkt einen neuen Entwicklungsanlauf, indem 1789 das Zinsverbot aufgehoben wurde. Die Revolutionäre finanzierten ihr gesellschaftspolitisches Programm und die diversen Revolutionskriege von 1792 an mithilfe eines Papiergeldsystems (die *assignats*), das konfisziertes Kircheneigentum als Garantie benutzte. Die Emission dieses Papiergelds stieg während der Kriege stark an und führte zu einer Hyperinflation, die letztlich auch den Übergang zur Diktatur Napoleons begünstigte. Im 19. Jahrhundert etablierte sich deshalb in Frankreich wiederum eine deutliche Skepsis gegenüber finanziellen Neuerungen und dem Finanzsystem überhaupt. Die 1800 gegründete *Banque de France* blockierte zudem ein halbes Jahrhundert lang die Gründung neuer Banken. Erst 1848 wurde die Gründung von Aktienbanken legalisiert und ab 1852 setzte eine Gründungswelle ein (1852 *Crédit Mobilier* und *Crédit Foncier*, 1859 *Crédit Industriel et Commercial*, 1863-64 *Crédit Lyonnais* und *Société Générale*, 1878 *Union Générale*). Das Finanzsystem blieb jedoch weiterhin strukturschwach und restringiert, weshalb mehrere der neuen Banken nach kurzer Zeit kollabierten und auch ein Aktienmarkt nicht entstehen konnte.

Das Fehlen eines leistungsfähigen Finanzsystems und die Erbschaftsreform unter Napoleon I., die die Enterbung von Kindern praktisch verunmöglichte, führten zu einem Kapitalismus, in dem Dynastien von Familienunternehmen, die sich stark auf Eigenfinanzierung stützten, dadurch eine Streuung des Firmenkapitals verhinderten und insgesamt eine zunehmend wichtige Rolle spielten (Murphy 2005).

Zwischen den beiden Weltkriegen hatte Frankreich ein Finanzsystem, das dem angloamerikanischen sehr ähnelte und den großen Industrieunternehmen verbesserte Finanzierungsmöglichkeiten über die Kapitalmärkte bot. Während der Großen Depression und dem Zweiten Weltkrieg gab es in vielen Ländern eine Tendenz weg von kapitalmarktbasierter hin zu bankenbasierter Finanzsystemen, so auch in Frankreich. In Frankreich wurde diese Tendenz nach dem Krieg jedoch (anders als in den angelsächsischen Ländern) fortgesetzt (Carney 2006, 2). Die Veränderungen im Finanzsystem waren Teil einer allgemeineren Entwicklungstendenz hin zu

engeren Beziehungen und personellen wie eigentumsmäßigen Verflechtungen zwischen Staat, Großindustrie und Großbanken. Die Volksfrontregierung (1936-1938) führte bedeutende Verstaatlichungen (Flugzeugproduktion, Rüstung, Eisenbahn) durch und stellte die Zentralbank stärker unter staatliche Kontrolle. Die staatliche Intervention in die Ökonomie betraf auch die Regelung der Lohnfestsetzung und der Preispolitik (Dudouet/Grémont 2010, 22ff).

Die im 19. Jahrhundert verlangsamte Industrialisierung nahm auch in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts nicht wieder Fahrt auf. So trat Frankreich in den Zweiten Weltkrieg zwar als politische Großmacht, aber ökonomisch nach wie vor als überwiegendes Agrarland mit einer Unternehmenslandschaft aus vor allem kleinen, traditionellen Familienbetrieben ein.

5.2.2 Die Nachkriegsjahrzehnte in Frankreich: *Planification*, *Dirigisme* und der Aufbau „nationaler Champions“

Die deutsche Industrialisierung Ende des 19. Jahrhunderts hatte Frankreich im direkten Vergleich ökonomisch weit zurückgeworfen. Dies war ein entscheidender Faktor dafür, dass Frankreich dem Deutschen Reich im Ersten Weltkrieg nur unter größten Schwierigkeiten widerstehen konnte und im Zweiten Weltkrieg schließlich gar nicht mehr. In der Nachkriegszeit standen deshalb (und aus anderen Gründen) Fragen der nachholenden ökonomischen Modernisierung im Mittelpunkt und wurden u.a. in der Ideologie des Gaullismus, aber teilweise auch der Linken, als Fragen der nationalen Unabhängigkeit verstanden (Mistral 2008, 60).

Die Entwicklung der nächsten vier Jahrzehnte stand im Zeichen eines staatlich forcierten kapitalistischen Modernisierungsprozesses, der mit mehreren Begriffen verbunden ist: Vor allem „*planification*“, „*dirigisme*“ und „*High-Tech-Colbertismus*“. Damit ist ein Entwicklungsmodell bezeichnet, in dem eine zentralisierte staatliche Autorität über umfassende Mechanismen zur Lenkung und Planung der wirtschaftlichen Entwicklung verfügt und diese einsetzt, indem über den gezielten Aufbau weltweit konkurrenzfähiger Großunternehmen die nationale Modernisierung vorangetrieben wird.

Zur Beseitigung der Kriegsschäden und dem gezielten Aufbau strategischer Branchen gab es mehrjährige staatliche Entwicklungspläne. Die Interventionsmöglichkeiten des Staates ruhten dabei auf verschiedenen Säulen. Eine davon war die indikative Planung des 1946

geschaffenen Plankommissariats, einer interministeriellen Behörde, die die verschiedenen Vorhaben der einzelnen Ministerien zugunsten einer mittelfristigen Gesamtstrategie vereinigte und die Entscheidungen der privaten Unternehmen mithilfe von Analysen und Prognosen sowie die Koordination über Arbeitsgruppen aus Staatsfunktionären, Experten und Unternehmern zu beeinflussen versuchte (Schild/Uterwedde 2006, 157). Es handelte sich somit um ein System staatlicher Lenkung und Beeinflussung der kapitalistischen Wirtschaftsabläufe und keineswegs um ein System sozialistischer Planwirtschaft mit verbindlichen Planvorgaben an staatliche Betriebe, wie es zu jener Zeit z.B. in der UdSSR existierte. Vielmehr sollte die staatliche Planung zu Beginn eher als Initialzündung wirken, um der Entwicklung eines modernen Kapitalismus den Weg zu bereiten. Das übergeordnete Ziel war und blieb die Wiederherstellung eines international konkurrenzfähigen (Groß-)Unternehmertums nach dem Krieg, um die Wiedereingliederung Frankreichs in die globalen Handelskreisläufe aus einer Position der Stärke zu ermöglichen. Deshalb und bedingt durch die Regeln der europäischen Integration nahm die Wirtschaftslenkung auch immer „weichere“, d.h. unverbindlichere Formen an (Uterwedde 2012, 176).

Hinzu kam als weitere Säule die Verstaatlichung großer Teile der Schlüsselindustrien und des Finanzwesens. Bereits 1944, unmittelbar nach dem Ende der deutschen Besatzung, begann die Nationalisierung vieler Großunternehmen in Bereichen wie Energie, Transportwesen und Banken. In den folgenden Jahren wurde ein umfangreicher staatlicher Wirtschaftssektor aufgebaut, der viele Großunternehmen wie Renault, die Energiegesellschaft EDF-GDF, den Flugzeugbauer Aerospatiale, die Atomenergieagentur CAE und große Banken wie BNP, Crédit Lyonnais und Société Générale umfasste (Schild/Uterwedde 2006, 145, 158f).

Drittens gehörte zum etatistischen Entwicklungsmodell der Nachkriegsjahrzehnte auch eine gezielte Industriepolitik. Darunter kann eine Politik verstanden werden, „die a) die industrielle Entwicklung und das Industriewachstum allgemein fördern und b) die sektorale Struktur des Produktionsapparates aufgrund staatlicher Entwicklungsziele, z.B. durch gezielte Förderung bzw. Stützung bestimmter Branchen, zu beeinflussen versuchen.“ (ebd., 160).

Unter de Gaulle und Pompidou forcierte die Regierung die Schaffung weniger Großkonzerne („nationaler Champions“) in Bereichen wie Luftfahrt, Rüstung, Informationstechnologie, Öl und Chemie, Eisenbahn, Telekommunikation, Energie- und Atomwirtschaft, Automobilindustrie und Stahl. Diese Konzerne sollten jeweils eine kritische Masse an Kapital konzentrieren, um durch Einstiegsbarrieren und Skalenvorteile in hochtechnologischen Bereichen weltweite

Spitzenpositionen zu erobern (Kempf 2007, 331f; Uterwedde 2012, 175). Diese Strategie wurde als „High-Tech-Colbertismus“ bezeichnet, weil darin oft eine Fortsetzung der langen Tradition staatlicher Entwicklungspolitik gesehen wird. Jean-Baptiste Colbert (1619-1683), unter dem „Sonnenkönig“ Ludwig XIV *contrôleur général des finances*, hatte durch eine aktive staatliche Gewerbeförderungspolitik, Protektionismus und staatliche Investitionen versucht, die produktiven Kapazitäten Frankreichs zu stärken, Exportüberschüsse zu erwirtschaften und somit letztlich die ökonomische, politische und militärische Machtbasis Frankreichs gegenüber den europäischen Rivalen zu stärken. Die Kontinuität ist nicht ganz von der Hand zu weisen, allerdings wäre die naheliegende Folgerung, die französische Wirtschaftsgeschichte im Sinne einer linearen Traditionslinie zu interpretieren, sehr problematisch (s.o.).

Ein viertes Element bestand in der umfassenden staatlichen Kontrolle des Finanzwesens. Das französische Finanzsystem basierte seit den 1930er Jahren stärker auf Bankkrediten als auf einem differenzierten Kapitalmarkt. In der Nachkriegszeit waren Kredite damit auch insgesamt die Hauptfinanzierungsquelle der Unternehmen, weil einbehaltene Gewinne nur noch als sekundärer Faktor zur Investitionsfinanzierung beitragen konnten. Das Eigentum war im Finanzsystem hochkonzentriert und verteilte sich auf wenige Banken und den Staat. Der Staat konnte durch ein Spektrum an Mechanismen wie Kapitalkontrollen, staatlich verwaltete und nach Zwecken zugeteilte Zinskonditionen, Kreditlimitierungen für Banken, halbstaatliche spezielle Finanzinstitutionen unter dem Einfluss des Schatzamtes und die Kontrolle des Zugangs zur Börse das Finanzsystem kontrollieren und die Finanzierungsoptionen der Unternehmen beschränken (Goyer 2006, 82; Culpepper 2006, 32). Die interministerielle Finanzaufsichtsbehörde IGF (*Inspection générale des finances*) kontrollierte dabei de facto das monetäre System (Dudouet/Grémont 2010, 54).

Abgestützt wurde dieses System durch die Ausbildung einer technokratischen Staatselite, die als Funktionäre von Ministerien oder als Manager der staatlichen Konzerne die Modernisierungspolitik umsetzten. Diese Elite war geprägt durch einen gemeinsamen Sozialisierungs- und Bildungsweg über einige wenige Elitenschulen (*grandes écoles*) und die gemeinsamen Leitbilder des Republikanismus¹⁹, Etatismus und Modernismus. Damit bildete sie ein enges,

¹⁹ Unter Republikanismus sind im heutigen französischen Kontext vor allem die auf die Französische Revolution zurückgehenden politisch-ideologischen Prinzipien einer dem „Allgemeinwohl“ (*bien commun*) verpflichteten Staatsbürgersouveränität, des Säkularismus und des Primats der Politik zu verstehen.

relativ abgeschlossenes Netzwerk einer politischen und ökonomischen Führungsschicht (Hall 2006, 5; Schild/Uterwedde 2006, 157). In einer Gesellschaft mit sehr hohem Stellenwert des öffentlichen Dienstes wurde die Zugehörigkeit zur staatlichen Elite zur Verkörperung des Erfolgs. Diese Elite war mit der Geschäftswelt ebenso verbunden wie mit den Staatsapparaten, was den Privatunternehmen Zugang zu Personal mit politischen Ressourcen verschaffte und den Staatsfunktionären weitere Möglichkeiten zur Ausübung ihres wirtschaftlichen Einflusses (Dudouet/Grémont 2010, 61).

Die staatlich forcierte Entwicklungsstrategie war gemessen an ihren Zielen durchaus erfolgreich. In den Jahren der IV. Republik (1946-58) lag das Wachstum des BIP jährlich im Durchschnitt bei 4,6%. In wenigen Jahrzehnten gelang in Frankreich ein Modernisierungsprozess, der das Land von einer überwiegend agrarisch geprägten Gesellschaft in eine der führenden Industrienmächte transformierte (Kempf 2007, 330f). Damit veränderte sich auch, wie bereits gezeigt (vgl. Kapitel 4.1), die demographische Zusammensetzung der Gesellschaft. Die gravierendsten demographischen Veränderungen vollzogen sich wie in allen Industrieländern durch eine stetige und drastische Abnahme der agrarischen Bevölkerung. Der relativ stabil bleibende und seit den 1970er Jahren sinkende Anteil der industriellen Beschäftigung sollte jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass sich gerade auch die Industriestruktur durch den Modernisierungsprozess stark veränderte. Der hohe Anteil kleiner und kleinster Betriebe in Handwerk, Kleinhandel und Dienstleistungssektor blieb bestehen, jedoch entstand gleichzeitig eine (relativ überschaubare) Gruppe sehr großer hochtechnologischer Industriekonzerne (und Finanzinstitute) mit Spitzenpositionen auf dem Weltmarkt.

Das in der Nachkriegszeit geschaffene System stellte einen französischen Sonderweg in Europa dar und unterschied sich frappierend von den kapitalistischen Entwicklungswegen der Nachbarländer wie der Bundesrepublik, Großbritannien oder den Niederlanden. Es war das Ergebnis eines Klassenkompromisses zwischen Arbeit und Kapital, der die Entstehung neuer Institutionen und Politiken zur wirtschaftlichen Modernisierung ermöglichte. Die französische Arbeiterbewegung der Nachkriegszeit, deren dominante Kräfte zunächst die Französische Kommunistische Partei (PCF) und die mit ihr verbündete *Confédération générale du travail* (CGT) und später die Sozialistische Partei (PS) waren, unterstützte Verstaatlichungen von Industrieunternehmen und Finanzinstituten sowie die Herausbildung eines bankenbasierten Finanzsystems (Carney 2006). Gleichzeitig waren jedoch die beiden Linksparteien PCF und die sozialdemokratische SFIO nur an der Provisorischen Regierung von 1944-1946 bzw. im Fall

der SFIO noch für einige Monate 1947 an der ersten Regierung der Vierten Französischen Republik beteiligt. Danach wechselten sich konservative und liberale Regierungen ab. Damit lag die Umsetzung des etatistischen Entwicklungsmodells im Wesentlichen in den Händen dieser politischen Kräfte. Der Einfluss der Arbeiterbewegung auf die Ausgestaltung der Modernisierungspolitik blieb letztlich begrenzt. So konnte ein Entwicklungsmodell durchgesetzt werden, dessen umfangreiche Investitionen zu einem großen Teil durch niedrige Löhne und Sozialausgaben ermöglicht wurden. Die Sozialausgaben stiegen zwischen 1950 und 1960 nur um 2% des BIP an, hinzu kam ein regressives Steuersystem, das die meisten Einnahmen aus indirekten Steuern bezog, während die Unternehmens- und progressive Einkommensbesteuerung nur eine untergeordnete Rolle spielte. Erst im Jahr 1968 veränderten sich die gesellschaftlichen Kräfteverhältnisse deutlich zugunsten der Arbeiterbewegung, sodass die traditionelle kapitalfreundliche Ausrichtung der Wirtschaftspolitik abgeschwächt und partiell auch umgekehrt werden konnte (Levy 2008, 419f).

Das zeigt, dass das beschriebene Modell alles andere als ein Projekt der „Linken“ war, sondern vielmehr ein Kompromiss auf der Grundlage gemeinsamer Anliegen der großen politischen Strömungen der Nachkriegszeit. Im Vergleich etwa zu den britischen und deutschen Konservativen war die französische Rechte weitaus weniger marktliberal; *Planification* und *Dirigisme* waren das Werk der Präsidentschaften von Charles de Gaulle und Georges Pompidou (Simonet 2014, 5). Dieser Unterschied zu anderen Ländern erklärt sich teilweise aus dem stärkeren Stellenwert des Staates in der französischen politischen Kultur, die durch die Französische Revolution und teilweise auch die davor liegende Geschichte zentralistischer Staatlichkeit geprägt war und ist. Es gab jedoch auch in Frankreich Phasen des wirtschaftspolitischen Laissez-Faire. Generell ist Geschichte ebenso von Kontinuitäten wie Diskontinuitäten geprägt, sodass die politische Tradition alleine die Entwicklungen der Nachkriegszeit nicht erklären kann. Vielmehr sind diese nicht ohne den Zweiten Weltkrieg zu erklären. Die totale Niederlage Frankreichs innerhalb weniger Wochen hatte die relative Rückständigkeit Frankreichs, gerade im Vergleich zum angeblichen „Erbfeind“ Deutschland, mehr als deutlich gemacht. Gleichzeitig hatten sich die politischen und ökonomischen Eliten als unfähig erwiesen, die nationale Souveränität zu verteidigen. Hinzu kam die Verwicklung der größten Teile des privaten Unternehmertums in die Kollaboration mit den Deutschen und dem Vichy-Regime, die diese soziale Gruppe in den Augen vieler Franzosen nachhaltig diskreditierten.

Beides, die wahrgenommene dringende Notwendigkeit einer aufholenden ökonomischen Modernisierung, sowie die allgemeine Skepsis gegenüber einer als risikoavers geltenden, politisch diskreditierten Bourgeoisie, ließen auch auf der Rechten die Überzeugung entstehen, dass nur ein lenkender und interventionistischer Staat den nationalen Aufgaben gerecht werden konnte (Levy 2008, 419; Schild/Uterwedde 2006, 156).

Dieses Kapitalismusmodell wurde bis in die 1970er Jahre kaum infrage gestellt und blieb im Wesentlichen bis zu den Wendepunkten von 1983 und 1986 intakt. Unter Giscard d'Estaing nach der Krise der 1970er Jahre wurde dann die Strategie der „nationalen Champions“ modifiziert, indem sich die Planung stärker auf moderne Technologiebranchen konzentrierte und die unrentablen Bereiche aufgab, statt sie mithilfe massiver staatlicher Unterstützungen weiter am Leben zu halten. Auch das 1944 etablierte System der Preiskontrollen wurde weitgehend abgebaut (Kempf 2007, 332). Damit wurde bereits in den 1970er Jahren ein erster Anlauf zu einem wirtschaftspolitischen Paradigmenwechsel hin zu mehr ökonomischem Liberalismus unternommen. Doch vorerst setzten sich mit dem Wahlsieg François Mitterands für einen kurzen Zeitraum noch einmal starke Gegentendenzen durch.

Am 10. Mai 1981 wurde Mitterand zum Präsidenten gewählt. Mitterand kündigte einen „Bruch mit dem Kapitalismus“ an und seine Administration ging schnell zu umfangreichen Verstaatlichungen über. Große Teile der Industrie, besonders der Großunternehmen, und fast das gesamte Finanzsystem wurden in den kommenden zwei Jahren vom Staat übernommen. So wurden alle großen Banken und 13 der 20 größten nichtfinanziellen Unternehmen schließlich vom Staat kontrolliert (Culpepper 2006, 32). 1983 kam der öffentliche Sektor für 52% der Investitionen und 22% der Arbeitsplätze in Frankreich auf (Beckmann 2008, 129).

Gleichzeitig wurde der Mindestlohn erhöht, das Renteneintrittsalter gesenkt, Urlaubszeiten ausgeweitet und Arbeitszeit mit Lohnausgleich verkürzt (Kempf 2007, 333). Das Ziel dieser keynesianischen Wirtschaftspolitik, die Stimulierung des Wirtschaftswachstums, konnte jedoch nicht erreicht werden. Damit stiegen die Staatsausgaben stark an, während das seit Jahren stagnierende Wachstum auch weiterhin nicht anzog, sodass sich die Staatsausgabenquote von 39% im Jahr 1974 auf 52% 1984 erhöhte (Hall 2006, 5). Das Defizit des öffentlichen Haushalts wuchs schnell an, ebenso das des Außenhandels. Der Franc geriet unter Druck und wurde mehrfach abgewertet. Und die hohe Arbeitslosigkeit konnte nicht unter Kontrolle gebracht werden (Kempf 2007, 333). Anfang 1983 stand Mitterands Administration unter Zugzwang. Ihre expansive Wirtschaftspolitik war wegen ihrer inflationären Wirkungen mit einer Mitgliedschaft

im Europäischen Währungssystem immer schwerer vereinbar. Eine Fortsetzung dieser Politik hätte einen Austritt aus dem EWS und die weitere Inkaufnahme einer hohen Inflation vorausgesetzt. Unter dem Druck des Unternehmertums, aber auch von Teilen seines eigenen Kabinetts wie insbesondere Wirtschafts- und Finanzminister Jacques Delors entschied sich Mitterrand zu einer Wende um 180 Grad, hin zu einer Politik der harten Austerität, auf Kosten von Löhnen und Sozialleistungen, sowie zu einem Stopp der Verstaatlichungen. Die PCF, die 1981 mit mehreren Ministern in die Regierung eingetreten war, vollzog diesen Kurswechsel zunächst mit und trat erst 1984 aus der Regierung aus.

5.2.3 Von der wirtschaftsliberalen Wende 1983 bis heute

Die Krise in den 1970er Jahren wirkte als Katalysator für einen wirtschaftspolitischen Paradigmenwechsel in der gesamten westlichen Hemisphäre. Waren die Vertreter des Wirtschaftsliberalismus jahrzehntelang diskursiv relativ marginalisiert gewesen, erlebten sie nun ein machtvolles Comeback in der Politik. Die Wahl von Margaret Thatcher in Großbritannien und die als „Volcker-Schock“ bekannte Leitzinserhöhung der US-Notenbank unter ihrem Präsidenten Paul Volcker im Jahre 1979, sowie die Wahl von Ronald Reagan zum 40. Präsidenten der USA waren Meilensteine dieser Wende (Harvey 2005).

Auch vor Frankreich machte sie nicht Halt. Auch wenn wirtschaftsliberales Denken dort in der politischen Kultur weit weniger tiefe Wurzeln hatte als in Großbritannien, den USA oder auch der Bundesrepublik, fand auch in Frankreich eine politisch-ideologische Umorientierung der Eliten statt. Die modernistische, republikanische Schicht von staatlichen Wirtschaftsfunktionären begann nun zunehmend, den Staat nicht mehr als notwendigen Impulsgeber der Modernisierung, sondern als Bremse der privaten Initiative und damit als Hindernis für eine Maximierung des Wachstums zu sehen. Dabei spielte auch die Entstehung eines transnationalen Elitendiskurses, mit der Mont Pèlerin Society als wichtiger Plattform, eine bedeutende Rolle (Dudouet/Grémont 2010, 63).

Der Kurswechsel der Wirtschaftspolitik unter Mitterrand hatte weitreichende und bleibende Auswirkungen. Hatten Preisstabilität und Reduktion des Haushaltsdefizits als politische Ziele in Frankreich jahrzehntelang nur eine sekundäre Rolle gespielt, rückten sie jetzt auf der Liste der Prioritäten weit nach oben. Die Währungspolitik orientierte sich an einem festen Kurs des

Franc gegenüber der DM (*franc fort*), wodurch die Leitzinssetzung der *Banque de France* sich in Abhängigkeit von den Entscheidungen der deutschen Bundesbank begab. Damit war eine expansive, wachstumsorientierte Geldpolitik unmöglich. Die protektionistische Außenwirtschaftspolitik wurde aufgegeben, zentralstaatliche Interventionen generell eingeschränkt und die bisherige Industriepolitik der Konservierung von Branchen im Niedergang eingestellt (Schild/Uterwedde 2006, 149).

Damit lassen sich mit Levy (2008) die seit 1983 eingeleiteten Veränderungen in vier Bereichen wie folgt zusammenfassen:

Erstens entfernte sich die makroökonomische Politik von der Praxis der inflationären Wachstumsförderung und wandte sich einer desinflationären Wettbewerbspolitik zu, die durch strenge Austeritätspolitik, restriktive Geldpolitik und Lohnrestriktionen die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Exportindustrie erhöhen sollte.

Zweitens wurden viele öffentliche Unternehmen von den Planzielen befreit und stärker am ausschließlichen Ziel der betriebswirtschaftlichen Rentabilität reorientiert. Ab 1986 verstärkte sich diese Tendenz durch die Privatisierung vieler zuvor nationalisierter Unternehmen.

Drittens wurde auch die staatliche Lenkung der privaten Industrie gelockert, indem Subventionen und Restriktionen abgeschafft wurden. Gleichzeitig wurde die Finanzierung über die Finanzmärkte seit 1985 leichter und durch die Aufhebung der Preiskontrollen im folgenden Jahr nahm der Konkurrenzdruck auf die Unternehmen zu. Schließlich wurden auch Kapitalkontrollen abgeschafft, was einigen Großunternehmen die Expansion ins Ausland ermöglichte. Insgesamt profitierte die französische Unternehmerschaft stark von der Strukturtransformation der 1980er Jahre: Die durchschnittliche Profitabilität der Betriebe stieg von knapp 10% 1982 auf über 17% 1989. Dem gegenüber standen jedoch auch viele Betriebe, die unter den veränderten Bedingungen nicht überleben konnten und Insolvenz anmelden mussten.

Viertens schließlich durchliefen auch die industriellen Beziehungen einen profunden Wandlungsprozess. Die Lohnindexierung, wonach die Löhne automatisch mit der Inflation erhöht wurden, wurde abgeschafft und damit aus Sicht liberaler Ökonomen die „Lohn-Preis-Spirale“ durchbrochen. Kündigungen wurden erleichtert und die Tarifverhandlungen dezentralisiert, was die Verhandlungsposition der Gewerkschaften darin schwächte.

Diese Veränderungen bedeuteten nicht weniger als die völlige Auflösung des *dirigisme*, der seit dem Krieg das französische Kapitalismusmodell bestimmt hatte. Sie implizierten auch eine

deutliche Verschiebung der gesellschaftlichen Kräfteverhältnisse und der Verteilungsrelationen zugunsten der Unternehmen. So stieg der Anteil der Profite an der Wertschöpfung 1982-89 von 24% auf 31,7% (Levy 2008, 422ff).

In vieler Hinsicht war die neue Politik sicherlich so etwas wie eine Antithese zu der von 1981 bis Anfang 1983 verfolgten. Dennoch konnte die Privatisierungspolitik auch auf den Erfolgen der Verstaatlichungen aufbauen: Waren noch Ende der 1970er Jahre die meisten Firmen kapitalschwach und wenig profitabel gewesen, bekamen sie durch die Nationalisierungen neues Kapital zugeführt und wurden saniert, sodass sie nach der Privatisierung von einer gestärkten Grundlage ausgehen konnten (Schild/Uterwedde 2006, 202).

Die marktliberale Politik der Privatisierung und Liberalisierung verlief nicht als einheitlicher Prozess, sondern es lassen sich darin zwei Phasen mit deutlich abweichenden Konturen unterscheiden. Die erste Phase begann 1983 mit der austeritätspolitischen Wende und beschleunigte sich 1986 mit dem Beginn der großen Privatisierungen unter der konservativen Regierung Chirac, während Mitterand nach wie vor Präsident blieb. Das Jahr 1996 gilt schließlich vielen Autoren als Moment eines erneuten Umbruchs. Die zweite Phase setzte folglich etwa 1996 ein und hielt bis in die frühen 2000er Jahre an.

Ein stabilisierendes Merkmal des französischen Kapitalismusmodells waren über lange Zeit die sogenannten „finanziellen Kerne“ (*cœurs financiers*) gewesen. Diese funktionierten als ein Geflecht wechselseitiger Kapitalbeteiligungen zwischen den großen Unternehmen und Unternehmensgruppen, sowie von Mehrheitsbeteiligungen der Muttergesellschaften an den Töchtern (Morin 2002, 44f). Das Finanzsystem, das überwiegend auf Bankkrediten beruhte, wirkte komplementär zu diesem Arrangement, indem es enge Beziehungen zwischen Industriekonzernen und Banken förderte. Die Banken konnten über dieses Modell die Industrie durch großzügige Kredite unterstützen, deren Konditionen lockerer waren als allgemein üblich, da sie im Gegenzug durch ausreichende Informations- und Kontrollmöglichkeiten über die Industrie nur überschaubare Risiken dabei eingingen. Den Banken und Finanzinstituten kam in diesem Modell eine Schlüsselrolle zu, da sie großen Einfluss auf die Entwicklung der Industriestrukturen hatten, an Fusionen und Übernahmen beteiligt waren und als Knotenpunkte der Kapitalverflechtungen dienten (ebd., 46).

Dieses Modell der finanziellen oder „harten Kerne“ („*noyaux durs*“) wurde durch die Privatisierungspolitik für etwa ein Jahrzehnt nicht aufgelöst, sondern sogar noch verstärkt. Die

politische Führung strebte danach, trotz der Privatisierungen eine stabile Kapitalstruktur in französischer Hand zu erhalten, sodass der Staat gewisse Interventionsmöglichkeiten behalten würde. Damit sollten strategische Einflussmöglichkeiten und Informationsflüsse in den Händen weniger Führungspersonen in den Zentren des Systems konzentriert werden. Deshalb wurden privatisierte Unternehmen mit stabilen Aktionärskernen aus den Kreisen der Banken, Versicherungen und Industrie versehen. Die Regierung legte fest, dass bei einer Privatisierung die Anteile nach bestimmten Schlüsseln verteilt würden, sodass etwa 25% an größere Anteilseigner, 50% in Streubesitz und nur 15% an ausländische Investoren vergeben werden sollten (Beckmann 2007, 124).

An diesem System waren alle großen Industriekonzerne beteiligt. Die Kerne wurden aber jeweils von Finanzakteuren gebildet. Zunächst gruppierten sich die Konzerne um zwei Pole: Der „finanzielle Kern“ des ersten Pols war die Bank Société Générale, die über wechselseitige Beziehungen mit Großkonzernen wie Pernod Ricard, Rhône Poulenc, Peugeot, Lafarge, Total, Générale des Eaux, Alcatel und weiteren verbunden war. Das zweite Teilnetzwerk gruppierte sich um die Banken BNP und Suez, die mit Saint Gobain, Elf Aquitaine, Accor, Lyonnaise des Eaux und Crédit Agricole zusammenhingen. Dieses Netzwerk war insgesamt kleiner, aber von einer hohen Verflechtungsdichte gekennzeichnet. Im Jahr 1996, als das System sich wieder aufzulösen begann, bildete sich ein dritter Pol um die Versicherungsgruppe UAP-AXA, der mit den beiden anderen Polen über Beteiligungen an den Kernbanken Société Générale, BNP und Suez verflochten war (Morin 2002, 47ff).

Notwendige Voraussetzung dieser Transformation war die Privatisierung des Finanzsystems. 1978 hatte vorsichtig die Öffnung der Versicherungsgesellschaften für private Investoren begonnen, 1986 gingen die fünf Jahre zuvor verstaatlichten Großbanken an die Börse. Wären die Banken weiterhin in Staatshand verblieben und hätten, wie im Modell der Kapitalverflechtungen vorgesehen, die Aktien der privatisierten Industriekonzerne gekauft, hätte es keine wirkliche Privatisierung gegeben, sondern nur eine Form der indirekteren staatlichen Kontrolle. Schließlich gab der Staat auch die Kontrolle über die Börse und die Geldpolitik auf, indem 1993 mit Blick auf die Integration in das Europäische System der Zentralbanken (ESZB) die *Banque de France* für „unabhängig“ erklärt wurde und so das Hauptinstrument des Staates zur Allokation von Krediten aus der Hand gab. So entstand wieder ein großer privater Finanzsektor, der für ausländische Kapitalien geöffnet war und in der Lage war, große Kapitalsummen zu mobilisieren (Dudouet/Grémont 2010, 114f). Die Privatisierungen wurden schließlich 1986 und

1993 in zwei Wellen jeweils durch entsprechende Gesetze initiiert. Dabei wurde in der ersten Welle von 1986 vor allem der unter Mitterrand entstandene öffentliche Industriepark und die Banken verkauft und in der zweiten Welle diese Entwicklung vertieft und auf den Versicherungssektor sowie die in der Nachkriegszeit verstaatlichten Firmen ausgeweitet. Die Privatisierungen wurden zum größten Teil zwar von dezidiert konservativen Regierungen getragen, aber auch die Rückkehr der PS an die Regierung unter Premierminister Lionel Jospin (in *cohabitation* mit Chirac als Präsident) änderte daran nichts mehr (Coriat 2008).

In dieser Phase entstand auch ein neuer Typ von Manager, der die Unternehmenslandschaft schnell dominierte. Es handelte sich um ehemalige Manager der staatlichen Unternehmen, die nun in den Privatsektor übergangen und ihre Spitzenstellung dabei behielten oder noch ausbauten. Waren Anfang der 1980er Jahre 70% der Leitungen der 24 größten Industriekonzerne und ein noch größerer Anteil der Banken und Versicherungen von Staatsfunktionären geführt, war bis 1997 der Anteil privater Manager mit einer Vergangenheit im Staatsdienst in den größten 40 Konzernen auf 55% angestiegen (Dudouet/Grémont 2010, 49f). Diese Manager wurden nicht den bereits bestehenden, von Familiendynastien beherrschten Unternehmen untergeordnet, sondern übernahmen eine eigenständige Stellung in der privatisierten französischen Geschäftswelt (Dudouet/Grémont 2007, 122).

1996 gilt als Höhepunkt des Systems der *noyaux durs*, der den Beginn der Auflösung dieser engen Verflechtungen markierte. Die Fusion von AXA und UAP im Dezember 1996 bedeutete eine starke Konzentration finanzieller Kontrolle und damit präzedenzlose Möglichkeiten zur Koordination. Jedoch entschied sich das Management von AXA-UAP gerade gegen eine Beibehaltung oder Verstärkung der strategischen Beteiligungen an den anderen Kernen des Netzwerks und für die Übernahme angelsächsischer Normen der *corporate governance*, die mit der Abstoßung eines Großteils der strategischen Beteiligungen einhergingen (Morin 2000, 41). So hätte AXA-UAP die Übernahme von AGF durch den deutschen Versicherungskonzern Allianz zweifellos verhindern können und das hätte auch der bisherigen französischen Praxis entsprochen, die strategische Kontrolle in französischer Hand zu halten. Doch entschied man sich bewusst dagegen (Beckmann 2007, 124). Innerhalb weniger Jahre folgten die übrigen großen Konzerne der Industrie und Finanzbranche dem Beispiel und stießen den überwiegenden Teil ihres strategischen Beteiligungsbesitzes ab. Die Dichte der personellen und Kapitalverflechtung unter den französischen Großkonzernen verringerte sich damit innerhalb kurzer Zeit und vor allem die Finanzakteure zogen sich aus den Kapitalbeteiligungen zurück. Das Modell wurde

damit von Seiten des großen Kapitals grundlegend infrage gestellt: Es war zwar in der Lage gewesen, erfolgreiche „nationale Champions“ zu bilden, aber ungeeignet, die globalisierte Strategie der Konzerne abzustützen, da die notwendigen Kapitalerhöhungen durch das national beschränkte System der Unternehmensfinanzierung nicht aufgebracht werden konnten (Morin 2002, 50). Es ging außer der geographischen Expansion ins Ausland aber auch um die Erschließung neuer Felder wie das Investmentbanking und um die Finanzierung von Fusionen und Übernahmen. Um an das dafür notwendige Kapital zu kommen, veräußerten die großen französischen Unternehmen ab Ende der 1990er Jahre in großem Umfang ihren Beteiligungsbesitz, dessen fixer Charakter nun eher als nutzlose Belastung wahrgenommen wurde.

All dies war Ausdruck einer neuen strategischen Orientierung der Großunternehmen, die sich von einer Konzeption der strategischen Kontrolle hin zum Prinzip des reinen *shareholder value*, also der Maximierung der Renditen und Dividenden neu ausrichteten (Beckmann 2007, 124).

Die Eigentumsstruktur des französischen Kapitalismus veränderte sich dadurch grundlegend: Die Anteile von Banken, Versicherungen und Industrieunternehmen am Aktienbesitz der börsennotierten Unternehmen haben sich stark verringert: Die Anteile der französischen Banken fielen von etwa 10% in den 1980er Jahren auf unter 5% nach 2000, auch der Anteil von französischen Versicherungsgesellschaften und Rentenfonds verringerte sich auf unter 5%. Nichtfinanzielle Unternehmen aus Frankreich verloren ebenfalls deutlich seit Ende der 1970er Jahre, als sie etwa 35% der Aktien hielten und schwankten in den 2000er Jahren zwischen 15 und 20%. Auf der anderen Seite nahm die Bedeutung von Investmentfonds deutlich zu und stabilisierte sich bei über 10% des Aktienbesitzes. Den Großteil der Kapitalbeteiligungen erwarben aber ausländische Investoren, deren prozentualer Anteil von ca. 10% Ende der 1970er Jahre auf ungefähr 40% in den 2000er Jahren anstieg und sich etwa um die Jahrtausendwende stabilisierte (OEE/IODS 2013, 39). Damit sind die Haupttrends der Transformation zusammengefasst: Neben dem Rückzug des Staates die Auflösung der wechselseitigen Kapitalbeteiligungen, der Aufstieg institutioneller Investoren als Anteilseigner, die einzig dem *shareholder*-Prinzip verpflichtet sind und schließlich eine starke Internationalisierung des Aktieneigentums.

Liefen bisher die finanziellen Kreisläufe vor allem über ein Netzwerk von Allianzen zwischen den Firmen ähnlich wie traditionell im deutschen Kapitalismusmodell, wurden sie ab der Mitte der 1990er Jahre so umgelenkt, dass sie wie im angelsächsischen Typ eines Finanzsystems über den Kapitalmarkt abgewickelt werden (Morin 2000, 37).

Damit einher geht eine tiefgehende Transformation der Methoden und Ziele des Managements. Der Zeithorizont der Investitionsplanungen verkürzte sich, die Zielstellung verengte sich auf den *shareholder value* und große Unternehmenskonglomerate wurden abgebaut im Sinne einer Konzentration auf den engen Kreis der profitabelsten Bereiche. Durch die Fokussierung großer Konzerne auf einen oder wenige Geschäftsbereiche, in denen sie weltweit eine führende Rolle spielen können, konnten die Unternehmen die bei externer Finanzierung zu zahlende Risikoprämie minimieren und damit ihre Profitrate erhöhen (ebd., 45ff; Djelic/Zarlowski 2005, 458). Dieser Prozess, bei dem frühere Diversifizierungsstrategien rückgängig gemacht wurden, verlief in Frankreich tiefgreifender und gründlicher als in Deutschland, wo viele Firmen ihre diversifizierten Geschäftsmodelle länger beibehielten (Goyer 2006, 86f).

Der französische Kapitalismus passte sich über mehrere Stationen in vieler Hinsicht den Kapitalismusmodellen Großbritanniens und der USA an. Dies gilt vor allem für den Bereich der *corporate governance* und der Finanzsysteme, wo sich eine *shareholder*-Orientierung und die hauptsächliche Finanzierung über den Kapitalmarkt durchgesetzt haben. Während 1978-1984 die Unternehmensfinanzierung noch zu 67,4% auf Bankkrediten und zu 29,1% auf Aktienkapital beruhte, waren es 2000 nur noch 16,1% Bankkredite und 79% Aktienkapital (Howarth 2013, 371). Andererseits halten die Banken weiterhin umfangreiche Finanzaktiva: Die fünf größten französischen Banken²⁰ hielten 2014 ein Kapital im Umfang von 6,3 Bio. € oder 223% des BIP Frankreichs (Banque de France 2015, 23). Für Howarth (ebd.) ist das französische Finanzsystem daher ein Hybrid zwischen kontinentaleuropäischem und angelsächsischem Typus. Auch bei den industriellen Beziehungen, den Sozialsystemen und der politischen Kultur bleiben weiterhin bedeutende Differenzen zu den angloamerikanischen Kapitalismusmodellen bestehen. Dennoch hat sich wohl kaum ein entwickeltes Land in so kurzer Zeit dermaßen transformiert wie Frankreich: In zwei Jahrzehnten fand hier ein Übergang von einem im Wesentlichen staatsgeführten kapitalistischen Entwicklungsmodell hin zu einem wirtschaftsliberal orientierten Finanzmarktkapitalismus statt (Howarth 2013, 390). Dieser Übergang war mühsamer und radikaler als in anderen Ländern, weil er einen längeren Weg zurücklegte und die etatistische politische Kultur sowie das von Gaullisten und Sozialdemokraten geteilte Modernisierungsverständnis grundlegend infrage stellte (Ziebura 2003a, 300).

²⁰ BNP Paribas, Crédit Agricole, Société Générale, BPCE und Crédit Mutuel.

Beschleunigt wurde der Prozess auch durch die auf der Ebene der europäischen Institutionen veränderten Kräfteverhältnisse und wirtschaftspolitische Prioritätensetzung. Das Reformexperiment von 1981 wurde just in einer Periode begonnen, als sich in den anderen entwickelten kapitalistischen Staaten ein Umschwung in Richtung Monetarismus und angebotsorientierter Wirtschaftspolitik vollzog. Unter diesen Bedingungen wirtschaftspolitisch in eine ganz andere Richtung zu steuern, musste auf eine Konfrontation mit maßgeblichen Teilen der heimischen Unternehmerschaft, den außenpolitischen Bündnispartnern und der französischen Rechten hinauslaufen. Die Fortsetzung des inflationären Kurses hätte auch den Austritt aus dem Europäischen Währungssystem unumgänglich gemacht (Amable et al. 2011, 15). Dazu jedoch waren Mitterand und große Teile der PS-Führung, wie insbesondere Wirtschafts- und Finanzminister Jacques Delors nicht bereit (Kempf 2007, 333). Dies zeigt aber auch, dass die Transformation des Kapitalismusmodells nicht einfach ein von außen bestimmter Prozess war, sondern gerade innerhalb Frankreichs starke Interessen dahinter standen. Somit kann diese nur begrenzt als Europäisierung verstanden werden. In einem Bereich war der Einfluss der europäischen Integration freilich entscheidend, nämlich in dem der Geldpolitik. Herrschte in Frankreich bis 1994 im Kern noch der Grundsatz, dass die *Banque de France* an die Weisungen der Regierung gebunden war und damit zumindest im Prinzip auch eine inflationäre, konjunkturfördernde Geldpolitik machen konnte (was in der Praxis aufgrund des Leitwährungsstatus der DM aber nicht geschah), änderte sich das infolge des Maastrichter Vertrags. 1994 wurde die Zentralbank für „unabhängig“, d.h. nicht gebunden an die Direktiven der Exekutive, erklärt und 1999 in das Europäische System der Zentralbanken eingegliedert, womit geldpolitische Entscheidungen in die EZB verlagert wurden (Howarth 2009b). Damit wurde der Spielraum, einen von der vorherrschenden Angebotsorientierung abweichenden wirtschaftspolitischen Weg einzuschlagen, bedeutend verengt.

Datierung	Wirtschaftspolitik	Produktionsstruktur	Eigentümerstruktur	Finanzsystem und corporate governance	industrielle Beziehungen	Hauptkräfte hinter der Veränderung
19. Jh. - 2. Weltkrieg	überwiegend Laissez-Faire	Überwiegend Landwirtschaft und Kleinindustrie	Kleine Familienbetriebe, wenige große Firmen, oft in Familienhand	Bis Mitte 19. Jh restriktive Regulierung, ab dann Entwicklung eines liberalen Finanzsystems	Ende des 19. Jh Entstehung von Gewerkschaften	Entstehende Bourgeoisie, liberale politische Kräfte
1945-1981	Etatismus, Dirigismus, High-Tech-Colbertismus	Aufbau einer modernen Großindustrie neben den traditionellen Sektoren	Einige sehr große Firmen, davon viele Staatsbetriebe; weiterhin viele Kleinbetriebe; wechselseitige Kapitalbeteiligungen mit finanziellen Kernen	Starke staatliche Steuerung, bankenbasiertes System	Etatistisch: Staat greift stark in Lohnfindung ein	Technokratische, modernistische Eliten in Politik und Wirtschaft
1981-1983	Weiterhin etatistischer Dirigismus, aber mit sozialreformistischer Ausrichtung	Moderne Großindustrie, daneben immer noch viele Kleinbetriebe, beginnende Deindustrialisierung	Verstaatlichung der „Kommandohöhen“ von Industrie und Finanz	Staatsbanken zur Steuerung von Investitionen	Etatistisch, wenig Streiks, da Unterstützung der Regierung	PS, PCF, Gewerkschaften
1983-Ende 1990er	Anpassung an den markoliberalen Mainstream in Westeuropa und USA	Fortsetzung des Trends: weniger Industrie, mehr Dienstleistungen	Privatisierung d. meisten Großunternehmen; Reproduktion d. Systems finanzieller Kerne bis ca. 1996	Transformation zum kapitalmarktbasieren System und zur <i>shareholder</i> -Orientierung	Transformation zum vorrangig pluralistischen System	Marktliberale politische Kräfte, transnational operierende Großkonzerne
seit der Jahrtausendwende	Wirtschaftsliberal, über EU und WWU induziert	Beschleunigte Deindustrialisierung	Hohes Gewicht von inst. Anlegern aus dem Ausland, mehr Streubesitz v. Aktien	Finanzierung über Kapitalmarkt, <i>shareholder value</i> , europäisierte Geldpolitik	Pluralistisches System, geschwächte u. gesplante Gewerkschaften	s.o.

Tabelle 3: Die Transformation des französischen Kapitalismusmodells.

5.2.4 Merkmale des französischen Kapitalismusmodells

Der französische Kapitalismus unterscheidet sich heute, nach einer mehrere Phasen durchlaufenden Transition, entscheidend von seiner etatistischen und dirigistischen Vergangenheit. Trotzdem ist, wie immer, auch hier die Gegenwart nur als Produkt der Vergangenheit zu verstehen. Besonders im Vergleich zu Deutschland springen die Unterschiede bei den Strukturmerkmalen des Kapitalismus ins Auge.

Wenn, im Sinne der Dependenz- und Weltsystemtheorie, die Weltwirtschaft in Zentrums- und Peripherieregionen unterteilt wird, so gehört Frankreich zweifellos in die Kategorie der kapitalistischen Zentren: Die französische Ökonomie verfügt über sehr große und international wettbewerbsfähige Konzerne, eine hohe Arbeitsproduktivität und seine Industrie ist in den obersten Segmenten der globalen Wertschöpfungsketten stark vertreten. Frankreich ist eines der Länder, die die globale Ökonomie und Internationalisierung von Produktion und Austausch aktiv mitgestalten und prägen. Gleichzeitig weist es aber im Vergleich und Verhältnis zu Deutschland auch weiterhin gewisse Merkmale eines peripheren Kapitalismus auf, die den französischen Entwicklungsweg prägen. So wurde zwar seit dem Zweiten Weltkrieg das traditionelle, auf familiären Kleinbetrieben und verstreuten Bauernhöfen beruhende Produktionsmodell grundlegend transformiert und mit staatlicher Steuerung die Industrialisierung nachgeholt, die in Deutschland weitgehend bereits am Ende des vorigen Jahrhunderts stattgefunden hatte. Jedoch förderte das Konzept des „High-Tech-Colbertismus“ selektiv eine relativ kleine Gruppe großer Konzerne, die erfolgreich führende Positionen in hochtechnologischen Bereichen erringen konnten. Dies ging allerdings auf Kosten der kleineren Betriebe, die nicht in vergleichbarer Weise staatliche Förderung genossen und sich entsprechend schwach entwickelten. So ist der Kapitalismus Frankreichs heute einerseits von einer sehr großen Anzahl kleiner und kleinster Betriebe und andererseits von einer kleinen Anzahl sehr großer, weltweit erfolgreich operierender Unternehmen geprägt. Eine starke Zwischenschicht mittelgroßer Unternehmen fehlt dagegen. Dies hat weitreichende Konsequenzen für das Produktionsmodell, und, wie wir sehen werden, auch für die politische Positionierung und Formierung des kapitalistischen Unternehmertums.

Obwohl die französische Industrie insgesamt viel kleiner ist als die deutsche, wurden 2009 207.000 französische Unternehmen gezählt, gegenüber nur 180.000 in Deutschland. Dies ist auch eine Folge davon, dass in Frankreich solche Industriezweige, die stark von Großunternehmen geprägt werden (z.B. die Autoindustrie), eine deutlich geringere Rolle spielen. Jedoch ist auch in anderen Branchen das Gewicht kleiner Unternehmen in Frankreich relativ groß: 12% der Wertschöpfung in Frankreich entfällt auf Kleinbetriebe bis 9 Beschäftigte und 46% auf Betriebe mit über 250 Beschäftigten gegenüber 4% bzw. 55% in Deutschland (Brenke 2012, 9f). Nach Statistiken des Instituts INSEE werden 200 Firmen als Großunternehmen gelistet, 4500 als Firmen „intermediärer“ Größe, dazu 134.000 KMU und etwa 2,9 Mio. *microentreprises*, also Kleinstunternehmen (INSEE 2013, 17). Bei den sehr großen Konzernen ist Frankreich gleichzeitig mit 40 der 500 größten Firmen weltweit sehr stark vertreten und auch Deutschland (mit 39) ebenbürtig (Schwarzer 2013, 10). Diese Zahlen drücken den starken Gegensatz zwischen der zahlenmäßigen absoluten Dominanz von Kleinstbetrieben und der realen ökonomischen Dominanz einer kleinen Gruppe von Großkonzernen aus.

Der Dualismus des produktiven Systems zwischen vielen kleinen und wenigen großen Firmen ohne bedeutsamen Mittelstand wirkt sich negativ auf die Integration Frankreichs in die Weltmarkthierarchie aus. Wie überall, so ist auch in Frankreich die Internationalisierung von Handel und Investitionen eine hauptsächlich von den großen Konzernen getragene Entwicklung. Die Konzentration der Exporte auf wenige Unternehmen stieg in der jüngeren Vergangenheit weiter an, sodass 2012 bereits 39% der Exporte auf die 100 größten Firmen entfielen (1999: 35%). Die Zahl der exportierenden Firmen in Frankreich sinkt kontinuierlich, so von 131.000 im Jahr 2000 auf nur noch etwas über 117.000 im Jahr 2011 (gegenüber 400.000 in Deutschland) (Sauviat/Serfati 2013, 27).

In ähnlicher Richtung wirkt die sektorale Spezialisierung des französischen Produktionsapparates. Bereits in den 1980er und 1990er Jahren hatten Autoren der „Konstanzer Schule“ das asymmetrische Verhältnis zwischen dem deutschen und dem französischen Kapitalismus als Folge ihrer ungleichen Produktionsstrukturen und der jeweils spezifischen Form der Weltmarktintegration untersucht (Deubner et al. 1992; Ziebura 2003b).

Da Deutschland und Frankreich lange Zeit füreinander die Haupthandelspartner und -investoren waren, liegt dieser Vergleich auch nahe. Dies hat sich erst in jüngerer Zeit aufgrund des (relativen) Zurückfallens der französischen Industrie geändert. Deutschland ist zwar noch bei weitem das wichtigste Exportziel für Frankreich, aber Frankreich seit 2010 nicht mehr für

Deutschland, sondern hinter China und den Niederlanden nur noch auf dem dritten Platz. Dennoch lag 2012 das bilaterale Handelsvolumen noch bei 169,2 Mrd. €, 16% der französischen Exporte gingen nach Deutschland und 10% der deutschen nach Frankreich (Trouille 2013, 5; Trouille/Uterwedde 2012, 131).

Anders als die deutsche ist die französische Industrie seit Langem im Bereich der Produktion von Investitionsgütern nur schwach vertreten. Deshalb mussten die für die Modernisierung benötigten Inputs überwiegend importiert werden, zu einem großen Teil aus Deutschland. Diese strukturelle Abhängigkeit von Importen hochwertiger Waren im Produktionsmittelsektor hatte großen Anteil am ständigen Defizit der Handelsbilanz gegenüber der Bundesrepublik und insgesamt. So hingen heimische Produktionsstruktur und internationale Einbindung der Wirtschaft organisch miteinander zusammen. Die defizitären Handels- und Leistungsbilanzen sind Ausdruck des inkohärenten und daher auf ständige Investitionsgüterimporte angewiesenen Produktionsapparates, das wiederum schwächte den Auftritt des französischen Kapitalismus auf dem globalen und europäischen Markt. Frankreich war, auch historisch bedingt, zudem lange Zeit in seiner Außenwirtschaft auf seine Kolonien und deren Nachfolgestaaten orientiert und richtete sich dann seit dem Eintritt in die EWG auf Westeuropa aus. Die BRD konnte sich hingegen auf der Grundlage ihrer starken Exportindustrie auch in anderen Ländern etablieren und damit ihre Krisenanfälligkeit verringern. Schließlich wirkte sich die Asymmetrie auch auf die transnationalen Kapitalverflechtungen aus, die mit den Privatisierungen und Liberalisierungen seit den 1980er Jahren zunahmen. US-amerikanisches, britisches, aber auch (west-)deutsches Kapital spielten eine bedeutende und zunehmende Rolle in den französischen Unternehmen (ebd.). Auch auf dem Gebiet der Währungsbeziehungen machte das ungleiche Verhältnis sich bemerkbar: Der Außenwert des Franc fiel das ganze 20. Jahrhundert durch gegenüber der deutschen Währung (Reichsmark bzw. DM) kontinuierlich ab, sodass die französischen Regierungen immer wieder zu teils starken Abwertungen gezwungen waren (Mistral 2008, 56f). Die europäische Integration, vor allem auf wirtschaftlicher Ebene und durch die Gründung des Europäischen Währungssystems, begünstigte in den 1980er Jahren die Entstehung einer faktischen DM-Zone, in der die deutsche Bundesbank mit ihrer Geldpolitik den Takt vorgab, dem die anderen Zentralbanken einschließlich der französischen folgten, um die Wechselkurse ihrer eigenen Währungen stabil zu halten (Reichardt 1998, 198; Howarth 2009b, 127)

Aus heutiger Sicht wurden die Muster dieser strukturellen Asymmetrie weitgehend fortgeschrieben. In Frankreich ist 2010 mit etwa einem Drittel der industriellen Wertschöpfung die

Produktion von Investitionsgütern deutlich schwächer vertreten als in Deutschland (mehr als die Hälfte). Vor allem der Maschinenbau, die Produktion von Kraftfahrzeugen und die Elektrobranche sind in Frankreich schwächer entwickelt, dafür ist allerdings der sonstige Fahrzeugbau (Schifffahrt, Luftfahrt, Eisenbahn) stärker. Insgesamt spielt der Konsumgütersektor in Frankreich relativ gesehen eine größere Rolle (Brenke 2012, 7). Viele wichtige und forschungs- und kapitalintensive Branchen wie Pharmazie, Maschinenbau, Automobilproduktion und Elektronik stecken in der Krise und verlieren an Bedeutung (siehe Tabelle).

Der deutsch-französische Gütertausch ist dementsprechend asymmetrisch: Während die deutschen Ausfuhren zu einem bedeutenden Anteil aus Produkten hoher Wertschöpfungsstufen und mit hohen Technologieinputs bestehen, erzielt Frankreich sektorale Handelsüberschüsse lediglich bei technisch wenig komplexen Gütern (Getränke, Brennstoffe, Rohstoffe, Fette usw.).

Branchen	Anteil am BIP 2010	Wachstum 2001-2010
Nahrung, Futtermittel, Getränke, Tabakverarbeitung	16,8	-2,3
Chemie	7,2	1,4
Pharmazie	4,1	-17,4
Gummi- und Kunststoffwaren	5,7	-14,9
Metallerzeugnisse	3,5	8,5
EDV-Geräte, Elektronik und Optik	3,3	-46,4
Maschinenbau	6,4	-9,5
KfZ und Kraftwagenteile	5,1	-29,2
Reparatur und Installation von Maschinen und Ausrüstungen	9,7	27,5
insgesamt forschungsintensive Zweige	34,4	-16
BIP insgesamt: 2 Bio. €		

Tabelle 4: Sektorale Zusammensetzung der verarbeitenden Industrie in Frankreich.

Daten nach: Brenke 2012; Eurostat.

Diese Unterschiede drücken also nicht nur im Vergleich eine Asymmetrie aus, sondern auch in der Beziehung der beiden Volkswirtschaften zueinander. Deutschland ist für Frankreich mit Abstand das wichtigste Exportziel mit etwa 20% der Gesamtexporte (umgekehrt steht Frankreich nur an zweiter Stelle der deutschen Exporte), aber trotzdem ist der französische Export nach Deutschland deutlich weniger umfangreich als umgekehrt: Während Deutschland 2002 Waren im Wert von 68,7 Mrd. € nach Frankreich exportierte, hatte Frankreich diesen Wert

selbst 2014 noch nicht ganz erreicht (66,7 Mrd. €), als Deutschland bereits die 100 Mrd. €-Marke überschritten hatte (Statista 2016b). Diese Asymmetrie ist ein gewichtiger Faktor hinter dem permanent negativen Handelsbilanzsaldo Frankreichs. Sie ist ihrerseits Folge der historisch weit zurückreichenden und andauernden Differenzen bei der Kohärenz der Produktionsstrukturen. Wie bereits in den 1980er Jahren festgestellt wurde, hatten Länder wie die BRD und Japan einen Konkurrenzvorteil dadurch, dass ihre Industriestrukturen komplementär wirkten und die Produktion industrieller Ausrüstung, die von den anderen Branchen direkt gekauft wurde, eine zentrale Stellung darin einnahm. Die französische Industrie hingegen ist stark vom Import solcher Güter wie insbesondere Werkzeugmaschinen abhängig. In Frankreich fällt die Produktion industrieller Ausrüstung lediglich mit 5% ins Gewicht, was deutlich unter dem EU-Durchschnitt von 9% liegt. Bei der Produktion von Werkzeugmaschinen fiel Frankreich 2011 sogar hinter der Türkei zurück. Hierin zeigt sich eine charakteristische Inkohärenz der Produktionsstrukturen, die wiederum auch mit der großen Kluft zwischen großen Konzernen und KMU zusammenhängt. Enge Kooperationsbeziehungen wie in Deutschland, wo Industriekonzerne mit kleineren Lieferanten industrieller Ausrüstung regelmäßige Beziehungen entwickelt haben, können so nicht entstehen (Sauviat/Serfati 2013, 18f). Die Krise seit 2008 hat zudem auch den Maschinen- und Anlagenbau, besonders die Produktion von Werkzeugmaschinen, empfindlich getroffen. Dies erhöht die Abhängigkeit von Investitionsgüterimporten, die mit großem Abstand (und einem Anteil von 26,5%) zuallererst aus Deutschland kommen. Auch bei der Automatisierung verzeichnet die französische Industrie im Vergleich zu ihren direkten Konkurrenten einen Rückstand. Für Ende 2013 wird die Gesamtzahl der Industrieroboter im französischen Produktionsapparat auf 33.000 geschätzt, in Deutschland dagegen auf das Fünffache dieses Wertes (165.800) und selbst in Italien auf 58.600 (Germany Trade & Invest 2014).

Die divergierende Spezialisierungsstruktur drückt sich in der Forschungsintensität der Industrie aus: Nur 34,4% der französischen Exporte wurden 2010 als forschungsintensiv gewertet gegenüber 56,8% der deutschen Exporte. Die Schere geht zudem seit Jahren auseinander (Brenke 2012, 8f). Eine Gliederung der Exporte nach Technologieintensität ergibt, dass die französischen Exporte zu etwa 20% dem High-Tech-Bereich zugerechnet werden und weitere 40% dem Bereich „Medium bis High Tech“ (Wierts et al. 2014, 932). Das ist zwar den relativen Zahlen nach vergleichbar der deutschen Exportstruktur, jedoch machen die deutschen Exporte einen viel größeren Anteil am BIP aus als die französischen und das bei einem BIP, das im

Untersuchungszeitraum um gut 30% über dem Frankreichs lag. Damit liegen die hochtechnologischen Exporte in Frankreich absolut gesehen nur etwa bei 40% der deutschen.

Das verarbeitende Gewerbe machte 2011 in Frankreich nur noch 10,1% der Bruttowertschöpfung aus, während es 2001 noch 14,7% gewesen waren. Nur wenige europäische Länder liegen noch darunter. In Deutschland war der Anteil mit 22,6% mehr als doppelt so hoch und das bei einem höheren BIP (Brenke 2012, 5). Arbeiteten 1980 noch 5,1 Mio. Menschen in der Industrie, waren dies 2011 bereits 2 Mio. Menschen weniger (Schwarzer 2013). Auch die Exportquote ist in Frankreich mit knapp über 20% eine der niedrigsten in der EU (Brenke 2012, 6). Auch weiterhin sind die französischen Exporte stärker auf die alten EU-Länder konzentriert, während deutsche Firmen in höherem Maße nach Osteuropa, die USA und aufstrebende Schwellenländer wie China exportieren (ebd., 7).

Die Diskussion um die außenwirtschaftlichen Ungleichgewichte in der Eurozone wird oft stark auf die Frage der Lohnstückkosten eingeeengt (vgl. z.B. Lapavitsas et al. 2012). Im Fall des deutsch-französischen Verhältnisses hat diese Perspektive eine gewisse Berechtigung, da die Exportstrukturen der beiden Länder stark komplementär sind, also in vielen Branchen Produzenten dies- und jenseits des Rheins direkt miteinander konkurrieren. So wurde ausgerechnet, dass 2004 gemessen am Exporterlös 96% der französischen Exporte in ihrem Zielland mit einem deutschen Unternehmen konkurrierten, das ein gleichartiges Produkt verkaufte. Nach einer genaueren Berechnungsart waren es immerhin noch 88% für das Jahr 2007, während der entsprechende Wert zwölf Jahre zuvor noch bei 82% gelegen hatte. Die Spezialisierung der Exporte findet dabei zunehmend nicht mehr in Form neuer einzelner Produkte oder auf dem Niveau ganzer Branchen statt, sodass sich Länder nur auf bestimmte Branchen spezialisieren und andere außen vor lassen würden, sondern als Variationen gleichartiger Produkte (Fontagné/Gaulier 2008, 17ff).

Die Lohnsteigerungen in Frankreich waren seit den 1990er Jahren größer als die in Deutschland, weshalb sich die Lohnstückkosten auseinanderentwickelten. Die Lohnstückkosten in der Gesamtwirtschaft stiegen von 1995-2010 in Frankreich um etwa 25% (in Deutschland nur um weniger als 2%). Der Unterschied scheint sehr deutlich. Ein anderes Bild ergibt jedoch die Entwicklung in der verarbeitenden Industrie, die für den Großteil der Exporte und der Wettbewerbsfähigkeit des Landes aufkommt: Hier sanken im selben Zeitraum die Lohnstückkosten in Frankreich sogar etwas schneller als in Deutschland, nämlich um knapp 0,9% (gegenüber gut 0,7%) (OECD Statistiken).

Auch die steuerliche Belastung ist im Vergleich mit anderen Industrieländern nicht besonders hoch, da günstige Abschreibungsmöglichkeiten in Frankreich die Industrie entlasten und die höhere Besteuerung auf anderen Feldern kompensieren (Sauviat/Serfati 2013, 19).

Dies legt nahe, dass die hauptsächlichen Faktoren für die schwächere Position der französischen Exporte bei qualitativen Faktoren zu finden sind, die durch die Konzeption der preislichen Wettbewerbsfähigkeit nicht erfasst werden.

Diese muss als kausaler Faktor des Zurückfallens Frankreichs also relativiert werden: Da die Technologieintensität französischer Exporte vergleichsweise hoch ist, spielen preisliche Veränderungen, ob durch die Lohnentwicklung, Wechselkursschwankungen oder andere Faktoren, eine eher untergeordnete Rolle im Vergleich zu wirtschaftlich weniger entwickelten Ländern (Wierds et al. 2014, 937). Andererseits macht sich die abweichende Zusammensetzung der französischen Exporte gegenüber den deutschen durchaus doch in einer höheren Elastizität der Preise bemerkbar: Bei einer Aufwertung des Euro um 10% müssen französische Exporteure ihre Preise in Euro um über 3% reduzieren, deutsche dagegen durchschnittlich nur um die Hälfte dieses Betrags (Fontagné/Gaulier 2008, 10). Damit ist die französische Industrie gegenüber preislichen Veränderungen anfälliger als die deutsche. Dies deckt sich mit den Befunden einer Studie, dass bei Ländern mit stark hochtechnologisch geprägten Exporten auch das Volumen der Gesamtexporte überproportional höher ist und diese Länder stärker als andere vom Wirtschaftswachstum ihrer Handelspartner (die dann verstärkt technologieintensive Güter nachfragen) profitieren können (Wierds et al. 2014, 935ff). Beides verstärkt den relativen Vorteil Deutschlands gegenüber Frankreich.

Noch schwächer als bei den Güterexporten ist die französische Position bei den Exporten von Dienstleistungen: 1999 erzielte Frankreich beim grenzüberschreitenden Handel mit Dienstleistungen (außer Tourismus) noch ein Plus von 5%, 2006 war es bereits ein Defizit von 9% (Sauviat/Serfati 2013, 25f).

Schließlich ist die Form der Internationalisierung der Produktion ein relevanter Faktor. Während die deutsche Industrie ihre preisliche Wettbewerbsposition durch die Auslagerung bestimmter Produktionsschritte nach Osteuropa verbessern konnte, ist der Effekt solcher Praktiken auf die französische Industrie weniger eindeutig. Stärker als die deutschen haben die französischen Konzerne ganze Produktionsketten ins Ausland verlagert und nicht nur ausgewählte Segmente. Zudem ist der Anteil an Niedriglohnländern bei den Importen intermediärer Güter

in Frankreich niedriger (Fontagné/Gaulier 2008, 35f). Beides spricht dafür, dass es den französischen Konzernen, wohl auch aufgrund der geografischen Lage, schlechter als den deutschen gelungen ist, durch Offshoring bestimmter Aktivitäten strategisch ihre Position im „Mutterland“ zu verbessern.

Die französischen Banken hatten 2008 internationale Forderungen von 4,3 Bio. US\$ und lagen damit in einer ähnlichen Größenordnung wie die deutschen. Allerdings waren die französischen Banken etwas stärker in der Eurozone engagiert (mit 41,1% ihrer Forderungen, während es bei den deutschen Banken nur 37,6% waren) und deutlich stärker in Südeuropa (mit 20,6% gegenüber 14,6%) (Becker/Weissenbacher 2014).

Die in Frankreich viel diskutierte Deindustrialisierung ist sowohl Folge als auch Ursache der sinkenden Repräsentanz französischer Unternehmen im Export (Schwarzer 2013; Zimmermann 2013). So lag die Wertschöpfung in der Industrie 2012 (in laufenden Preisen) sogar knapp unter dem Niveau von 2000 bei 228 Mrd. € (INSEE 2013, 15). Das Phänomen an sich ist relativ unumstritten, nicht jedoch sein Ausmaß. Teilweise ist der sinkende Anteil der Industrie am BIP auch ein statistischer Effekt, da die Strategie der großen Konzerne, sich auf ihre profitabelsten Bereiche zu beschränken, mit der Auslagerung vieler Aktivitäten einhergeht, die fortan als Dienstleistungen in der Statistik firmieren (Unterhalt und Bewachung von Anlagen, Buchhaltung, Informatik, Rechtsberatung usw.). Daher ist es angebracht, stärker nach Branchen zu differenzieren. So sind einige Branchen der französischen Industrie (z.B. Flugzeugbau, Mode, Parfümerie, Nuklearindustrie) durchaus von erfolgreichen Unternehmen geprägt, während andere (Textilien, Haushaltsgeräte und andere wenig technologieintensive Konsumgüter) eine strukturelle Krise durchlaufen (Kauffmann 2012, 194f).

Unabhängig davon ist jedoch unstrittig, dass die französische Industrie gegenüber der deutschen Konkurrenz chronisch im Rückstand steht und dieser Rückstand sich in den letzten Jahren merklich vergrößert hat. Ein Großteil der Forschung und Entwicklung findet jedoch in der Industrie statt (ebd., 200). Auch sind industrielle Produktionsstätten oftmals über zahlreiche Rück- und Vorwärtskopplungseffekte mit dem Rest der Ökonomie verwoben, sodass ihr Schwund zu einer überproportionalen Verlangsamung der Akkumulationsrate führt.

Zu den Asymmetrien und Inkohärenzen der Produktionsstruktur treten auch regionale Ungleichgewichte mit langer historischer Tradition hinzu. Bis heute ist die Industrie, besonders die Schwerindustrie, stark auf den Raum Paris und die nordöstlichen Grenzregionen

konzentriert, während Zentralfrankreich sowie große Teile des Südens und Westens eher schwach industrialisiert sind (Kempf 2007, 346).

Vertreter des ‚*Varieties of Capitalism*‘-Ansatzes, die vor allem die Firmenebene in den Mittelpunkt stellen, haben Schwierigkeiten mit einer eindeutigen Klassifizierung des französischen Kapitalismusmodells entlang der Trennlinie zwischen koordinierten und liberalen Marktwirtschaften. Mit der Überwindung des etatistischen Modells habe sich Frankreich vorübergehend (wohl vor allem im Hinblick auf die engen Netzwerke zwischen Großunternehmen und Banken) dem deutschen Kapitalismusmodell angenähert, durch die Liberalisierung und Bedeutung der Finanzmärkte aber schließlich mehr dem britischen liberalen Kapitalismus. Dabei wird die Rolle der EU betont. Die Europäischen Verträge legten Frankreich auf Liberalisierung, Privatisierung und restriktive Haushaltspolitik fest und die EU-Institutionen drängten auf Öffnung der Märkte für das private Kapital, ohne jedoch substantielle neue regulatorische Fähigkeiten zu ihrer Einhegung bereitzustellen. Somit übte die EU seit den 1980er Jahren einen konsistenten Druck in Richtung Stärkung der Rolle des Marktes in der Ressourcenallokation aus (Hall 2006, 21f). Besonders die Transformation des Finanzsystems in Richtung des angloamerikanischen Modells wird hervorgehoben. Im Bereich der *corporate governance* ist das französische Modell in keiner Hinsicht mehr als etatistisch zu bezeichnen, die staatliche Kontrolle über die Ökonomie wurde wie im Rest der OECD auf die Kerngebiete des öffentlichen Dienstes reduziert. Allerdings habe der Rückzug des Staates auch kein anderes Ordnungsprinzip an seine Stelle gesetzt, sodass das Kapitalismusmodell seit der Jahrtausendwende fundamental von Unsicherheiten der Akteure geprägt sei (Culpepper 2006). Andere Autoren (Amable et al. 2012) betonen dagegen die Ähnlichkeit zum kontinentaleuropäischen Kapitalismus, etwa das relativ gehobene Niveau des gesetzlichen Beschäftigungsschutzes, die eher zentralisierten Lohnverhandlungen, das beitragsfinanzierte Sozialschutzsystem oder die Rolle des Staates in den Tarifbeziehungen.

Andere Aspekte des französischen Kapitalismusmodells werden von der Regulationstheorie zusammengefasst. Julia Lux beschreibt den französischen Kapitalismus (in Anlehnung an die Klassifizierung bei Becker/Jäger 2012) als intensives, binnenorientiertes Akkumulationsregime: Der Exportsektor spielt eine eher untergeordnete Rolle, der Binnenmarkt hat hingegen eine tragende Funktion inne. Das System der kollektiven Tarifverträge, die Sozialsysteme, aber auch die Wirtschaftspolitik und die herrschende geldpolitische Tradition, also in regulationstheoretischen Begriffen die Elemente der Regulationsweise, sind auf Stabilisierung der Nachfrage ausgerichtet. Das Akkumulationsmodell ist zudem elitenbasiert finanzialisiert: Auf den

Finanzmärkten treten vor allem Unternehmen, Banken und institutionelle Investoren als Akteure auf (Lux 2015a, 58). Auch verschiedene andere Untersuchungen weisen nach, dass das Wirtschaftswachstum in Frankreich überwiegend vom privaten Binnenkonsum getragen wird (Vogel/Hein 2009; RichesFlores Research 2013).

Dabei ist die dominierende Akkumulationsstrategie nicht einfach gegeben, sondern umkämpft und Gegenstand konkurrierender politischer Projekte. Prinzipiell existieren drei verschiedene Strategien bzw. mögliche Schwerpunktsetzungen für eine erfolgreiche Kapitalakkumulation: Eine exportbasierte, eine finanzorientierte und eine binnenmarktorientierte Akkumulationsstrategie. Traditionell hat in Frankreich jahrzehntelang eine binnenmarktzentrierte Akkumulationsstrategie dominiert, die durch staatliche Interventionen in die Wirtschaftsabläufe und industriellen Beziehungen sowie soziale Umverteilung abgestützt wurde. Dieses Modell ist seit den 1980er Jahren zunehmend unter Beschuss geraten und seitdem Gegenstand regelmäßiger politischer Auseinandersetzungen: Stehen Teile der Gewerkschaften (CGT, teilweise die FO), der PS und die *Front de Gauche* für eine Verteidigung der binnenmarktorientierten Arrangements, werden diese von Seiten der vorherrschenden Parteien (besonders die führende Fraktion der PS und *Les Républicains*) und der Kapitalverbände grundlegend infrage gestellt: Finanzmarktakteure fordern dabei Reformen zur Erleichterung von Finanzmarktgeschäften, während der Unternehmerverband MEDEF, aber auch die PS und die Gewerkschaft CFDT ihren Diskurs auf den behaupteten Mangel an preislicher Wettbewerbsfähigkeit fokussieren und damit für eine exportgetriebene Akkumulation stehen. Angesichts der Schwäche und der Zersplitterung der binnenmarktorientierten Kräfte kann es als wahrscheinlich gelten, dass sich der Fokus auf Wettbewerbsfähigkeit und liberalisierte Finanzmärkte im französischen Akkumulationsmodell weiter verstärken wird (Lux 2015b).

Stärker als die Beiträge des VoC-Ansatzes beachten die regulationstheoretischen Analysen also die Veränderungen in den Akkumulationsstrategien der Unternehmen. Die Akkumulation von Aktiva auf den Finanzmärkten hat durch die Transformation des Kapitalismus seit den 1980er Jahren in Frankreich eine dominierende Stellung eingenommen. Die Unternehmensstrategie der großen Unternehmen hat sich internationalisiert und wird stark über die Börse bzw. über die Aktienkurse und Dividendenausschüttung an die Aktionäre bestimmt und wirkte an der Auflösung der Unternehmenskonglomerate mit. Dabei haben ausländische Investoren, zum großen Teil institutionelle Anleger aus den USA und Großbritannien, einen prominenten Platz in der Eigentumsstruktur errungen. Damit ist der Transformationsprozess in Richtung eines

angloamerikanischen Finanzsystems relativ weit fortgeschritten und auch, trotz ähnlicher Tendenzen, weiter als in Deutschland (Morin 2002, 53f; Howarth 2013; Djelic/Zarlowski 2005; Beckmann 2007). Im Ergebnis entstand eine in sich widersprüchliche Kombination aus patrimonialen Elementen in Form des anhaltenden Einflusses von Familienclans in der Unternehmenskontrolle und der Orientierung auf die Finanzmärkte, was auch mit einem gestiegenen Anteil von Aktien in Streubesitz einhergeht (Morin 2002, 57f). Damit einher ging eine Transformation der Rolle der Banken, die sich von der Versorgung der französischen Unternehmenslandschaft mit Krediten hin zu globalen Akteuren in den verschiedenen Sparten des Finanzsystems entwickelten (Howarth 2013, 390). Damit sind kleine und mittlere Unternehmen, die keinen Zugang zu den Kapitalmärkten haben, von externen Finanzierungsoptionen stärker abgeschnitten. Dies deutet auf eine tendenziell höhere Gewichtung der finanzorientierten Akkumulationsstrategie gegenüber den Export- bzw. Binnenmarktorientierungen hin.

Die französischen Industriekonzerne akkumulieren längst nicht mehr nur im Bereich der materiellen Produktion, sondern realisieren einen großen und wachsenden Anteil ihrer Gewinne durch Finanzoperationen. Die weltweite Tendenz der Konzerne, riesige Summen an Liquidität zu horten, die nicht produktiv investiert werden, ist auch in Frankreich zu beobachten. Die Firmen des Börsenindex CAC40 haben ihre Liquidität zwischen 2007 und 2013 um 60% erhöht (Sauviat/Serfati 2014, 121). Damit herrscht auch in der französischen Industrie zunehmend die Logik der Akkumulation des zinstragenden Kapitals (Gewinn als Ergebnis von Finanzinvestitionen ohne den Zwischenschritt der produktiven Investition und des Warenabsatzes) vor. Als Ausdruck ihrer Stärke auf den Finanzmärkten sind die französischen Konzerne anders als ihre deutschen Konkurrenten in den weltweiten Ranglisten immer weiter aufgestiegen, sofern diese Listen anhand der Börsenkapitalisierung der Unternehmen erstellt werden (ebd., 129).

Das jahrzehntelange Rezept der französischen Unternehmen, durch schiere Größe ihre Position in der weltweiten Konkurrenz abzusichern, ist weiterhin ein wichtiger Pfeiler der französischen Politik und ihrer Versuche, den Status als ökonomische Großmacht zu stützen. Ein „Kleinbürgerkapitalismus“ der kleinen Familienbetriebe, wie er in Frankreich bis in die Nachkriegszeit vorherrschend gewesen war, konnte sich in einer von konzentriertem und zentralisiertem Kapital beherrschten ökonomischen Umwelt nicht halten. Der französische Staat musste historisch in seiner Funktion als Garant der Interessen des Gesamtkapitals den Anschluss an das große, monopolistische und oligopolistische Kapital suchen und dieses daher

gezielt aufbauen und seine Interessen in besonderem Maße berücksichtigen, trotz des kollektiven politischen Einflusses auch kleinerer Unternehmen.

Trotz der Interpenetration französischen und ausländischen Kapitals und der Internationalisierung der Anlagestrategien französischer Konzerne ist die Bindung an den französischen Nationalstaat und Wirtschaftsstandort immer noch stark. Die internen Querverbindungen innerhalb der nationalen Führungsgruppen des Kapitals sind weiterhin viel stärker als die transnationalen Verflechtungen. In ihren Geschäftsbedingungen, aber auch in der Elitenreproduktion über die *grandes écoles* bleibt die wirtschaftliche Elite Frankreichs im Kern französisch (Dudouet/Grémont 2010, 156). Eine „transnationale Kapitalistenklasse“, die von verschiedenen Autoren konstatiert wird (z.B. Sklair 2008, Rügemer 2016), existiert in Frankreich nicht, auch wenn es grenzüberschreitende Verflechtungen natürlich gibt (vgl. Kapitel 3.3). Dazu trägt auch das weiterhin erhebliche strategische Gewicht von Familien als Eigentümern großer Konzerne bei. Unter den 200 größten französischen Firmen wurden 2008 76 von Familien kontrolliert, was deutlich mehr war als 20 Jahre zuvor (Simonet 2014, 13; Milési 2011). Diese Familien fungieren nicht nur als Eigentümer, sondern oftmals auch Manager der Firmen (Philippon 2007).

Das französische Kapitalismusmodell wird als „Marktwirtschaft mit starkem Staat“ (Uterwedde 2013b) bezeichnet. Der französische Staat hat zwar im Zuge der Liberalisierung und Privatisierung einige seiner Tätigkeitsbereiche weitgehend aufgegeben, beispielsweise seine Rolle als Unternehmer, als konjunkturpolitische Steuerungsinstanz und in der Geldpolitik. In anderen Bereichen ist die Rolle des Staates aber sogar noch gewachsen. So stieg von 1980 bis 2008 die Zahl der Beschäftigten im öffentlichen Dienst um 36% an, als ein Effekt der Stärkung der Gebietskörperschaften im Zuge der Dezentralisierung des Staatsapparates. Da die sozialen Effekte der Privatisierungen und Abkehr von der binnenmarktzentrierten Wirtschaftspolitik zum Teil durch eine Ausweitung sozialer Transferleistungen abgedeckt wurden, stiegen auch die Sozialausgaben an. Als Ausdruck dieser Tendenzen stieg die Staatsquote von 45,6% 1980 auf 57,5% 2014 an, wobei sie infolge der Krise allein zwischen 2006 und 2014 um fünf Prozentpunkte stieg (Levy 2008; Uterwedde 2012, 182; Statista 2016b). Die Abkehr von der interventionistischen Industriepolitik, die gezielt bestimmte Unternehmen oder Branchen finanziell gefördert hatte, war keine Abkehr von staatlicher Industrieförderung überhaupt. An ihre Stelle ist eine „horizontale“ Standortpolitik getreten, die die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen insgesamt fördert, indem sie u.a. die Qualifikation der Arbeiter zu verbessern sucht,

Forschungsinvestitionen tätigt und regionale Industriecluster fördert. Auch weiterhin kümmert sich der französische Staat um den Schutz und die Förderung „nationaler Champions“ unter den Unternehmen, indem, wie 2004 zwischen Aventis und Sanofi oder 2008 zwischen Suez und GDF Firmen zu Fusionen gedrängt werden, oder durch staatliche Interventionen Unternehmen wie PSA Peugeot Citroën und Mittal vor der Insolvenz gerettet werden (Dellheim/Wolf 2013; Simonet 2014, 15; Uterwedde 2012, 184f).

Allgemein betrachtet muss die Rolle des französischen Staates bei der Garantie und Absicherung der kapitalistischen Wirtschaftsabläufe vor dem Hintergrund der strukturellen Schwächen des französischen Kapitalismus interpretiert werden. Auch wenn Frankreich seit langem zu den entwickelten Volkswirtschaften in Europa gehörte, hinkte seine Industrie im direkten Vergleich zum Nachbarn Deutschland hinterher. Nach den Erfahrungen von Krieg und deutscher Besatzung formulierten die führenden Eliten des Landes einen Modernisierungsimperativ, der nur mithilfe des Staates erfüllbar war. Der Etatismus konnte zudem an ein spezifisch französisches Staatsbürgerverständnis anknüpfen, das, bis zur Großen Revolution von 1789 zurückreichend, die Republik mit sozialer Teilhabe und einem starken Staat verband, der für sich in Anspruch nahm, ein „Allgemeininteresse“ zu vertreten.

Durch die Erfolge der etatistischen Strategie hat sich die Rückständigkeit Frankreichs relativiert. Da der interventionistische Staat seit den 1970er Jahren von den Unternehmen zunehmend als Hindernis ihrer Profitstrategien gesehen wurde und über die wirtschaftsliberale Transformation des europäischen Integrationsprozesses seit den 1980er Jahren auch von außen politischer Druck entstand, wurde die wirtschaftliche Rolle des Staates grundlegend neu definiert und rekonfiguriert. Doch nur, wenn man den französischen Etatismus als mehr denn eine bloße wirtschaftspolitische Tradition oder Ideologie versteht und seine strukturelle Bedingtheit im französischen Kapitalismus berücksichtigt, kann die anhaltend wichtige Rolle des Staates verstanden werden. Die strukturelle Heterogenität und Inkohärenz des französischen Produktionsmodells sowie seine bleibende Schwäche gegenüber der direkten Konkurrenz des deutschen Nachbarn münden für den Staat auch weiterhin in einen interventionistischen Modernisierungsimperativ – nur, dass wirtschaftliche Modernisierung nun nicht mehr primär durch staatliche Allokation und Konzentration von Ressourcen, sondern durch die Herstellung optimaler Bedingungen für den Auftritt französischer Firmen auf den Produkt- und Finanzmärkten erreicht werden soll. Gleichzeitig behält grundsätzlich, bedingt durch die sozialen Ansprüche und Konfliktbereitschaft der Bevölkerung, aber auch angesichts der im Vergleich zu Deutschland

bestehenden Exportschwäche, der Binnenmarkt einen wichtigen Stellenwert. Allerdings wuchs die Binnennachfrage, auch bedingt durch die restriktive Haushaltspolitik, nur schwach. So steigerte sich die Kaufkraft der Haushalte von 2009-2015 um weniger als 0,6% jährlich (INSEE).

Diese Rolle des Staates hat jedoch ihre Kosten. Das französische Haushaltsdefizit ist hoch und liegt seit 2006 konstant über dem deutschen. 2004-2017 lag das Defizit Frankreichs durchschnittlich jedes Jahr bei -4,1%, was nicht allzu weit vom spanischen Wert (-4,7%) entfernt ist und deutlich über den Haushaltsdefiziten von Italien (-3,2%) und Zypern (-2,7%) in diesem Zeitraum liegt. Das Wirtschaftswachstum liegt in Frankreich deutlich darunter, weshalb die Staatsverschuldung gemessen am BIP ständig steigt: 2011 lag sie noch bei 85%, 2017 bereits bei 97% (siehe Grafik 8).

Die republikanische Tradition prägt auch das politische System Frankreichs seit Jahrzehnten. Frankreich ist im Vergleich zu seinen Nachbarstaaten ein stark zentralisiertes System, in dem Paris geographisch und das Präsidentenamt politisch die Mittelpunkte darstellen. Der Präsident wird im Sinne dieses Politikverständnisses, das Zwischengewalten zwischen Volk und politischer Führung grundsätzlich eher skeptisch gegenübersteht, vom Volk direkt gewählt. Werte wie nationale Unabhängigkeit und soziale Gerechtigkeit spielen eine wichtige Rolle im öffentlichen Diskurs. Der zentralisierte Staat ist Voraussetzung für das Primat der Politik über die Ökonomie, da so gesamtgesellschaftlich Ressourcen mobilisierbar sind, um die Widersprüche und namentlich das Modernisierungsdefizit des Landes zu kompensieren (Uterwedde 2012, 174).

Diese politische Tradition geht gleichzeitig auch mit erhöhten Ansprüchen der Bürger an den Sozialstaat einher. Seit dem Zweiten Weltkrieg ist die politische Kultur in Frankreich stärker von Konflikten geprägt, was auch eine Folge davon ist, dass die Kommunistische Partei PCF wegen ihrer tragenden Rolle im antifaschistischen Widerstand zeitweilig die stärkste politische Kraft des Landes war und über hohe Verankerung in der organisierten Arbeiterschaft verfügte. Auch wenn die PCF spätestens seit den 1960er Jahren das Ziel der sozialistischen Revolution aufgegeben hatte, seitdem einen kontinuierlichen Prozess der Entradikalisierung durchmachte und seit ihrer Regierungsbeteiligung in den 1980er Jahren auch stark an Bedeutung einbüßte, hat sie das gesellschaftliche Klima bis heute mitgeprägt. Die Skepsis gegenüber dem Kapitalismus allgemein und der liberalen Marktwirtschaft sowieso ist in Frankreich deutlich ausgeprägter als etwa in Deutschland, womit Frankreich in diesem Aspekt des politischen Klimas den südeuropäischen Ländern nähersteht als dem großen Nachbarn im Westen. In einer

BBC-Umfrage von 2009 sprachen sich 43% der Franzosen für einen Systemwechsel aus (aber nur 8% der Deutschen), womit Frankreich von den 27 teilnehmenden Ländern den ersten Platz einnahm (Schmidt 2009).

Dies drückt sich auch in der politischen Landschaft aus: Während in Deutschland das Parteienwesen stark von Kontinuität geprägt und eher wenig polarisiert ist, war das französische Parteiensystem durch die Stärke der Kommunisten nach dem Krieg zunächst stark polarisiert. Regierungen wurden in der V. Republik nicht mehr so oft gestürzt wie in der III. und IV., wo das Parlament von dieser Möglichkeit ständig Gebrauch machte und die Durchschnittsdauer einer Regierung bei acht (in der III. Republik) bzw. sechs Monaten (in der IV. Republik) lag (Schild/Uterwedde 2006, 19). Dennoch ist die politische Stabilität seit Jahrzehnten geringer als in der BRD, was sich historisch beispielsweise 1968 in den schweren Mai-Unruhen und der geringeren Halbwertszeit der Parteien ausdrückte. Das konservative Lager bildete sich mehrfach um und wurde mit dem Aufstieg des Front National in den 2000er Jahren um einen ultranationalistischen und xenophoben Arm erweitert. Auf der Linken verlor die PCF als einst stärkste Kraft massiv an Bedeutung, während trotzkistische Gruppierungen Teile ihres ehemaligen Unterstützerspektrums übernahmen. Die industriellen Beziehungen sind traditionell konfliktiver, obwohl der gewerkschaftliche Organisationsgrad viel niedriger ist als in Deutschland.

Die Grundlage für den heutigen Wohlfahrtsstaat in Frankreich wurde im Wesentlichen durch die gesellschaftlichen Kräfteverhältnisse der Nachkriegszeit geschaffen. Die Erfahrungen von Krieg und Widerstand hatten in ganz Europa die Kräfteverhältnisse zugunsten der Arbeiterbewegung verschoben, das kapitalistische System diskreditiert und den kommunistischen Parteien in vielen Ländern zu Masseneinfluss verholfen. Vor diesem Hintergrund wurde in Frankreich 1946 ein breit angelegtes System der Sozialversicherung aufgebaut, das auf einem allgemeinen System als Basis beruhte und sich in Sondersysteme nach Branche, Betrieb und Status ausdifferenzierte (Estèbe 2012, 208f). Die sozialpolitische Funktion des Staates wurde auch durch den Politikwechsel Mitterands 1983 nicht aufgehoben. Im Gegenteil versuchte man nun, die sozialen Folgen der Liberalisierungen und Privatisierungen durch sozialstaatliche Maßnahmen abzufedern, z.B. indem die entlassenen Arbeiter in Beschäftigungsmaßnahmen und Weiterbildungsprogramme aufgenommen und die Möglichkeiten zur Frühverrentung ausgeweitet wurden (Levy 2008, 424f). Diese Politik der „sozialen Anästhesie“, wie Levy sie nennt, war dementsprechend sehr teuer: Die Gesamtausgaben für Arbeitsmarktpolitik stiegen von Mitte der 1980er Jahre bis 2003 von 2 auf 4,7% des BIP, die Sozialausgaben von 21,3% 1980 auf 29,5%

1998 (ebd., 426). Die Finanzierung dieser Sozialreformen machte die Einnahmen aus den Privatisierungen, den Streichungen von Subventionen und Rationalisierungen wieder wett. Zudem gingen sie einher mit einem Rückgang öffentlicher Investitionen in die Infrastruktur, Forschung und Entwicklung (ebd., 428).

Der französische Wohlfahrtsstaat war somit in geringerem Maße grundlegenden Wandlungsprozessen unterworfen als das Kapitalismusmodell insgesamt. Frankreich kann insgesamt dem Typ des „kontinentalen“ oder konservativen Wohlfahrtsstaates zugeordnet werden, trotz einiger liberaler Elemente (Lux 2015a, 59; Vail 2004). Als institutioneller Kern der Sozialpolitik kann das System der gesetzlichen Sozialversicherungen (Alters- und Krankenversicherung, Familienkasse, Unfallversicherung, seit 1958 auch die Arbeitslosenversicherung) gelten (Syrovatka 2016, 67f). Das System der Arbeitsbeziehungen entzieht sich einer leichten Einordnung in die üblichen Typisierungen. Es lässt sich am ehesten als pluralistisches System mit korporatistischen und etatistischen Elementen begreifen. Der Staat hat nach wie vor durch die Festlegung des Mindestlohns (SMIC) und die Möglichkeit, Tarifvereinbarungen für allgemeinverbindlich zu erklären, bedeutenden Einfluss. Dass die verschiedenen Versicherungen der *sécurité sociale* von den Gewerkschaften und Arbeitgebern gemeinsam verwaltet werden, ist wiederum ein zweifellos korporatistischer Aspekt. Darüber hinaus ist die Gewerkschaftslandschaft jedoch von politischen Richtungsgewerkschaften geprägt, die sich im Grad ihrer Orientierung auf sozialpartnerschaftliche Einbindung bzw. umgekehrt in ihrer Konfliktbereitschaft deutlich unterscheiden. In den französischen Medien wird oft unterschieden zwischen einem „*camp du refus*“ der eher linksorientierten und konfliktbereiteren Gewerkschaften CGT und SUD sowie dem stärker sozialpartnerschaftlichen „reformistischen“ Lager aus CFDT, CFE-CGC, CFTC und UNSA²¹.

Insgesamt liegt Frankreich mit der Höhe seiner Sozialausgaben deutlich über dem europäischen Durchschnitt. So stiegen die Ausgaben für Sozialschutz von 30,5% des BIP 2002 auf 34,2% 2012, während der Durchschnitt des Euroraums im selben Zeitraum von 27,3% auf 30,4% anstieg. Der Wandel des französischen Sozialmodells nach wirtschaftsliberalen Maßgaben begann in Frankreich vor allem in den 1990er Jahren, etwas später als die entsprechende

²¹ Es ist offensichtlich, dass mit dieser Unterteilung eine politische Bewertung aus einer stark wirtschaftsliberalen Sicht impliziert ist zwischen solchen Gewerkschaften, die für „notwendige Reformen“ offen seien und solchen, die sich diesen verweigerten, ohne Alternativen anbieten zu können. Daher werden diese Bezeichnungen hier ausschließlich in Anführungszeichen verwendet.

Transformation auf der Ebene der Kapitalstrukturen: „Nach dem Politikwechsel in der Wirtschafts- und Finanzpolitik Anfang der 1980er Jahre vollzog sich nun zeitversetzt in den Staatsapparaten der sozialen Sicherungssysteme eine Verschiebung der Kräfteverhältnisse zugunsten spezifischer Kapitalfraktionen“, schreibt Syrovatka dazu (2016, 78). Dennoch blieb vor der Krise der Umbau der Sozialsysteme begrenzt, da er in der Gesellschaft auch mehrheitlich abgelehnt wurde. Verschiedene weitere Projekte wie ein stärkerer Fokus auf Aktivierung in der Arbeitsmarktpolitik, Privatisierungen im Gesundheitswesen und die Abschaffung der 35-Stunden-Woche konnten verhindert werden (ebd., 79f).

Seit der Präsidentschaft Sarkozys und fortgesetzt unter Hollande und Macron wurden nun bestimmte Reformen wie die Deregulierung der Sonntags- und Nachtarbeit und die Verlagerung der Bestimmung der Arbeitszeiten auf die Betriebsebene umgesetzt.

Dabei setzten sich im Kern die angebots- und austeritätspolitischen Strategie des stärker internationalisierten, exportorientierten und oligopolistischen Kapitals gegenüber den binnenmarktorientierten, von der Betriebsgröße her kleineren und mittleren Kapitalfraktionen durch, die ein gemischtes Programm aus Entlastung der Unternehmen, aber auch staatlicher Förderung der binnenwirtschaftlichen Nachfrage befürworteten (Syrovatka 2016, 167). Dies heizte wiederum große gesellschaftliche Auseinandersetzungen an, die sich in von den Gewerkschaften getragenen Massenprotesten 2016 sowie der Bewegung der „*gilets jaunes*“ (Gelbwesten) 2018/19 äußerten und gegen die sozialen Verwerfungen richteten, die dieser Politik zugeschrieben werden.

Ein wichtiges Merkmal des französischen Kapitalismusmodells, nämlich seine relative – gemessen an anderen entwickelten kapitalistischen Ländern – Konflikträchtigkeit, tritt somit in der Krise wieder verstärkt zu Tage. Dies ist von hoher Bedeutung, zumal diese Konfliktgeladenheit historisch konstitutiv für das französische Modell insgesamt ist und mit dessen anderen Elementen im Wechselverhältnis steht, wie sich an der politischen Kultur und Mentalität, Ektismus und weithin akzeptiertem Sozialstaatsgebot, den eher instabilen Strukturen des Parteiensystems und der pluralistischen und (vergleichsweise) konfrontativeren Gewerkschaftslandschaft ablesen lässt.

	Deutschland	Frankreich
Triebkräfte der Kapitalakkumulation	Stark exportorientiert; Wachstum trotzdem noch etwas stärker lohndriven. Mittlerer Finanzialisierungsgrad	Mittlerer bis hoher Finanzialisierungsgrad; große Bedeutung des Binnenmarktes; Exporte als sekundärer Faktor wichtig
Eigentumsstruktur	Gestiegenes Gewicht institutioneller Anleger und von Streubesitz; trotzdem weiterhin strategischer Beteiligungsbesitz; starke Schicht mittelgroßer Unternehmen, weltweit aktive erfolgreiche Großkonzerne; viele Familienunternehmen	Gestiegenes Gewicht institutioneller Anleger und von Streubesitz; einige sehr große Konzerne gegenüber sehr vielen kleinen Unternehmen; schmale Schicht mittelgroßer Firmen; viele Familienunternehmen
Produktionsstruktur	Hohes Gewicht des Produktionsgütersektors; starke Kohärenz des inländischen Produktionsapparates; Fokus auf mittlere und hohe Technologieniveau und hohe Qualität	Höheres Gewicht des Konsumgütersektors; geringere Kohärenz des Produktionsapparates; erfolgreiche Hochtechnologie, aber mit geringerem Umfang.
Finanzsystem	Banken- und kreditbasiert, mit gestiegenem Gewicht des Kapitalmarktes	Kapitalmarktbasierend mit bedeutender Rolle der Großbanken
Vorherrschende wirtschaftspolitische Tradition	Ordoliberalismus; die keynesianische Tradition ist schwach	Historisch Etatismus und Keynesianismus, seit den 1980er Jahren zunehmend angebotsorientierte Politik.
Vorherrschende geldpolitische Tradition	Vorrang der Inflationsbekämpfung	Neben Inflationsbekämpfung auch Wachstums- und Beschäftigungsförderung als politischer Auftrag der Zentralbank
Außenwirtschaftsbeziehungen	Sehr starker Export und starke Banken, positive Leistungsbilanz. Dadurch Abhängigkeit von weltweiter Nachfrage	Starke Position einiger Großkonzerne und Banken bei negativer Leistungsbilanz und strukturellen Abhängigkeiten im Bereich Produktionsmittel
Industrielle Beziehungen	Wettbewerbskorporatismus mit hohem, aber fallendem Organisationsgrad	Pluralistische, teils eher kämpferische Gewerkschaften mit niedrigem Organisationsgrad

Tabelle 5: Vergleich der Kapitalismusmodelle Frankreichs und Deutschlands

5.3 Der Krisenverlauf in der EU und Eurozone

Die Europäische Union (EU) und Europäische Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) stellen in mehrfacher Hinsicht ein weltweit einzigartiges politisches Gebilde dar. In keinem anderen Fall regionaler Integration wurde ein ähnliches Maß an Marktintegration erreicht. Mit dem Euro gaben die an der WWU beteiligten Staaten ihre nationale Währung und geldpolitische Souveränität auf. Die EU ist zudem auch eine politische und zunehmend auch militärische Bündnisstruktur und sie verfügt stärker als jedes andere Staatenbündnis über effektive supranationale Entscheidungsstrukturen und Apparate, die Aufgaben übernehmen, die sonst beim Nationalstaat angesiedelt sind. Die 2008 in Europa ausgebrochene Krise wurde denn auch nach einer kurzen Phase des vorwiegend nationalen Krisenmanagements vor allem auf der Ebene der EU zu bearbeiten versucht, wobei allerdings die anhaltende Bedeutung von nationalen Interessensgegensätzen eine gemeinsame, von allen geteilte Herangehensweise erschwerte.

Im August 2007 waren die ersten Zeichen der Weltwirtschaftskrise zu sehen, als die Zinsen für Interbankenkredite sprunghaft anstiegen. Bereits Anfang 2008 brach dann in den Mitgliedsländern der EU die Industrieproduktion aufgrund einer zyklischen Überproduktionskrise deutlich ein. Später im Verlauf des Jahres nahm die Krise mit dem Zusammenbruch der Großbank Lehman Brothers weiter Fahrt auf. 2008 verzeichneten bereits einige Länder negative Wachstumsraten und das Wachstum fiel in der gesamten EU von 3,1% im Vorjahr auf 0,5%. 2009 befand sich dann die gesamte EU in der Krise und das BIP schrumpfte insgesamt um 4,4%. Die Krise schwelte seitdem jahrelang weiter. Eine temporäre Erholung gab es nur in manchen Regionen, 2012 befand sich wiederum die EU als Wirtschaftsgebiet insgesamt in der Rezession. Noch 2014 lag die Wirtschaftsleistung zahlreicher Länder nur in etwa auf dem Niveau von 2004, in Italien, Portugal und Griechenland lag sie noch darunter (Eurostat).

Die Rekapitalisierung der Banken, die einen Kollaps des Finanzsystems verhindern sollte, ließ zu Beginn der Krise die Staatsschulden in die Höhe schießen. Davon betroffen waren vor allem Länder, deren Kapital mit dem Finanzsystem der USA eng verbunden ist, wie z.B. Deutschland, die Niederlande, Irland oder Großbritannien. Viele Länder legten zudem Konjunkturprogramme auf, die ebenfalls die Staatshaushalte vorübergehend belasteten. Und schließlich stiegen die Staatsschulden auch dadurch an, dass aufgrund des stockenden Wachstums Steuereinnahmen ausblieben und gleichzeitig durch die steigende Arbeitslosigkeit die

Sozialausgaben teilweise explodierten (Bieling 2011b, 176f). Eine zweite Krisenphase begann daher in der Eurozone etwa Ende 2009, als Griechenland, und danach einige andere südeuropäische Länder in Zahlungsschwierigkeiten gerieten.

Dass die Krise in Südeuropa besonders schwer verlief, hatte entgegen der in den Medien dominierenden Narrative über südländische „Verschwendungssucht“ vor allem einen Grund: Die Einführung des Euro und die Geldpolitik der EZB seit 1999 hatten zu einem starken Kapitalfluss aus den nordeuropäischen Ländern und einer Verbesserung der Finanzierungsbedingungen durch niedrige Realzinsen in den südlichen Ländern geführt. Entscheidend waren dabei Portfolioinvestitionen (Heine 2015, 9). Dieses Kapital finanzierte vor allem den privaten und (im Falle Griechenlands) auch öffentlichen Konsum und die Entstehung von spekulativen Immobilienblasen. Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Industrie wurde zudem dadurch unterminiert, dass der steigende Konsum die Inflation förderte (und nicht, wie oft behauptet wird, durch steigende Löhne in Südeuropa). Weil die südeuropäischen Länder für ihre mittelkomplexen Produkte durch die Konkurrenz der BRIC-Staaten immer schwieriger Abnehmer fanden, aber weiterhin aus den nordeuropäischen Ländern importierten, verschlechterte sich ihre Leistungsbilanz (ebd., 16f).

In der Krise zog sich das liquide Kapital dann aus den südeuropäischen Ländern wieder zurück, was den Banken dieser Länder die Refinanzierung stark erschwerte. In Griechenland beispielsweise fielen die ausländischen Portfolioinvestitionen von 2007 bis 2013 um 77% von 236 Mrd. € auf 58 Mrd. €. Auch griechische Investoren schafften ihr Kapital ins Ausland (ebd., 30f).

Gleichzeitig schnellte aufgrund der Krise und Krisenbearbeitungsmaßnahmen die Staatsverschuldung in die Höhe. Indem Staaten und Banken in Südeuropa gleichzeitig unter Druck gerieten, führte das zu einem Teufelskreis. Die Kapitalflucht schwächte den Staat und seine Refinanzierungsfähigkeit, das steckte wiederum die Banken an, weil die Banken meistens einen großen Teil der Staatsschulden hielten und ihr Portfolio dementsprechend an Wert verlor. Für die Rekapitalisierung der strauchelnden Banken war aber wiederum in Ermangelung eines EU-weiten Systems zur Bankenabwicklung der Nationalstaat allein verantwortlich (Heine 2015; Georgiou 2018a, 64ff).

Die Reaktionen der europäischen Regierungen und der Institutionen der EU und WWU zur Bewältigung der Krise lassen sich grob in zwei Phasen unterteilen. In der ersten Phase von 2007

bis Anfang 2010 waren die nationalen Regierungen die entscheidenden Akteure des Krisenmanagements. Zwar flankierte schon von Anfang an die EZB durch die Bereitstellung zusätzlicher Liquidität das nationalstaatliche Krisenmanagement. Zu Beginn konzentrierten sich die Staaten auf Bankenrettungsprogramme, die im Sommer 2007 begannen und bis Ende 2008 ständig ausgeweitet wurden. 2009 und 2010 legten einige Staaten zudem Konjunkturprogramme auf, die aber in ihrem Umfang deutlich hinter der Bankenrettung zurückblieben (Bieling/Große-Hüttmann 2016, 21; Bieling 2011c, 81ff). Auch wurden begrenzte Reregulierungen des Finanzsystems durchgesetzt und auch global setzte sich die EU für mehr Finanzmarktregulierung ein (Bieling 2011c, 86).

Damit zeigten die Regierungen eine gewisse wirtschaftspolitische Flexibilität, indem sie zu Maßnahmen griffen, die im orthodoxen volkswirtschaftlichen Mainstream nicht vorgesehen sind und vor der Krise auch im politischen Establishment nur wenige Anhänger fanden.

Nach dem Ende der unmittelbaren Krisenbearbeitung (Bankenrettung, Konjunkturprogramme) folgte schnell ein Übergang zur Politik der Haushaltskonsolidierung (Bieling 2011b). Da die Krise selbst und die teils sehr kostspieligen Krisenbearbeitungsmaßnahmen fast überall die Staatsverschuldung stark nach oben getrieben hatten, konnte dies der öffentlichen Meinung in vielen Ländern relativ leicht als objektive Notwendigkeit präsentiert werden.

Ein gewisser Politikwechsel wurde dann mit einem informellen Krisengipfel der EU zu Griechenland im Februar 2010 eingeleitet, nachdem die griechische Regierung Papandreou im vorangegangenen Oktober Manipulationen ihrer Defizitstatistik offengelegt hatte und damit das Haushaltsdefizit drastisch nach oben korrigieren musste. Im März wurde im Europäischen Rat und Euro-Gipfel die Möglichkeit koordinierter bilateraler Kredite an Griechenland beschlossen, die Griechenland einen Monat später im Austausch für ein hartes Austeritäts- und Strukturpassungsprogramm in Anspruch nahm. Damit begann die zweite Phase des Krisenmanagements, die im Zeichen der Austeritätspolitik, des institutionellen Umbaus der WWU und einer relativ expansiven Politik der EZB stand.

Im Mai wurden die Europäische Finanzstabilisierungsfazilität (EFSF), die später zum permanenten Europäischen Stabilitätsmechanismus (ESM) umgebaut werden würde, und der EFSM eingerichtet und die EZB begann mit dem Ankauf von Staatsanleihen der Krisenstaaten. Im September wurde mit dem Europäischen Semester eine wichtige Reform der europäischen *economic governance* beschlossen. Im März 2011 wurde auf einem Euro-Gipfel der Euro-Plus-

Pakt beschlossen, im Herbst das sogenannte *six pack*. Nachdem Ende 2010 Irland einen Notkredit des Euro-Rettungsschirms angenommen hatte, nahm Portugal im Mai 2011 Zuflucht zu demselben Mittel. Spanien würde Mitte 2012 und Zypern im März 2013 folgen (Kunstein/Wessels 2011). Griechenland vereinbarte 2012 und 2015 gegen die Bewilligung weiterer Kredite zwei weitere „Memoranda“ mit immer härteren Kürzungs-, Privatisierungs-, und Strukturanpassungsmaßnahmen. 2012 unterzeichneten alle EU-Mitglieder außer Großbritannien und Tschechien den Europäischen Fiskalpakt, der vor allem eine verfassungsmäßige Selbstverpflichtung der Staaten zur Vermeidung von Haushaltsdefiziten über 0,5 % des BIP beinhaltet. 2013 wurde mit dem „*two pack*“ ein weiteres Gesetzespaket umgesetzt, das wie schon das *six pack* eine Verschärfung der haushaltspolitischen Überwachung im Europäischen Semester bewirkt (für die ausführlichere Darstellung siehe Kapitel 7.3).

Die zweite Phase des Krisenmanagements war von einer verstärkten Umdeutung der Krise geprägt, die nun weniger als bisher als vom Finanzsystem verschuldete Krise, sondern vor allem als Folge unsolider Haushaltspolitik und mangelnder Wettbewerbsfähigkeit aufgrund unterbliebener wirtschaftsliberaler Reformen dargestellt wurde. Die deutsche Bundesregierung und deutsche Massenmedien spielten eine entscheidende Rolle bei diesem Prozess der Umdeutung. Die beschlossene und implementierte Politik in dieser zweiten Phase folgt dementsprechend in der Tendenz einem anderen, wirtschaftspolitisch orthodoxeren Ansatz als noch während der ersten Phase. Es ist zudem absehbar, dass die Auswirkungen der zweiten Phase des Krisenmanagements auf die Konfiguration der europäischen politischen Ökonomie und der nationalen Kapitalismusmodelle sehr viel dauerhafter und einschneidender sein werden als die der ersten.

Mit Konecny lassen sich die Initiativen hierbei in drei Hauptstränge untergliedern: Erstens solchen zur Einengung budgetärer Spielräume und Festschreibung von Austeritätspolitik. Hierunter fallen die Verschärfung des Stabilitäts- und Wachstumspakts, das Europäische Semester und der Fiskalpakt. Zweitens die Koordinierung der nationalen Wirtschaftspolitiken mit dem Ziel der Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit, wie sie sich im neuen makroökonomischen Überwachungsrahmen und Euro-Plus-Pakt ausdrücken. Schließlich die Schaffung eines Modus für die Bearbeitung von Staatsschuldenkrisen durch die EFSF und den ESM (Konecny 2012, 378).

Im Ergebnis des europäischen Krisenmanagements kam es zu verschiedenen Macht- und Kompetenzverschiebungen zwischen Institutionen, *governance*-Ebenen, Staaten und den Klassen innerhalb dieser Staaten.

Der Europäische Rat konnte seine Position als zentrale Leitinstanz in konstitutionellen Fragen ausbauen. Ähnliches gilt für den Euro-Gipfel, der im Mai 2008 erstmals ad hoc zusammentrat, sich aber seitdem verstetigt und institutionalisiert hat: Die wichtigen Impulse im Krisenmanagement kamen von den Staats- und Regierungschefs im Rat und dem Euro-Gipfel, die beide intergouvernementale Gremien sind. So wurden die ersten Kredite an die griechische Regierung und die „Van Rompuy Taskforce“ auf Treffen der Staats- und Regierungschefs beschlossen. Gleiches gilt für die Einrichtung der EFSF und des ESM, des EFSM, für die Europa2020-Strategie, das Europäische Semester, den Fiskalpakt und die Bankenaufsicht (Kunstein/Wessels 2011, 309f; Hofmann/Wessels 2013, 228f; ausführlichere Darstellung in Kapitel 7.3).

Es ist zudem nicht davon auszugehen, dass die gestärkte Rolle des Europäischen Rates nur eine vorübergehende Erscheinung war, denn in den neu institutionalisierten Verfahren des Europäischen Semesters und des Euro-Plus-Paktes, in der Koordination der Wirtschafts- und Fiskalpolitik sowie der Europa-2020-Strategie ist der Rat überall als wichtige Instanz eingebunden (Hofmann/Wessels 2013, 227ff). Auch die Eurogruppe, obwohl offiziell nur ein informelles intergouvernementales Treffen, hat sich dabei zu einem zentralen Koordinierungs- und Entscheidungsgremium im Krisenmanagement entwickelt, das vor allem im Management der Staatsschuldenproblematik eine herausragende Rolle spielte.

Auf der supranationalen Seite wurde die Europäische Kommission tendenziell ebenfalls gestärkt, da sie im Rahmen der neuen Verfahren der Überwachung der nationalen Wirtschafts- und Finanzpolitik exekutive Kompetenzen dazu gewann (Bauer/Becker 2014). Als Teil der Troika gewann sie zudem in den „Programmländern“ Griechenland, Portugal, Irland und Zypern vorübergehend umfangreiche Kompetenzen hinzu, während sie andererseits im Krisenmanagement auf gesamteuropäischer Ebene kaum eine Rolle spielte (Hofmann/Wessels 2013, 232). Der entscheidende supranationale Akteur der Krisenpolitik war unterdessen eindeutig die Europäische Zentralbank. Durch die von EZB-Präsident Draghi ausgesprochene Garantie, alles Notwendige zur Erhaltung des Euro zu tun, durch eine Reihe von Maßnahmen zur Lockerung der Geldpolitik, durch einen extrem niedrigen Leitzins über Jahre hinweg, durch den indirekten Aufkauf von Staatspapieren, die Ausübung politischen Drucks auf die Regierungen Spaniens, Italiens und Griechenlands sowie weitere Maßnahmen brachte sich die EZB als unmittelbar politischer Akteur massiv in das Krisenmanagement ein (Dell' Aquila et al. 2015; mehr dazu in Kapitel 7.1).

Das Europäische Parlament und die nationalen Parlamente wurden dagegen an den Rand gedrängt. Sie spielten keine entscheidende Rolle im Krisenmanagement, auch wenn von einigen nationalen Parlamenten die Krisenmaßnahmen der EU ratifiziert werden mussten. Langfristig schwerer wiegen dürfte die Aushöhlung der parlamentarischen Souveränitätsrechte über den Staatshaushalt, die durch die neuen Fiskalvorschriften vorangetrieben wird (Hofmann/Wessels 2013, 223; Puntcher-Riekmann 2016, 205).

Die entscheidende Rolle intergouvernementaler Deliberationen drückt nicht so sehr einen interinstitutionellen Konflikt aus, als vielmehr eine Renationalisierung der Politik. Die Krise stellte sich als ein entscheidender Moment heraus, in dem die divergierenden Auffassungen und Interessenlagen der nationalen Regierungen stärker in den Vordergrund traten, weshalb auch die Regierungen selbst als Akteure in die erste Reihe treten und wenigstens zeitweilig die Regie in der Krisenpolitik wieder übernehmen mussten. Das scheinbare Paradoxon, dass die Europäische Kommission gestärkt wurde, obwohl sie (außer als Teil der Troika) keine entscheidende Rolle im Krisenmanagement spielte, lässt sich so auflösen: Als die letztlich ausschlaggebende Entscheidungsinstanz und damit als grundlegende Kristallisationspunkte gesellschaftlicher Kräfteverhältnisse erwiesen sich einmal mehr die Nationalstaaten. Jedoch können diese, bzw. ihre Regierungen und Parlamente, durchaus auch entscheiden, weitere Kompetenzen an die supranationale Ebene zu übertragen, um dadurch strategischen Interessen dominierender gesellschaftlicher Gruppen zu mehr Durchsetzungsmacht zu verhelfen. Im Mehrebenensystem der EU und WWU stellen die gesellschaftlichen Kräfteverhältnisse sich auf den verschiedenen Ebenen in unterschiedlicher Weise dar, sodass politische Prozesse auf europäischer Ebene, insbesondere (aber nicht nur) sofern es sich um supranationale Instanzen handelt, stärker als auf der nationalen Ebene der Einflussnahme durch Gewerkschaften und subalterne Akteure entzogen sind.

Die Debatten darum, ob bestimmte Politikbereiche, wie etwa die Geldpolitik (in den 1990er Jahren) oder die Fiskalpolitik (seit der Krise) wesentlich supranationalen Organen unterworfen werden sollen oder nicht, waren und sind auch politische Diskussionen über Verteilungsspielräume und Möglichkeiten politischer Einflussnahme durch die Beherrschten.

In diesem Sinne müssen die Strukturveränderungen der European *economic governance* auch als Tendenz zu einem autoritären Durchregieren gegen reale und potenzielle Widerstände verstanden werden.

Was Stephen Gill (1998) bereits in den 1990er Jahren als „neuen Konstitutionalismus“ klassifizierte, nämlich die Einschreibung von marktförmigen Imperativen in das Primärrecht, etwa durch die Schaffung einer regierungsunabhängigen Europäischen Zentralbank, radikalisiert sich seit der Krise. Oberndorfer sieht dabei nicht nur ein Fortschreiten der Konstitutionalisierung marktliberaler Politik. Neu sei dabei, dass zunehmend auch selbst gegen das schon unter marktliberalen Vorzeichen entstandene Europarecht verstoßen werde und dieser Politik der passive Konsens wegbreche, weshalb auch der Modus ihrer Durchsetzung autoritärer werde (Oberndorfer 2016; Oberndorfer 2012). Die Politik der nationalstaatlichen Regierungen wird durch die supranationalisierte Verfassung der Geldpolitik, die neue *economic governance* der EU und Eurozone, durch die Europäisierung der deutschen „Schuldenbremse“ im Fiskalpakt, durch den Körperschaftssteuerwettbewerb (Genschel et al. 2008), die extrem weite Auslegung von Diskriminierungsverboten durch den EuGH und weitere Mechanismen in ein immer engeres wirtschaftsliberales Korsett gezwängt, das in entscheidenden Politikfeldern keine alternativen Politikoptionen mehr zulässt.

Für die Staaten, die im Gegenzug für Kredite sogenannte Memoranda mit den Gläubigerinstitutionen unterschrieben haben, gilt dies noch verschärft. Dies trifft auf Portugal, Griechenland, Irland und Zypern unmittelbar zu, aber auch Spanien unterschrieb eine vergleichbare Vereinbarung, ohne jedoch seine Politik offiziell einer „Troika“ aus EZB, Europäischer Kommission und IWF zu unterwerfen. In diesen Ländern wird nicht nur die Haushaltspolitik der nationalen Regierung entzogen, sondern auch extrem tiefgreifende Eingriffe in die Renten- und Gesundheitssysteme, die Verfassung des Arbeitsmarktes und die Lohnfindung, in Form von Privatisierungen und anderen Maßnahmen vorgenommen (Schulten/Müller 2013; Chasoglou 2015; Komsopoulos 2015, Lühmann 2015). Durch die Einengung von Verteilungsspielräumen, das Aushebeln oder die Zerschlagung von Gewerkschaften sowie die diskursive Ausblendung der Krisenursachen und aller denkbaren Alternativen zu dieser Politik werden die Kräfteverhältnisse zwischen Kapital und Arbeit weiter zugunsten des ersteren Pols verschoben.

Aber auch zwischen den Staaten in der EU und den jeweiligen nationalen Eliten haben die Kräfteverhältnisse sich verändert. Wie die Untersuchung der verschiedenen Felder der Krisenpolitik zeigen wird, durchläuft das Verhältnis zwischen Frankreich und Deutschland einen merklichen Wandel, der sich darin ausdrückt, dass sich von Berlin vertretene Vorstellungen, Konzepte und Interessen tendenziell immer deutlicher und unverblümter und auch gegen Frankreich durchsetzen. In Konturen zeichnet sich damit ein neues Kerneuropa um die BRD und die

Niederlande ab, während Südeuropa und Osteuropa in den Entscheidungsprozessen marginalisiert sind, Frankreich zunehmend Schwierigkeiten hat, seine Interessen zu vertreten und Großbritannien sich durch den Brexit ganz aus dem Prozess zurückzieht.

Die Asymmetrie der europäischen Konstruktion zwischen einem „Zentrum“ von exportstarken Ländern mit Leistungsbilanzüberschüssen und verschiedenen peripheren Regionen, die entweder durch Deindustrialisierung und abhängige Finanzialisierung oder abhängige Industrialisierung (Becker 2011; Bohle 2006) gekennzeichnet sind, hat sich somit in der Krise verfestigt. Die EU ist deswegen von verschiedener Seite mit den antiken Imperien verglichen worden, ob in affirmativer (Münkler 2005) oder in kritischer Absicht (Kerwer 2016). So stellt Kerwer fest, dass sich in der Krise mit der Eurogruppe (den Finanzministern der Eurozonen-Staaten) und den Euro-Gipfeln ein imperiales Machtzentrum, mit erhöhter Frequenz der Treffen und klarem Übergewicht der deutschen Regierung herausgebildet habe. Dieses Zentrum kontrolliere auch weitgehend die Interpretation der Krise als Staatsschuldenkrise und die Ableitung von politischen Handlungsoptionen daraus (ebd., 79f).

Global sind EU und WWU als besondere europäische Verlaufsform, aber gleichzeitig auch aktiver Akteur der „Globalisierung“, also der verstärkten Internationalisierung und globalen Liberalisierung von Kapital- und Warenverkehr seit den 1980er Jahren zu verstehen (Bieling 2010). Die EU ist dabei in das US-dominierte Weltfinanzsystem integriert und nimmt darin aufgrund der beherrschenden Stellung der USA zwangsläufig eine subordinierte Position ein (Bieling 2006). Auch deshalb verlagerte sich der Krisenschwerpunkt schnell von den USA nach Europa und blieb auch dort. Innergesellschaftlich ist in der EU zudem das wirtschaftliche Potenzial deutlich auf die transnational operierenden Konzerne konzentriert. 1% der Unternehmen vereinen auf sich fast 60% der Umsätze. Die Konzentration und Zentralisation des Eigentums und der Unternehmenskontrolle schreitet auch in der EU trotz des formulierten Anspruchs auf Schaffung eines Rahmens für freien Wettbewerb weiter voran. So war um die Mitte der 2000er Jahre weltweit eine Beschleunigung der grenzüberschreitenden Fusionen und Übernahmen zu beobachten, woran Konzerne aus der EU als führende Akteure beteiligt waren. Diese Prozesse sind eine entscheidende Grundlage für den Machtzuwachs der Konzerne in der EU und international, aber auch für die ökonomische Machtstellung der EU auf dem Weltmarkt. Durch diese Prozesse baut gleichzeitig auch der Bankensektor seine Position aus, nicht nur durch die Fusionen und Übernahmen von Banken, sondern auch durch seine organisierende Rolle bei Fusionen und Übernahmen nicht-finanzieller Unternehmen (Binus 2010, 6f). Diese ökonomische

Machtkonzentration ist nicht nur Ergebnis der Eigendynamik kapitalistischer Märkte, sondern durchaus auch politisch gewollt und gefördert. So wurde beobachtet, dass es der EU-Kommission von Anfang an weniger um „mehr Wettbewerb“ in der EU als um die Schaffung global wettbewerbsfähiger Großunternehmen ging, weil nur so die Konkurrenzposition des europäischen Wirtschaftsstandorts auf einem hochzentralisierten und -konzentrierten Weltmarkt verteidigt werden kann (Ziltener 1999, 157).

Ein Indikator für das ökonomische Gewicht des vereinten Europas in der Weltwirtschaft ist daher die Position europäischer Konzerne in dieser. 2012 hatten von den 100 größten nicht-finanziellen TNKs 52 ihren Sitz in der EU, hinzu kamen sieben aus anderen europäischen Ländern (Schweiz, Norwegen, Russland). Unter den zehn weltgrößten nicht-finanziellen Konzernen waren sechs aus der EU (UNCTAD).

Der seit den 1980er Jahren immer deutlicher vollzogene Politikwechsel mit Fokus auf (preisliche) Wettbewerbsfähigkeit und Ausrichtung am angloamerikanischen Kapitalismusmodell markiert einen Bruch mit dem korporatistisch-liberalen Kompromiss zwischen Finanz, produktivem Kapital und Subalternen, der in der Nachkriegszeit implizit geschlossen worden war (van der Pijl 2012).

Die auf diese Weise neu ausgerichtete und seit der Krise verstärkt autoritär geprägte europäische Integration kann sich nicht mehr wie zu früheren Zeiten auf einen weitreichenden passiven Konsensus stützen. Anzeichen für Brüche in der hegemonialen Struktur des bestehenden Herrschafts- und Integrationsmodus sind seit den 1990er Jahren schwer zu übersehen (Deppe/Felder 1993). Diese Anzeichen mehren sich seit der Krise erst recht: Mit den größten Massenprotesten und Streikbewegungen seit teilweise Jahrzehnten verleihen Millionen von Menschen ihrer Unzufriedenheit Ausdruck. Von den bestehenden Parteien und politischen Systemen fühlt sich eine gewachsene Zahl von Menschen nicht mehr vertreten. Und obwohl es derzeit kaum Parteien gibt, die die Ansprüche dieser Menschen dauerhaft aufnehmen und in ein kohärentes und durchsetzungsfähiges politisches Projekt übersetzen könnten, verändert sich in vielen europäischen Ländern die politische Landschaft mit hoher Geschwindigkeit. In Griechenland beispielsweise hat sich seit 2009 das Parteiensystem radikal verändert, auch wenn die jahrzehntealte Polarität zwischen konservativ und sozialdemokratisch damit im Wesentlichen nur reproduziert wurde (Komsopoulos/Chasoglou 2014). Auch die Wahlerfolge von rechts-extremen und sogenannten „rechtspopulistischen“ Parteien wie der des *Front National* in Frankreich und der Alternative für Deutschland können unter anderem als Ausdruck

verbreiteter Unzufriedenheit, gerade auch mit der europäischen Integration verstanden werden. All dies hat insofern eine durchaus materielle Grundlage, als die Verteilungsspielräume, die in der Nachkriegszeit gesellschaftliche Kompromisse und eine breite Akzeptanz für die herrschenden Verhältnisse ermöglichten, stark eingeengt wurden und die Bereitschaft politischer und wirtschaftlicher Eliten zum Eingehen solcher Kompromisse deutlich nachgelassen hat²².

²² Dies drückt sich beispielsweise auch in Deutschland darin aus, dass der Organisationsgrad bei den Arbeitgeberverbänden rückläufig ist und dadurch die Tariffucht von Arbeitgeberseite zunimmt (Deppe 2012, 54f)

6. Die Europa- und Krisenpolitik der deutschen und französischen Unternehmerverbände

6.1 Wirtschafts- und Unternehmerverbände in Deutschland und Frankreich

Nachdem die jeweiligen Kapitalismusmodelle Deutschlands und Frankreichs mit besonderem Augenmerk auf die Strukturen des Unternehmertums dargestellt wurden, folgt nun eine systematischere Darstellung der europa- und krisenpolitischen Strategien der verschiedenen Gruppierungen der Unternehmen in Deutschland und Frankreich. Auf der Grundlage dieser Analyse soll schließlich in Kapitel 7 die Krisenpolitik der EU anhand von drei ausgewählten Bereichen untersucht und daraufhin überprüft werden, inwieweit sie von den Strategien der Kapitalfraktionen bestimmt war.

Für ein umfassendes Verständnis des hier Dargestellten ist es hilfreich, einen Überblick über die wichtigsten Maßnahmen des EU-Krisenmanagements und ihren Inhalt zu haben, da es hier um die Positionierungen der verschiedenen Verbände zu diesen Maßnahmen gehen wird. Aus darstellungstechnischen Gründen kann ein solcher Überblick sinnvollerweise allerdings erst in Kapitel 7 gegeben werden, da dort geprüft werden wird, inwiefern sich die Krisenpolitik auf die hier untersuchten Strategien zurückführen lässt.

Wie bereits dargestellt wurde (vgl. Kapitel 3.4) sind Unternehmerverbände, d.h. wirtschaftspolitische und Arbeitgeberverbände, Klassenakteure von zentraler Bedeutung. Als Orte der Aggregation und Ausformulierung kollektiver Interessen und als Werkzeuge der Artikulation und Vertretung dieser Interessen kommt ihnen eine konstitutive Rolle bei der Formierung des Kapitals zum politischen Subjekt zu. Ihre Differenzierung nach Größe und Tätigkeitsbereich der Mitglieder erlaubt es zudem, wichtige Allianzen und Konfliktlinien innerhalb des Kapitals wenigstens grob zu identifizieren. Von Kapitalfraktionen kann dann gesprochen werden, wenn bestimmte Positionen von strukturell unterschiedenen Gruppen systematisch voneinander abweichend vertreten werden. Dazu ist es notwendig zu untersuchen, inwiefern die Position einer Gruppe von Unternehmen in einem regelmäßigen Kausalzusammenhang zu der Art und Weise steht, wie diese Gruppe an der Produktion und Verteilung des Mehrwerts beteiligt ist.

Die Analyse ergibt für Deutschland und Frankreich jeweils drei wesentliche Kapitalfraktionen in der Auseinandersetzung um das Krisenmanagement der EU. In Deutschland divergieren die Strategien bezüglich des Krisenmanagements zwischen den Gruppen der Großindustrie, der Banken und schließlich der kleinen und mittleren Unternehmen. In Frankreich sind in Bezug auf das Krisenmanagement solche Differenzen kaum auszumachen, allerdings zeigt eine weiter ausholende Analyse der letzten Jahrzehnte, dass es auch hier zwei klar zu unterscheidende strategische Visionen unter den großen Konzernen gibt, die als liberal-colbertistisch und liberal-orthodox bezeichnet werden. Auch hier bilden die kleinen und mittleren Unternehmen eine dritte Gruppe mit eigenen Interessen und Standpunkten.

6.1.1 Positionen der deutschen Unternehmerverbände zur Europa- und Krisenpolitik

In Bezug auf Deutschland werden zuerst die Positionen von drei Verbänden der mittelständischen Wirtschaft analysiert, dann fünf Verbände, die allgemein dem Lager der Industrie zuzurechnen sind (die drei Spitzenverbände BDI, BDA und DIHK sowie exemplarisch die Branchenverbände der Automobilindustrie und des Maschinen- und Anlagenbaus). Schließlich folgen mit dem Bundesverband der deutschen Banken (BdB) und dem Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV) zwei Verbände der Finanzwirtschaft.

Zunächst richtet sich der Fokus nun also auf die Verbände der mittelständischen Wirtschaft: Den Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW), den Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) und den Verband Die Familienunternehmer (FU). Der ZDH besteht dabei zu einem großen Teil auch aus Kleinstbetrieben, die nur für den Konsum ihrer Eigentümer ausreichen, aber nicht nennenswert akkumulieren können. Allerdings sind darin auch kleine und mittlere Unternehmen vertreten, in denen Kapitalakkumulation stattfindet. Im Verband der Familienunternehmer ist eine starke mittelständische Komponente vorhanden, allerdings gehören auch einige Großunternehmen dazu (Heine/Sablowski 2013). Aufgrund seiner Positionen muss dieser Verband dennoch eindeutig dem mittelständischen Lager zugerechnet werden. Weshalb dies so sein könnte, wird weiter unten diskutiert.

In den Stellungnahmen des BVMW dominieren periodisch folgende Themen: Ablehnung der Sanktionen gegen Russland; Ablehnung der Flüchtlingspolitik der Bundesregierung, Kritik an zu hohen Staatsausgaben der Euro-Mitgliedsländer, Kritik an Aspekten von TTIP, Kritik an

der EZB-Politik, Kritik an der Politik der EU-Institutionen gegenüber Griechenland. Dabei verwendet der Verband eine für andere Wirtschaftsverbände ungewöhnlich scharfe und polemische Sprache. So ist die übliche Bezeichnung für den Funktionärsapparat der EU „Eurokraten“, in Bezug auf die Krisenpolitik der EZB oder das Krisenmanagement in Griechenland wird immer wieder etwa von „Wahnsinn“ gesprochen (vgl. z.B. BVMW undatiert).

Trotzdem betont der BVMW wie alle hier untersuchten deutschen Wirtschaftsverbände seine grundsätzliche Zustimmung zur EU und zum Euro. Lediglich die Instrumente zur Rettung des Euro werden abgelehnt. Gemeinschaftsanleihen („Eurobonds“) lehnt der Verband ab, da er darin einen „Freibrief (der Krisenländer) zum Schuldenmachen“ sieht (Deutschlandfunk 31.8.2011). Lediglich „Eurobonds“ mit begrenzter Haftung könne man sich vorstellen. Dabei handelt es sich um die Idee einer gemeinschaftlich ausgegebenen Anleihe, wobei jedoch jedes Land nur für seinen eigenen Anteil am Gesamtvolumen der Anleihe haften soll (Deutschlandfunk 31.8.2011). Damit wäre jedoch die Essenz dessen ausgehebelt, was mit der Idee der Eurobonds eigentlich beabsichtigt war – nämlich hochverschuldete Staaten zu entlasten, indem Anleihen mit gemeinschaftlicher Haftung ausgegeben werden, die somit viel niedrigere Renditen erfordern würden als die nationalen Staatsanleihen der Krisenländer. Auch eine gemeinschaftliche Einlagensicherung wird abgelehnt (BVMW 2015). Eine Vergemeinschaftung von Schulden innerhalb der Eurozone sei „eine abwegige Idee.“ (Interview mit Hans-Jürgen Völz, 8.3.2018).

Allgemein vertritt der BVMW die Notwendigkeit strengerer Haushaltsdisziplin. Deshalb sieht er im Fiskalpakt dem Inhalt nach eine sinnvolle Regelung, bedauert allerdings, dass ihm aufgrund der Weigerung Großbritanniens (damals noch EU) und Tschechiens die Grundlage im europäischen Recht fehlt. Der BVMW steht in Opposition zur Griechenlandpolitik der EU. Bereits relativ früh sprach der Verband sich gegen weitere Finanzhilfen an die verschuldeten Länder aus und sprach sich für den „Ausstieg einzelner Schwachländer aus dem Euro“ aus, um den „gordischen Knoten“ der Krise zu lösen (BVMW 2013; Berliner Kurier 10.8.2011). Laut einer verbandsinternen Umfrage vertrat er damit die Position von gut zwei Dritteln seiner Mitglieder (BVMW 2017).

Scharfe Kritik ertete immer wieder auch die EZB: Ihre Geldpolitik sei wirkungslos bzw. es dominierten negative Wirkungen, weil durch verdeckte Staatsfinanzierung die Finanzdisziplin der Schuldenländer geschwächt werde und der deutsche Steuerzahler am Ende zahlen müsse. Daher fordert der Verband eine Politik höherer Zinsen (Interview mit Hans-Jürgen Völz,

8.3.2018). Außerdem nützten die Ankäufe von Unternehmensanleihen vor allem den Konzernen, nicht dem Mittelstand. Der Kauf der Anleihen von Banken durch die EZB sei eine Vergemeinschaftung von Risiken und führe damit Eurobonds durch die Hintertür ein. Insgesamt wird ein „Scheitern der EZB-Politik auf ganzer Linie“ und eine klare Mandatsüberschreitung konstatiert (BVMW 2014; 2016; 2017b). In einer späteren Stellungnahme wird der Ankauf von Staatsanleihen durch die EZB etwas vorsichtiger als „nur kurzfristig und in Notsituationen legitim“ bezeichnet und gefordert, dass er sich nicht wiederhole (BVMW 2019, 14).

Gegenüber einer stärker supranationalen Krisenbearbeitung mit Durchgriffsrechten gegenüber der nationalen Ebene ist der Verband skeptisch und betont die Notwendigkeit, Lösungen stärker von der nationalen Ebene aus anzugehen (Interview mit Hans-Jürgen Völz, 8.3.2018).

Zur AfD hat der Verband eine positivere Einschätzung als die meisten anderen Wirtschaftsverbände: Ohoven sprach 2016 beim AfD-Wahlerfolg von einem „Weckruf für die Bundesregierung“ in der Flüchtlingspolitik, negative Auswirkungen auf den Standort sehe man nicht (Büschemann 2016). Anfangs seien die Positionen der Partei in vielen Fragen deckungsgleich mit denen des Verbandes gewesen. Zwar habe man inzwischen Differenzen und kritisiere vor allem ihr unzureichend ausgearbeitetes wirtschafts- und sozialpolitisches Programm, wolle ihr aber erst einmal eine Chance geben, sich im Parteiensystem zu beweisen (Interview mit Hans-Jürgen Völz, 8.3.2018).

Der Verband der Familienunternehmer teilt allgemein viele Standpunkte des BVMW, geht aber in der Schärfe der Kritik tendenziell etwas weniger weit. Ähnlich wie dieser brachte er schon früh die Idee eines Euro-Austritts Griechenlands als wünschenswertes Szenario ins Spiel (FU 2012d). Diese Option wurde aus Sicht der Familienunternehmer desto attraktiver, je länger die Krise in Griechenland andauerte. Die Einigung der griechischen Regierung mit den Gläubigern im Juli 2015 lehnte der Verband trotz der weitreichenden Zugeständnisse Athens ab und forderte weiterhin einen „Grexit“ (FU 2015a). Diesen sahen die FU nun als einzigen Ausweg überhaupt, da sie jede weitere Finanzhilfe kategorisch ablehnten. Auch für Griechenland selbst sieht der Verband außerhalb des Euro (aber innerhalb der EU) bessere Chancen, mit weniger Geld die Krise zu überwinden (Interview mit Daniel Mitrenga, 6.3.2018).

Allgemein sah man in den Interventionen der EU zur Verhinderung von Staatsbankrotten einen „katastrophale(n) Verstoß gegen das Bail-Out-Verbot“ (FU 2016a). Dementsprechend

wurde jeder Schritt in Richtung einer „Transferunion“ oder Eurobonds strikt abgelehnt. Dasselbe gilt für die Idee einer europäischen Einlagensicherung (FU 2016b).

Die FU lehnten mit besonderer Schärfe auch die Politik der EZB ab. Der EZB wurde wegen ihrer Niedrigzinspolitik ein „Angriff aufs Eigentum“ und eine „Umverteilungspolitik zugunsten der verschuldeten Staaten“ vorgeworfen (FU 2016c). Dagegen sprach der Verband dem deutschen Mitglied des EZB-Rats Jens Weidmann seine Unterstützung aus (FU 2013b; 2017a). Die EZB wollen die FU eindeutiger auf das Ziel Geldwertstabilität festgelegt und auf geldpolitische Aufgaben beschränkt sehen. Zu diesem Zweck fordern sie eine Gewichtung der Stimmrechte im EZB-Rat nach den Haftungsanteilen der Einzelstaaten, statt wie bisher eine Stimme pro Land (FU 2012c). Die Anleihekaufprogramme werden abgelehnt. Der Ankauf von Staatsanleihen wird abgelehnt, weil dadurch Staaten über die EZB finanziert würden, was den Reformdruck von den politischen Verantwortlichen nehmen würde, der Kauf von Unternehmensanleihen ebenfalls, weil vor allem Großkonzerne davon profitieren würden (FU 2017b; 2015b).

Die Bankenunion wurde einerseits begrüßt, da sie ein Schritt weg von der Bankenrettung durch Steuergelder sei. Andererseits wurde bemängelt, dass es durch die europäische Einlagensicherung eine Vergemeinschaftung der Risiken im Bankensektor gebe und als letzte Finanzierungsquelle doch wieder der ESM und damit letztlich die öffentlichen Haushalte vorgesehen seien (FU 2013).

Auch den ESM lehnten die FU vehement ab, weil dieser Staatsanleihen der Krisenländer bei der EZB hinterlegen kann und damit nach Auffassung des Verbandes zur monetären Staatsfinanzierung beiträgt (FU 2012b).

Darüber hinaus tritt der Verband nicht nur gegen jede europäische Vergemeinschaftung des Schuldenmanagements, sondern auch bereits gegen eine stärkere Koordination der Wirtschaftspolitik auf EU-Ebene ein. Deshalb unterstützt er Schuldenbremsen zwar grundsätzlich, aber nur als Regelung in den nationalen Verfassungen (Heine/Sablowski 2013, 20f). Dies wird damit begründet, dass die relativ überschaubaren Regeln des Maastrichter Vertrages in der Krise durch eine Reihe neuer haushaltspolitischer Regelwerke weiter verkompliziert worden seien, die Komplexität massiv erhöht hätte. Statt weiterer Durchgriffsrechte der EU solle stärker die Verantwortlichkeit der nationalen Regierungen greifen, die ohne *bailout*-Versprechen auch unmittelbarer durch die Märkte diszipliniert würden. Grundsätzlich vertreten die FU damit eine stärker national ausgerichtete Krisenbewältigung. Gleichzeitig betont der Verband jedoch auch

seine „proeuropäische“ Ausrichtung und dass er sich nicht auf rein negative Kritik beschränke, sondern eine positive Vision für die EU entwickle (Interview mit Daniel Mitrenga, 6.3.2018).

Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) ist anders als die beiden zuvor genannten Verbände einer der Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft. Er teilt viele der Positionen der FU und des BVMW, geht aber tendenziell weniger weit damit. Er ist damit weniger eindeutig dem „mittelständischen“ Lager zuzuordnen, was sich beispielsweise auch daran zeigt, dass er gemeinsam mit den anderen Spitzenverbänden (BDA, BDI, DIHK) eine Stellungnahme zur EU-Krisenpolitik herausgab. Gemeinsam mit diesen sprach er sich für konstitutionelle Schuldenbremsen, automatisierte Sanktionen bei Verstößen gegen den Stabilitätspakt, eine Gläubigerbeteiligung bei Umschuldungen für Krisenstaaten, gegen Eurobonds und für ein möglichst baldiges Ende des Anleihekaufprogramms der EZB aus (BDI et al. 2011a).

In Bezug auf das Management der Krise in Griechenland äußerte sich der ZDH zum ersten *bailout* von 2010 zustimmend (ZDH 2015b). Im späteren Krisenverlauf hielt sich der Verband jedoch mit Äußerungen zu dieser Frage zurück.

Die Niedrigzinspolitik wird vom ZDH ambivalent bewertet: Einerseits ermögliche sie eine günstige Kreditaufnahme für KMU, andererseits sanken dadurch die Renditen für Kapitalanlagen der Unternehmen und es entstünden zusätzliche Belastungen für Unternehmen, die ihren Mitarbeitern Pensionszusagen gemacht hätten, deren Zinssatz rechtlich festgelegt wird (ZDH 2015c). Außerdem fördere diese Politik die Inflation, die eine Umverteilung zugunsten der Schuldner darstelle. Die Anleihekaufprogramme lehnt der ZDH ebenfalls ab, da darin „massive Gefahren für die Funktionsfähigkeit der Währungsunion insgesamt“ enthalten seien (ZDH 2012). Wie die FU fordert der ZDH eine Neugewichtung der Stimmanteile im EZB-Rat, um Deutschland und damit der ordnungspolitischen Orthodoxie in geldpolitischen Fragen zusätzliches Gewicht zu verschaffen (ebd.).

Die europäische Einlagensicherung der Bankenunion lehnte der ZDH ab, weil dadurch die Eigenverantwortung der Mitgliedsstaaten negiert sei. Die Bankenunion wurde nicht grundsätzlich verworfen, allerdings müssten auch in ihr Risiko und Haftung in eine Hand gehören (ZDH 2017).

Auch die Vergabe einer Banklizenz an den ESM lehnt der Verband ab, weil er darin eine Monetarisierung von Staatsschulden sieht, die er strikt ablehnt. Anders als z.B. die FU hält er

aber den ESM für eine notwendige Einrichtung, um kurzfristige Notlagen in der Währungsunion beseitigen zu können (ZDH 2011).

Auch der ZDH ist gegen eine weitere Abgabe nationaler Entscheidungsrechte in wirtschafts- und finanzpolitischen Fragen an die EU-Kommission oder das Europaparlament (ZDH 2012). Mit dieser Position, die sich für eine stärker nationalstaatliche Krisenbearbeitung und gegen jede Form europäischer Wirtschaftsregierung aussprach, außerdem mit der scharfen Kritik an der EZB näherte sich der ZDH der Position von FU und BVMW tendenziell an (Heine/Sablowski 2013, 25f).

Nach den drei Verbänden, die dem Mittelstand zugerechnet werden, werden nun die Positionen von fünf wichtigen Verbänden der deutschen Industrie vorgestellt, nämlich des BDI, der BDA, des DIHK sowie der Branchenverbände der Automobilindustrie (VDA) und des Maschinen- und Anlagenbaus (VDMA). Natürlich zählen diese, da es sich um Branchenverbände handelt, auch viele KMU zu ihren Mitgliedern. Wie generell in den meisten Wirtschaftsverbänden (Ausnahmen sind manche Lobbyorganisationen wie der *European Roundtable of Industrialists* oder Afep in Frankreich) dürften diese auch in den deutschen Industrieverbänden überall die deutliche Mehrheit stellen. Allerdings umfassen die genannten Industrieverbände auch die *global players* des „Modells Deutschland“, deren Einfluss darin aufgrund ihres enormen ökonomischen Gewichts weit über ihrer zahlenmäßigen Präsenz liegt. Deshalb und weil sich die politischen Positionen dieser Verbände von denen der drei zuvor behandelten deutlich unterscheiden, werden sie unter der Kategorie Industrieverbände gesondert behandelt, obwohl selbstverständlich auch die mittelständischen Verbände zu einem großen Teil aus industriellen Firmen bestehen.

In Deutschland besteht eine organisatorische Trennung zwischen den Spitzenverbänden der Industrie, wie sie sich etwa in Frankreich so nicht findet (s.u.). Der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) übernimmt dabei die allgemeinen wirtschaftspolitischen Funktionen und die entsprechende Öffentlichkeitsarbeit, während die Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA) die sozialpolitischen Funktionen übernimmt, d.h. die Arbeitgeberverbände bündelt, die die Industrie in den Tarifverhandlungen vertreten. Im Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) sind schließlich die als öffentlich-rechtliche Körperschaften fungierenden Industrie- und Handelskammern (IHK) zusammengeschlossen, in denen die Mitgliedschaft verpflichtend ist und die neben Aufgaben der Interessenvertretung auch hoheitliche Funktionen (Ausbildungsprüfungen, Vereidigung von Sachverständigen, gutachterliche

Tätigkeiten usw.) wahrnehmen (Lang/Schneider 2007, 224). Trotz ihrer Arbeitsteilung äußern sich jedoch alle drei Spitzenverbände zu vielen politischen und gesellschaftlichen Fragen einschließlich Aspekten der europäischen Politik und des Krisenmanagements.

Der BDI unterstützt seit den 1950er Jahren den Prozess der europäischen Integration, wobei er konkreten Initiativen oft kritisch gegenüberstand. Heute fordert er eine Vertiefung der Integration und Stärkung der EU-Institutionen und ein „Europa der mehreren Geschwindigkeiten“, sodass eine Erweiterung der EU möglich ist, ohne dass alle Länder alle Integrationsschritte mitgehen müssen. Aufgrund der Bedeutung des EU-Binnenmarktes und der engen wirtschaftlichen Verflechtung Deutschlands mit anderen EU-Ländern hat die Europapolitik für den Verband einen bleibenden Stellenwert (Bührer 2017, 661ff).

Der BDI unterstützt im Kern die Austeritätspolitik und die Linie der Bundesregierung zu dieser Frage. Das schließt die Unterstützung für Reformen der europäischen *economic governance* mit dem Ziel einer Verschärfung der nationalen Haushaltsdisziplin, wie beispielsweise das Europäische Semester ein (BDI 2016b). Wie andere Wirtschaftsverbände ist für den BDI die Problematik des *moral hazard* von hoher Bedeutung. Gegenüber Griechenland vertrat er daher die Position, dass es Kredite nur als Gegenleistung für angebotsorientierte Reformen geben dürfe. Der BDI betonte jahrelang, dass ein Euro-Austritt Griechenlands vermieden werden sollte. BDI-Chef Keitel erklärte, die Krise sei eine gesamteuropäische Krise. „Ich bin zutiefst davon überzeugt, dass wir gemeinsam versuchen müssen, Griechenland innerhalb des Eurosystems zu halten“, so Keitel (Neue Ruhr Zeitung 6.9.2012). Im ersten Halbjahr 2015 äußerte sich der Verband im Zuge der zähen Verhandlungen mit der griechischen Regierung erstmalig in dem Sinne, dass ein „Grexit“ eine Option sei. Dieser sei, was die unmittelbaren ökonomischen Folgen angeht, vor allem ein Problem für Griechenland, nicht für die deutsche Industrie. Schwer kalkulierbar seien hingegen die mittelbaren Folgen für die Eurozone, die Finanzmärkte und Konjunkturerwartungen. Grundsätzlich spiegelte sich darin die Haltung wonach Austritte einzelner Länder als geringeres Übel im Vergleich zur „Aufweichung der geltenden Regeln und des Gemeinschaftsrechts“ eingeschätzt werden (Grillo 2015). Nach dem griechischen Referendum vom 5.7.2015 verschärfte der BDI seine Kritik: Das Ergebnis des Referendums sei „ein Schlag ins Gesicht aller Europäer“; „Ministerpräsident Tsipras hat die Axt an die europäische Idee angelegt“ (BDI 2015a). Die Einigung mit den Gläubigern einige Tage später begrüßte der BDI hingegen, die vereinbarten Reformen schätzte er als richtig und unvermeidbar ein (BDI 2015b).

Die Geldpolitik der EZB bewertet der BDI tendenziell positiv. „Die Geldpolitik der EZB verfolgt aus Sicht der Industrie die richtigen Ziele und setzt zu ihrer Erreichung angemessene Mittel ein. Mit dem APP (*asset purchase program*, Anm. d. A.) und weiteren Ankaufsprogrammen verbessern sich die monetären Voraussetzungen für eine Belebung der europäischen Konjunktur.“, heißt es in einer Stellungnahme des Verbandes (BDI 2018a). Das wird damit begründet, dass der Euroraum einer zu niedrigen Inflation ausgesetzt war und von einer Stagnation bedroht war, dass sich das Volumen der Unternehmenskredite und Investitionen auf einem Tiefpunkt befand und der nominelle effektive Wechselkurs des Euro 2012-2014 einen Aufwärtstrend verzeichnete, was die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Exporte unterminiere (ebd.).

In verschiedenen Stellungnahmen wird auch eine schnelle Vervollständigung der Bankenunion gefordert. Auch die einheitliche europäische Einlagensicherung wird befürwortet, allerdings „nicht von heute auf morgen, aber durch eine schrittweise Umsetzung mit klaren Meilensteinen“, womit vor allem die Risikoreduzierung gemeint ist, um *moral hazard* zu vermeiden (BDI 2018b; BDI 2016a).

Die Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA) vertritt ähnliche Standpunkte wie der BDI. Auch sie trägt die Grundausrichtung des EU-Krisenmanagements mit: Sie ist für die Reformen der europäischen *economic governance*, wie den ESM, das Europäische Semester und den Fiskalpakt. Den Fiskalpakt will man in europäisches Recht übertragen sehen. Das Europäische Semester sollte nach Auffassung des Spitzenverbandes durch verbindliche vertragliche Vereinbarungen für Strukturreformen und Marktliberalisierung gestärkt, die länderspezifischen Empfehlungen besser umgesetzt werden. Darüber hinaus werden ein Europäischer Währungsfonds, der gegen strikte Reformauflagen Mitgliedsstaaten für dem Bankrott bewahren solle, und ein gemeinsames Finanzministerium für die Eurozone, verbunden mit der Abgabe von Kompetenzen an die supranationale Ebene mit Überwachungs- und Durchgriffsrechten in nationale (BDI/BDA 2014; BDA 2014b; BDA 2017). Die EU-Kommission solle all ihr Handeln am Ziel der Wettbewerbsfähigkeit ausrichten. Eine Ausdehnung ihrer Kompetenzen auf die Sozialpolitik wird ebenso wie eine europäische Arbeitslosenversicherung abgelehnt, da man darin eine Vergemeinschaftung von Kosten sieht, die Fehlanreize schaffe (BDI/BDA 2014; BDA 2014b).

Einen europäischen Bankenabwicklungsmechanismus lehnt die BDA nicht ab, betont aber, dass im Insolvenzfall „zunächst Eigentümer und Gläubiger der Banken konsequent zur Haftung herangezogen werden“ anstatt der öffentlichen Haushalte (BDA 2014a). Eurobonds lehnt die

BDA für die nähere Zukunft als Krisenbearbeitungsmechanismus ab, höchstens langfristig könne man sich das unter gewissen Bedingungen vorstellen. Vor allem müssten dafür die Mitgliedsstaaten die Regeln des Stabilitäts- und Wachstumspaktes streng einhalten (Interview mit Oliver Perschau, 6.3.2018).

Ein Ausschluss Griechenlands aus der Eurozone wird abgelehnt und sei auch nicht durch die europäischen Verträge gedeckt. Griechenland brauche vielmehr strukturelle Reformen anstatt einer nationalen Währung, außerdem befürchtete man eine Schwächung der Eurozone durch eine Kettenreaktion im Fall eines Grexit (ebd.).

Wie der BDI unterstützt die BDA die Geldpolitik der EZB: „Also aus unserer Perspektive hat die Europäische Zentralbank einen guten Job gemacht, also auch (...) dass sie da stabilisierend in die Märkte eingegriffen hat, das sehen wir schon durch das Mandat gedeckt“. Eine unzulässige Vergemeinschaftung von Staatsschulden oder überhaupt eine Mandatsüberschreitung sieht der Verband in der EZB-Politik nicht (ebd.)

Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) ist wie die anderen Kapitalverbände strikt gegen die Vergemeinschaftung von Haftung, um Fehlentscheidungen, Verteilungskonflikte und politische Spannungen zu vermeiden. Daher sollen Kredite an EU-Mitgliedsstaaten nur gegen Konditionalität gewährt werden. Diesem Zweck soll auch der vom DIHK ebenfalls geforderte Europäische Währungsfonds dienen, der somit als politisches Instrument der Austeritätsorientierung konzipiert wird (DIHK 2017). Der DIHK fordert eine schnelle Umsetzung des Fiskalpakts und dass ESM-Hilfen nur als letzter Ausweg vergeben werden. Eine Zentralisierung der Wirtschaftspolitik im Sinne einer europäischen Wirtschaftsregierung mit weitreichenden wirtschafts- und fiskalpolitischen Befugnissen wird explizit abgelehnt (DIHK 2014).

Auch Eurobonds werden als Vergemeinschaftung von Risiken klar verworfen. Anders als die BDA steht der DIHK dem Vorschlag eines europäischen Finanzministers mit eigenem Budget der Eurozone eher ablehnend gegenüber, weil dadurch zwar notwendige Haushaltssanierungen und Reformen besser durchsetzbar wären, aber auch die Gefahr einer Umverteilungspolitik bestünde, die Fehlanreize und dauerhafte einseitige Transfers schaffen würde. Nach dem Vorbild der USA solle hingegen ein „Schlechtwetterfonds“ zum Ausgleich asymmetrischer Schocks eingerichtet werden, in den Länder in wirtschaftlich guten Zeiten einzahlen würden,

um im Krisenfall wieder Mittel bereitgestellt zu bekommen, mit denen ein krisenverschärfender Rückgang der Investitionen vermieden werden könnte (ebd.)

Die Haltung des DIHK zur Politik der EZB ist etwas kritischer als die des BDI und der BDA. Die expansive Geldpolitik der EZB verschaffe den Ländern nur einen Zeitgewinn, statt sie zu Reformen zu veranlassen (DIHK 2017). Anders als der BDI, der aufgrund des niedrigen Eurokurses und der Deflationsgefahr diese Politik trotzdem unterstützt, sieht der DIHK die Entwicklung des Wechselkurses eher gelassen und bestreitet, dass dieser ernsthaft dem Exportgeschäft schade (DIHK 2018). Auch die Anleihekaufprogramme der EZB hat der DIHK kritisiert – diese seien mandatswidrig, würden den Wechselkurs des Euro drücken und könnten andere Zentralbanken zur Lockerung ihrer Geldpolitik anregen, was eine gefährliche Spirale in Gang setzen könnte (FAZ 19.1.2015a). Die EZB solle auf die Geldwertstabilität verpflichtet bleiben, ein Zielkonflikt zwischen Geldpolitik und Bankenaufsicht sei zu vermeiden (DIHK 2014).

Der Verband der Deutschen Automobilindustrie (VDA) setzt in seinen Positionspapieren spezifische Schwerpunkte in der Europapolitik. So opponiert er beispielsweise stark gegen die Regelung im *six pack*, wonach auch Länder mit Leistungsbilanzüberschüssen Sanktionen fürchten müssen, obwohl diese anders als bei Leistungsbilanzdefiziten erst ab einem Überschuss von 6% greifen (VDA 2012).

Makroökonomische Ungleichgewichte in der Eurozone sollen nach Auffassung des VDA nicht durch ständige Transferzahlungen oder Rettungspakete ausgeglichen werden (VDA 2013; VDA 2016). Die Reformen der europäischen *economic governance* im Sinne höherer Disziplinierung der Haushaltspolitik werden hingegen befürwortet: So der verschärfte Stabilitäts- und Wachstumspakt, der EFSF und der ESM, die länderspezifischen Empfehlungen des Europäischen Semesters, Finanzmarktregulierung und Bankenunion. Auf nationaler Ebene werden zudem Haushaltskonsolidierung und Reformen für mehr Wettbewerbsfähigkeit gefordert (VDA 2014).

Wie der BDI äußerte auch der VDA gegen Ende der Verhandlungen mit der griechischen Syriza-Anel-Regierung 2015, „Griechenland darf nicht ‚kosten, was es wolle‘ in der Eurozone gehalten werden.“. Entscheidend sei es hingegen, „dass in der EU und in der Eurozone bestehende Verträge und Regeln wieder Geltung haben und eingehalten werden. Es muss das Prinzip gelten, Hilfe nur dann zu geben, wenn sie an grundsätzliche Reformen geknüpft ist, die auch glaubhaft umgesetzt werden.“ (VDA 2015). Allerdings hielt der VDA grundsätzlich einen

Verbleib Griechenlands im Euro für wünschenswert, so lange die Regeln der Eurozone eingehalten würden (Interview mit Ralf Diemer, 13.3.2018).

Zur Politik der EZB wird vermerkt, sie habe „richtige Signale gesetzt“ (VDA 2013b). Einerseits sei zwar die lockere Geldpolitik langfristig betrachtet problematisch, aber aus Gründen des Pragmatismus unvermeidbar, um Staatsbankrotte und ein Auseinanderbrechen der Eurozone zu vermeiden (Interview mit Ralf Diemer, 13.3.2018).

Der Verband des Deutschen Maschinen- und Anlagenbaus (VDMA) unterstützt in einer gemeinsamen Stellungnahme mit dem ZVEI (Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie) die Reformen der supranationalen *economic governance* für härtere Kontroll- und Durchgriffsmöglichkeiten in der Haushaltspolitik sowie den Fiskalpakt. Auch kurzfristige Hilfen dürfe es nur gegen Auflagen geben, um den Reformdruck aufrechtzuerhalten. Wenn man den Reformdruck auf Griechenland mindern würde, würde das auch in Form von Fehlanreizen auf andere südeuropäische Länder wirken. (VDMA/ZVEI 2012; VDMA 2015a). Nach dem griechischen Referendum im Juli 2015 sprach der VDMA sich sofort gegen einseitige Zugeständnisse an Athen aus (VDMA 2015b).

Einen Austritt einzelner Länder aus dem Euro wollte der VDMA schon 2012 nicht ausschließen: „Solche Länder, die von den Regeln der Euro-Zone strukturell überfordert sind und Vereinbarungen auch auf mittlere Sicht nicht einhalten können oder wollen, aus dem gemeinsamen Währungsraum zu entlassen, sollte kein Tabu sein dürfen“ (VDMA/ZVEI 2012). Ein Grexit wäre zwar für deutsche Unternehmen in Griechenland „ein herber Rückschlag“ und „für den Euro eine harte Bewährungsprobe“, aber in seinen direkten Folgen beherrschbar (VDMA 2015c).

Grundsätzlich erklärt man Unterstützung für die Linie der Bundesregierung „Ein Aufweichen der Wachstums- und Stabilitätskriterien könnte weit über den Europa-Raum hinaus unübersehbare Folgen nach sich ziehen“ (VDMA 2014)

Anders als die anderen (nicht-mittelständischen) Industrieverbände kritisieren VDMA und ZVEI die Politik der EZB aus ordoliberaler Perspektive. Die EZB müsse in erster Linie die Geldwertstabilität im Euroraum sichern und sich ansonsten „langfristig neutral verhalten“. „Die direkte oder indirekte Finanzierung von Staatsschulden der Krisenländer durch die EZB sollte grundsätzlich unterbleiben, da sonst die Gefahr der Verschleierung einer Haftung der Steuerzahler von Euro-Ländern besteht“ (VDMA/ZVEI 2012; VDMA 2012).

Aus der Finanzwirtschaft wurden die Positionen des Bundesverbands der deutschen Banken (BdB) und des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV) analysiert.

Der BdB betont wie andere deutsche Wirtschaftsverbände die notwendige Einheit von Haftung und Verantwortung und sieht im Abgehen von diesem Prinzip die Ursache der Stabilitätsprobleme in der WWU. Das bedeute auch, dass „im Falle von weiteren Integrationsschritten auch nationale Souveränitätsrechte auf die Gemeinschaftsebene abgegeben werden müssen“ und Transfers an Länder in finanziellen Schwierigkeiten nicht bedingungslos gegeben werden können (BdB 2017b). Eine Begrenzung der Staatsschulden sieht der Verband als zentral an, um das Vertrauen der Finanzmarktakteure zu erhalten. Die Aufweichung und Verwässerung des Stabilitäts- und Wachstumspaktes habe zur Krise geführt, eine Lösung liege in einer Straffung der Bestimmungen des Paktes (BdB 2014). In diesem Sinne unterstützt der Verband auch das Europäische Semester und fordert höhere Verbindlichkeit für seine länderspezifischen Empfehlungen ein. Der ESM solle zu einem Europäischen Währungsfonds mit gestärkter Durchsetzungskraft, laufender Haushaltsüberwachung der Mitgliedsstaaten und Empfehlungen an die Eurogruppe ausgebaut werden. Zudem ist der Verband für ein eigenes Budget der Eurozone mit zwei zweckgebundenen Fazilitäten für Schocks (Krisen, Naturkatastrophen) und für die Förderung von Strukturreformen, sowie für einen gemeinen Finanzminister der Eurozone. Zentrales Ziel aller Wirtschaftspolitik müsse die Förderung der Wettbewerbsfähigkeit sein (BdB 2017a).

Die Ursache der Krise in Griechenland sieht der BdB in der Haushaltspolitik des Landes. Einen Schuldenschnitt lehnt er ab, da der Schuldendienst durch die niedrigen Zinsen ohnehin tragbar sei und die griechische Ökonomie ohnehin eher Strukturreformen benötige, um wieder wettbewerbsfähig zu werden (BdB 2015c). Finanzhilfen für den griechischen Staat dürfe es nur gegen die Zusicherung von Strukturreformen geben. Daher wird die Entscheidung der EZB, vor dem griechischen Referendum die ELA für das griechische Banksystem nicht weiter zu erhöhen, rückhaltlos begrüßt, obwohl ansonsten von den Verbänden der Finanzwirtschaft eine politisch „neutrale“ Rolle der EZB eingefordert wird. Damit schien der BdB sich mit der Möglichkeit eines Grexit abgefunden zu haben: Implizit erklärt er 2015, ein solches Ereignis wäre für die Eurozone zu verschmerzen, weil die Ansteckungsgefahr für andere Euroländer wegen des ESM als Risikopuffer und der handlungsfähigen EZB gering wäre (BdB 2015d)

Zur EZB-Politik vertritt der BdB eine eher kritische Einschätzung: Die niedrigen Zinsen helfen nach seiner Einschätzung nicht dabei, Investitionen zu fördern, weil die Erwartungen der

Investoren viel wichtiger seien. Deflationsrisiken gebe es auch nicht, daher müsse die EZB den vorübergehenden Charakter ihrer expansiven Geldpolitik stärker betonen (BdB 2016c). Da die Deflationsgefahr als niedrig eingeschätzt wird, kritisiert der Verband auch die Anleihekäufe der EZB: „Die Risiken eines Aufkaufprogramms für Staatsanleihen dürfen nicht übersehen werden, nämlich die Gefahr von Vermögenspreisblasen und das Risiko, dass die wirtschaftspolitischen Reformanstrengungen im Euro-Raum zum Erliegen kommen“ (BdB 2015a). Die Risiken der EZB-Politik sehe man als höher als mögliche positive Effekte, da die negativen Einlagezinsen vor allem die „solide aufgestellten Banken“ gefährden würden, außerdem erzeugten die Ankaufprogramme für Staatsanleihen Vermögenspreisblasen und Fehlanreize bei den Regierungen (BdB 2016a).

Der BdB befürwortet grundsätzlich das Projekt der Europäischen Bankenunion und erklärt ihre Vollendung für prioritär (BdB/FBF 2018). Er fordert aber auch, dass vor der Einführung einer europäischen Einlagensicherung die Risiken in den Bilanzen der europäischen Banken durch Staatsanleihen deutlich reduziert werden, damit nicht die angesammelten Mittel der deutschen Einlagensicherungssysteme in anderen Ländern eingesetzt würden (BdB 2015b). Zur Frage der Bankenaufsicht vertrat der Verband von Beginn an die Position, dass die EZB alleine die Aufsicht über die Banken der EU übernehmen sollte (BdB 2012).

Der DSGV vertritt im Vergleich zum BdB mit den regionalen Sparkassenverbänden und Landesbanken eher kleinere Kreditinstitute. Wie alle anderen Wirtschaftsverbände unterstützt er grundsätzlich die Austeritätsorientierung der EU. Konkret befürwortet er die Reformen der haushaltspolitischen europäischen *economic governance* wie das Europäische Semester, den Euro-Plus-Pakt, das *six pack* und generell die Schärfung des Stabilitäts- und Wachstumspakts (DSGV 2011).

Das *no-bailout* Prinzip müsse ernsthaft umgesetzt werden, Steuerzahler sollen nicht für Bankenpleiten aufkommen. Eine europäische Einlagensicherung, bei der Mittel der nationalen Sicherungssysteme für die Stützung fremder Banken eingesetzt würden, lehnt der DSGV ab. Dadurch werde nicht mehr, sondern weniger Sicherheit für die Einlagen garantiert, da dadurch alle Kreditinstitute Europas füreinander einstehen müssten, ohne die Geschäftspolitik der anderen Banken beeinflussen zu können. (DSGV 2014a; DSGV 2018). In einem gemeinsamen offenen Brief mit Vertretern der Genossenschaftsbanken und öffentlichen Banken sprach der Präsident des DSGV Georg Fahrenschon sich dafür aus, dass im Rahmen der Bankenunion nur Großbanken zentral beaufsichtigt werden sollen, während kleine Institute wie die Sparkassen

oder Genossenschaftsbanken weiterhin den nationalen Behörden unterstehen sollten (Rexer 2012; Reuters 4.9.2012). Hiermit stand der DSGV im Gegensatz zur Forderung des BdB, wonach die EZB alle Banken beaufsichtigen sollte.

Eine „Transfer- und Haftungsunion“ dürfe es auch auf anderen Feldern nicht geben, denn: „Europäische Solidarität setzt voraus, dass jeder das ihm Mögliche und Zumutbare selbst unternommen hat“. Eine stabile Währungsunion erfordere Schritte zur Vereinheitlichung der Wirtschafts-, Finanz- und Steuerpolitik (DSGV 2014a).

Die jahrelange Niedrigzinspolitik lehnt der DSGV ab, weil diese für die Stabilität des Finanzsystems gefährlich sei, zugunsten der Schuldner umverteile und Probleme der Finanzpolitik nicht lösen könne. Der Verband befürchtet zudem ein dauerhaftes Festhalten an den niedrigen Zinsen (DSGV 2014b). Die EZB müsse sich „eindeutig auf ihre vertraglich festgelegte, prioritäre Aufgabe konzentrieren, die Geldwertstabilität zu sichern.“ Und: „Eine offene oder auch nur verdeckte Staatsfinanzierung, etwa durch den gezielten Aufkauf von Staatsanleihen, gehört nicht zu den Aufgaben der EZB“ (DSGV 2014a).

6.1.2 Positionen der französischen Unternehmerverbände zur Europa- und Krisenpolitik

Im Vergleich zur Bundesrepublik ist es in Frankreich deutlich schwieriger, die unterschiedlichen Standpunkte und Strategien der verschiedenen Wirtschaftsverbände herauszuarbeiten. Dies liegt generell an einer geringeren Veröffentlichungsdichte der französischen Verbände, aber auch daran, dass diese zu vielen Fragen der Europapolitik und des Krisenmanagements keine detaillierten Positionen ausgearbeitet haben. Hintergrund hierfür sind die unterschiedlichen historischen Entwicklungspfade und institutionellen Arrangements, was das Verhältnis von Staat und Unternehmen angeht. Während in der BRD und teilweise auch schon davor dieses Verhältnis immer einen stark korporatistischen Charakter hatte und damit die Kapitalvertreter als legitime Teile des politischen und gesellschaftlichen Systems betrachtet wurden, die ihre Interessen öffentlich artikulieren und durchzusetzen versuchen, war Frankreich lange Zeit ein stark etatistisches System und ist in vieler Hinsicht bis heute davon geprägt. Darin kam historisch den Unternehmerverbänden eine weniger proaktive und stärker vom Staat abhängige Rolle zu. Dieses System wird bis heute auch durch das dichte Elitennetzwerk in Frankreich

gestützt, in dem die Eliteschulen wie ENA, ENS, *Sciences Po* usw. (*grandes écoles*) eine wichtige Rolle bei der Vernetzung und Reproduktion der Eliten spielen. Sowohl die Manager großer Konzerne als auch viele Politiker sind Teil davon, wodurch ihnen andere Kommunikationswege jenseits des Mittels öffentlicher Stellungnahmen offenstehen. Diese Faktoren erklären teilweise, warum die französischen Wirtschaftsverbände noch keine so ausführlichen Positionen zum Krisenmanagement ausgearbeitet haben. Aufgrund dieser Tatsache ist das Unterkapitel zu den französischen Verbänden zwangsläufig etwas kürzer als das zu den deutschen. Dennoch werden hier die Positionen einer Reihe von Verbänden so weit wie möglich dargestellt, gefolgt von einer allgemeineren Analyse der verschiedenen Fraktionen des französischen Kapitals.

Neben den drei Spitzenverbänden *Mouvement des entreprises de France* (Medef), *Confédération des petites et moyennes entreprises* (CPME) und *Union des entreprises de proximité* (U2P) werden der Verband der Großunternehmen Afep (*Association française des entreprises privées*), der Verband der mittelständischen Betriebe METI (*Mouvement des entreprises de taille intermédiaire*) sowie die Branchenverbände des Bankensektors (FBF, *Fédération bancaire française*) und der Metallindustrie (UIMM, *Union des industries et métiers de la métallurgie*) untersucht. Anders als in Deutschland gibt es in Frankreich keine organisatorische Trennung zwischen Wirtschafts- und Arbeitgeberverbänden, sodass die drei Dachverbände Medef, CPME und U2P jeweils die Funktionen beider Verbandsklassen ausüben. Dies hängt damit zusammen, dass in Frankreich bereits die Herausbildung eines zentralisierten Unternehmerverbands ein eher langwieriger und reaktiver Prozess war, dessen wichtige Stationen sich als Reaktionen auf größere politische Krisensituationen (aus Sicht des Unternehmerlagers) darstellten, wie z.B. die Bildung der Volksfrontregierung 1936. Jedes Mal war dabei die Hauptmotivation die Stärkung eines Unternehmerverbands als politischer Vertretung; in diese Richtung gehen auch die Entwicklungen der letzten Jahre, zumal die Unternehmerverbände immer noch stark den Charakter von Service Providern hatten, indem ein Großteil ihrer Aktivitäten in Dienstleistungen an die eigenen Mitglieder wie Rechtsberatung oder Unterstützung in PR-Fragen besteht. Im Gegensatz zu Deutschland war die korporatistische Tradition in Frankreich fast immer (außer während des Vichy-Regimes und der Kriegswirtschaft des Ersten Weltkriegs, aber auch da als Staatskorporatismus) so schwach, dass sich ein separater Arbeitgeberverband nicht herausbildete (Woll 2005).

Ein weiterer Unterschied zu Deutschland liegt darin, dass der BDI im Wesentlichen die Branchenverbände der Industrie bündelt, mit wenigen Ausnahmen aus dem

Dienstleistungssektor wie Verkehr und Informationswirtschaft, während der Medef ein allgemeiner Wirtschaftsverband ist, in dem auch der Finanzsektor über seine Branchenverbände vertreten ist. Dadurch haben die französischen Verbände einen stärkeren Querschnittscharakter, was insgesamt die (selbst grobe) Zuordnung von Verbänden zu bestimmten Kapitalfraktionen deutlich erschwert.

Auch hier beginnt die Darstellung mit den Verbänden der KMU. Die CPME (früher CGPME) ist der Spitzenverband der KMU in Frankreich. Der Verband äußerte bereits zu Beginn der Krise seine Unterstützung für die Maßnahmen der Austerität: Diese sei in ihren Folgen kurzfristig schmerzhaft, würde aber langfristig die Märkte beleben, dem Privatsektor erlauben zu investieren und den Aufschwung auf eine stärkere Basis zu stellen. Die Reduktion der Defizite müssten sich primär über Kürzung von Staatsausgaben und nicht über höhere Besteuerung der Unternehmen vollziehen (CGPME 2010). In Bezug auf Frankreich selbst fordert sie ebenfalls einen ausgeglichenen Staatshaushalt, spricht sich gegen nachfrageorientierte Konzepte in der Wirtschaftspolitik und für „Strukturreformen“, vor allem in den Apparaten der öffentlichen Verwaltung aus. Gleichzeitig will man jedoch eine Politik vermeiden, die zu einer sinkenden Kaufkraft auf dem nationalen Binnenmarkt führen könnte (Interview mit Alban Maggiar, 22.5.2018).

Die CPME fordert weiterhin eine Harmonisierung der Sozial- und Fiskalpolitik, um Dumping zu vermeiden und ein neues Gleichgewicht in der WWU zu erreichen (CGPME 2014, 3). Sie fordert die Einführung eines Finanzministers der Eurozone, der gleichzeitig Präsident der Eurogruppe sein soll, sowie „entscheidende Investitionen für das Wachstum“, die aus dem Budget der EU bezahlt werden sollen (ebd., 4). Zudem solle es auch auf EU-Ebene eine Regelung für nationale und branchenübergreifende Mindestlöhne geben, die in jedem Staat umgesetzt wird, damit es einen loyalen und gleichgewichtigen Wettbewerb gebe (ebd., 6).

In der griechischen Krise äußerte sich die CPME zugunsten der deutschen Verhandlungsposition: Das deutsche Beharren auf harten Konditionen für Kredite und die französische Präferenz für einen Verbleib Griechenlands in der Eurozone erklärt der Verband damit, dass Deutschland Strukturreformen durchgesetzt habe, die in Frankreich noch ausstehen würden; die Unterstützung der französischen Regierungen für Griechenland sei ein Versuch, sich um eigene Reformen zu drücken und mehr Flexibilität von den EU-Institutionen zu fordern (CGPME 2016a). Damit wird implizit von der französischen Regierung gefordert, gegenüber Griechenland härter auf der Austeritätspolitik zu bestehen. Gleichzeitig spricht sich der Verband selbst

aber auch für einen Verbleib Griechenlands in der Eurozone aus, da er ansonsten eine Ansteckung anderer Länder und eine Ausweitung der Krise befürchtete (Interview mit Alban Maggiar, 22.5.2018). Auch sonst steht die CPME auf dem Standpunkt der Erhaltung der Eurozone in ihrer aktuellen Zusammensetzung und kritisiert auch den *Front National* für eine Forderung nach einem Euro-Austritt Frankreichs (L'Express 16.4.2015). Die europäische Integration wird unterstützt, auch wenn immer wieder kritisiert wird, dass die EU in der Praxis vor allem die Interessen der großen Konzerne berücksichtige (Interview mit Alban Maggiar, 22.5.2018).

Zur EZB-Politik vertritt der Verband keine eindeutige Position. Für viele KMU ist dieser Politikbereich weit entfernt von ihrem alltäglichen Geschäft, für das vor allem der lokale Zugang zu Krediten relevant ist (Interview mit Alban Maggiar, 22.5.2018).

Die U2P ist der Spitzenverband der lokal aktiven Kleinunternehmen des Handwerks und des kleinen Einzelhandels. Sie ist 2016 hervorgegangen aus einer Fusion der UPA (*Union professionnelle artisanale*) mit der UNAPL (*Union nationale des professions libérales*). Für den Zweck dieser Untersuchung wird aber zwischen den Positionen der UPA und der späteren U2P nicht unterschieden. An ihrer Mitgliederzahl gemessen ist die U2P der größte Wirtschaftsverband Frankreichs.

Der Verband betätigt sich angesichts des Geschäftsprofils seiner Mitglieder nicht schwerpunktmäßig europapolitisch, sondern vor allem mit der nationalen Politik. Allgemein vertritt die U2P Betriebe, die primär oder ausschließlich auf den französischen Binnenmarkt orientiert sind. Sie fordert deshalb, dass die öffentliche Politik die Wahrung der Binnennachfrage weiterhin als wichtiges Ziel verfolgt und spricht sich aus demselben Grund für einen Erhalt des Sozialstaats aus (Interview mit Pierre Burban, 13.11.2017). Aus demselben Grund äußert sie sich auch positiv zu Senkungen der Mehrwertsteuer (UPA 2015b). Gleichzeitig spricht sie sich aber auch für eine fiskalpolitische Harmonisierung aus, fordert eine Senkung der öffentlichen Ausgaben in Frankreich und unterstützt die Reformen der europäischen *economic governance* für mehr Haushaltsdisziplin wie den Fiskalpakt und das Europäische Semester. Die europäische Fiskalpolitik wird nur dahingehend kritisiert, dass sie steuerlich die großen Unternehmen begünstige.

Die Zinspolitik der EZB beurteilt der Verband positiv, weil von den niedrigen Zinsen gerade kleine Firmen profitierten, deren externe Finanzierung ausschließlich über Kredite abläuft.

Obwohl die U2P eine kritische Haltung zu vielen Aspekten der EU-Politik vertritt und große Teile ihrer Mitglieder eine negative Einschätzung zur EU haben (s.u.), betont der Verband seine grundsätzliche Unterstützung für die EU und den Euro (Interview mit Pierre Burban, 13.11.2017).

Das METI (bis 2015 ASMEP-ETI) vertritt die mittelgroßen Unternehmen in Frankreich und ist anders als CPME und U2P kein Spitzenverband. Der Verband äußert sich nicht öffentlich zur Krisenpolitik, allerdings geben seine Positionierungen zu anderen Fragen ebenfalls Einblicke in die Interessenlage der von ihm vertretenen Unternehmensklasse. Die im METI vertretenen Unternehmen betonen vor allem ihre Orientierung auf langfristige Kapitalverwertung und Unternehmensaufbau, da es sich in der großen Mehrheit um familiengeführte Unternehmen handelt. Sie stehen damit einem aus ihrer Sicht zu stark *shareholder*-orientierten Kapitalismusmodell mit kurzfristigen Planungshorizonten kritisch gegenüber, ebenso wie einer Liberalisierung der Märkte für Unternehmenskontrolle, weil sie dadurch eine Unterminierung ihrer Kontrollrechte über die Unternehmen befürchten. Man tritt für den Erhalt eines lokal orientierten, kredit- und bankenbasierten Finanzsystems ein, da die vom METI vertretenen Unternehmen praktisch überhaupt keinen Zugang zu den Kapitalmärkten haben (ASMEP-ETI 2013, 8; 48f; 56).

Damit vertritt das METI eine prononcierte Kritik an der Transformation des französischen Kapitalismusmodells in den letzten Jahrzehnten, die in Richtung einer Anpassung an das angloamerikanische Finanzmarktmodell ging.

Gleichzeitig spricht sich der Verband allerdings auch gegen „Strukturreformen“ in Frankreich aus, insbesondere was die Senkung der öffentlichen Haushaltsdefizite (vor allem von der Ausgabenseite her) und damit einhergehend eine Senkung der Steuern angeht (ASMEP-ETI 2014, 8). Er fordert staatliche Investitionshilfen in Forschung und Entwicklung und beim Erwerb von Patenten sowie eine staatliche Begünstigung der mittelgroßen Unternehmen, ähnlich der Sonderbedingungen, die für KMU teilweise bereits in Kraft sind. Die Ausweitung des Normen- und Regelwerks der EU lehnt das METI ähnlich wie andere mittelständische und KMU-Verbände ab, da die Einhaltung dieser immer komplexer werdenden Regeln den kleinen Unternehmen naturgemäß einen relativ höheren Aufwand abverlangt (ebd., 12f). Stattdessen erwartet man sich von der EU die Schaffung eines Europäischen Fonds zur Entwicklung des Mittelstands (FEDEM), das durch Projekte der Ko-Investition eine Modernisierung des produktiven Apparats bewirken soll und somit Kern einer europäischen Industriepolitik werden könne; im

Bereich der *corporate governance* spricht man sich für Regeln aus, die langfristige Investitionen begünstigen, indem sie langfristiges *shareholding* komplett von der Erbschaftssteuer befreien sollen (ebd., 13ff).

Damit vertritt das METI eine Vision in der Tradition des französischen „High-Tech-Colbertismus“, nach der von der EU und dem Nationalstaat durch aktive staatliche Förderung gezielt Unternehmen mit langfristiger Orientierung aufgebaut werden sollen, die von einem auf Unternehmensfinanzierung ausgelegten Banksystem flankiert werden. Dies kann als der Versuch gesehen werden, aus mittelständischer Perspektive einige der Grundelemente des historischen französischen Kapitalismusmodells in die Ära der EU und eines viel stärker finanzmarktorientierten Kapitalismus hinüber zu „retten“.

Der Medef ist der wichtigste der repräsentativen (d.h. in die Tarifverhandlungen und in die Verwaltung der paritätischen Organe einbezogenen) Wirtschaftsverbände, da er anders als die beiden anderen repräsentativen Spitzenverbände U2P und CPME nicht nur Unternehmen einer bestimmten Größe vertritt.

Der Medef repräsentiert fast zwei Drittel der französischen Firmen. 1919 wurde der erste Vorläufer des Medef als CGPF (*Confédération générale du patronat français*) auf Initiative des Industrie- und Handelsministers gegründet und wurde exklusiv vom Staat anerkannt. Diese Abhängigkeit vom Staat machte die CGPF vorerst zu einer schwachen Organisation (Woll 2005, 8). Nach dem Zweiten Weltkrieg gründeten die französischen Unternehmen 1945/1946 den CNPF (*Conseil national du patronat français*), der sich 1998 in Medef umbenannte.

Der Medef spricht sich in Bezug auf die Krisenpolitik für eine supranationale Disziplinierung der öffentlichen Haushalte aus. Gemeinsam mit anderen europäischen Industriedachverbänden unterstützt er das Engagement der EZB und des ESM zur Stützung des Euro. Der ESM solle auf dem Primärmarkt intervenieren, wenn die Krisenländer den entsprechenden Konditionalitäten zustimmen, während die EZB sich im Rahmen ihres Mandats auf Interventionen auf dem Sekundärmarkt für Staatsanleihen beschränken solle (BDA et al. 2012, 1)

Er befürwortet die Verstärkung des Stabilitäts- und Wachstumspakts und die Einführung neuer Mechanismen der makroökonomischen Überwachung. (BDI et al. 2011, 1; Medef et al. 2017). Das Europäische Semester soll durch verbindliche vertragliche Übereinkünfte über Strukturreformen und Marktliberalisierung gestärkt werden. Zudem solle es ein permanentes Exekutivorgan mit eigenem Haushalt geben, zur Durchführung von Reformen für mehr

Wettbewerbsfähigkeit. Auch weitere Instrumente der reformierten europäischen *economic governance* wie das *six pack* und den Fiskalpakt werden gutgeheißen (BDA et al. 2012, 2; BDI/Medef 2014; CEOE/Medef 2017, 2). Die Politik der Haushaltskonsolidierung solle das Wachstum und die Schaffung von Arbeitsplätzen fördern, aber gleichzeitig auch die öffentlichen Defizite und Schuldenstände weiter reduzieren, was auch bedeute, die öffentliche Verwaltung und sozialen Sicherungssystem auf ein „tragbares“ Niveau zu bringen (CEOE/Medef 2017, 3).

Im Gegensatz zu den deutschen Wirtschaftsverbänden sprach der Medef sich 2011 für die Schaffung von Gemeinschaftsanleihen (Eurobonds) als einen richtigen Schritt zur weiteren europäischen Integration aus (Medef 2011). Allerdings wurde diese Idee in den folgenden Jahren im Angesicht des Widerstands, auf den sie stieß, nicht weiter forciert (Interview mit André-Luc Molinier, 16.11.2017). Ferner forderte der Medef einen eigenen Haushalt der Eurozone, der Investitionen unterstützen, aber auch die Ungleichgewichte in der Eurozone ausgleichen könnte und so Schritte in Richtung einer ökonomischen Union schreiten würde (Medef 2016). Zur Erreichung einer fiskalischen und sozialen Konvergenz müsse eine Eurogruppe der Arbeits- und Sozialministerien (neben der bestehenden Eurogruppe der Finanzministerien) eingerichtet werde, die diese Konvergenz herbeiführen könne. Zusätzlich schlägt der Medef vor längerfristig die Haushaltsüberschüsse einiger Länder zur Finanzierung der Haushaltsdefizite der anderen Länder zu verwenden. „Diese komplexe und riskante, aber letztendlich alternativlose Lösung wird durch eine gesteigerte gegenseitige Überwachung und eine verstärkte *governance* ausgeglichen werden, d.h. durch einen Transfer der Haushaltssouveränität“²³ (Medef 2017, 8, Ü. d. A.). Somit fordert der Medef in aller Deutlichkeit, was die deutschen Wirtschaftsverbände immer strikt abgelehnt haben: Eine dauerhafte „Transferunion“, wenn auch unter der Bedingung verstärkter Haushaltsüberwachung. Dahinter steht die Analyse, dass in der bisherigen Konstellation Deutschland über den Euro Zugang zu allen Märkten habe und von der Mobilität der Arbeitskraft profitiere, durch seine Exportstärke auch die Arbeitslosigkeit in einigen Regionen verstärke und geografische Ungleichgewichte fördere, aber keine dieser Kosten selbst tragen müsse. Eine Forderung, um dem entgegenzuwirken, ist die Schaffung eines europäischen

²³ Übersetzung des Autors. Im Original: « Cette solution complexe et risquée, mais à terme indispensable, devra être compensée par une surveillance mutuelle accrue et une gouvernance renforcée, voire un transfert de souveraineté budgétaire. ».

Arbeitslosenfonds mit größeren finanziellen Transfers (Interview mit André-Luc Molinier, 16.11.2017).

Eine fiskalische Harmonisierung hält der Verband für unrealistisch, weshalb eher eine Koordination angestrebt wird: „Harmonisierung, das heißt, dass alle dieselbe Musik spielen und alle gleichzeitig. Und Koordination der Wirtschaftspolitiken und Konvergenz, das würde bedeuten, dass Sie ein Orchester sind und ich spiele dabei die Flöte, du spielst Klavier und jeder hat seine Noten, die nicht dieselben sind, nur dass daraus etwas Harmonisches entsteht, weil das mit der gesamten Partition des Orchesters in Übereinstimmung steht. Und jeder spielt sein eigenes Instrument mit seinen eigenen Noten, aber das Resultat ist harmonisch. Aber Harmonisierung ist etwas anderes. Harmonisierung bedeutet, dass alle dasselbe Instrument spielen, und das geht nicht“²⁴ (Interview mit André-Luc Molinier, 16.11.2017).

Schließlich wird gefordert, die europäische Politik müsse die Bedingungen für starke „europäische Champions“ schaffen, die auf internationaler Ebene konkurrieren können (Medef/Confindustria 2017).

Zur Frage der griechischen Krise hat sich der Medef weitaus weniger ausführlich positioniert als viele der deutschen Verbände. Generelle Linie des Verbandes war der Versuch, die Eurozone in ihrer aktuellen Zusammensetzung zu erhalten, also Austritte zu verhindern. Dafür sei die Anwendung der neu geschaffenen Instrumente wie dem ESM notwendig gewesen. Dementsprechend begrüßte der Verband die Einigung der Gläubiger mit der griechischen Regierung 2015, die dieser Möglichkeit vorerst eine Absage erteilte. Darüber hinaus gibt der Medef an, sich eine weitergehende politische Positionierung zu Griechenland nicht anmaßen zu wollen (Medef 2015; Interview mit André-Luc Molinier, 16.11.2017).

Ähnlich wie im Falle Griechenlands hat sich der Medef auch zur EZB-Politik nicht geäußert und gibt auf Nachfrage an, keine Position dazu zu vertreten (Interview mit André-Luc Molinier,

²⁴ Übersetzung des Autors. Im Original: « Harmonisation, c'est que tout le monde joue la même musique et tout le monde joue au même temps. Et la coordination des politiques économiques et la convergence, ça serait de dire que vous êtes un orchestre, et moi je joue la flute et toi le piano et on a chacun une partition et ce n'est pas la même, sauf que ça fait quelque chose qui est harmonieux parce que ça correspond à la partition globale de l'orchestre. Et chacun joue son propre instrument avec ses propres notes, mais le résultat est harmonieux. Mais c'est différent l'harmonisation. L'harmonisation c'est que tout le monde joue le même instrument, et ça ne va pas » (Interview mit André-Luc Molinier, 16.11.2017)

16.11.2017). In verschiedenen Stellungnahmen wird eine schnelle Umsetzung und Vervollständigung der Bankenunion eingefordert (vgl. z.B. BDI/Medef 2013; CEOE/Medef 2017).

Die Afep stellt unter den hier untersuchten Verbänden einen Sonderfall dar, weil es sich nicht um einen klassischen Unternehmer- und schon gar nicht um einen Arbeitgeberverband handelt, sondern eher um eine Lobbyorganisation. Der Afep gehören keine Verbände, sondern ausschließlich Unternehmen unmittelbar an. Gegründet wurde die Organisation 1982 als Gegenpol zum sozialdemokratischen Reformprojekt Mitterrands. Aktuell (Stand Juni 2019) gehören der Afep 113 Unternehmen an. Die Mitglieder sind überwiegend sehr große, transnational operierende Konzerne. Eine vergleichbare Organisation gibt es in Deutschland nicht, was die Sonderstellung der Großkonzerne im französischen Wirtschaftssystem unterstreicht, die in der Nachkriegszeit durch massive staatliche Intervention und Lenkung entstanden sind und einer riesigen Masse kleiner und kleinster Unternehmen gegenüberstehen.

Als Lobbyorganisation befasst sich die Afep vor allem mit technischen Regulierungen der EU-Ebene aus Bereichen, die außerhalb der hier untersuchten Politikfelder liegen (z.B. Umweltauflagen, technische Normen, Wettbewerbsvorschriften, intellektuelles Eigentum etc.). Zur EU-Politik äußert sich die Organisation oftmals eher allgemein, wenn z.B. Reformen der Arbeits- und Gütermärkte, des Renten-, Ausbildungs- und Sozialsystems gefordert werden (Le Monde 27.8.2013) oder lediglich gesagt wird, beim Management der griechischen Krise sei die Wahrung der Eurozone zentrales Gebot gewesen (Interview mit Jérémie Pélerin, 17.10.2017). Genauer wird die Afep vor allem im Bereich der Haushaltspolitik. Hier wird allgemein eine strengere Haushaltsdisziplin gefordert und in diesem Sinne stimmt die Afep mit den Grundsätzen der Reformen der europäischen *economic governance* überein und fordert eine Stärkung der supranationalen Komponente der Regulierung und Verschärfung der Umsetzung der Regeln. Gerade auch auf Frankreich solle mehr Druck in Richtung struktureller angebotsorientierter Reformen und geringerer Staatsausgaben ausgeübt werden. Darüber hinaus fordert die Afep einen gemeinsamen EU-Haushalt im Umfang von ca. 1% des BIP der EU und die Einführung von Eurobonds. Voraussetzung für Letztere sei allerdings eine Koordination der Wirtschaftspolitik, um Fehlanreize zu vermeiden (Afep undatiert).

Zur Krise in Griechenland gibt die Organisation an, ähnlich wie der Medef keine explizite Position zu haben, die über die allgemeine Forderung nach einer effektiven Stabilisierung der Eurozone hinausginge (Interview mit Jérémie Pélerin, 17.10.2017). Allerdings habe es unter

den französischen Konzernen auch anders als in Deutschland nie relevante Stimmen gegeben, die einen Grexit für akzeptabel hielten (Interview mit Olivier Chemla, 14.11.2017).

Ähnlich verhält es sich wiederum mit der EZB-Politik. Auch hierzu hat die Afep nie eine Positionierung herausgegeben. Aber auch sonst habe es in Frankreich in der Geschäftswelt oder den Medien nie eine kritische Diskussion über eventuelle negative mikroökonomische Folgen der Geldpolitik gegeben (ebd.).

Die UIMM ist der wichtigste Branchenverband Frankreichs. Sie umfasst keineswegs, wie ihr Name vermuten lassen könnte, nur Unternehmen der Metallverarbeitung, sondern auch der Automobilindustrie, Aeronautik, der Kernkraft, des Schiffbaus, der Elektronik, der Eisenbahn usw. (Delacroix 2009, 60).

Sie ist wie viele Branchenverbände nicht nur im Medef, sondern auch in der CPME Mitglied und übt in beiden Dachverbänden einen wichtigen Einfluss aus. Dieser Einfluss hat allerdings in den letzten Jahrzehnten abgenommen. War die Stellung der UIMM im Medef bzw. dem CNPF über Jahrzehnte hinweg hegemonial und durch ihren hohen Anteil an der Finanzierung des Dachverbandes materiell abgesichert gewesen, kam 2005 mit Laurence Parisot erstmalig eine Kandidatin an die Spitze des Medef, die nicht den Präferenzen der Metallindustrie entsprach und sich gegen den von der UIMM unterstützten Kandidaten durchsetzen konnte. 2007 wurde die Landschaft der Wirtschaftsverbände dann durch einen Korruptionsskandal um den UIMM-Vorsitzenden Denis Gautier-Sauvagnac erschüttert, der in zweistelliger Millionenhöhe Geld aus den Kassen des Verbandes veruntreut hatte (ebd., 11). Daraufhin kam es zu einem monatelangen Schlagabtausch mit Parisot, die nun forderte, dass sämtliche UIMM-Mitglieder im Medef von ihren Funktionen zurücktreten müssten. Im April 2008 endete der Machtkampf mit dem Rücktritt Gautier-Sauvagnacs (ebd., 282f). Diese Verschiebung des Schwerpunkts im herrschenden Block, weg von den etablierten alten Industrieverbänden der Metall- und Elektroindustrie, des Maschinenbaus und der Bauwirtschaft (FFB), hin zu den Verbänden der Dienstleistungs- und vor allem Finanzwirtschaft (FBF, FFA) reflektiert die strukturelle Transformation des französischen Kapitalismus in den 1980er und 1990er Jahren, d.h. die Tendenzen zur Deindustrialisierung und zum Übergang zu einer stärker finanzialisierten Akkumulation.

Die UIMM vertritt ein wirtschaftsliberales Leitbild, wonach der Staat sich in „natürlicher Weise“ auf Schutz der Bürger, Justiz und Verteidigung konzentrieren sollte (UIMM 2015a). Europapolitisch vertritt der Verband einen Ansatz mit deutlich supranationaler Färbung: Man

brauche gemeinsame europäische Strategien, besonders in der Haushaltspolitik: „Man kann es nie genug sagen, dass Europa umso besser funktionieren wird, wie die Staaten bereit sein werden, ihre Souveränität und Machtbefugnisse abzugeben und somit einer solideren und legitimeren institutionellen Grundlage zur Entstehung verhelfen“²⁵ (UIMM 2016a). Die Währungsunion bedürfe einer Wirtschaftsregierung (*gouvernement économique*), die eine finanzielle kollektive Disziplin durchsetzen und die Wettbewerbsbedingungen der verschiedenen Länder konvergieren lassen kann (UIMM 2015b). Europa brauche eine Institution, die eine kollektive Wirtschaftsstrategie erarbeitet. Auch hier taucht in diesem Zusammenhang die Forderung nach einem Finanzministerium der Eurozone auf, das in der Lage wäre, die Umsetzung einer solchen Strategie sowie der fiskalischen und sozialpolitischen Harmonisierung zu überwachen (UIMM 2016c).

Auf geldpolitischem Gebiet unterstützt die UIMM die Strategie der EZB. Dieses sei richtig und notwendig, um das Wachstum in der Eurozone wiederzubeleben und um der Inflation zu erlauben, sich von ihrem in der Krise minimalen Niveau wieder auf einen normalen Stand zu entwickeln (UIMM 2016b).

Die FBF ist der einzige Verband von Finanzmarktakteuren aus Frankreich, der hier untersucht wird. Eine Lösung der Krise sieht der Verband in einer Wiederherstellung des Vertrauens der ökonomischen Akteure, indem die Glaubwürdigkeit der Fähigkeit der Staaten, ihre Schulden und Haushaltsdefizite zu reduzieren, gestärkt wird. Dazu müsse die *governance* der Eurozone verbessert und Finanzierungsinstrumente eingeführt werden, mit denen die Gefahr einer Ansteckung glaubhaft ausgeschlossen werden kann (FBF 2011a). In diesem Sinne wurden die Maßnahmen zur Reform der europäischen *economic governance* begrüßt (FBF 2011b; FBF 2012).

Die Maßnahmen zum *bailout* Griechenlands, einschließlich des Ankaufs griechischer Staatsanleihen auf dem Sekundärmarkt wurden von der FBF unterstützt (FBF 2011c).

Zur Politik der EZB äußert sich der Verband selten und wenn, dann positiv (FBF 2016). Die Bankenunion wird generell begrüßt, sowohl was die einheitliche Bankenaufsicht, als auch was

²⁵ Übersetzung des Autors. Im Original: « On ne dira jamais assez que l'Europe fonctionnera d'autant mieux que les États consentiront un partage de la souveraineté et des pouvoirs, donnant ainsi naissance à une base institutionnelle plus solide et plus légitime ».

die zentrale Sammlung von Finanzmitteln zur direkten Rekapitalisierung von Banken angeht (FBF 2012; FBF 2014).

	Kapitalfraktion	Art d. Unternehmen	Organisatorische Bastionen	Akkumulationsstrategie	EZB-Politik	Europäische economic governance	Griechenland
Deutschland	Produktivkapitalistisch/ exportorientierte Fraktion	Industriekonzerne, vor allem der Exportindustrie	BDI, BDA, DIHK, Branchenverbände der Exportindustrie	Exportorientiert	Akzeptanz der EZB-Politik in der Krise	Für restriktivere EU-Regeln zur Haushaltspolitik	Grundsätzlich gegen „Grexit“, aber bereit, ihn in Kauf zu nehmen
	Zinstragendes und fiktives Kapital	Banken, Versicherungen, institutionelle Investoren etc.	BdB, DSGV	Finanzmarkt-orientiert	Oppositionshaltung; für restriktive Geldpolitik	Für restriktivere EU-Regeln zur Haushaltspolitik	Grundsätzlich gegen „Grexit“, aber bereit, ihn in Kauf zu nehmen
	Kleines und mittleres produktives Kapital	Handwerk, mittelständische Industriebetriebe	BVMW, FU, ZDH	Teils exportorientiert, teils binnenorientiert	Starke Opposition	Restriktivere Haushaltspolitik auf nationaler Ebene, ohne EU-Regelung	Für „Grexit“; für härteres Beharren auf Austeritätsforderungen gegenüber GR
Frankreich	„liberal-colbertistischer“ Pol	Technologieintensive Industrie mit enger Verbindung zum Staat	UIMM, METI; teilweise Medef, CPME	Exportorientiert	Befürwortung der EZB-Politik	Für restriktivere EU-Regeln zur Haushaltspolitik	Tendenziell für <i>bailout</i> , gegen „Grexit“
	„liberal-orthodoxer“ Pol	Weniger technologieintensive Industrie, Handel, Finanzmarkt	FBF; teilweise Medef	Mischung aus verschiedenen Strategien	Keine Position/neutral	Für restriktivere EU-Regeln zur Haushaltspolitik	Für <i>bailout</i> , gegen „Grexit“
	Kleines und mittleres produktives Kapital	Handwerk, kleiner Einzelhandel, wenige mittelständische Industriebetriebe	U2P, CPME	Eher binnenorientiert	Befürwortung der EZB-Politik	Für restriktivere EU-Regeln zur Haushaltspolitik	Für <i>bailout</i> , gegen „Grexit“

Tabelle 6: Kapitalfraktionen in Deutschland und Frankreich und ihre Strategien in der europäischen Krisenpolitik.

6.1.3 Positionen der europäischen Wirtschaftsverbände

Für die Interessenvertretung der Unternehmen haben Aktivitäten auf EU-Ebene seit den 1980er Jahren eine zunehmend wichtige Rolle gespielt. Die Anzahl der europaweit agierenden Arbeitgeber- und Wirtschaftsverbände, ihre Ressourcenausstattung und das Spektrum ihrer Aktivitäten sind seitdem stark gewachsen. Aber auch nationale Wirtschaftsverbände, sowohl branchenübergreifende wie BDI und Medef als auch einflussreiche sektorale Verbände sind in Brüssel aktiver geworden. Umgekehrt spielen auch im Lobbysystem der EU die Wirtschaftsverbände eine dominierende Rolle. Bereits zu Beginn der 2000er Jahre wurde geschätzt, dass etwa acht von zehn EU-Verbänden die Interessen von Arbeitgebern und Unternehmen vertreten (Eising 2004; Platzer 2017). „Die in der Literatur vielfach vertretene These einer Dominanz von Kapitalinteressen in den (wirtschafts-)politischen Entscheidungsprozessen der Europäischen Union dürfte zutreffen“, schreibt Platzer (Platzer 2017, 608). Das zahlenmäßige Wachstum, die funktionale Ausdifferenzierung und Kompetenzerweiterungen der europäischen Unternehmerverbände folgten der Vollendung des EU-Binnenmarktes und sind somit Ausdruck der fortschreitenden Marktintegration, zunehmenden Kompetenzen der EU und veränderten institutionellen Entscheidungsverfahren (ebd., 599).

Eine Untersuchung der Positionen deutscher und französischer Unternehmen zur Krisenpolitik wäre daher unvollständig, wenn die europäischen Verbände dabei komplett ausgeblendet bleiben würden.

Der *European Roundtable of Industrialists* (ERT) ist eine sehr einflussreiche Lobbyorganisation der EU und hat im Verlauf der europäischen Integration eine entscheidende Rolle gespielt (van Apeldoorn 2002). Er entstand in den 1980er Jahren im Rahmen der Rekonfigurierung der europäischen Integration durch das Binnenmarktprojekt, das er wiederum entscheidend prägte und vorantrieb. Die 1980er Jahre waren allgemein eine Phase der Erneuerung von Strukturen der Repräsentation der Unternehmerschaft und der Entstehung transnationaler Netzwerke der Geschäftswelt, bei denen die Zugehörigkeit nicht über Unternehmerverbände sondern als Einzelperson oder Unternehmen funktioniert (Badel 2011). Die Entstehung solcher Netzwerke und trans- und internationaler Interessenvertretungsstrukturen ist einer der Faktoren, auf den sich Autoren berufen, die die Entstehung einer transnationalen Kapitalistenklasse konstatieren. Diese These wurde in Kapitel 3.3 behandelt und verworfen.

Der *European Financial Services Roundtable* (EFR) ist zwar der zum ERT analoge Zusammenschluss der Finanzkonzerne, aber von seinem Einfluss her mit dem ERT bei weitem nicht gleichzusetzen. Der ERT befasst sich allerdings überwiegend mit langfristigen strategischen Projekten und Diskursen, die die europäische Integration betreffen und arbeitet selten Positionen zu konkreten Einzelfragen wie z.B. den Entscheidungen des Krisenmanagements aus. Diese Aufgabe überlässt er in der Regel dem europäischen Dachverband BusinessEurope. Der EFR hingegen vertritt überwiegend die Interessen der Finanzwirtschaft in Bezug auf Fragen der Finanzmarktregulierung und -reformen. Vereinzelt äußern die beiden Foren sich dennoch auch zu Fragen des Krisenmanagements, so befürworten etwa sowohl ERT als auch EFR die Bankenunion (EFR 2012, 21; ERT 2014).

BusinessEurope ist der Zusammenschluss der nationalen Dachverbände der Industrie. Daher nehmen sowohl der BDI und die BDA als auch der Medef auch über BusinessEurope Einfluss auf die EU-Politik. BusinessEurope spricht sich für Mechanismen aus, die die Nationalstaaten stärker auf ausgeglichene Haushalte verpflichtet, indem die nationalen Haushaltspläne und Schulden zunehmend auf EU-Ebene beschlossen werden, bis hin zu verbindlichen Veränderungen von der Haushaltspläne, falls diese die fiskalpolitischen Vorgaben verletzen. Die neuen Institutionen der europäischen *economic governance* unterstützt der Verband, Eurobonds lehnt er als Maßnahme des Krisenmanagements ab. Lediglich als langfristiges Ziel und unter der Voraussetzung, dass die Euro-Mitglieder wirtschaftspolitisch konvergieren, in ihren öffentlichen Finanzen streng die Maastricht-Kriterien einhalten und auch haushaltspolitische Kompetenzen an die EU-Ebene abgeben. Den ESM will man stärken und perspektivisch weiterentwickeln zu einem politisch unabhängigen Europäischen Währungsfonds, der gegen politische Konditionen Finanzmittel an Staaten und evtl. auch Banken verleihen kann. Der ESM und der Euro-Plus-Pakt sollten zudem in das EU-Recht übertragen werden. Es solle ein europäisches Schatzamt geben, allerdings ohne Recht zur Erhebung von Steuern und ohne die Kompetenz, zusätzliche Ausgaben zu tätigen. Damit ist der Kern dessen, was im französischen Diskurs als *gouvernement économique* gefordert wird, nicht in dem Konzept enthalten. Auf der anderen Seite wird auch die flexiblere Anwendung des Stabilitäts- und Wachstumspakts durch die Europäische Kommission während der Krise begrüßt, weil dadurch kurzfristig das Wachstum gefördert worden sei (BusinessEurope 2012a; 2012b; 2015a; 2015b).

Die Krisenpolitik der EZB kommentiert BusinessEurope grundsätzlich zustimmend. Da die Inflation innerhalb der Eurozone sich unterhalb der Zielgröße befand, sei die expansive

Geldpolitik der EZB nachvollziehbar (BusinessEurope 2015b). Diese Position wird auch von der *European Banking Federation* (EBF) geteilt, die die lockere Geldpolitik für gerechtfertigt hält, um deflationäre Risiken zu vermeiden (EBF 2017). BusinessEurope bekräftigt zudem, es sei Aufgabe der EZB, die monetäre und finanzielle Stabilität in der Eurozone zu wahren, dafür auch als *lender of last resort* für den Bankensektor zu fungieren und für begrenzte Zeit auch auf den Märkten für Staatsanleihen zu intervenieren, sofern dies notwendig sei (BusinessEurope 2012a, 7).

Die beschlossene Bankenunion wird von BusinessEurope im vollen Umfang unterstützt, einschließlich des europäischen Einlagensicherungssystems (BusinessEurope 2017).

In Bezug auf Griechenland unterstützt der Verband die Herangehensweise der Gläubiger und EU-Institutionen gegenüber den griechischen Regierungen. Im Verlauf des Konfliktes 2015 sprach er sich für die Vergabe weiterer Kredite an Griechenland gegen die Erfüllung von Konditionalitäten aus, um den Verbleib des Landes in der Eurozone zu sichern. Über ein mögliches Scheitern der Verhandlungen der Regierung Tsipras mit den Gläubiger-Institutionen äußerte BusinessEurope sich besorgt und begrüßte schließlich die Einigung über das dritte Memorandum (BusinessEurope 2015c, 2015d, 2015e, 2015f).

Die nationalen Verbände der kleinen und mittleren Unternehmen sind auf EU-Ebene in der SMEUnited zusammengeschlossen, die bis 2018 *Union Européenne de l'Artisanat et des Petites et Moyennes Entreprises* (UEAPME) hieß. Die SMEUnited unterstützt die von der EU geforderten angebotsseitigen Strukturreformen, kritisiert aber gleichzeitig, dass die Nachfrage der privaten Haushalte, Unternehmen und auch der Staaten durch die Ausgabenkürzungen zu schwach sei und das Wachstum hemme. Zwar lehnt der Verband schuldenfinanziertes Wachstum ab, für das es keinen finanziellen Spielraum gebe, aber Ausgabenkürzungen solle es schwerpunktmäßig bei den Konsumausgaben geben und nicht bei den Investitionen.

Der Fiskalpakt wird begrüßt, da er zur Stabilisierung der Finanzmärkte und damit zur gesicherten Finanzierung der Realwirtschaft beitrage. Die Politik der EZB wird etwas skeptisch kommentiert: Bei all ihren Maßnahmen müsse die Zentralbank nun darauf achten, keine Inflation entstehen zu lassen (UEAPME 2012). Die SMEUnited fordert zu einer Vervollständigung der Bankenunion auf, allerdings müsse diese mit einer Reduktion der Risiken im Bankensystem einhergehen (UEAPME 2018).

In BusinessEurope als der Interessenvertretung des europäischen Industriekapitals haben sich tendenziell die Positionen der deutschen Mitgliedsverbände BDI und BDA stärker durchgesetzt als die des Medef. Dies zeigt sich vor allem in der europäischen Haushaltspolitik, wo die Differenzen zwischen den beiden nationalen Dachverbänden am deutlichsten zutage traten. Haushaltspolitisch liegt der Fokus auf der Stärkung und Verrechtlichung der Vorgaben für eine dauerhafte restriktive Orientierung der nationalen Politiken. Sowohl die französische Präferenz für Eurobonds als Mittel des Krisenmanagements als auch für eine europäische Wirtschaftsregierung mit eigenem Haushalt und europäischen Transfers werden explizit abgelehnt. In den Verhandlungen mit Griechenland 2015 zog BusinessEurope zwar anders als der BDI zu keinem Zeitpunkt einen Euro-Austritt öffentlich in Erwägung. Allerdings wäre eine solche Positionierung auch unwahrscheinlich gewesen, weil es ein direkter Affront gegen den griechischen Mitgliedsverband SEV gewesen wäre, der sich immer für einen Verbleib Griechenlands im Euro ausgesprochen hat. Zudem hat auch der BDI den „Grexit“ nie als wünschenswertes Szenario propagiert. Somit kann die Position in dieser Frage nicht unbedingt als Durchsetzung der französischen Position verstanden werden.

Etwa weniger eindeutig ist es in der europäischen Finanzwirtschaft, da es nur wenige verfügbare Stellungnahmen zu den hier untersuchten Feldern der Krisenpolitik gibt. In der Bewertung der Krisenpolitik der EZB deckt sich die EBF eher mit den Positionen der französischen Banken als mit denen der deutschen, wie sie in den Stellungnahmen des BdB zum Ausdruck kommen. Allerdings ist diese Position der deutschen Finanzindustrie und des deutschen Mittelstands europaweit auch klar in der Minderheit und wird auch von der Mehrheit der Regierungen nicht geteilt. Auch in der Frage der Bankenunion finden sich die Bedenken, die der deutsche Bankenverband oder auch der BDI insbesondere gegen die Vergemeinschaftung der Einlagensicherung erhoben haben, nicht in den Positionen von BusinessEurope wieder.

Die Differenzen zwischen mittelständischen Verbänden und denen, die speziell die Großunternehmen oder die Gesamtwirtschaft vertreten, sind auch auf EU-Ebene sichtbar. Im Gegensatz zu BusinessEurope befürchtet die SMEUnited auch mögliche negative Folgen der Austeritätspolitik für das Wirtschaftswachstum. Dieser Gedanke spielt unter den französischen KMU eine viel größere Rolle als unter den deutschen, da letztere, besonders die größeren mittelständischen Unternehmen, selbst relativ stark exportorientiert sind oder von der Stärke der deutschen Exportindustrie profitieren. Hiermit befinden sich die deutschen KMU aber europaweit

eher in einer Ausnahmesituation, weshalb es nicht überraschend ist, dass im europäischen Dachverband der KMU andere Interessen und Erwägungen stärker ins Gewicht fallen.

6.2 Lobbyismus und Mittel der Politik-Beeinflussung durch die Unternehmen

Die Darstellung der Präferenzen der Wirtschaftsverbände in Deutschland und Frankreich, wie sie in Kapitel 6.1 vorgenommen wurde, liefert für sich genommen noch keine hinreichenden Erkenntnisse darüber, ob und wie weit es diesen Kräften gelingt, ihre Interessen auch im politischen Prozess durchzusetzen. Diesen Prozess im Einzelnen genau nachvollziehbar zu machen, ist in Bezug auf die hier behandelten Politikfelder jedoch nur teilweise möglich. Das liegt in der Natur der Sache. Denn anders als beispielsweise bei Gesetzesinitiativen zu Fragen des Verbraucher- und Umweltschutzes, die von der EU-Kommission gestartet und dann dem EU-Parlament und dem Europäischen Rat vorgelegt werden, wurden viele der Maßnahmen, um die es hier geht, auf anderem Wege beschlossen.

Die Aushandlung des *bailout* mit Griechenland, z.B. im Zuge der Auseinandersetzungen 2015, war vor allem ein intergouvernementaler Prozess, der für Lobbyisten wahrscheinlich eher wenig unmittelbare Zugangspunkte bot. Die Vertreter des Kapitals, vor allem des deutschen Kapitals, meldeten sich dennoch zu den wesentlichen Stationen dieser Verhandlungen zu Wort, um ihre Präferenzen zu artikulieren. Es ist möglich, dass im Umfeld der nationalen Regierungen, die führend an den Verhandlungen beteiligt waren, auch inoffizielle Gespräche mit Unternehmerverbänden und anderen Lobbyisten zum Inhalt der Verhandlungen stattgefunden haben. Dies bewegt sich jedoch auf der Ebene der Spekulation, mit Ausnahme der Frage der Umschuldung, die 2011 diskutiert wurde und bei der größere Lobbying-Anstrengungen stattfanden.

Auch das Krisenmanagement der EZB war keinen Aushandlungen mit Interessengruppen geöffnet, was gemäß dem EZB-Statut auch nicht möglich ist. Die EZB steht allerdings trotz ihrer statutengemäßen „Unabhängigkeit“ in Wirklichkeit im regen Austausch mit Vertretern der Konzerne, vor allem des Finanzsektors. Zudem kommentierten die Wirtschaftsverbände auch hier das Geschehen, ohne es jedoch unmittelbar im Sinne einer Mitentscheidung oder direkten Einflussnahme bestimmen zu können.

Von den drei hier untersuchten Politikbereichen scheinen am ehesten die Reformen der europäischen *economic governance* das Terrain gewesen zu sein, auf dem eine direkte Beeinflussung der weitreichenden Entscheidungen durch Lobbying unternommen wurde.

Eine kurze Darstellung der Mittel und Wege, mit denen das deutsche und französische Kapital im Allgemeinen seine Präferenzen in den Politikzyklus einbringt, ist an dieser Stelle sinnvoll. Dadurch wird erst sichtbar, wie die Kommunikation zwischen den Vertretern von Unternehmerinteressen und politischen Entscheidungsträgern funktioniert und somit über das direkte kleinteilige Lobbying zu den vielen Detailfragen hinaus die breitere politische Agenda bestimmen kann. Deshalb werden im Folgenden die Interessenvermittlungs- und Lobbyingsysteme Deutschlands, Frankreichs und der EU kurz behandelt, sofern sie für die politische Einflussnahme der Konzerne relevant sind.

In Deutschland betreibt die Wirtschaftslobby ihre Arbeit sowohl gegenüber dem Bundestag, weil dort die Gesetze diskutiert und verabschiedet werden, als auch gegenüber der Regierung und den Ministerialbürokratien. Weil die meisten Gesetzesvorschläge aber schon von der Regierung bzw. der entsprechenden verantwortlichen Abteilung eines Ministeriums ausgearbeitet werden, findet ein Teil der Lobbyingaktivitäten bereits dadurch statt, dass die Bundesregierung bearbeitet wird, um ihre Unterstützung für oder gegen einen bestimmten Vorschlag sicherzustellen (Meier 2017, 161). In der Gemeinsamen Geschäftsordnung der Ministerien (GGO) § 47 wird festgelegt, dass die Verbände schon frühzeitig in den Prozess der Gesetzgebung einbezogen werden müssen und nach § 44 die Expertenbeiräte der Ministerien, die meistens Vertreter der Wirtschaftsverbände einschließen, von den Folgen eines Gesetzes unterrichtet werden sollen. Über diese formalisierten Einflusskanäle besteht ein regelmäßiger Austausch zwischen Verbänden und Ministerien mit weitreichenden Möglichkeiten der Wirtschaftsverbände zur Beeinflussung der Ergebnisse (Schroeder/Schreier 2017, 374f). Auch im Bundestag gibt es verschiedene Formen der Interessenvermittlung: Neben der messbaren direkten Interaktion mit Abgeordneten erhöhen die Wirtschaftsverbände auch durch Mitarbeit in Bundestagsausschüssen und vielen anderen Veranstaltungen und Foren ihren inhaltlichen Einfluss. (ebd., 379).

Die Interessenrepräsentation hat sich in Deutschland in den letzten Jahrzehnten dabei in vieler Hinsicht gewandelt. Das traditionelle deutsche System der Interessenrepräsentation, das im Wesentlichen schon seit der Gründung des Deutschen Kaiserreichs bestand und 1945 auch für die spätere Bundesrepublik bestätigt wurde, basierte auf der Vertretung von Kapitalinteressen durch große Branchen- und Dachverbände. In den vergangenen Jahrzehnten hat sich das

Gewicht der großen Verbände relativiert, auch wenn sie weiterhin zentrale Akteure bleiben. Gründe dafür sind einerseits der Mitgliederschwund bei den Unternehmerverbänden, eine Verlagerung vieler Themen auf die EU-Ebene, ein zunehmender Detailgrad der Gegenstände des Lobbyismus und schließlich vor allem auch ein wachsendes Angebot an alternativen Formen der Interessenrepräsentation. Viele große Konzerne unterhalten eigene Abteilungen für öffentliche Beziehungen, lagern viele Lobbying-Aktivitäten aber auch an spezialisierte Dienstleister wie Anwaltskanzleien, PR-Agenturen oder Think Tanks aus (Meier 2017, 161; Schroeder/Schreiter 2017, 370). Auch der Umzug der Hauptstadt von Bonn nach Berlin hat hier eine Rolle gespielt, da für viele Unternehmen dadurch größere Distanzen entstanden, die die Einrichtung neuer Büros und Restrukturierung der Netzwerke erforderlich machten. Damit ist insgesamt die Lobbying-Community expandiert (Meier 2017, 162).

Das deutsche System der Interessenrepräsentation wurde lange Zeit von der Verbändeforschung aufgrund der Stärke der organisierten Interessen von Arbeit und Kapital und ihrer Einbindung (vor allem der Kapitalseite) in die politische Entscheidungsfindung als neokorporatistisch klassifiziert. Aufgrund des tendenziellen Rückgangs des Einflusses der Verbände sprechen einige Autoren jedoch von einer Entwicklung hin zu einem pluralistischeren Verbändesystem (Schroeder/Schreiter 2017, 371). Dies ist für die expandierenden Aktivitäten der deutschen Wirtschaftsverbände auf EU-Ebene bedeutsam. Durch die nach wie vor unbestreitbar korporatistische Prägung der deutschen Wirtschaftsverbände weisen diese „weniger Defizite dabei auf, sich im EU-Mehrebenensystem zu bewegen, als etatistische Verbände beispielsweise französischer Prägung“ (ebd., 386). Über eigene Büros in Brüssel (2016 beschäftigten BDI und BDA dort zusammen 19 Personen, der DIHK weitere 13), aber auch über den europäischen Dachverband BusinessEurope und die europäischen Branchenverbände agieren die deutschen Unternehmerverbände immer mehr auch auf EU-Ebene (ebd.).

Neben dem oft sehr themenspezifischen Lobbying streben die Wirtschaftsverbände auch danach, ihre Sichtweise auf grundlegende gesellschaftliche und ökonomische Themen im Diskurs zu platzieren. Solche externe Kommunikation betreiben in Deutschland vor allem die Dachverbände, während die Branchenverbände sich stärker nach innen richten und an den Anforderungen ihrer Mitglieder ausrichten (Preusse 2017).

Auch in Frankreich hat das Lobbying einen ähnlichen Wandel durchlaufen. Auch hier ist die Rolle der Verbände beim Lobbying tendenziell gesunken, weil vor allem die großen Konzerne auf andere Methoden der Repräsentation ihrer Interessen zurückgreifen. Sie stützen sich eher

auf eine Vielzahl von Think Tanks, Instituten und Stiftungen (wie z.B. Institut Montaigne, Fondapol, Terra Nova, Fondation Jean-Jaurès etc.) zur Verbreitung ihrer Weltsicht (Sallé/Marchi 2017, 148). Auch in Frankreich verteilt sich die Repräsentation von Wirtschaftsinteressen hauptsächlich auf drei Gruppen, nämlich die Konzerne selbst, die Wirtschaftsverbände und Beratungsfirmen (ebd., 150). Bei einer Studie bei den 120 größten französischen Firmen und in Frankreich tätigen Tochterunternehmen haben 28 Firmen einen Fragebogen beantwortet, die nach verschiedenen Kriterien als repräsentativ gelten können. Von diesen haben 93% ein eigenes Team für das Lobbying. 92% betreiben Lobbying über die sektoralen Verbände auf nationalem und EU-Niveau und 43% über branchenübergreifende Verbände (z.B. Medef). Nur 29% gaben an, ihr Lobbying nicht in Lobbying-Kanzleien, Anwaltskanzleien oder Kommunikation-agenturen zu externalisieren. Die Internalisierung (durch Schaffung eigener Verantwortungspersonen oder Abteilungen der Konzerne) sowie Externalisierung (durch Auslagerung an auswärtige Dienstleister) des Lobbyings sind beides Tendenzen, die in einer Relativierung der Rolle der Verbände resultieren. Der geografische Schwerpunkt der Lobbying-Aktivitäten des französischen Kapitals ist weiterhin Frankreich bzw. Paris, wobei die Hälfte der befragten Konzerne zusätzlich auch ein Büro in Brüssel unterhält (Rival 2012). Allein in Paris existieren außerdem schätzungsweise 50 Beratungsfirmen, die teilweise französische Firmen sind, teilweise aber auch Töchter großer ausländischer Agenturen und neben zahlreichen Beratungsangeboten bezüglich des Managements, juristischer Fragen usw. auch die Repräsentation gegenüber staatlichen Institutionen anbieten (Sallé/Marchi 2017, 151).

Stärker als in anderen Ländern sehen viele Menschen in Frankreich im Lobbyismus eine negative Erscheinung. Dies liegt daran, dass in Frankreich, wie oben ausgeführt, dem Zentralstaat seit der Zeit des Absolutismus eine entscheidende Rolle zukommt und besonders auch seit der Französischen Revolution das republikanische Ideal eines starken souveränen Staates, der das Gemeinwohl verfolgt und sich nicht von Partikularinteressen in Beschlag nehmen lässt, im politischen Diskurs des Landes tief verwurzelt ist (ebd., 143f).

Wie bereits dargestellt wurde, ist in Frankreich das Kapital historisch direkter mit dem Staat verbunden gewesen als dies in anderen Ländern der Fall war. Das hing vor allem mit der Entwicklungsstrategie des *dirigisme* und „High-Tech-Colbertismus“ zusammen, die von den französischen Regierungen der Nachkriegszeit verfolgt wurde. Ausdruck und Ergebnis davon ist aber auch ein sehr enger Zusammenhang zwischen den politischen und ökonomischen Eliten Frankreichs. Anfang der 1980er Jahre hatten staatliche Funktionäre die meisten großen

Unternehmen Frankreichs kontrolliert und auch nach den umfassenden Privatisierungen ab 1986 und in den 1990er Jahren blieb das starke Gewicht von ehemaligen Staatsmanagern in den Führungsetagen der Konzerne erhalten oder erhöhte sich noch (Dudouet/Grémont 2010, 47ff). Gleichzeitig hat sich die französische Bourgeoisie seit der Nachkriegszeit in zunehmendem Maße über eine Handvoll staatlicher Eliteschulen, von denen die ENA (*école nationale d'administration*) die wichtigste ist, reproduziert. Diese spielen neben der Vermittlung erforderlicher Kenntnisse zur Wahrnehmung von Führungsaufgaben in Staat und Wirtschaft vor allem auch die Rolle, einen exklusiven Kreis von Absolventen zu schaffen, von dem die restliche Bevölkerung ausgeschlossen ist (Hartmann 2007, 40ff). Beide Faktoren tragen dazu bei, dass die französische Elite bis heute durch sehr enge Beziehungen und häufige Drehtüreffekte zwischen politischen und wirtschaftlichen Führungspositionen gekennzeichnet ist und die relative Autonomie zwischen Kapital und Staat somit vermutlich geringer ausgeprägt ist als in manchen anderen Ländern.

Bis heute kann Frankreich daher als vergleichsweise stärker etatistisch geprägtes System der Interessenrepräsentation gelten (Eising 2004, 217). Dies erklärt zumindest teilweise das geringere Volumen der öffentlichen Kommunikation des französischen Kapitals: Auf der einen Seite ergeben sich aus der unterschiedlichen politischen Kultur der beiden Länder auch Unterschiede in den konkreten Formen der Interessenvermittlung. So ist in Frankreich eine aggressive Haltung partikularer Interessenorganisationen beim Lobbying weniger akzeptiert als es z.B. in den angelsächsischen Ländern der Fall ist (Interview mit Olivier Chemla, 14.11.2017). Auf der anderen Seite ist eine Kommunikation dieser Art aber wahrscheinlich auch weniger notwendig, weil das französische Elitennetzwerk allein zahlenmäßig sehr überschaubar ist und stark durch einen gemeinsamen Hintergrund in denselben Elite-Bildungseinrichtungen geprägt ist, sodass die Kommunikationswege auf dieser Ebene sehr kurz sind. Hinzu kommt schließlich, dass durch die Internalisierung und Externalisierung des Lobbying viele Bedürfnisse der Unternehmen auch ohne Rückgriff auf die Verbände befriedigt werden können und sich deren Rolle als Sprachrohr auch deshalb relativiert. Im Ergebnis sind die Positionen der Unternehmerverbände zu den Fragen der Krisenpolitik weniger detailliert aus ihren öffentlichen Verlautbarungen nachzuvollziehen und manche Konflikte sind möglicherweise zum Teil gar nicht sichtbar, da sie hinter den Kulissen ausgetragen werden.

Sowohl die Konzerne als auch die Wirtschaftsverbände aus Deutschland und Frankreich sind in zunehmender Intensität auch auf der EU-Ebene mit Lobbying-Aktivitäten vertreten (Eising

2004). Das liegt nicht nur daran, dass die EU als Ort, an dem weitreichende politische Entscheidungen getroffen werden und ein Großteil der nationalen Gesetze ihren Ursprung nehmen, an Bedeutung gewonnen hat, sondern auch an der Struktur ihres politischen Systems. Dieses weist durch seine verschiedenen Ebenen und institutionelle Fragmentierung viele Zugangspunkte zum Entscheidungsprozess auf (Klüver 2013, 1). Da die politischen Institutionen der EU schwächer von Wahlen und der Zustimmung der Bevölkerung abhängig sind als die auf nationalstaatlicher Ebene, sind sie auch von wirtschaftlichen Interessengruppen leichter beeinflussbar. Die EU-Institutionen sind so organisiert, dass sie von externer Beratung abhängig sind. Wegen ihrer oft begrenzten Ressourcen ist der Austausch mit anderen Akteuren gewissermaßen vorgesehen. Diese können internationale Organisationen, nationale Regierungen oder Think Tanks sein, aber auch klassische Lobbyorganisationen, Agenturen im Auftrag von Konzernen, Konzernvertreter in sogenannten „Expertenräten“ etc. Gerade in Bereichen wie Marktregulierung und -integration, dem Setzen von Standards und Normen und der Außenwirtschaftspolitik sind die EU-Institutionen abhängig von der Zusammenarbeit mit Unternehmen, die wiederum auch einen großen Teil ihres Lobbying auf diesen Feldern betreiben. Wichtigster Anlaufpunkt der organisierten Interessen ist in der EU die Europäische Kommission (bzw. ihre Generaldirektionen), da sie das Monopol der Initiierung von Gesetzen innehat und für ihre Ausführung verantwortlich ist, indem sie die meisten regulatorischen und distributiven Aufgaben ausführt. Auch der Europäische Rat und in geringerem Maße das EU-Parlament sind relevante Zugangspunkte für den Lobbyismus (Eising 2007, 387f). Doch nicht nur die von der EU-Kommissionen erlassenen Richtlinien und Verordnungen selbst sind Ziel des Lobbying, sondern in hohem Maße auch die sekundäre Rechtssetzung. Das sind jährlich etwa 2500 Rechtsakte, mit denen die Rahmengesetze von der Öffentlichkeit weitgehend unbeachtet ausgefüllt werden. Diese Ausarbeitung findet in Prüfungsausschüssen mit geringer Transparenz statt, sodass oft nicht einsehbar ist, welche Akteure daran beteiligt waren. Diese Prozesse stellen daher ebenfalls günstige Zugangspunkte für Lobbyisten dar (Gammelin/Löw 2014, 195).

Während die Interaktion mit den arbeitenden Körperschaften der Kommission eher die vielen technischen Details der europäischen Integration betrifft, drehen sich Kontakte mit den Mitgliedern der Kommission oder nationalen Regierungen meistens eher um die umstrittenen Grundorientierungen der Politik, auf die auf diesem Wege Einfluss genommen wird. Lobbyismus an diesen Punkten zielt oft darauf ab, grundlegende Prinzipien und Ausrichtungen der Politik zu etablieren, frühere Entscheidungen zu revidieren oder bestimmte Politikalternativen zu

propagieren. Der Kontakt auf dieser Ebene ist somit weniger frequent, aber deshalb nicht weniger bedeutsam (Eising 2007, 388f).

Insgesamt sind die Kapitalinteressen bei weitem die größte und am besten vertretene Gruppe in den Konsultation der EU-Kommission, woraus sich eine klare Schlagseite der Interessenrepräsentation zugunsten von Wirtschaftsinteressen ergibt (Klüver 2013, 216). In vielen Expertengruppen der Kommission sind Kapitalinteressen eindeutig dominant. Eine Studie, die alle zwischen 2012 und 2013 neu geschaffenen Expertengruppen untersucht, bestätigt dieses Ergebnis. Die Generaldirektion Steuern und Zollunion (DG TAXUD) als Extrembeispiel besetzte fast 80% der neu eingesetzten Sitze (Regierungsvertreter nicht mitgezählt) in den Expertengruppen mit Repräsentanten großer Konzerne. Die Beratungsgruppen des Generalsekretariats der Kommission sind demnach zu 64% mit Konzernvertretern besetzt. In allen neu geschaffenen Expertengruppen des Untersuchungszeitraumes waren mit 52% mehr Lobbyisten für Großkonzerne vertreten als Repräsentanten aller anderen Gruppen zusammengenommen. Kleine und mittlere Unternehmen stellten nur 3% der Vertreter, ebenso wie die Gewerkschaften (ALTER-EU 2013). Nach einer anderen Studie, die die 49 Expertengruppen der Generaldirektion Unternehmen und Industrie (DG ENTR) untersucht hat, waren 32 dieser Gruppen von Großkonzernen dominiert, acht von Akademikern und Forschungsinstituten und nur eine von kleinen und mittleren Unternehmen. Insgesamt waren auch hier 57% der Mitglieder dieser Gruppen Vertreter von Großkonzernen (ALTER-EU 2012).

Eine wichtige Rolle bei der Wirtschaftslobby spielen EU-Unternehmerverbände wie BusinessEurope, stärker als die nationalen Unternehmerverbände, obwohl diese auch relevant sind. Und obwohl auch einzelne Konzerne erheblichen Einfluss geltend machen können und an vielen Stellen auch besser aufgestellt sind als die Verbände, basiert das System der Interessenrepräsentation in der EU doch noch zu einem bedeutenden Anteil auf organisierter Interessenvertretung, weshalb von einem voll ausgebildeten pluralistischen System eher nicht gesprochen werden kann (Eising 2007, 396).

Die EU-Verbände, die deutschen Unternehmerverbände und die großen Konzerne versuchen vor allem in der Phase der Erarbeitung von Politikvorschlägen und der Entscheidungsphase Einfluss zu nehmen, während die französischen Verbände sich in der Regel erst in späteren Phasen des Politikzyklus engagieren. Bei der Umsetzung im nationalstaatlichen Rahmen sind die nationalen Verbände dann stärker involviert (ebd., 397).

Die Finanzbranche ist zahlenmäßig besonders stark im Lobbying auf EU-Ebene aktiv. Einschließlich aller Versicherungen, Banken, institutionellen Investoren, Beratungsfirmen, Anwaltskanzleien und anderer mit Lobbyismus beschäftigten Akteure sind über 700 Organisationen auf EU-Ebene regelmäßig aktiv, um die Interessen der Finanzbranche zu vertreten. Für die Finanzlobby arbeiten demnach über 1700 Personen, die sich auf die Beeinflussung der Entscheidungsfindung in der EU fokussieren, meistens als Vollzeitberuf. Das Verhältnis von Finanzlobbyisten zu öffentlichen Angestellten, die bei der EU-Kommission zum Thema Finanzmarktregulierung arbeiten, liegt bei etwa 4:1, während die Finanzlobby in der EU jährlich ca. 123 Mio. € für Lobbyismus ausgibt, was etwa 30mal mehr ist als die Ausgaben von NGOs, Gewerkschaften und Konsumentenschutzverbänden. Viele EU-Institutionen wie der ESM, die Finanzaufsichtsbehörden und sogar die EZB haben zudem Beratungsgruppen, in denen sie zu vermeintlich „technischen Details“, die aber oft auch eine politische Relevanz haben, von Akteuren des Finanzsektors beraten werden (Wolf et al. 2014, 10ff). Die Expertengruppen der Kommission werden zu über 70% von Beratern mit direkten Verbindungen zum Finanzsektor besetzt, während NGOs und Gewerkschaften von diesen Foren ausgeschlossen sind (ebd., 16).

Trotzdem hat Heinrich (2014) argumentiert, dass der Wirtschaftslobbyismus auf EU-Ebene letztlich vom Industriekapital dominiert ist. Im ERT waren von Anfang an vor allem Gruppen der verarbeitenden Industrie und später dann auch Sektoren wie Energie, Telekommunikation, Infrastruktur, Chemie und die Pharmaindustrie präsent (Heinrich 2014, 76f). Der ERT versucht, im frühestmöglichen Stadium die Politik im Sinne seiner Agenda der Förderung der Wettbewerbsfähigkeit zu beeinflussen, oft noch bevor die politischen Vorschläge offiziell werden. Er unterhält enge Kontakte zum politischen Führungspersonal der EU, nahezu alle bedeutenden Politiker der EU stehen auf seiner Kontaktliste (Roth 2014, 41ff).

Der andere große europäische Verband des produktiven Kapitals ist BusinessEurope. Während der ERT als allgemeiner Sprecher der europäischen Industrie fungiert, der breite Visionen propagiert und Richtungsentscheidungen zu beeinflussen versucht, übernimmt BusinessEurope die Aufgabe, die konkreten Details der EU-Politik im Sinne der Industrie zu bearbeiten (Heinrich 2014, 78). Der enorme Aufwand, mit dem die Finanzbranche auf EU-Ebene Lobbying betreibt (s.o.) wird von Heinrich auch darauf zurückgeführt, dass diese außergewöhnlich zersplittert und an verschiedenen Fragen gespalten ist, außerdem dass viele ihrer Verbände relativ jung und noch nicht so gut etabliert sind (ebd., 83; Heinrich/Jessop 2014, 287f).

Auf dem Gebiet der Reformen der europäischen *economic governance* während der Krise war die europäische Wirtschaftslobby mit verschiedenen Lobbying-Aktivitäten engagiert. Neben den Positionspapieren, mit denen die verschiedenen Wirtschaftsverbände sich zu den meisten Fragen der Krisenpolitik im Diskurs platziert haben, war BusinessEurope wahrscheinlich auch direkter an der Ausarbeitung der *governance*-Reformen beteiligt. Die Wirtschaftslobby nahm Einfluss auf die Arbeit der *Task Force on Economic Governance* unter Leitung von Herman Van Rompuy, die die Reformen des institutionellen Rahmens der *economic governance* ausarbeitete. Sie erreichte bei verschiedenen Gelegenheiten, so im Falle des *six pack* und des Fiskalpakts, dass zahlreiche ihrer Forderungen in die Gesetzesvorschläge aufgenommen wurden und somit ihre Interessen in hohem Maße in den Ergebnissen berücksichtigt wurden (für eine ausführlichere Darstellung vgl. Kapitel 7.3).

Auch im Prozess der Verhandlungen um die Bearbeitung der Staatsschuldenproblematik in Griechenland hat die Wirtschaftslobby eine wichtige Rolle gespielt. Bei den Verhandlungen um die Restrukturierung der griechischen Staatsschulden übte die weltweite Bankenvereinigung *Institute of International Finance* (IIF) entscheidenden Einfluss auf die Entscheidungsträger aus. Vor dem Gipfel im Juni 2011 hatte das IIF den europäischen Finanzministern ein Papier überreicht, in dem ein Rettungsplan für Griechenland gefordert wurde. Dieses Papier diente den Verhandlungen dann als „Roadmap“, also als wesentliche Orientierung für die weitere Vorgehensweise bezüglich der Gläubigerbeteiligung bei der Umstrukturierung der Schulden. Aus Stellungnahmen des IIF geht außerdem hervor, dass es Treffen mit Regierungen der Euro-Länder gab und der Präsident des IIF Charles Dallara sich zweimal mit Van Rompuy, Sarkozy und Merkel in Van Rompuys Büro traf. Diese Treffen wurden als entscheidend für das Ergebnis des Gipfels beschrieben (z.B. Verma 2012). Das IIF berichtete auch, dass eine von ihm gegründete Task Force zu Griechenland, bestehend aus den Banken, die griechische Schuldtitel hielten, sich vor dem Juligipfel mehrfach mit der Working Group der Eurogruppe getroffen hatten. In einem Dokument des IIF hieß es: „Die Elemente eines möglichen Herangehens zur Einbeziehung des Privatsektors wurden mit führenden Funktionären der Eurozone und Griechenlands entwickelt und schließlich beschlossen, schließlich auf ihrem Treffen am 21. Juli auch mit den Staatsoberhäuptern und Regierungschefs der Eurozone, den EU-

Institutionen und dem IWF, nach Verhandlungen unter Leitung des IIF-Vorsitzenden J. Ackermann²⁶ (Corporate Europe Observatory 2012b).

Das Ergebnis entsprach dann auch den Interessen der betroffenen Banken. So hatten die Allianz und Commerzbank vor dem Gipfel vorgeschlagen, auf 30% ihrer Forderungen an Griechenland zu verzichten und die Deutsche Bank hatte sogar 50% für akzeptabel gehalten. Schließlich mussten die Banken jedoch maximal 21% Einbußen hinnehmen, außerdem wurde eine Finanzmarktsteuer, die Frankreich ins Spiel gebracht hatte, auf dem Gipfel abgelehnt. Berichten zufolge waren die Banken nur vor dem Hintergrund der drohenden Finanzmarktsteuer zu einem freiwilligen Schuldenschnitt bereit (LobbyControl 2011). Im Oktober 2011 zeigte sich bereits, dass die niedrig angesetzte Gläubigerbeteiligung nicht ausreichte, weshalb dann doch noch eine Beteiligung von 50% beschlossen wurde. Auch das war aber noch eine für die Banken relativ günstige Regelung, zumal der Marktwert der griechischen Staatsanleihen bereits nur noch bei 36% ihres Nennwerts lag. Da die Banken aber nur einen Teil des realen Wertverlusts anerkennen mussten und im Austausch dafür 20- bis 30-jährige garantierte Staatspapiere mit AAA-Rating erhielten, machten sie faktisch einen Gewinn (Corporate Europe Observatory 2012b). Auch bei diesen Neuverhandlungen spielte die Bankenlobby eine wichtige Rolle. Der Schuldenschnitt wurde am Rande des Gipfels von Merkel und Sarkozy mit den beteiligten Banken ausgehandelt. Der IIF unterschrieb die Vereinbarung und adressierte sie an Merkel und Sarkozy, was zwar die reale Machtverteilung ausdrückte, aber von den anderen Staats- und Regierungschefs als Affront aufgefasst wurde (Gammelin/Löw 2014, 91). Der Direktor des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung Ansgar Belke kommentierte das Ergebnis damit, die Banken hätten „Verluste in dieser Größenordnung schon längst in ihren Handels- und zum Teil auch in ihren Bankenbüchern abgeschrieben und können die Wertberichtigungen zu großen Teilen wieder deutlich nach oben korrigieren“. Der „Wirtschaftsweise“ Peter Bofinger bilanzierte: „Die Bankenlobby war beim Gipfel bestens vertreten. Sie haben ihre Interessen sehr gut durchgesetzt“ (Rahmann 2011).

Bezüglich anderer Fragen des Managements der Krise in Griechenland ist eine solche direkte Intervention organisierter Interessen jedoch nicht bekannt. Viele Verbände der

²⁶ Übersetzung des Autors. Im Original: “The elements of a possible approach to the private sector involvement were developed and were finally agreed with key Euro Area and Greek officials, and eventually with the heads of the Euro Area states or governments and EU institutions or IMF at their meeting of July 21, following negotiations led by IIF board chairman Josef Ackermann”.

Wirtschaftslobby, vor allem der französischen, hatten sich in dieser Frage auch mit öffentlichen Stellungnahmen eher zurückgehalten.

Steht die EU-Kommission in dem Ruf, von Lobbyisten der Industrie und Finanz frequentiert zu werden, könnte es zunächst überraschen, dass es sich bei der Europäischen Zentralbank nicht anders verhält. Die EZB beruft sich schließlich auf ihre Unabhängigkeit von Partikularinteressen und eine direkte Beeinflussung ihrer Entscheidungen ist durch ihr Statut untersagt. Nach einer Studie der lobbyismuskritischen NGO Corporate Europe Observatory (CEO) sind jedoch in den von der EZB offiziell eingerichteten Beratungsgruppen Großbanken und andere Finanzmarktakteure massiv vertreten. Nach der Studie existieren 22 solcher Gruppen (offizielle Angaben dazu gibt es nicht), in denen 517 Individuen im Austausch mit der EZB stehen und sich mit Themen wie den Anleihekaufprogrammen der EZB, der Bankenregulierung, technischen Regulierungen, den Regeln für Wertpapierhandel usw. befassen. Von den 517 Sitzen werden 508, also 98%, von Vertretern der Finanzbranche besetzt. Von den übrigen neun Personen sind sieben Vertreter anderer Wirtschaftsinteressen (überwiegend Industriekonzerne). Am stärksten vertreten sind europäische und US-amerikanische Großbanken und Allfinanzkonzerne. Mit der Deutschen Bank, BNP Paribas, Société Générale, Commerzbank und Crédit Agricole sind dabei französische und deutsche Banken prominent vertreten. Offiziell verfolgt die EZB mit diesen Beratungsgruppen das Ziel, Informationen zu sammeln, die ihr bei der Erarbeitung ihrer Politik helfen. Jedoch haben nur neun der 22 Gruppen das Sammeln von Expertise auch explizit zum Ziel, weshalb anzunehmen ist, dass es auch um einen direkten Dialog und Meinungsaustausch mit den führenden Finanzkonzernen Europas geht (Corporate Europe Observatory 2017). Es ist bekannt, dass diese Beratungsgruppen von den darin vertretenen Finanzkonzernen auch genutzt werden, um klassisches Lobbying zu betreiben (Canepa 2017).

Die ausgeprägte Nähe der EZB zu den Großbanken drückt sich auch auf anderen Wegen aus. So ist Mario Draghi (ebenso wie verschiedene nationale Zentralbanker) Mitglied der „Group of Thirty“, eines der Öffentlichkeit nicht zugänglichen Treffens von privaten Bankern und Zentralbankfunktionären. Nach Auskunft der EZB ist Draghi lediglich als Privatperson in diesem Treffen vertreten. Dagegen spricht aber die Aussage der Zentralbank an anderer Stelle, wonach seine Mitgliedschaft in der Gruppe der EZB dazu diene, ihre Sichtweise an die Finanzmärkte vermitteln zu können. Zudem ließ Draghi sich durch den Vizepräsidenten der EZB vertreten, als er selbst verhindert war (Häring 2017). Vor diesem Hintergrund hat die EU-Ombudsfrau

Emily O'Reilly die Teilnahme Draghis an diesen Treffen kritisiert und ihn zur Beendigung seiner Mitgliedschaft aufgefordert (LobbyControl 2018).

2015 kam es zu einem Skandal, weil das französische Mitglied des EZB-Rats Benoît Cœuré in seiner Funktion vor einem Treffen von Bankern, Hedgefonds-Managern und Akademikern gesprochen und dabei Informationen über bevorstehende Entscheidungen der EZB über Käufe von Staatsanleihen im Rahmen des *quantitative easing* preisgegeben hatte. Diese Informationen hätten die anwesenden Finanzinstitute dann nutzen können, um Vorteile gegenüber ihren Konkurrenten zu erringen (Corporate Europe Observatory 2016). Die Financial Times berichtete zudem darüber, dass führende Funktionäre der EZB sich wiederholt kurz vor wichtigen Zentralbankentscheidungen mit Großbanken wie BNP Paribas und UBS oder institutionellen Investoren wie BlackRock, Algebris oder Pimco getroffen haben (Jones 2015).

Ob wichtige Entscheidungen der EZB im Krisenmanagement unmittelbar von Unternehmervertretern beeinflusst worden sind, ist nicht bekannt. Unzweifelhaft ist jedoch, dass die EZB mit den Vertretern der großen Konzerne, vor allem der Finanzbranche, in engem Kontakt und Austausch steht, gerade auch wenn wichtige Zentralbankentscheidungen kurz bevorstehen. Es bedarf aber nicht zwangsläufig der Ausübung unmittelbaren Drucks auf Einzelentscheidungen der Zentralbank, um eine Übereinstimmung der Politik mit den Interessen dieser Kapitalgruppen herzustellen. Indem ein enger organisatorischer Zusammenhang zwischen bestimmten öffentlichen Institutionen und bestimmten Akteuren des privaten Kapitals besteht, existiert auch die materielle Grundlage für die Herausbildung einer gemeinsamen Weltsicht. Diese liefert wiederum die Grundannahmen, von denen ausgehend politische Entscheidungen getroffen werden. Insofern ist es nicht zufällig, wenn diese Entscheidungen sich mit den Präferenzen der beteiligten Kapitalvertreter decken. Allerdings zeigt der Fall der EZB gerade auch, dass eine relative Autonomie der Staatsapparate gegenüber Partikularinteressen von Kapitalfraktionen durchaus existiert. Denn die EZB hat jahrelang die Politik verfolgt, die sie zur Stabilisierung des Gesamtsystems für notwendig hielt, obwohl Teile des Kapitals und besonders eben auch Akteure des Finanzsektors damit unzufrieden waren.

Allgemein lässt sich schlussfolgern, dass in vielen Fragen der Europa- und Krisenpolitik weniger die direkte, als vielmehr die indirekte Beeinflussung entscheidend für das Ergebnis war. Besonders bei der Erarbeitung der neuen Architektur der europäischen *economic governance* waren Kapitalinteressen auch direkt involviert. Im Allgemeinen mindestens ebenso wichtig und in vielen Fragen wohl auch wichtiger war aber die Erarbeitung bestimmter

hegemonialer Narrative, zu denen die Konzerne und ihre Verbände über die Medien, über ihnen nahestehende Think Tanks, aber vor allem auch den engen organisatorischen Zusammenhang mit den Entscheidungsträgern der Sozial-, Haushalts-, Wirtschafts- und Geldpolitik beigetragen haben. Dazu bedienen sich die Wirtschaftslobbyisten eines wissenschaftlich ausgearbeiteten und erprobten Instrumentariums. So werden Nachrichten nicht diffus verbreitet, sondern gezielt an diejenigen Personen adressiert, die dafür am empfänglichsten sind und das meiste Gewicht für die politische Umsetzung haben, z.B. politische Entscheidungsträger oder Top-Journalisten. Die Inhalte der Nachrichten werden trotzdem sorgfältig angepasst, sodass Partikularinteressen wie der Profit einer bestimmten Kapitalfraktion diskursiv als synonym mit einem vermeintlichen Gemeininteresse dargestellt werden. Da Konzerne und Wirtschaftslobbyisten in der Öffentlichkeit oftmals als wenig glaubhafte Informationsquellen wahrgenommen werden, versuchen sie, scheinbar unabhängige Personen wie Akademiker, Journalisten oder ganze Think Tanks und Forschungsinstitute für ihre Sichtweise zu gewinnen und in ihrem Sinne sprechen zu lassen (Cave/Rowell 2014).

Die Kapitalverbände benötigen also nicht immer den direkten Weg, bei dem z.B. Wirtschaftsvertreter an Gesetzesvorlagen mitschreiben oder in der Entstehungsphase gegenüber den Ministerien und EU-Generaldirektionen ihre Interessen einfordern. Sie arbeiten allgemeine strategische Orientierungen aus und artikulieren diese über verschiedene Wege, die, zum Teil vermittelt und verstärkt über ihnen nahestehende Positionen in den Staatsapparaten die Position der Regierungen prägen – so gab es Überschneidungen zwischen den Positionen der Bundesbank und den deutschen Mittelstandsverbänden, zwischen dem Kanzleramt und der deutschen Exportindustrie, zwischen dem *Trésor* in Paris und der orthodox-liberalen finanzkapitalistischen Kapitalfraktion usw. Dass sich Kapitalinteressen in Form wirtschaftstheoretischer Annahmen, Krisenerklärungen oder Narrative im Staat durchsetzen können und dann in konkrete Politik im Krisenkontext übersetzt werden, liegt wiederum daran, dass der Staat bereits einen Klassencharakter hat und daher nicht für alle Interessen in der gleichen Weise zugänglich ist (vgl. Kapitel 3). Diese theoretische Annahme bestätigt sich in der Untersuchung der EU-Krisenpolitik und ihrer Durchsetzung vermittels der gesellschaftlichen Kräfteverhältnisse auf nationaler und EU-Ebene.

7. Europa in der Krise: Krisenpolitik, institutioneller und politökonomischer Wandel

Der Blick auf die europa- und krisenpolitischen Positionen der Unternehmerverbände im vorangegangenen Kapitel ermöglicht es nun, die Krisenbearbeitungspolitik der EU in diesem Licht zu untersuchen. Dabei werden die Positionen oder gar direkte Einflussnahme der Verbände auf die Krisenpolitik immer wieder an den entsprechenden Stellen angeführt werden.

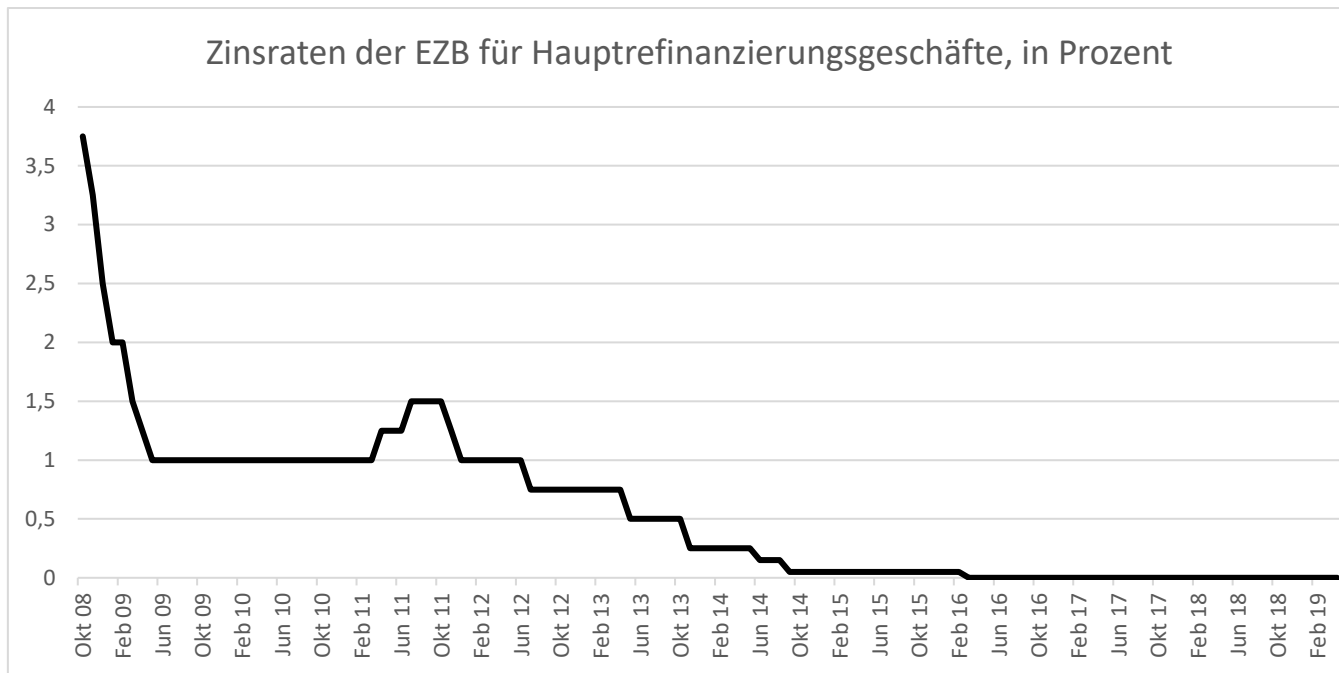
7.1 Das Krisenmanagement der EZB

Die Europäische Zentralbank (EZB) hat sich im Verlauf des Krisenmanagements zu einer der wichtigsten, wenn nicht gar zur wichtigsten (im weitesten Sinne) wirtschaftspolitischen Institution des europäischen Mehrebenensystems entwickelt. Die EZB ist gemäß ihrer Satzung „politisch unabhängig“, was indes keine (wirtschafts-)politische Neutralität ihres Handelns bedeutet, sondern lediglich ein Verbot direkter Einflussnahme durch Regierungen und Partikularinteressen. Sie ist politisch durchaus festgelegt, nämlich auf ein Mandat zur Wahrung der Preisstabilität, das sie immer so ausgelegt hat, dass die jährliche Inflationsrate im Euroraum bei knapp unter 2% liegen sollte. Dieser Zielwert soll die Inflation niedrig halten, aber gleichzeitig genug Abstand zur 0%-Marke halten, um die Gefahr einer Deflation zu vermeiden. Tatsächlich ist die Unabhängigkeit von politischer Einflussnahme von Anfang an viel stärker ausgeprägt gewesen als es beispielsweise die der Bundesbank jemals war, da sie in den EU-Verträgen festgeschrieben ist und daher nur bei einem (vollkommen unrealistischen) Konsens unter allen Mitgliedsstaaten aufhebbar wäre (Howarth 2009a, 74). Durch diese Unabhängigkeit verkörpert die EZB den europäischen Supranationalismus par excellence. Der Aufstieg der EZB im Krisenmanagement stellt damit eine starke Gegenteilstendenz zur Renationalisierung der Krisenpolitik auf anderen Gebieten dar.

Nach Bieling/Heinrich (2015) lässt sich die neue Rolle der EZB in vier Gebieten feststellen. Erstens durch die Abkehr von der restriktiven Geldpolitik und stärkere Berücksichtigung der konjunkturellen Effekte geldpolitischer Entscheidungen. Es wurden mithin nicht mehr nur die Auswirkungen der Geldpolitik auf die Geldwertstabilität bedacht, sondern auch potenzielle

krisenverschärfende Auswirkungen. Zweitens durch das Fungieren der EZB als *lender of last resort* (LOLR). Drittens werden die Kompetenzen der EZB im Rahmen der Troika und viertens die neuen Kompetenzen durch die Bankenunion genannt. Das Krisenmanagement durch die Troika in den „Programmstaaten“ wird weiter unten Gegenstand eines eigenen Unterkapitels sein und daher hier nicht gesondert behandelt.

In der Zinspolitik hat der Rat der EZB nach Beginn der Krise eine kontinuierliche Senkung der Zinssätze für die Einlagefazilität, die Hauptrefinanzierungsgeschäfte und die Spitzenrefinanzierungsfazilität beschlossen. Der Satz für die Hauptrefinanzierungsgeschäfte (*main refinancing operations*) sank von 3,75% im Oktober 2008 in mehreren Schritten auf 1% im Mai 2009 und stieg dann bis Mitte 2011 wieder um einen halben Prozentpunkt an. Sofort nachdem Jean-Claude Trichet im Oktober 2011 von Mario Draghi als Präsident der EZB abgelöst wurde, senkte die EZB ihren Zinssatz wieder ab und ließ ihn bis 2014 auf fast 0% sinken. Im März 2016 wurde er auf 0% gesenkt, wo er seitdem geblieben ist (siehe Grafik 6, Stand Juni 2019). Doch auch wenn die seit Ende 2008 vollzogene Wende in der Zinspolitik der EZB drastisch erscheint, war sie moderater als die der anderen großen Zentralbanken, wenn man von der japanischen absieht, die ohnehin seit Langem den Leitzins auf extrem niedrigem Niveau hält: Sowohl die *Federal Reserve* in den USA als auch die *Bank of England* vollzogen die Zinssenkung deutlich früher und tiefer. Die FED begann bereits Mitte 2007 und senkte den Zins bis Ende 2008 um etwa fünf Prozentpunkte, die BoE leitete die Senkung um ebenfalls gut fünf Prozentpunkte Ende 2007 ein (Basham/Roland 2014, 8).



Grafik 6: Zinsraten der EZB für Hauptrefinanzierungsgeschäfte.

Daten: EZB.

Es wurden darüber hinaus aber weitere Maßnahmen einer sehr lockeren Geldpolitik ergriffen. Die EZB beschloss im Oktober 2008 auch eine Vollzuteilungspolitik, was bedeutet, dass sie anders als sonst für die Kreditvergabe an die Geschäftsbanken kein Zuteilungsvolumen festlegt, sondern alle Banken den gewünschten Betrag vollständig erhalten, sofern sie die vorgeschriebenen Sicherheiten als Pfand hinterlegen können (Winkler 2013). Die Ansprüche an diese Sicherheiten wurden ferner deutlich gesenkt, sodass nun auch riskantere Wertpapiere akzeptiert wurden. Die EZB vergab mehrfach im Rahmen von langfristigen Refinanzierungsgeschäften (LTRO) große Kreditsummen an die Geschäftsbanken und kaufte ihnen mehrfach Anleihen direkt gegen Zentralbankgeld ab (Dell' Aquila et al. 2015, 9). Die Fristen für LTRO liegen bei 3 bis 36 Monaten, was billiges Zentralbankgeld in großem Ausmaß zu langfristigen Konditionen bereitstellte: zwischen September 2014 und November 2017 waren es ca. 1,2 Bio. € an längerfristigen Krediten (EZB, undatiertes Dokument). Im Vergleich dazu sind die regulären Offenmarktgeschäfte (Hauptrefinanzierungsgeschäfte) nur auf eine Woche angelegt. Die LTRO zählen zwar zu den konventionellen geldpolitischen Instrumenten, da allerdings unter Draghi ihre Fälligkeit auf drei Jahre ausgeweitet wurde, bei einem Niedrigzins von 1% und gegen Sicherheiten von minderer Qualität, handelte es sich um eine vergleichsweise drastische

Maßnahme. Durch die stark verlängerten Fristen stieg die Stabilität des Banksystems und da ein Teil der Staatspapiere durch die EZB absorbiert wurde, sanken die Renditen für Staatsanleihen ebenfalls (Krampf 2014, 307).

Die nationalen Notenbanken vergaben durch die ELA-Kredite Nothilfen bei Liquiditätsengpässen an die Geschäftsbanken. Im Rahmen der Strategie des *quantitative easing* (quantitative Lockerung, QE), was ein Sammelbegriff für unkonventionelle Instrumente zur Ausweitung der Geldbasis ist, initiierte die EZB zudem Anfang 2015 das *Expanded Asset Purchase Programme* (EAPP), mit dem private Wertpapiere und Staatsanleihen angekauft wurden, um zur Bekämpfung der Deflationsgefahr Geld in den Umlauf zu bringen. Wichtigster Teil des EAPP ist das *Public Sector Purchase Program* (PSPP). Im November 2017 hielt die EZB im Rahmen des PSPP Staatsanleihen im Wert von 1,8 Bio. € (EZB, undatiertes Dokument).

Die *lender of last resort*-Funktion der Zentralbanken lässt sich in zwei Felder unterteilen: die Kreditversorgung der privaten Banken und die (indirekte) Liquiditätsversorgung überschuldeter Staaten. In beiden Bereichen ergriff die EZB eine Reihe unkonventioneller Maßnahmen (für eine Übersicht über alle Entscheidungen der EZB im Krisenmanagement siehe Tabelle 7).

Zwischen Juli 2009 und Juni 2010 kaufte die EZB im Rahmen des *Covered Bond Purchase Programme* (CBPP) auf den Primär- und Sekundärmärkten Pfandbriefe im Umfang von 60 Mrd. € auf (EZB 2010).

Mit dem *Securities Market Programme* (SMP) kaufte die EZB zwischen Mai 2010 und September 2012 auf den Sekundärmärkten staatliche Schuldpapiere (d.h. diese Papiere wurden erst von der EZB aufgekauft, nachdem die Staaten sie bereits an private Finanzakteure emittiert hatten) im Umfang von ca. 210 Mrd. € auf, meistens aus den hochverschuldeten Ländern, deren staatliche Solvenz infrage gestellt war. Im Oktober 2012 wurde das SMP dann durch das *Outright Monetary Transactions Programme* (OMTP) ersetzt bzw. fortgeführt (Bieling/Heinrich 2015).

Am 26.7.2012 kündigte Mario Draghi in einem vielzitierten Satz an, die EZB werde „alles Notwendige tun“, um den Euro zu retten und fügte hinzu: „Und glauben Sie mir, es wird genug sein“ (Plickert 2014). Draghis Aussage wurde allgemein als Ankündigung weiterer Ankäufe von Staatsanleihen verstanden und wenige Wochen später folgte der Beschluss des EZB-Rats zum OMTP.

Mit der Ankündigung der OMTs behielt sich das ESZB vor, in unbeschränktem Ausmaß auf dem Sekundärmarkt kurzfristige Staatsanleihen in der Eurozone aufzukaufen, außerdem wurde ihre Gewährung an eine Vereinbarung mit dem ESM über Strukturreformen geknüpft (Dell'Aquila 2015, 14). Im Gegensatz zum SMP blieb es im Fall der OMTs allerdings bei der Absichtserklärung, da bisher kein Staat einen solchen Ankauf in Anspruch genommen hat. Dies liegt auch daran, dass bereits Draghis Rede die Renditen für griechische und portugiesische (in weitaus geringerem Maße auch für italienische und spanische) Staatsanleihen senkte und deshalb den Handlungsdruck von der EZB nahm.

Im Januar 2015 folgte schließlich die Ankündigung des *Expanded Asset-Purchase Program* (EAPP), das im März eingeleitet wurde und ebenfalls den Ankauf von Staatsanleihen und privaten Wertpapieren durch die EZB zum Inhalt hatte, allerdings nicht die Rettung insolventer Staaten, sondern die Entgegenwirkung gegen eine drohende Deflation als primäres Ziel verfolgte.

Insgesamt rückte die EZB in der Krise partiell von einigen ihrer monetaristischen Kernprinzipien ab, was im EZB-Rat und der öffentlichen Diskussion kontrovers diskutiert wurde. Dabei lässt sich eine deutliche Verschiebung zwischen der Amtszeit von Trichet und der Draghis feststellen. Unter Trichet war die Geldpolitik der EZB insgesamt vorsichtiger und stärker konventionell geprägt. Draghi weitete dann die Laufzeit der LTRO weiter aus und vergab Ende 2011-Anfang 2012 im großen Stil Kredite an die Geschäftsbanken. Auch die Ersetzung des SMP durch die OMTs stellte theoretisch eine Ausweitung dar, da im Falle einer Anwendung die OMTs diese weder zeitlich noch dem Volumen nach begrenzt wären (Basham/Aanor 2014, 9).

Tabelle 7: Wichtige Entscheidungen der EZB im Krisenmanagement

Wichtige Entscheidungen der EZB im Krisenmanagement	
Datum	Entscheidung
Oktober 2008	Vollzuteilungspolitik
November 2008-April 2009	Erste schrittweise Leitzinssenkung von 3,75% auf 0,25%
Juli 2009-Juni 2010	Covered Bond Purchase Programme
Mai 2010-September 2012	Securities Market Programme
Juli 2011	Leichte Leitzinserhöhung von 0,25% auf 0,5%
November 2011-März 2016	Zweite schrittweise Leitzinssenkung von 0,5% auf 0%
Ab Oktober 2012	Outright Monetary Transactions Programme
Anfang 2015	Expanded Asset Purchase Programme

Nicht in den Bereich der Geldpolitik, aber dennoch in den Kompetenzbereich der EZB gehört auch die Europäische Bankenunion, auf die sich der Europäische Rat und der Eurozonengipfel im Juni 2012 einigten. Die Bankenunion war die Schlussfolgerung der europäischen Eliten aus dem Krisenverlauf: Durch die nationalstaatliche Fragmentierung des Bankensektors war nach Ausbruch der Krise in den südeuropäischen Ländern ein Teufelskreis aus fallenden Kursen der Staatsanleihen und ansteigender Verschuldung der heimischen Banken entstanden, weil diese zunehmend die Anleihen ihrer Staaten hielten (Howarth/Quaglia 2015, 43ff). Die Bankenunion hat fünf Komponenten: Erstens ein einheitliches Regelwerk für Finanzdienstleistungen, insbesondere für Banken; zweitens ein gemeinsames Einlagensicherungssystem; drittens und viertens einen einheitlichen Rahmen für die Bankenaufsicht und die Bankenabwicklung und fünftens schließlich ein gemeinsamer Letztsicherungsmechanismus für vorübergehende finanzielle Unterstützung (ebd., 44).

Frankreich, Italien und Spanien waren die stärksten Befürworter der gemeinsamen Einlagensicherung und Bankenabwicklung. Deutschland war hingegen skeptischer und äußerte mehrfach Einwände. Die französische Regierung begründete die Bankenunion damit, dass nur auf diesem Wege die Sorgen auf den Märkten bezüglich instabiler und mit vielen risikoreichen Staatsanleihen belasteten Banken in der Peripherie der Eurozone zu beruhigen seien. Auch ein Kreditgeber letzter Instanz für die Banken (statt wie bis dahin nur für Regierungen) erschien der französischen Seite notwendig. Aus französischer Sicht sollte die gemeinsame Bankenaufsicht alle Banken einbeziehen. Von einer Beschränkung auf große Banken sah Frankreich sich diskriminiert, weil das französische Banksystem von fünf Großbanken geprägt ist, die dann alle unter die Aufsicht der EZB fallen würden (ebd., 50).

Die deutsche Regierung hingegen war zwar nicht prinzipiell gegen eine Bankenunion, pochte jedoch auf strenge fiskalische Regeln und Konditionalität bei der Stützung von Banken. So setzte sie durch, dass die Schaffung des Einheitlichen Bankenaufsichtsmechanismus (*Single Supervisory Mechanism*, SSM), und damit ein stärkerer Einfluss der EZB bei der Aufsicht über die Banken der WWU, eine Vorbedingung für eine mögliche direkte Rekapitalisierung von Banken durch den ESM sein muss. Ende September 2012 äußerten Deutschland, die Niederlande und Finnland, dass sie die direkte Rekapitalisierung von Banken durch den ESM ablehnen würden, so lange die Fragen nach einem Regelwerk für Finanzdienstleistungen und einem Rahmen für die Bankenaufsicht nicht geklärt seien. Zudem bestanden sie darauf, dass kriselnde Banken in Ländern mit instabilen Finanzsystemen in erster Linie in der Verantwortung der

Regierungen dieser Länder verbleiben sollten, und nur bei zukünftigen Problemfällen auf den ESM zurückgegriffen werden dürfe (ebd., 50). Bei der Schaffung des Einheitlichen Abwicklungsmechanismus (*Single Resolution Mechanism, SRM*) befürchteten deutsche Politiker, dass Deutschland einen Großteil des Abwicklungsfonds einbringen müssen werde und damit eine Vergemeinschaftung von Schulden auf deutsche Kosten stattfinden würde. Stattdessen sollten die nationalen Regierungen einspringen, wenn der gemeinsame Abwicklungsfonds nicht reiche. Außerdem solle die Entscheidung über die Abwicklung einer Bank vom Europäischen Rat getroffen werden, wodurch jeder Mitgliedsstaat die Möglichkeit hätte, sein Veto einzulegen (ebd., 55).

Schließlich waren Deutschland und andere nordeuropäische Regierungen auch gegen eine direkte Beaufsichtigung aller Banken durch die EZB, was auch die deutschen Landesbanken und Sparkassen eingeschlossen hätte. Diese Banken wollte die Bundesregierung unter nationaler Aufsicht belassen (ebd., 45, 49f). Die im Dezember 2012 getroffene Vereinbarung sah schließlich vor, dass die EZB die Verantwortung für die Gesamtarbeit des einheitlichen Aufsichtsmechanismus tragen würde. Allerdings werden lediglich die Banken direkt von der EZB beaufsichtigt, deren Aktiva 30 Mrd. € überschreiten oder mindestens 20% des BIP ihres Landes ausmachen, d.h. etwa 130 Banken insgesamt (ebd., 51).

Auch zwischen den Unternehmerverbänden Deutschlands und Frankreichs gab es teilweise Auseinandersetzungen um die Europäische Bankenunion, die sich inhaltlich mit den Debatten zwischen den politischen Eliten decken. Der BDI und die BDA unterstützten beide die Bankenunion im Grundsatz, stellten beide aber auch gewisse Bedingungen auf. So schreibt die BDA „Ob der hohe Anspruch, im Ernstfall nicht den Steuerzahler, sondern die Banken selbst zur Haftung heranzuziehen, durchgehalten wird, bleibt abzuwarten. (...) Zentral wird im konkreten Insolvenzfall sein, dass zunächst Eigentümer und Gläubiger der Banken konsequent zur Haftung herangezogen werden“ (BDA 2014a). Auch der BDI stimmte der Bankenunion zu, fügte aber hinzu: „Es muss jedoch gewährleistet sein, dass Anreize zu *moral hazard*²⁷ verhindert werden“ (BDI 2016a). Stärker ausgeprägt war die Skepsis bei den Verbänden des Finanzsektors und vor allem des mittelständischen Kapitals. So warnte der Bankenverband BdB, vor einer

²⁷ Mit *moral hazard* ist gemeint, dass eine bestimmte Politik Anreize setzen kann, die zu unerwünschtem Verhalten führen, in diesem Fall z.B. zu hohen Staatsausgaben und der Unterlassung von strukturellen Reformen, die vom BDI gefordert werden.

vorzeitigen Vergemeinschaftung der Einlagensicherung, bevor die Banken anderer Länder nicht ihre Bilanzen von den Risiken aus Staatsanleihen gesäubert hätten, weil sonst ein Transfer aus deutschen Einlagensicherungssystemen in andere Länder zu befürchten wäre. Auch der BdB befürwortete die Bankenunion aber (BdB 2015b). Der Zentralverband des Deutschen Handwerks ZDH stellte sich gegen eine zentrale europäische Einlagensicherung, weil dadurch die „Eigenverantwortung“ der Mitgliedsstaaten negiert sei und das Vertrauen der Einleger beschädigt würde (ZDH 2017). Der Verband der Familienunternehmer begrüßte zwar, dass durch die Einrichtung des europäischen Bankenabwicklungsfonds in Zukunft die Banken nicht mehr mit Steuergeldern gerettet würden, sah aber darin trotzdem weiterhin eine Vergemeinschaftung der Risiken im Bankensektor, zumal auch der ESM im Notfall weiterhin als Finanzierungsquelle vorgesehen war. Somit blieb der Verband skeptisch, auch wenn er die Bankenunion ebenfalls nicht grundsätzlich verwarf (FU 2013a).

Im Vergleich dazu forderte der Medef immer wieder eine schnelle Vollendung der Bankenunion, ohne ähnliche Zweifel an damit verbundenen Risiken zu äußern (CEOE/Medef 2017; BDI/Medef 2014). Auch der Bankenverband FBF begrüßte die Einigung über die Bankenunion, ohne entsprechende Einschränkungen zu formulieren, wie es der BdB tat. In der Bankenunion sah der FBF einen wichtigen Schritt zur Stabilisierung der Eurozone und Wiederherstellung des Vertrauens der Investoren (FBF 2012).

Einer der Hauptstreitpunkte zwischen der EZB-Mehrheit und damit den allermeisten europäischen Zentralbanken einerseits und der Bundesbank sowie Teilen des deutschen politischen Establishments andererseits waren die Anleihekaufprogramme der EZB und hierbei spezifisch der Ankauf von Staatsanleihen auf dem Sekundärmarkt. Der Konflikt verlief dabei auf der Ebene politischer Überzeugungen zwischen einer orthodox ordoliberalen und monetaristischen Gruppe einerseits, die in den deutschen politischen Eliten und insbesondere der Bundesbank verankert war und auf der anderen Seite einer ebenfalls monetaristisch und angebotsorientiert ausgerichteten, aber in der Praxis flexibleren Gruppierung um Mario Draghi und die Präsidenten der europäischen Zentralbanken (Sablowski/Schneider 2013, 4).

Bereits im Mai 2010, als der Krisenverlauf in der Eurozone angesichts der Situation der griechischen Staatsschulden einen ersten Höhepunkt erreichte, begann die EZB mit dem indirekten Ankauf von Staatsanleihen. Die Bundesbank protestierte energisch und ihr Präsident Axel Weber, der als potenzieller Nachfolger Trichets als EZB-Präsident gehandelt wurde, trat ein Jahr später, Ende April 2011, von seinem Amt zurück. Im September folgte ihm der

(deutsche) Chef-Volkswirt der EZB Jürgen Stark. Damit war die Position der monetaristischen Orthodoxie in der EZB geschwächt, aber nicht gebrochen. Starks Nachfolger Peter Praet, der dem belgischen politischen Establishment entstammt, trägt den Kurs der EZB voll mit, Webers Nachfolger Jens Weidmann hingegen ist wie Weber ein Vertreter der orthodox-monetaristischen Linie (Praet 2017). Der OMT-Beschluss wurde von 21 der 22 Mitglieder des EZB-Rats getragen. Da sich nur Weidmann öffentlich gegen den Schritt aussprach, ist davon auszugehen, dass die fehlende Stimme seine war. Weidmann stand mit seiner Opposition zwar keineswegs alleine, genoss aber nicht die Rückendeckung der Bundeskanzlerin und von Finanzminister Schäuble. Ähnlich verlief die Auseinandersetzung um das EAPP bzw. PSPP Anfang 2015. Auch hier kam es entlang nationaler Grenzen zu Differenzen in der Bewertung: Der italienische Finanzminister Pier Paolo Padoa-Schioppa begrüßte das Programm. Auch der Gouverneur der *Banque de France* Christian Noyer äußerte sich angesichts der akut drohenden Deflation positiv zur Möglichkeit eines Ankaufs von Staatsanleihen durch die EZB (Handelsblatt 7.11.2014). Weidmann hingegen lehnte es auch dieses Mal ab. Selbst als im Oktober 2017 die Verringerung der Anleihekäufe der EZB beschlossen wurde, wenn auch ohne festes Enddatum, beschwerte sich Weidmann, da die Anleihekäufe damit trotzdem weitergeführt wurden (BBC 22.1.2015; Frankfurter Rundschau 27.10.2017).

Von Seiten der Bundesbank und ihrer Gleichgesinnten gibt es drei zentrale Argumente gegen die Programme: Erstens sei damit die Unabhängigkeit der EZB und ihr Primärziel der Geldwertstabilität gefährdet, da der Ankauf von Staatsanleihen ein politischer Akt und potenziell inflationsfördernd sei. Zweitens nehme die EZB damit den Druck von den Krisenstaaten, angebotsorientierte „Strukturreformen“ durchzusetzen (sogenannter *moral hazard*). Drittens bestehe die Gefahr, dass die EZB im Falle eines Staatsbankrotts auf den ausfallenden Papieren sitzen bleiben würde, was zu einem großen Teil auf den deutschen Staatshaushalt zurückfallen würde.

An dieser Stelle muss betont werden, dass die Deutsche Bundesbank hier keineswegs stellvertretend für alle Staatsapparate der BRD, die gesamte politische Elite oder die Gesamtheit des deutschen Kapitals sprach. Vielmehr war die deutsche Elite an dieser Frage selbst gespalten. Die Bundesregierung stellte sich im September 2012 hinter die Politik der EZB, ebenso Jörg Asmussen, Mitglied des EZB-Direktoriums, Favorit der Bundesregierung für die Nachfolge Starks als EZB-Chefvolkswirt und Inhaber diverser Aufsichtsratsmandate deutscher Konzerne (Sablowski/Schneider 2013, 5; Frankfurter Rundschau 20.8.2012).

Die Regierung Merkel teilte im Grundsatz zwar die Bedenken der deutschen Zentralbank, kam jedoch aufgrund einer anderen Gewichtung der Argumente in der Bewertung der OMT zu einem anderen Ergebnis. Dies lag daran, dass das Design des Programms ihr sehr weit entgegenkam: So müssten potenzielle Empfängerländer der OMT-Hilfen den verschärften Stabilitäts- und Wachstumspakt sowie den Fiskalpakt unterschreiben sowie eine Vereinbarung mit dem ESM eingehen, die sie zu weiteren Austeritätsprogrammen verpflichtet. Eine solche Vereinbarung würde allerdings von Seiten des ESM wiederum nur eingegangen, wenn die Krise den Euroraum insgesamt gefährdet und außerdem ohnehin erst dann, wenn der Deutsche Bundestag einer solchen Hilfe zugestimmt hat (Dell' Aquila et al. 2015, 15f).

Auf der anderen Seite steht die Gruppe orthodoxer Hardliner um Weidmann, Weber und Stark, aber im medialen Diskurs auch der ehemalige Präsident des ifo-Instituts Hans-Werner Sinn und die Gründer der anfangs nationalkonservativ-ordoliberal ausgerichteten Partei „Alternative für Deutschland“ Bernd Lucke und Joachim Starbatty. Ihnen scheint es vor allem darum zu gehen, jeden Präzedenzfall einer „Politisierung“ der EZB und jede Abschwächung des „Reformdrucks“ auf die südeuropäischen Staaten abzuwenden (vgl. z.B. Sinn 2016). Teile des deutschen produktiven Kapitals wie die Verbände des Maschinenbaus, der Elektroindustrie und des Handwerks lehnten das OMTP ebenfalls stark ab (Heine/Sablowski 2013, 25; VDMA/ZVEI 2012; ZDH 2012; vgl. auch Kapitel 6.1.1).

Im Vorfeld des EAPP-Beschlusses der EZB gab es ebenfalls harte Kritik aus den orthodox-monetaristischen Teilen der deutschen Eliten, beispielsweise vom haushaltspolitischen Sprecher der Unionsfraktion Barthle, dem stellvertretenden CDU-Fraktionschef Fuchs, sowie dem Verband der Familienunternehmer und dem DIHK (FAZ 19.1.2015a). Diese Kritik wurde auch beim Beschluss zur Verlängerung des Programms im Dezember 2016 wiederholt. So warf der Chef der Außenwirtschaftsabteilung des DIHK Volker Treier der EZB vor, ihre Geldpolitik nach politischen Erwägungen zu betreiben, und forderte sie auf, sich auf die Preisstabilität zu konzentrieren (Die Zeit 8.12.2016). Der CSU-Politiker Peter Gauweiler als ein Vertreter der EZB-kritischen Tendenz klagte in mehreren Anläufen gegen verschiedene Aspekte der Politik der EZB. Gauweiler nahm auch Anstoß am Inflationsziel von knapp zwei Prozent, da er Preisstabilität mit einer Inflation von null Prozent identifiziert. Die Klage gegen das OMT-Programm wurde 2014 vom EuGH zugunsten der EZB entschieden. Gauweiler, Lucke und Markus Kerber, ehemaliger Hauptgeschäftsführer des BDI und Aufsichtsratsmitglied der Commerzbank, strengten ein weiteres Verfahren gegen das PSPP an. Ihre Bedenken, dass die EZB mit

dem PSPP eine vertragswidrige monetäre Staatsfinanzierung betreibe, wurden vom Bundesverfassungsgericht geteilt, aber das Verfahren zur Überprüfung an den EuGH verwiesen (Die Zeit 15.8.2017; Mallien 2015).

Finanzminister Schäuble verteidigte hingegen das Handeln der EZB: Er „glaube, dass das Mandat eingehalten ist“ (FAZ 16.8.2017). Diese Auffassung teilten auch der BDI und die BDA, die beide das Handeln der EZB für statutengemäß und angemessen zur Stabilisierung der wirtschaftlichen Lage erklärten, gleichzeitig aber auch seit Beginn des Anleihekaufprogramms forderten, dass dieses so schnell wie möglich beendet werden solle. In einem Interview erklärte der BDI-Vorsitzende Ulrich Grillo zur EZB-Politik: „Wir sind in Europa auf einem guten Weg. Kurzfristige Maßnahmen zur Stabilisierung der Finanzmärkte waren richtig – aber nur mit scharfen Auflagen und Kontrollen.“ (FAZ 27.1.2013; vgl. auch BDI 2018a; Interview mit Oliver Perschau, 6.3.2018; BDI et al. 2011b; für eine detailliertere Darstellung vgl. Kapitel 6.1.1).

Auch bezüglich der Zinspolitik zeigten sich immer wieder Divergenzen zur französischen Position, als beispielsweise Merkel 2013 vorsichtig anmerkte, dass die Niedrigzinsen im Widerspruch zu deutschen Interessen stünden (Handelsblatt 25.4.2013). Inhaltlich gleichlautend äußerte sich auch der damalige SPD-Kanzlerkandidat und frühere Finanzminister Peer Steinbrück: Draghis Ankündigung, die nächsten Jahre weiter eine Politik der niedrigen Zinsen zu verfolgen, sah er sehr skeptisch. Dadurch würden die Sparer „enteignet“ und falsche Anreize für kreditfinanzierte Investitionen gesetzt (Die Zeit 6.8.2013). Hier war sich also die Mehrheit der deutschen Politiker über parteipolitische Grenzen hinweg einig

Die deutsche Kritik an der Zinspolitik wurde mit den Jahren lauter und aggressiver, so forderte Schäuble im April 2016 die EZB zu einem Ende der Niedrigzinsen auf und warf Draghi öffentlich vor, zu 50% für den Aufstieg der AfD in Deutschland verantwortlich zu sein (Sievers 2016). Im September 2017 betonte er erneut, die expansive Geldpolitik sei außergewöhnlich gewesen „und jeder weltweit wünscht sich, dass wir möglichst bald zu einer Normalisierung kommen“ (Die Zeit 6.9.2017).

Die Interessenskonflikte im deutschen Machtblock um die Geldpolitik sind sicherlich zum Teil auf relativ autonome ideologische Positionsunterschiede zurückführbar. Sie erhalten aber ihre Relevanz vor allem deshalb, weil sie ebenfalls die Interessen unterschiedlicher Kapitalfraktionen widerspiegeln. Insgesamt wird die Kritik am Kurs der EZB einerseits von Finanzakteuren wie der Deutschen Bank und dem BdB geäußert, während andererseits die ultra-orthodoxe

Position in Deutschland vor allem vom kleinen und mittelständischen Kapital gestützt wird (FU, BVMW, ZDH, teilweise auch in der DIHK und manchen industriellen Branchenverbänden). So forderte der Chef des größten deutschen Geldhauses Deutsche Bank John Cryan, „Die Zeit des billigen Geldes sollte enden – trotz des starken Euro“, da die Gefahr einer Blasenbildung am Kapitalmarkt zunehme (Die Zeit 6.9.2017). Auch der BdB kritisierte die EZB-Politik immer wieder eher verhalten: Diese bedrohe die Finanzstabilität durch Vermögenspreisblasen, belaste die Banken und wirke Wirtschaftsreformen entgegen (BdB 2015a; BdB 2016a; BdB 2016b). Am stärksten ist die Kritik jedoch auch im Bankensektor bei den kleinen Banken, die durch die Niedrigzinsen am stärksten in Bedrängnis gebracht werden. Eindeutiger als beim BdB fällt das Urteil beim Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV) aus: „Die Europäische Zentralbank (EZB) muss sich eindeutig auf ihre vertraglich festgelegte, prioritäre Aufgabe konzentrieren, die Geldwertstabilität zu sichern. Eine offene oder auch nur verdeckte Staatsfinanzierung, etwa durch den gezielten Aufkauf von Staatsanleihen, gehört nicht zu den Aufgaben der EZB. Auch eine Niedrigzinspolitik mit dem Ziel, einzelnen Mitgliedsländern die eigene staatliche Refinanzierung zu erleichtern, ist nicht mit dem Stabilitätsauftrag der EZB zu vereinbaren“ (DSGV 2014a). Der Bundesverband der Volks- und Raiffeisenbanken (BVR) forderte ebenfalls eine Abkehr der EZB von ihrer Niedrigzinspolitik (Die Zeit 6.9.2017).

Generell waren die kleinen und mittelständischen Unternehmen, sowohl im Finanzsektor als auch in Industrie und Handwerk, kritischer gegenüber der EZB-Politik. Beim Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW) fiel das Urteil vernichtend aus: Ein „Scheitern der EZB-Politik auf ganzer Linie“ befand der Verband, denn „Alle Rettungsmaßnahmen der EZB sind nahezu wirkungslos verpufft“ (BVMW 2014; BVMW 2016). Der ZDH sah im Anleihekaufprogramm der EZB ebenfalls „massive Gefahren für die Funktionsfähigkeit der Währungsunion insgesamt“ (ZDH 2012). Auch die Familienunternehmer konstatierten eine Abkehr der EZB von ihrem Mandat und forderten eine Kehrtwende (FU 2012a).

In Frankreich verliefen die Diskussionen um die EZB-Politik weitaus weniger kontrovers, da insgesamt die Zufriedenheit mit den ergriffenen Maßnahmen lagerübergreifend deutlich höher war. Zu Beginn der Turbulenzen auf den Finanzmärkten hatte Nicolas Sarkozy die EZB dafür kritisiert, dass sie die Zinsen nicht senkte und damit versäume, den Unternehmen einen günstigen Zugang zu Krediten zu verschaffen. Die damalige französische Wirtschafts- und Finanzministerin Lagarde unterstützte Sarkozy (Handelsblatt 15.9.2007). Die Forderung nach einer Neuausrichtung der EZB-Politik auf die Förderung des Wachstums erhob Sarkozy auch in

der Folgezeit, ebenso wie Forderungen nach einer Wirtschaftsregierung auf Ebene der Eurozone (Goldirova 2008). Im November 2011 kamen Merkel und Sarkozy überein, öffentliche Auseinandersetzungen über die Rolle der EZB im Krisenmanagement zu unterlassen (Independent 24.11.2011). Dass die französische Position entschiedene Interventionen der EZB zur Beruhigung der Märkte für Staatsanleihen befürwortete, während einflussreiche Kräfte in Deutschland ein solches Handeln im Widerspruch zu den EU-Verträgen sahen, war zu diesem Zeitpunkt selbstverständlich bereits weithin bekannt. Im Wahlkampf gegen seinen Herausforderer François Hollande brach Sarkozy dann diese Übereinkunft und forderte die EZB dazu auf, Maßnahmen zur Unterstützung des Wirtschaftswachstums zu ergreifen. Wie zu erwarten war, waren die Reaktionen aus Berlin negativ, man verwies auf die Unabhängigkeit der EZB. Ein Mitarbeiter Sarkozys relativierte die Aussage des Präsidenten dahingehend, dass man eine Änderung des EZB-Mandates für unrealistisch halte, aber stattdessen einen Dialog zwischen der EZB und einer europäischen Wirtschaftsregierung „zu allen wichtigen Fragen und insbesondere der Wechselkurspolitik“ einfordere (Jarry/Breithardt 2012). Auch Hollande äußerte sich als Präsident bei verschiedenen Gelegenheiten positiv: Die Zinssenkungen wurden als Beitrag zur Finanzierung der Wirtschaft begrüßt. Außerdem gehe die Gefahr von der Deflation aus und nicht der Inflation, weshalb das *quantitative easing* gerechtfertigt sei (Handelsblatt 5.6.2014). Auch die Anleihekaufprogramme sah er positiv, weil ebenfalls wachstumsfördernd (FAZ 19.1.2015b).

Anders als in Deutschland äußerten sich die französischen Wirtschaftsverbände nur sehr selten zur Politik der EZB und wenn, dann nur sehr allgemein. Die UIMM, der wichtigste Branchenverband der Industrie, begrüßte die Rolle der EZB bei der Wiederbelebung des Wachstums (UIMM 2016b). In diesem Sinne äußerte sich im Interview auch die U2P, die Interessenvertretung der Kleinunternehmen Frankreichs (Interview mit Pierre Burban, 13.11.2017). Der Medef als wichtigster französischer Unternehmerverband befürwortete in einer gemeinsamen Stellungnahme mit den spanischen und italienischen Spitzenverbänden sowie BDI und BDA den indirekten Ankauf von Staatsanleihen durch die EZB innerhalb ihres Mandats (BDA et al. 2012). Die auffallende Zurückhaltung der französischen Unternehmerverbände zu diesen Fragen dürfte nicht aus Desinteresse resultieren. Vielmehr ist in der etatistischen Tradition des französischen politischen Systems eine öffentliche Positionierung der Unternehmerverbände zu jedem Detail der Politik eher unüblich und in der Öffentlichkeit weniger angesehen. Gut möglich ist auch, dass eine explizite Positionierung zur EZB-Politik von vielen Verbänden nicht für

nötig gehalten wurde, weil die französischen Unternehmen im Gegensatz zu den deutschen branchenübergreifend mit dem Kurs einverstanden waren und ihre Präferenzen dementsprechend sowieso in der Position der sukzessiven französischen Regierungen bzw. Präsidenten wiederfinden konnten. Damit bestand für die französischen Unternehmen kein Bedarf, politisch stärker in die Debatten zu intervenieren – ganz im Gegenteil zu ihren deutschen Pendanten, die erstens tendenziell stärker in Opposition zur durchgesetzten EZB-Politik standen und zweitens auch unter sich uneinig über die Konsequenzen ihrer Kritik waren und sind.

Verband	Bankenunion	Anleihekaufprogramme	Zinspolitik
Deutschland			
BDA	Positive Bewertung	Eher positive Bewertung	Eher positive Bewertung
BDI	Positiv, warnt aber vor <i>moral hazard</i>	Eher positive Bewertung	Eher positive Bewertung
DIHK	-	Kritisch, weil Abwertungsspirale drohe	Skeptisch bzgl. längerfristigem Nutzen
ZDH	Skeptisch wegen potentieller Vergemeinschaftung von Risiken	Abgelehnt, da Gefahr für die WWU	Ambivalente Bewertung
FU	Skeptisch wegen potentieller Vergemeinschaftung von Risiken	Abgelehnt als Vergemeinschaftung von Risiken und Mandatsüberschreitung	Scharfe Kritik an niedrigen Zinsen
BdB	Prinzipiell ja, aber erst nach Beseitigung von Risiken	Kritische Bewertung	Kritische Bewertung, niedrige Zinsen nur vorübergehend akzeptabel
BVMW	-	Abgelehnt als Vergemeinschaftung von Risiken und Mandatsüberschreitung	Scharfe Kritik an niedrigen Zinsen
VDA	Positiv, verweist aber auf ebenfalls notwendige Haushaltsdisziplin	Eher positiv	Eher positiv, wenn auch langfristig problematisch
VDMA	-	Kritische Bewertung	Kritische Bewertung
DSGV	Darf die dezentrale Struktur des dt. Banksystems nicht infrage stellen	Abgelehnt, weil Gefahr für das Finanzsystem und Umverteilung zugunsten der Schuldner	Abgelehnt, da Mandatsüberschreitung
Frankreich			
Medef	Positiv, schnelle Vollendung gefordert	-	-
UIMM	-	Positive Bewertung, da wachstumsfördernd	Positive Bewertung, da wachstumsfördernd

U2P	-	-	Positive Bewertung, niedrige Zinsen helfen KMU
FBF	Positive Bewertung	Positive Bewertung	Positive Bewertung

Tabelle 8: Standpunkte der Wirtschaftsverbände zu verschiedenen Feldern der Politik der EZB.

Neben der EZB vertrat auch der IWF tendenziell die französische Auffassung zur Zentralbankpolitik. Christine Lagarde, nunmehr Direktorin des IWF, setzte sich immer wieder für eine lockere Geldpolitik und unkonventionelle Instrumente ein. So forderte sie die EZB im März 2013 dazu auf, den bereits rekordtiefen Zinssatz von 0,75% noch weiter abzusenken und in Deutschland mehr Inflation zu tolerieren (Handelsblatt 8.3.2013). Zudem verteidigte sie die OMTs und generell unkonventionelle Maßnahmen energisch. Es sei vor allem “der Mut der Geldpolitik, der den Weg zur Erholung ebnet” (Spiegel 12.6.2013). Im IWF haben die USA mit 17,5% der Anteile und 16,5% der Stimmrechte immer noch mit Abstand den größten Einfluss eines einzelnen Landes (IWF 2018). Die Position des Finanzministeriums der USA steht ebenso wie die des IWF der deutschen Regierungsauffassung entgegen. Das *Federal Reserve Board* hatte in großem Ausmaß die Liquidität in die US-amerikanische Wirtschaft gepumpt. Dementsprechend forderte US-Finanzminister Jack Lew die deutsche Bundesregierung öffentlich auf, mehr Geld zur Stimulierung des Wachstums in der Eurozone auszugeben, wohingegen Schäuble vor den Gefahren einer zu laxen Geld- und Fiskalpolitik warnte (Süddeutsche Zeitung 8.1.2014).

Die Auseinandersetzungen um das europäische Zentralbanking spielten sich also nicht in erster Linie zwischen deutscher und französischer Regierung ab, anders als in anderen Bereichen der Krisenbewältigungspolitik. Dies hat zum einen mit der besonderen Stellung der Europäischen Zentralbank zu tun, die, obwohl ein Apparat des europäischen Mehrebenensystems, in spezifischer Weise ihre relative Autonomie gegenüber nicht nur privaten Partikularinteressen, sondern auch den Interessen und etwaigen Beeinflussungsversuchen der nationalen Regierungen besitzt. Zum anderen liegt es aber auch daran, dass die Konfliktlinien nicht allein entlang nationalstaatlicher Grenzen, geschweige denn einzig zwischen Deutschland und Frankreich verlaufen, sondern sich durch die nationalstaatlichen Machtblöcke und dabei speziell den deutschen ziehen.

Dennoch prallten in diesen Auseinandersetzungen unterschiedliche, teils gegensätzliche Vorstellungen über die Rolle der Zentralbank aufeinander, deren Differenz eine lange Vorgeschichte hat und deren beide Pole sich in hohem Maße in der bundesdeutschen und der französischen Tradition des Zentralbanking verkörpert finden. Es ist darum sinnvoll, sich diese beiden entgegengesetzten Traditionsstränge genauer anzusehen, bevor der Versuch einer Gesamteinordnung der hier dargestellten EZB-Politik gewagt wird.

Eine jüngere Studie (De Jong/Van Esch 2014) versucht am Beispiel von Trichet und Weber zu zeigen, dass die Vorstellungswelten deutscher und französischer Zentralbanker sich unterscheiden. In der Tat lässt sich nachweisen, dass Weber auf der einen Seite einem stringent ordoliberalen Weltbild folg, während in Trichets öffentlichen Äußerungen zwar ebenfalls ordoliberale und monetaristische Konzepte vorherrschen, aber auch das Wirtschaftswachstum und die finanzielle Stabilität eine prominente Rolle spielen, wofür unkonventionelle Instrumente eher akzeptiert werden. In einer anderen Studie wurden Stellungnahmen von Sarkozy, dem ehemaligen französischen Zentralbankpräsidenten Christian Noyer, sowie Weber und Merkel einander gegenübergestellt. Merkel habe demnach eine stark ordoliberale Schlagseite vor der Krise gehabt, sich seit Krisenausbruch aber auch für fiskalische Stimuli und EZB-Interventionen ausgesprochen. Sarkozys Diskurs habe vor der Krise stärker keynesianische Konzepte in seinen Reden benutzt, in der Krise aber eine orthodoxe Wende hin zur Betonung der Haushaltsdisziplin vollzogen. Noyer sei vor der Krise dominant ordoliberal gewesen, was sich während der Krise aber abgeschwächt habe (Van Esch 2014).

Ein Problem bei solchen Studien besteht allerdings darin, dass von öffentlichen Äußerungen auf tiefsitzende ideologische Überzeugungen geschlossen wird, da nicht überprüft werden kann, ob diese Äußerungen möglicherweise auch stärker einem interessenspolitischen Kalkül folgen, als es vordergründig den Anschein hat. Zu Recht wurde darauf hingewiesen, dass in der Literatur der Einfluss ordoliberaler Ideen auf die Krisenpolitik zumeist sehr überschätzt wird. Weder in Deutschland zu Beginn der Krise noch in der EU und WWU im weiteren Verlauf lässt sich ein strikt regelbasiertes Verhalten im Krisenmanagement beobachten. Im Gegenteil dominierten zunächst eher Maßnahmen wie fiskalische Stimuli, wobei gerade Deutschland das größte Paket Europas beschloss, sowie Maßnahmen zur Rettung der Banken. Und auch danach lassen sich weder die Politik der EZB, noch die Errichtung der "Rettungsschirme" EFSF und ESM, noch die Entscheidungen des EuGH als streng ordoliberal bezeichnen (Storey 2017).

Oft wird der starke Fokus der deutschen Politik auf das Primat der Preisstabilität mit der deutschen Geschichte erklärt: Die Erfahrung der Hyperinflation, die 1923 die Weimarer Republik destabilisierte und damit den Machtantritt der Nazis begünstigt habe, sei bis heute Teil des nationalen Unterbewusstseins in Deutschland (Howarth/Loedel 2005, 53). Die Erfahrung der Hyperinflation ist gleichsam der Gründungsmythos der "deutschen Stabilitätskultur". Der behauptete Zusammenhang ist jedoch historisch gesehen genau das: ein Mythos. Die Jahre vor der Amtsübergabe an Hitler 1933 waren nicht von Inflation, sondern von Rezession, Massenarbeitslosigkeit und Deflation geprägt. Auch andere Länder haben Erfahrungen mit sehr hoher Inflation gemacht und die deutschen Erfahrungen sind in dieser Hinsicht nicht außergewöhnlich (Howarth/Rommerskirchen 2015, 6f). Vor allem aber ist die "Stabilitätskultur", sofern sie ein spezifisch deutsches oder nordeuropäisches Massenphänomen sein soll, ebenfalls ein Mythos. Empirisch lässt sich eine besondere Aversion der deutschen Bevölkerung gegen Inflation im europäischen Vergleich nicht nachweisen, tatsächlich liegt Deutschland dabei eher im Mittelfeld. In nordeuropäischen Ländern wie Dänemark, Schweden, den Niederlanden oder Großbritannien ist Inflationsangst kaum eine Sorge der Bevölkerung, die höchsten Werte weisen hingegen ausgerechnet Länder wie Italien, Portugal und Zypern auf und selbst Griechenland und Frankreich weisen, geht es nur nach den Umfragewerten, eine stärkere "Stabilitätskultur" im nationalen Bewusstsein auf als Deutschland (ebd., 32f).

All dies spricht deutlich gegen die Vorstellung, dass die „deutsche Stabilitätskultur“ Ergebnis der nationalen Traumata von 1923 und 1933 sei. Etwas plausibler ist es, auf die tiefe Verankerung des Ordoliberalismus im deutschen akademischen System, den Medien und den politischen Eliten hinzuweisen. Aber auch diese Deutung sollte, wie oben argumentiert wurde, nicht überstrapaziert werden, da letzten Endes die konkreten politischen Maßnahmen immer wesentlich pragmatischer ausfielen als es das strikte ideologische Korsett einer regelbasierten Ordnungspolitik erwarten lassen würde. Eine wirklich tiefgreifende Analyse kommt daher nicht umhin, auch und vor allem die strukturellen Bedingungen des deutschen Kapitalismusmodells und die damit zusammenhängenden Interessen der dominierenden Kapitalfraktionen in den Blick zu nehmen, um die deutsche Position in der Krisenpolitik zu verstehen.

Die Krisenpolitik im Lichte des Rasters von Ordoliberalismus und Keynesianismus zu betrachten, kann also bestenfalls eine erste grobe Annäherung sein. Sicherlich ist es naheliegend, Niedrigzinsen und Interventionen zur Senkung der Risikoaufschläge von Staatsanleihen eher mit keynesianischen Vorstellungen in Verbindung zu bringen und das Insistieren auf

Haushaltssanierung, Inflationsbekämpfung und angebotsorientierten Strukturreformen eher mit neo- bzw. ordoliberalen Rezepten. Faktisch zeigten sich aber alle Akteure im Krisenmanagement, abgesehen vielleicht von einer ultra-orthodoxen Minderheit in der BRD, als flexibler. Sie sind keinesfalls „Gefangene ihrer Ideen“ gewesen, was wiederum darauf hinweist, dass diese Ideen selbst auch nicht der ausschlaggebende Faktor waren. Angesichts objektiver Krisenentwicklungen reagierte die Politik mit einer flexiblen Mischung aus verschiedenen Konzepten. Nicht das Festhalten an ehernen Prinzipien dominierte, sondern das Bemühen zur Stabilisierung des Systems einerseits und die divergierenden ökonomischen Interessen von Staaten und Kapitalfraktionen andererseits. Keynesianismus und Neo- bzw. Ordoliberalismus sind in diesem Sinne, auch wenn sie sich im Konkreten widersprechen, grundsätzlich viel eher als Seiten derselben Medaille zu verstehen.

Insgesamt ist die Transformation und neue Rolle der EZB im Kontext der Krisenentwicklung, aber auch der neuen Verhältnisse auf den europäischen Finanzmärkten zu interpretieren. Der Bedeutungszuwachs von institutionellen Anlegern, dem Investmentbanking und generell kurzfristigen Anlagestrategien macht es notwendig, angesichts einer strukturell erhöhten Volatilität dieser Märkte auch die Vermögenspreise und Entwicklung der Wertpapierkurse zu berücksichtigen. Dies erklärt teilweise die neuen Kompetenzen der EZB durch die Europäische Bankenunion, aber auch die Anleihekaufprogramme, die einem unkontrollierten Wertverfall von Finanztiteln verschiedener Art entgegenwirken sollen (Bieling/Heinrich 2015).

Die neue Strategie stellt somit eine Reaktion auf ökonomische Strukturveränderungen und objektive Faktoren dar. Gleichzeitig war sie dennoch heiß umstritten.

Auf deutscher Seite wurde die kritische Haltung zum EZB-Kurs, die von Skepsis zu offener Opposition reichte, durch ein Bündnis verschiedener Kapitalfraktionen getragen. Zuerst sind dies die Banken und andere Finanzmarktakteure, die einen Kursverfall des Euro fürchten und von der Politik der Niedrigzinsen strapaziert werden. Deutsche Banken sind mehr als die ausländischen Konkurrenten in die Kreditvergabe involviert und auch Versicherungen sind auf das Zinsgeschäft angewiesen (Sievers 2016). Aber auch der BDI als Gesamtvertretung der deutschen Industriefirmen teilt seit Jahrzehnten grundsätzlich viele Positionen der Ordoliberalen, auch wenn er in der Krise die flexible Herangehensweise der EZB unterstützte (s.o.). In Deutschland ist das industrielle Exportkapital wegen seines starken Fokus auf Qualität, seiner technologischen Spezialisierung und seiner häufigen Monopolstellung auf den Märkten für Investitionsgüter insgesamt so stark positioniert, dass es auf preisliche Wettbewerbsfähigkeit

weniger angewiesen ist und Aufwertungen des Euro bis zu einem gewissen Grad verkräften kann bzw. sogar davon profitieren kann, wenn dadurch europäische Konkurrenten geschwächt werden (vgl. Kapitel 5.1). Zweitens ist es international in einer Gläubigerposition, was ebenfalls dem Interesse an einer schwachen Währung entgegenwirkt. Drittens ist es viel stärker als die französische Konkurrenz auf außereuropäischen Märkten aktiv, weshalb für sie das Management der europäischen Krise weniger lebenswichtig ist und seine Kosten im Verhältnis dazu mehr ins Gewicht fallen. Schließlich werden auch kleinere und binnenmarktorientierte Unternehmen in diesen Fragen in das Bündnis miteinbezogen. Diese haben ein geringeres Interesse am Zusammenhalt der Eurozone, dafür befürchten sie aber eine zunehmende Steuerlast im Fall einer vergemeinschafteten Haftung der Staatsschulden (Sablowski/Schneider 2013, 3ff).

Für die französischen Konzerne spielt dagegen der EU-Binnenmarkt eine zentrale Rolle und sie sind stärker abhängig von preislicher Wettbewerbsfähigkeit. Hinzu kommt, dass die französische Finanzwirtschaft sich in den vergangenen zwei Jahrzehnten stärker dem angloamerikanischen Modell angepasst hat und daher von stabilen Wertpapierkursen profitiert, wie sie das Krisenmanagement der EZB erreichen soll (Goyer 2006, 86f; Coriat 2008). Auch ist die finanzielle Grundlage des französischen Staates in der Krise weniger stabil als die des deutschen (siehe Kapitel 7.3). Deshalb haben die französischen Konzerne generell ein Interesse an einer Krisenpolitik, die zwar einerseits in allen Ländern angebotsorientierte Strukturreformen erzwingt, andererseits aber auch die Renditen für Staatsanleihen unter Kontrolle hält und damit spekulativen Tendenzen entgegenwirkt. Sie sind stärker auf dem europäischen Binnenmarkt aktiv, weshalb sie, wie schon frühere Untersuchungen festgestellt hatten, eher eine europäische Strategie verfolgen. Die deutschen Konzerne sind ihrerseits stärker global ausgerichtet und haben daher an bestimmten Vergemeinschaftungsschritten, vor allem wenn sie mit höheren Lasten für den deutschen Staat verbunden sind, ein schwächer ausgeprägtes oder gar kein Interesse (van Apeldoorn 2002, 118ff).

Schließlich hat der französische Staat auch überproportional von den Anleihekäufen profitiert. In dem Anleihekaufprogramm von 2015 war vereinbart worden, dass der Umfang der Käufe sich nach dem Anteil der verschiedenen Mitgliedsländer am Kapital der EZB richten würde. Allerdings kaufte die EZB signifikant mehr französische und in geringerem Maße auch italienische und spanische Staatsschulden, als es aufgrund dieses Schlüssels vorgesehen war, während sie deutsche Bundesanleihen nur in geringerem Maße aufkaufte. Dadurch wurde der

Spread zwischen den Renditen für deutsche und französische Staatsanleihen verringert (Zschäpitz 2017).

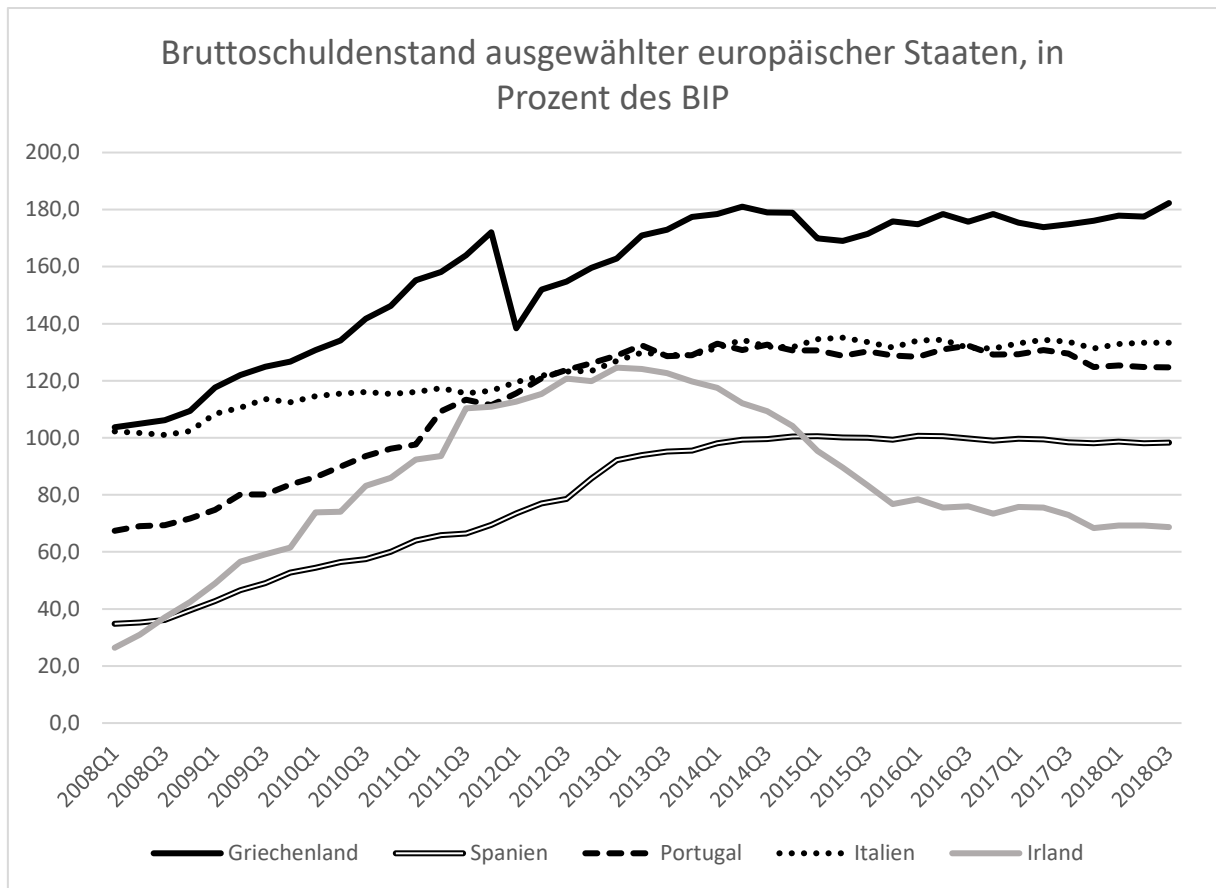
Dass sich im EZB-Rat eine Geldpolitik durchsetzte, die französischen Präferenzen tendenziell eher entspricht als deutschen, steht vordergründig im Widerspruch zur zutreffenden allgemeinen Wahrnehmung, dass im Krisenmanagement die Kräfteverhältnisse in Richtung Deutschland und damit zuungunsten von Frankreich verschoben wurden. Ein Grund dafür mag sein, dass mit Mario Draghi ein Mann an die Spitze der EZB kam, der seine bisherige Laufbahn in der italienischen Finanz- und Geldpolitik sowie im US-amerikanischen Finanzsektor gemacht hatte und daher flexiblere Vorstellungen von Realpolitik mitbrachte. Weitaus gewichtiger dürfte aber gewesen sein, dass die Krisenentwicklung die EZB zum Handeln in diesem Sinne nötigte.

Das Geld hat im Kapitalismus, zumal in einem hoch entwickelten wie dem des Euroraums, eine allgegenwärtige und universelle Rolle inne – als Wertmaßstab, als Tausch- und Zahlungsmittel, als Wertaufbewahrungsmittel, als Zielgröße der Kapitalakkumulation und damit als Existenzweise und spezifisch kapitalistische Form des gesellschaftlichen Reichtums schlechthin. Je höher der Vergesellschaftungsgrad der einzelnen Wirtschaftseinheiten, desto größer der gesamtgesellschaftliche Regulierungsbedarf und das Risiko einer verallgemeinerten Krise. Damit kommt der Zentralbank im Sinne des kapitalistischen Gesamtinteresses eine entscheidende Rolle für das Management der ökonomischen Reproduktion zu. In der WWU existiert jedoch kein Gesamtstaat, in dem ein solches Gesamtinteresse sich verdichten und ausformuliert werden könnte. Im Gegenteil sind die ökonomischen Strukturen und daher auch die wirtschaftspolitischen Traditionen (im umfassendsten Sinne), Variablen der makroökonomischen Entwicklung und Interessen sehr unterschiedlich (Johnston/Regan 2014; Guntrum 2017, 18-31). Die EZB bewegt sich darum beständig und unaufhebbar in dem Spannungsfeld der Staatenkonkurrenz, der ungleichmäßigen politökonomischen Entwicklung und der daraus erwachsenden Interessenkonflikte. Sie nahm in diesem Kontext eine Rolle wahr, die sie in Widerspruch zu Partikularinteressen, speziell denen Deutschlands brachte. Es ist allerdings auch argumentiert worden, dass sie damit lediglich das langfristige Interesse Deutschlands am Erhalt der Währungsunion gegenüber seinem kurzfristigen Interesse an höheren Zinsen und möglichst geringen Belastungen durch die Krise verteidigt hat (Dell' Aquila et al. 2015, 15). So lässt sich der auf den ersten Blick paradoxe Umstand erklären, dass die EZB einerseits diejenige Institution des politischen Systems der EU ist, deren Konstruktion am stärksten deutschen Präferenzen folgt, aber

gleichzeitig auch diejenige, die in der Krisenpolitik den meisten Widerspruch aus Berlin hervorgerufen hat.

7.2 Die Auseinandersetzungen um die „Troika“ und die Strukturanpassungsprogramme in Griechenland

Der kritischste Punkt für den Zusammenhalt der EU und WWU wurde während der Krise durch das Hochschnellen der Staatsverschuldung einer Reihe von Mitgliedsstaaten des Währungsgebietes erreicht. Da infolgedessen das Vertrauen in ihre Zahlungsfähigkeit infrage gestellt war, ging diese Entwicklung mit einer entsprechenden Öffnung der Spreads zwischen den Renditen für Staatsanleihen der verschiedenen Länder einher. Damit war eine neue Situation eingetreten, da sich, seit der Einführung des Euro im Jahr 2000 die Refinanzierungskosten der Staaten stark vereinheitlicht hatten und es praktisch keine Differenz mehr zwischen den ehemaligen Weich- und Hartwährungsländern gab. Seit 2008 öffnete sich die Schere dann aber, ab Ende 2009 wurden die Spreads enorm: Hatten die Renditen für zehnjährige Staatsanleihen bis Mitte 2008 für alle Länder etwa um 4% geschwankt, stiegen sie für Griechenland bis Mitte 2011 auf 18%, für Portugal und Irland auf etwa 11% und für Italien und Spanien immerhin auf 5-6% (Deutsche Bundesbank 2011). Gleichzeitig ging der Schuldenstand gemessen am BIP stark in die Höhe (vgl. Grafik 7). Für die drei erstgenannten Staaten war damit die Refinanzierung über den Kapitalmarkt bedroht. Die griechische Regierung ersuchte die Europäische Kommission, den IWF und die EZB um finanzielle Unterstützung zur Vermeidung des Staatsbankrotts, später folgten Portugal, Irland und Zypern diesem Schritt. Bedingung für die Gewährung der Finanzhilfen war die Befolgung harter Auflagen für Einsparungen im Staatshaushalt, Steuererhöhungen, Privatisierungen und Umstrukturierung der nationalen Wohlfahrtsstaaten und Arbeitsbeziehungen, die in sogenannten Memoranda mit den Institutionen der „Troika“ aus IWF, EZB und EU-Kommission vereinbart wurden (Chasoglou 2015).



Grafik 7: Bruttoschuldenstand ausgewählter europäischer Staaten

Daten: Eurostat.

Die Entscheidungen für ein *bailout* der hochverschuldeten Staaten waren ähnlich wie andere Aspekte des Krisenmanagements sehr umstritten. Protagonisten waren auch hier die deutsche und die französische Regierung mit ihren jeweils unterschiedlichen Vorstellungen und Präferenzen. Die größten Auseinandersetzungen spielten sich um den Fall Griechenland ab: Weil Griechenland das erste Land war, dessen Regierung eine solche Vereinbarung mit der Troika schloss. Weil es als einziges Land mehrere solcher Memoranda aushandelte und unterzeichnete. Und weil der Verhandlungsprozess um das dritte Memorandum 2015 besonders langwierig und konfliktthaft verlief. Aus diesem Grund wird die Analyse sich hier auf die Programme zur „Rettung“ der griechischen Zahlungsfähigkeit konzentrieren, da aus einer Berücksichtigung der anderen Programmländer der Troika keine grundsätzlich neuen Erkenntnisse zu erwarten wären.

Die Weltwirtschaftskrise hatte in Griechenland ebenso wie im Rest Europas zu einem sprunghaften Anstieg der Staatsschulden geführt, die einerseits durch die Rezession und damit

die automatischen Stabilisatoren sowie wegfallenden Steuereinnahmen, sowie andererseits durch die staatliche Bankenrettung bedingt waren (Roth 2011, 164; Roth 2012; Freysson 2011). Die neu gewählte Regierung von Georgios Papandreou (PASOK) gab im Oktober 2009 bekannt, dass das Haushaltsdefizit des Landes bei 12,7% des BIP und damit viel höher als bisher angenommen lag. Ab diesem Zeitpunkt musste der griechische Staat für seine Schuldverschreibungen immer weiter ansteigende Risikoaufschläge bezahlen und der Kurs des Euro gegenüber dem US-Dollar gab von Dezember bis Juni 2010 immer weiter nach und verlor etwa 20% seines Wertes (Bohn/de Jong 2011, 7). Die griechische Regierung ergriff eigenständig austeritätspolitische Maßnahmen, die Ausgabenkürzungen und Steuererhöhungen beinhalteten. Trotzdem bat sie am 15.4.2010 die Institutionen der späteren Troika, Gespräche über ein finanzielles Unterstützungspaket aufzunehmen.

Bei der Gründung der Wirtschafts- und Währungsunion war die Möglichkeit einer finanziellen Nothilfe nicht einkalkuliert, weshalb nun unter Zeitdruck die institutionellen Voraussetzungen dafür neu geschaffen werden mussten. Dazu wurde im Mai 2010 zunächst die EFSF als vorübergehendes Instrument geschaffen, deren Funktionen im Oktober 2012 vom permanent angelegten ESM übernommen wurden. Aufgabe der Troika war dabei, die finanzielle und wirtschaftliche Situation des antragsstellenden Landes zu bewerten, die Konditionalitäten mit der betreffenden Regierung auszuhandeln und die Umsetzung zu überwachen (Müller 2015, 265f). Kennzeichen dieses neuen Interventionismus der EU waren: Erstens zunehmende Durchgriffsrechte der EU-Ebene auf die nationalstaatliche Ebene, auch in Bereichen wie Sozial- und Tarifpolitik, in denen nach den EU-Verträgen die EU explizit nicht zuständig ist. Zweitens eine Stärkung exekutiver Organe (EU-Kommission und Finanzministerien) gegenüber den Parlamenten. Drittens eine institutionell angelegte inhaltliche Fokussierung auf die Durchsetzung der Austeritätspolitik und angebotspolitisch angelegter Strukturreformen (ebd., 270).

In Tabelle 9 werden wichtige Ereignisse der Krise in Griechenland und der Verhandlungen um das Krisenmanagement chronologisch dargestellt.

Chronologie um das Management der Krise in Griechenland	
Okt 2009	Die griechische Regierung korrigiert das Haushaltsdefizit stark nach oben
März 2010	Das griechische Parlament verabschiedet ein Sparprogramm der Regierung
2.5.2010	Erstes Memorandum zwischen Regierung und Troika
7. 6.2010	Schaffung der EFSF als vorübergehendem Finanzierungsfonds

21.7.2011	grundsätzliche Einigung auf ein zweites Kreditpaket an Griechenland
26.10.2011	grundsätzliche Einigung über Schuldenschnitt und private Gläubigerbeteiligung
Okt 2012	Der ESM nimmt seine Arbeit auf und ersetzt die EFSF
25.1.2015	Wahlsieg der Syriza unter Tsipras, kurz darauf Regierungsbildung
11.2.2015	Die EZB akzeptiert griech. Staatsanleihen nicht mehr als Sicherheiten der Banken
20.2.2015	Die neue Regierung sagt die Umsetzung aller bisher beschlossenen Maßnahmen zu
27.6.2015	Nach Verhandlungen um ein 3. Memorandum Ankündigung eines Referendums
28.6.2015	Die EZB deckelt die ELA auf dem bisherigen Niveau
13.7.2015	Unterzeichnung des 3. Memorandums

Tabelle 9: Chronologie um das Management der Krise in Griechenland

Schon zuvor hatten jedoch die Auseinandersetzungen in den EU-Gremien und speziell auch innerhalb der deutschen Eliten darüber begonnen. Der französische Präsident hatte am 6./7. März eine finanzielle Unterstützung Griechenlands nicht nur gefordert, sondern auch angekündigt. Eine umfassende öffentliche Debatte hatte es zu dieser Frage in Frankreich nicht gegeben (Tagesspiegel 7.3.2010; Bohn/de Jong 2011, 13). Ganz anders in Deutschland, wo eine hitzige Diskussion geführt wurde. Merkel lehnte noch am 21. März einen solchen Schritt ab, da eine Zahlungsunfähigkeit Griechenlands nicht drohe und daher das Land „im Augenblick keine Hilfe brauch(e)“ (FAZ 21.3.2010). Einige Tage zuvor hatte sie eine Änderung der europäischen Verträge befürwortet, nach der es möglich sein sollte, Länder bei wiederholten Verletzungen der Defizitgrenze aus dem Euroraum auszuschließen (Merkel 2010). Auch Schäuble forderte eine solche Möglichkeit ein (FAZ 12.3.2010). In Frankreich wurden sie dafür kritisiert (Schwarzer 2012).

Am 15. Februar hatte ein Sprecher des deutschen Finanzministeriums einen europäischen Rettungsfonds ausgeschlossen. Am 1. März hatte der ehemalige EZB-Chefökonom Issing der griechischen Regierung empfohlen, sich stattdessen an den IWF zu wenden (Bohn/de Jong 2011, 11). Auf der anderen Seite machten SPD-Politiker die Bundesregierung für die Verschärfung der Krise verantwortlich: Martin Schulz warf ihr vor, eine griechische Staatspleite zu riskieren und damit fast 70 Mrd. € griechischer Schulden gegenüber deutschen Banken in Gefahr zu bringen (Tagesspiegel 7.3.2010). Der SPD-Fraktionsvorsitzende Frank-Walter Steinmeier beschuldigte Merkel noch Anfang Mai, sie „habe die Dinge treiben lassen und (rufe) jetzt nach

der Feuerwehr, wo es lichterloh brennt“ (FAZ 5.5.2010). Die Unterschiede zwischen Frankreich und Deutschland in dieser Frage verweisen einerseits auf unterschiedliche politische Systeme und Kulturen, wobei die starke Zentralisierung des französischen Staates in der Institution des Präsidenten dem föderalen und parlamentarischen System Deutschlands gegenübersteht, andererseits aber auch auf stärkere Konflikte im deutschen Machtblock zu dieser Frage. Georgi/Kannankulam (2015) unterscheiden in dieser Auseinandersetzung zwischen zwei Akteursgruppen in der EU und speziell in Deutschland: Einem Bündnis aus nationalkonservativen und ordoliberalen Kräften einerseits und einer autoritär-neoliberalen Gruppe andererseits. Zur ersteren gehörten demnach die CSU, Teile der CDU und FDP, der konservativen Presse (FAZ, Bild, Welt) und ordoliberale Intellektuelle wie Hans-Werner Sinn. Die autoritär-neoliberale Gruppe beruhe auf den Strategien des transnational orientierten Finanz- und Exportkapitals aus Kerneuropa und dem ERT und strebe nach dem Erhalt der Eurozone sowie einer autoritären Vertiefung der europäischen Integration, bei der die haushalts-, wirtschafts- und sozialpolitischen Spielräume der nationalen Regierungen weiter eingeschränkt werden. Den langen Widerstand der Bundesregierung gegen Finanzhilfen an die griechische Regierung führen die Autoren dagegen auf den Einfluss der ordoliberal-konservativen Fraktion zurück, die einen erheblichen Anteil der Machtgrundlage der Regierungsparteien ausmachten. Trotzdem hätten die autoritär-neoliberalen Akteure Merkel dann erfolgreich unter Druck gesetzt, ihre Ablehnung eines *bailout* aufzugeben.

Vor dem EU-Gipfel am 25. März einigten Sarkozy und Merkel sich schließlich auf eine gemeinsame Linie. Merkel gab vor dem Hintergrund der sich zuspitzenden Krise der französischen Forderung nach einem *bailout* nach, dafür akzeptierte Sarkozy ihre Bedingungen: Notkredite dürften generell nur dann gewährt werden, wenn ein Land keine andere Finanzierungsmöglichkeit mehr habe. Außerdem müsse das Land die Bedingungen dafür mit der Kommission und der EZB aushandeln (Die Zeit, 25.3.2010). Die endgültige Vereinbarung kam dann Anfang Mai. Die Eurostaaten erklärten sich bereit, bis Ende 2012 Kredite von 80 Mrd. € an den griechischen Staat zu vergeben, hinzu kamen 30 Mrd. € vom IWF. Griechenland verpflichtete sich zu einem umfassenden Austeritätsprogramm, das den Staatshaushalt um 30 Mrd. € in den kommenden Jahren entlasten sollte (FAZ 5.5.2010). An den Verhandlungen waren über das International Financial Forum auch direkt Vertreter des Finanzsektors beteiligt, die sich im Sinne einer Rückzahlung der Staatsschulden an die Privatbanken engagierten (Heinrich/Jessop 2014, 288).

Es ist darüber spekuliert worden, ob Merkels Zögern zu Beginn der Verhandlungen eine bewusste Taktik war, um durch eine Verschärfung der Krise den Druck für Zugeständnisse der anderen Seite zu erhöhen und so die strikten Auflagen des Memorandums durchzusetzen. Darauf deutet beispielsweise eine Äußerung des deutschen Außenministers Westerwelle Ende April hin, wonach zu früh gemachte Hilfszusagen den Druck zu „strukturellen Hausaufgaben“ zunichtemachen würden (Georgi/Kannankulam 2015, 353). Demnach wären die Entscheidungen der Bundesregierung also weniger auf das Kräfteverhältnis zwischen zwei Akteursgruppen, sondern eher auf bewusstes Kalkül zurückzuführen (Schwarzer 2012).

Am 6. Mai veröffentlichten Merkel und Sarkozy einen gemeinsamen Brief an die Präsidenten des Europäischen Rates und der Kommission, in dem sie nicht nur ihre Unterstützung für die Einigung Griechenlands mit den Troika-Institutionen aussprachen, sondern als Schlussfolgerung aus der Krise eine striktere finanzpolitische Überwachung im Euroraum und Sanktionen bei Defiziten einforderten. Damit begann ein Prozess der Reform der europäischen *economic governance*, der in den kommenden Monaten und Jahren zu einem weiteren Gegenstand ständiger Meinungsverschiedenheiten zwischen Paris und Berlin werden würde (siehe Kapitel 7.3).

Mit dem ersten Memorandum in Griechenland war das Problem der Staatsverschuldung keineswegs gelöst. Im Dezember 2010 unterzeichnete die irische Regierung eine ähnliche Vereinbarung, im Mai 2011 dann Portugal. Im März 2013 kam Zypern als viertes Land hinzu. Mitte 2011 war die Krisenentwicklung äußerst kritisch geworden, da nicht nur die griechischen Staatsschulden trotz – oder gerade wegen – der Austeritätspolitik weiter anstiegen, sondern ebenfalls die der meisten anderen EU-Länder. Italien, Irland, Belgien und Portugal hatten die Marke von 100% des BIP überschritten. In Spanien war die öffentliche Verschuldung niedriger, aber die private dafür sehr hoch. In dieser labilen Situation befürchtete man im Fall eines griechischen Staatsbankrotts weithin eine Kettenreaktion, durch die die anderen hochverschuldeten Staaten ebenfalls das Vertrauen der Finanzinvestoren verlieren und damit ihrerseits auch in eine unkontrollierbare Verschuldungslage schlittern könnten.

Vor diesem Hintergrund wurde im Sommer 2011 über einen zweiten Notkredit an Griechenland verhandelt, da der erste nicht ausreichte. Zum neuen Streitpunkt wurde hier die Frage der Beteiligung privater Gläubiger. Die deutsche Seite forderte eine verbindliche Einbeziehung der Gläubigerbanken, die auf einen Teil ihrer Forderungen an den griechischen Staat verzichten müssten. Die französische Regierung und die EZB lehnten eine solche Lösung ab, da damit ein Kreditereignis, also ein Zahlungsausfall gegeben sei, der die Finanzmärkte in neue Turbulenzen

stürzen könnte. Umstritten war auch der Umfang des Schuldenschnitts. Während Deutschland Abschreibungen von 50-60% forderte, wollte Frankreich nicht über 35% hinaus, da sonst ein systemisches Risiko bestehe (Walz 2012, 70f). In diesem Zusammenhang wurden auch andere Lösungsvorschläge diskutiert wie ein Anleihekaufprogramm der EFSF auf dem Sekundärmarkt, eine Finanzierung der Finanzhilfe durch eine Bankenabgabe oder Finanzmarktsteuer sowie Eurobonds. Vertreter der internationalen Bankenlobby trafen sich in diesem Kontext mit Merkel und Sarkozy im informellen Rahmen, um die Konditionen der privaten Gläubigerbeteiligung zu besprechen. Dies zeigt die hohe Bedeutung der inoffiziellen deutsch-französischen Führung (ebd., 87; Gammel/Löw 2014, 91).

Hier spiegelten sich vor allem unterschiedliche Interessen wider, da die deutschen Banken erstens insgesamt weniger griechische Staatspapiere hielten als die französischen (s.u.) und zweitens in Deutschland die Risiken überwiegend bei staatlichen Instituten oder staatlich geförderten „*bad banks*“ lagen, während sie in Frankreich vor allem vom privaten Finanzsektor gehalten wurden (Spiegel 21.7.2011). Deshalb richtete sich die deutsche Regierungsposition vor allem gegen eine weitere Belastung der Staatshaushalte, was zudem auch dem ordnungspolitischen Denken des Ordoliberalismus entsprach, während die französische Staatsräson aufgrund des deutlich stärker finanzierten Kapitalismusmodells und der stärkeren Belastung französischer Banken primär die Interessen eben dieser Banken zum Ausdruck brachte. Von Frankreich präferierte Vorschläge wie eine allgemeine Finanzmarktsteuer oder Bankenabgabe hätten hingegen die Lasten auf alle Banken verteilt, unabhängig von ihrem Engagement in Griechenland (Fournier 2011). Die Auseinandersetzungen um die Eurobonds werden weiter unten dargestellt (Kapitel 7.3).

Letzten Endes einigten sich die Vertreter Frankreichs und Deutschlands im Februar 2012 auf ein neues Kreditpaket und eine freiwillige Beteiligung der privaten Gläubiger an einer Umschuldung. Im März wurden von privaten und öffentlichen Institutionen gehaltene griechische Staatsanleihen gegen neue Titel getauscht, womit 53,5% des Nennwerts oder 105 Mrd. € abgeschrieben wurden. Der Anstieg der griechischen Staatsverschuldung wurde damit jedoch nur kurzzeitig verlangsamt, da das Land weiterhin tief in der Rezession steckte (Plickert 2015a).

In den Verhandlungen mit Griechenland um ein neues Kreditpaket zeigte sich 2012 eine höhere Einigkeit zwischen Paris und Berlin. Offensichtlich hatte es seit 2010 eine Annäherung der französischen Position an die deutsche gegeben, was den Umgang mit Griechenland anging. Merkel und Sarkozy forderten nun gemeinsam von Griechenland die Einrichtung eines

Sonderkontos, auf das alle griechischen Staatseinnahmen eingezahlt würden, um die oberste Priorität des Schuldendienstes vor allen anderen Staatsausgaben sicherzustellen. Der deutsche Vorschlag, die griechische Regierung direkt einem Sparkommissar zu unterwerfen, hatte Frankreich abgelehnt (Spiegel 6.2.2012). Auch auf dem Gebiet der europäischen Haushaltspolitik ließ sich zu diesem Zeitpunkt eine solche Konvergenz feststellen, wie sich an der gemeinsamen deutsch-französischen Position zum Fiskalpakt zeigte (s.u.). Dass der französische Präsident nun einen Vorschlag mittrug, der auf eine Aufgabe staatlicher Souveränität Griechenlands hinauslief, war allerdings beachtlich angesichts der republikanischen politischen Tradition Frankreichs und der Tatsache, dass Paris selbst mit hohen öffentlichen Schulden zu kämpfen hatte.

Im Mai 2012 wurde François Hollande zum neuen französischen Präsidenten gewählt. Hollande hatte im Wahlkampf eine politische Akzentverschiebung weg vom Fokus auf die Haushaltskonsolidierung, hin zu einer stärkeren Wachstumsförderung angekündigt. Die Umsetzung dieser Wahlversprechen hätte einen stärkeren Konflikt mit der deutschen Regierung unumgänglich gemacht. Hollande traf sich allerdings umgehend mit Merkel und bestätigte vor der Öffentlichkeit ihre Einigkeit gegenüber Griechenland, das seine Verpflichtungen in jedem Fall einhalten müsse (Luther 2012). Unter der Oberfläche war die Einigkeit jedoch weniger ausgeprägt. Wie WikiLeaks unter Berufung auf NSA-Protokolle mitteilte, war Hollande nach seinem ersten Treffen mit Merkel verärgert darüber, dass die Bundeskanzlerin Griechenland bereits aufgegeben habe, keine Zugeständnisse mehr machen wolle und auch keine Bemühungen mehr unternehme, um das Land in der Eurozone zu halten (Reuters 24.6.2015). Öffentlich bekannten sich zwar beide Politiker etwas später dazu, einen „Grexit“ verhindern zu wollen (Spiegel 25.8.2012). Allerdings stellte die französische Regierung sich darunter auch Maßnahmen vor, um den auf Griechenland lastenden finanziellen Druck abzumildern, was Merkel wiederum ablehnte. Die Deutsche Bundesbank zog unterdessen schon zu diesem Zeitpunkt ein Ausscheiden Griechenlands aus der Eurozone öffentlich in Betracht. Die Herausforderungen, die sich für Deutschland und die Eurozone daraus ergäben, wären zwar groß, aber in jedem Fall einer Aufweichung der bestehenden Verträge und einem Vertrauensverlust in die Eurozone vorzuziehen (The Guardian 24.5.2012). Die Bundesregierung genoss während der Verhandlungen die Unterstützung des Großteils der deutschen Industrie. Sie habe „sich in der Staatsschuldenkrise sehr gut geschlagen“ und „den Rücken gerade gehalten“, bescheinigte ihr der BDI-Vorsitzende Grillo (FAZ 27.1.2013).

In den folgenden zwei Jahren wurde es in den Medien deutlich ruhiger um Griechenland. Vordergründig gab es auch eine langsame ökonomische Erholung in Griechenland. 2014 hatte das Land erstmalig keine negativen Wachstumsraten mehr, ging also von der Rezession (2013: -3,2%) in die Stagnation (+0,4%) über (de.statista.com). Erst als das ehemalige Wahlbündnis Syriza, das nun als Partei antrat, am 25. Januar 2015 die Wahlen gewann, war Griechenland wieder in den Schlagzeilen.

In ihrem Wahlprogramm hatte die Partei unter Führung von Alexis Tsipras ein Schuldenschnitt, direkte Anleihekäufe durch die EZB und einen europäischen „New Deal“ mit öffentlichen Investitionen in Entwicklung gefordert. Hinzu kam eine Reihe sozialer Maßnahmen wie kostenlose Elektrizität für mindestens 300.000 Haushalte, die Wiederherstellung der 13. Monatsrente für arme Rentner, kostenlose Gesundheitsversorgung, eine Steuerreform, die Anhebung des Mindestlohns und weitere Punkte (Syriza 2015). Damit handelte es sich um keynesianisch inspiriertes Programm, das in vielen Punkten aber vor allem den *status quo ante* von vor der Krise wiederherstellen sollte. Auch wenn Tsipras immer wieder die Kompatibilität des Programms mit dem Ziel Wettbewerbsfähigkeit betont hatte, stand es offensichtlich in einem Widerspruch zur Orientierung der Troika und Vorgängerregierungen auf Austeritätspolitik. Der Konflikt mit den Gläubigerinstitutionen war damit vorprogrammiert. Da das Wahlergebnis für eine reine Syriza-Regierung nicht ausreichte, ging die Partei eine Koalition mit den konservativ-nationalistischen „Unabhängigen Griechen“ (ANEL) ein.

Die Reaktionen der europäischen Politik auf den Ausgang der griechischen Wahlen fielen sehr unterschiedlich aus. Der französische Präsident beglückwünschte Tsipras und bekräftigte seinen Wunsch, „die direkte Zusammenarbeit unserer beiden Länder im Dienste des Wachstums und der Stabilität der Eurozone zu verfolgen, im Geiste des Fortschritts, der Solidarität und der Verantwortung“²⁸. Andere Politiker der PS drückten noch deutlicher ihre Freude über das Wahlergebnis aus, so z.B. der erste Sekretär der PS Jean-Christophe Cambadélis, der von einer „guten Nachricht“ sprach. Auf der Rechten waren die Reaktionen gemischt: Die UMP wies misstrauisch darauf hin, dass die Anstrengungen der Vorgängerregierung nun nicht verspielt werden dürften. Andere Politiker der Partei machten dagegen eine übertriebene Austeritätspolitik für den Sieg Tsipras‘ verantwortlich und Jean-Marie Le Pen vom *Front National*

²⁸ Übersetzung des Autors. Im Original: « de poursuivre la coopération étroite entre nos deux pays au service de la croissance et de la stabilité de la zone euro, dans un esprit de progrès, de solidarité et de responsabilité ».

begrüßte, dass der Umschwung in Griechenland in dieselbe Richtung gehe, die man selbst auch verfolge.

Eher positiv waren auch die Meldungen aus den USA und besonders Italien, dessen Staatssekretär für europäische Fragen Sandro Gozi nun die Chance für einen grundlegenden politischen Wandel sah (Le Parisien 26.1.2015).

Skeptisch äußerten sich dagegen die britische sowie die deutsche Regierung und der Präsident der Eurogruppe Jeroen Dijsselbloem. Sowohl Dijsselbloem als auch die deutsche Regierung zeigten sich bereit für Verhandlungen über neue Kredite, pochten aber gleichzeitig auf die Einhaltung von Verpflichtungen (FAZ 26.1.2015). Der deutsche Außenminister Steinmeier (SPD) bot ebenfalls Zusammenarbeit an, benannte Gemeinsamkeiten, forderte aber ebenfalls die Einhaltung von Vereinbarungen (Mayntz 2015). Eindeutige Solidaritätsbekundungen kamen dagegen vor allem aus der Partei Die Linke und dem Gewerkschaftsspektrum.

Die Differenzen in der Beurteilung der neuen griechischen Regierung ließen sich damit keineswegs nur anhand der verschiedenen Positionen der Parteien im politischen Spektrum erkennen, sondern vor allem auch entlang nationalstaatlicher Grenzen. Insgesamt überwog auf deutscher Seite von Anfang an die Skepsis, während auf französischer Seite eine eher wohlwollende Haltung bestimmend war.

Der neue griechische Finanzminister Yanis Varoufakis bestätigte später diesen Eindruck. In seinen Treffen mit dem französischen Wirtschafts- und Währungskommissar der EU Pierre Moscovici und dem französischen Finanzminister Michel Sapin sei ihm Kompromissbereitschaft signalisiert worden, während Schäuble von vornherein kühl gewesen sei und auf den Verpflichtungen beharrt habe. Nach außen hin demonstrierten die Politiker beider Länder dagegen ihre Einigkeit in der Griechenland-Frage (Varoufakis 2017, 179ff; 205ff).

Die EZB begann ab dem 11. Februar, Druck auf die griechische Regierung aufzubauen, indem sie sich weigerte, griechische Staatsanleihen als Sicherheiten für die Refinanzierung der Banken zu akzeptieren. Dadurch klemmte sie den griechischen Banken die reguläre Geldzufuhr ab und machte sie abhängig von ELA-Krediten (*Emergency Liquidity Assistance*) der EZB. Die ELA waren allerdings nur zu höheren Zinsen erhältlich und mussten von der EZB genehmigt werden. Dadurch hatte die EZB seit Beginn der Verhandlungen ein starkes Druckmittel in der Hand, was sie auch mehrfach einsetzte, indem sie die angeforderten ELA nur in geringerem Umfang bewilligte (Sablowski 2015).

Am 20. Februar erreichten die Verhandlungen zwischen der neuen griechischen Regierung und den anderen europäischen Staaten einen ersten Höhepunkt. Im Vorfeld hatte es im informellen Rahmen bereits Gespräche gegeben. Laut Varoufakis hatte Kommissionspräsident Juncker ein Kommuniqué nach Athen geschickt, in dem die bisherigen Austeritätsprogramme gerechtfertigt, aber die ökonomischen und sozialen Folgen bedauert, die Rolle der Troika infrage gestellt, Liquiditätshilfen in Aussicht gestellt und eine Einigung im Interesse beider Seiten gefordert wurde. Die griechische Seite war bereit, das Kommuniqué anzunehmen. Moscovici legte Varoufakis dann jedoch eine überarbeitete Version des Dokuments vor, die der griechischen Regierung noch weiter entgegenkam. Er bestätigte, dass diese Version von Draghi und Lagarde mitgetragen werde und Schäuble und Dijsselbloem sich der Mehrheit beugen würden. Letzterer allerdings übergab Varoufakis ein völlig anderes Dokument, wonach Griechenland das laufende Programm wie geplant und ohne Änderungen umsetzen müsse. Ein Vermittlungsvorschlag Moscovicis, einen Kompromiss zwischen den beiden Papieren zu finden, wurde abgelehnt. Auf die Nachfrage des griechischen Ministers, ob er sich der Durchsetzung des Papiers von Dijsselbloem beugen werde, habe Moscovici geantwortet: „Was immer der Präsident der Eurogruppe sagt“²⁹ (Varoufakis 2017, 247ff).

Varoufakis reichte daraufhin kurz vor dem Treffen am 20.2. einen Antrag zur Verlängerung der finanziellen Unterstützung ein, der mit konkreten Vorschlägen verbunden war: Die griechische Regierung war vor allem bereit, sich auf einen Primärüberschuss (Haushaltsplus vor Schuldendienst) zu verpflichten, wenn auch ohne Festlegung auf eine konkrete Zahl, außerdem wurde de facto die Kontrolle durch die Troika für sechs Monate akzeptiert. Dafür verlangte man die Eröffnung einer Diskussion über einen Schuldenschnitt und eine fortgesetzte Unterstützung der griechischen Banken durch die EZB (Böcking 2015). Der griechische Vorschlag war insofern ein großer Schritt auf die Gläubiger zu, als damit weniger als einen Monat nach Amtsantritt der Kern des Wahlprogramms, der umfangreiche Staatsausgaben implizierte, faktisch aufgegeben wurde. Trotzdem wurde der Antrag von Deutschland sofort abgelehnt. Zusätzlich forderte die deutsche Seite einen Verzicht auf alle politischen Entscheidungen, die die Finanzsituation Griechenlands negativ beeinträchtigen könnten. Konträr dazu waren die Reaktionen des französischen Premierministers Manuel Valls und des italienischen Finanzministers Pier Carlo Padoan, die beide den Vorschlag begrüßten. Hollande drängte auf eine Einigung im

²⁹ Übersetzung des Autors. Im Original: „Whatever the Eurogroup president says“.

Rahmen der Eurogruppe. Griechenland müsse in der Eurozone bleiben und dafür müssten beide Seiten auf eine Einigung hinarbeiten. Auch EU-Kommissionspräsident Juncker, der meist der französischen Position zuneigte, schloss einen „Grexit“ aus. Der maltesische Finanzminister Scicluna machte dagegen bekannt, dass Deutschland und eine Reihe anderer Länder bereit seien, genau das als Option zu akzeptieren (FAZ Live-Ticker 20.2.2015). Diese Position wurde offen auch von vier Mitgliedern des deutschen „Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung“ unterstützt, die in einem „Grexit“ sogar die Chance für eine Stärkung des Euroraums sahen und ihn in jedem Fall einer Abkehr vom Austeritätskurs vorzogen (Plickert 2015b). Damit setzte sich der grundlegende Konflikt zwischen Frankreich und Deutschland fort: Deutschland vertrat eine harte Verhandlungsposition, drängte auf eine strenge Austeritätspolitik und signalisierte die Bereitschaft, eher einen „Grexit“ in Kauf zu nehmen als substanzielle Zugeständnisse zu machen. Frankreich forderte ebenfalls Austerität und angebotspolitische Strukturreformen, war aber zu einer Abschwächung des Drucks bereit und wollte vor allem die Mitgliedschaft Griechenlands im Euro wahren.

Am Ende des Tages gab es eine Einigung: Die griechische Regierung sagte die Umsetzung der früher vereinbarten Strukturreformen und die Unterlassung von Maßnahmen ihrerseits zu, sowie die Erarbeitung einer Liste mit Reformzielen für die kommenden Monate. Dafür wurde vom Rest der Eurogruppe ein geringerer Primärüberschuss für 2015 akzeptiert (FAZ Live-Ticker 20.2.2015). Die griechische Seite stellte die Vereinbarung als Erfolg ihrer Verhandlungsstrategie dar, in Wirklichkeit waren aber hier bereits ihre wesentlichen Verhandlungspositionen aufgegeben worden. Auch die Senkung des Überschussziels war nur ein geringfügiges Zugeständnis, da die Erreichung dieses Ziels in der Rezession, in die das Land 2015 wieder rutschte, ohnehin kaum realistisch gewesen wäre.

Damit waren die Verhandlungen aber noch nicht am Ende. Auf einer Telefonkonferenz der Eurogruppe vier Tage später tat Valdis Dombrovskis die Sicht der Europäischen Kommission kund, dass mit der Vereinbarung vom 20.2. das Memorandum und das laufende Programm nicht infrage gestellt seien. Diesen Standpunkt unterstützten auch Moscovici, Lagarde, Draghi und Dijsselbloem. Varoufakis sah darin eine Aufkündigung des getroffenen Kompromisses, weil damit das beschlossene Papier keine substanzielle Aussagekraft mehr besitze. Trotzdem entschied er sich dagegen, die Verhandlungen an diesem Punkt abzubrechen, womit die Deutung der Kommission sich faktisch durchsetzte (Varoufakis 2017, 277ff).

Die Tendenzen, die sich zu Beginn der Verhandlungen des Jahres 2015 zeigten, setzten sich in den kommenden Monaten fort. Das deutsche Finanzministerium war kaum zu Zugeständnissen bereit und Schäuble machte gegenüber Varoufakis seine Sichtweise deutlich, dass Griechenland nicht in der Eurozone zu halten sei (ebd., 322). Diejenigen politischen Führer, die wie Lagarde, Hollande oder Obama eine wohlwillendere Haltung gegenüber der griechischen Regierung eingenommen hatten, übten weiterhin Druck aus, um einen Ausschluss des Landes aus der Eurozone zu verhindern, sie konnten oder wollten aber in den Verhandlungen keine größeren inhaltlichen Zugeständnisse an Griechenland mehr durchsetzen. Und die griechische Regierung war ihrerseits zu immer größeren Abstrichen von ihrer ursprünglichen Position bereit, um den Staatsbankrott und einen „Grexit“ zu verhindern.

Am 27. April schickte Tsipras schließlich einen Brief an die Troika, in dem er das Ziel eines jährlichen Primärüberschusses von 3,5% bis 2028 akzeptierte. Diesen Brief, der eine völlige Akzeptanz der Maximalforderungen innerhalb der Eurogruppe darstellte, schickte Tsipras offenbar ab, ohne zuvor seinen Finanzminister einzuweihen (ebd., 374). Am 11. Mai gab es ein erneutes Gespräch von Varoufakis mit Schäuble, bei welchem Letzterer einen vorübergehenden Austritt aus dem Euro empfahl, wenn man nicht bereit sei, das Memorandum in Gänze anzunehmen. Ein Referendum über die Annahme des Memorandums befürwortete er hingegen (ebd., 388ff).

Schäuble vertrat dabei in härterer Form eine Position, die von großen Teilen der politischen Elite in Deutschland geteilt wurde. Auch Vizekanzler Sigmar Gabriel bezog deutlich Stellung gegen die griechische Regierung. Der Bild-Zeitung teilte er Mitte Juni mit, man werde „nicht die überzogenen Wahlversprechen einer zum Teil kommunistischen Regierung durch die deutschen Arbeitnehmer und ihre Familien bezahlen lassen“. Einige Tage später forderte er eine offene Diskussion, die auch die Option eines Grexit einschließen müsse (Caspari 2015).

Am 22. Juni fand in Brüssel ein Gipfel der Eurozone statt. Die Regierung Tsipras versuchte, auf diesem eine Einigung zu erzielen, indem sie einen Vorschlag einreichte, der umfassend den Forderungen der Gläubiger nachgab. Danach wurde ein Primärüberschuss von 1% für 2015 und 2% für 2016 akzeptiert, auch bei der Erhöhung der Mehrwertsteuer wurden Zugeständnisse gemacht. Moscovici, Dijsselbloem, Hollande, Merkel und andere bewerteten diesen Schritt positiv und als gute Ausgangsbasis für weitere Diskussionen. Schäuble sah darin hingegen keinen ernsthaften Fortschritt und auch Merkel betonte, dass man sich auf den Vorschlag nicht einlassen werden, obwohl er ein positives Signal sei. Die US-Regierung forderte beide Seiten zu

Zugeständnissen auf, um einen Kompromiss zu finden (Le Monde 23.6.2015; Neue Zürcher Zeitung 22.6.2015). In den nächsten Tagen gingen die Verhandlungen weiter. Am 26. Juni legten die Institutionen der Troika schließlich einen Vorschlag für ein neues Memorandum vor, wonach die Primärüberschüsse bis 2018 ständig zu steigern wären, und außerdem steuerpolitische Maßnahmen, sowie Renten- und Verwaltungsreformen gefordert wurden.

Am 27. Juni kündigte Tsipras für den 5. Juli schließlich ein Referendum an, auf dem über die Annahme der Vorlage abgestimmt werden sollte. Tsipras und seine Regierung sprachen sich öffentlich für die Ablehnung aus. Varoufakis zufolge war dies allerdings ein rein taktisches Verhalten, da man in Wirklichkeit auf ein „Ja“-Votum hoffte, um ohne politischen Gesichtverlust den Vorschlag annehmen zu können (Varoufakis 2017, 422, 445). Die griechische Bevölkerung sprach sich mit 61,3% gegen das Memorandum aus. Hinzu kamen einige ungültige Stimmen, da die Kommunistische Partei dazu aufgerufen hatte, mit eigenen Stimmzetteln zur Wahl zu gehen, die sowohl den Vorschlag der Gläubigerinstitutionen, als auch den vorherigen der Regierung ablehnten.

All dies fand vor dem Hintergrund eines ansteigenden finanziellen Drucks statt, den die EZB gegenüber der griechischen Regierung aufbaute. Indem er wiederholt ankündigte, das Niveau der ELA-Notkredite zu überprüfen, zog der EZB-Rat gegenüber der Öffentlichkeit indirekt in Erwägung, eine Insolvenz der griechischen Banken zuzulassen. Mario Draghi versicherte gegenüber Tsipras, das griechische Banksystem sei geschützt, solange sich Griechenland an die auferlegten Bedingungen halte – damit stand die Drohung im Raum, die Geldversorgung komplett abubrechen (Neue Zürcher Zeitung 22.6.2015). Am 28. Juni, nach der Ankündigung des Referendums, wurden die ELA schließlich auf dem bisherigen Niveau gedeckelt. Der durch das Verhalten der EZB ausgelöste Run auf die Banken erreichte nun einen Höhepunkt, weshalb die griechische Regierung am selben Tag Kapitalverkehrskontrollen verkündete – Abhebungen über mehr als 60 € pro Tag und Überweisungen ins Ausland wurden damit unterbunden (Süddeutsche Zeitung 29.6.2015; Sablowski 2015). Trotz der Ankündigung, den ungehinderten Kapitalverkehr so bald wie möglich wieder einzuführen, blieben bis Oktober 2018, also über drei Jahre lang, Kapitalverkehrskontrollen in Kraft.

Trotz des eindeutigen Ergebnisses des Referendums wurde bereits in den nächsten Tagen offensichtlich, dass die griechische Regierung nicht vorhatte, sich an das „Nein“-Votum der Bevölkerung zu halten. Deshalb wurden die Verhandlungen mit einem neuen griechischen Vorschlag fortgesetzt. Das deutsche Finanzministerium lehnte den Vorschlag ab und Schäuble

schlug in Abstimmung mit Merkel und Gabriel einen Grexit für fünf Jahre vor; seine Amtskollegen aus Frankreich, Italien und Luxemburg bewerteten den griechischen Vorschlag dagegen positiv. Der italienische Ministerpräsident Renzi sprach sich klar gegen den Grexit aus: „Italien will keinen Austritt Griechenlands aus dem Euro, und zu Deutschland sage ich: genug ist genug“. Hollande stimmte ihm zu und kündigte an, gegen jede Form des Grexit kämpfen zu wollen. Als die griechische Regierung am 9. Juli einen neuen Vorschlag für ein Sparprogramm präsentierte, hatte Hollande diesen begrüßt, wohingegen die Bundesregierung ihn als unzureichend verwarf (Kronauer 2015). Schließlich kam es zu einer Einigung, bei der nach den Worten des maltesischen Ministerpräsidenten die griechische Regierung „praktisch alles akzeptiert“ habe. Der BDI unterstützte ein weiteres Mal die Verhandlungsposition der deutschen Regierung. Man habe Griechenland einen sehr großen Vertrauensvorschuss gegeben, indem man einen Grexit vermieden habe und erwarte nun ein „deutliches Signal für den überfälligen Aufbruch“ (FAZ Live Ticker 13.7.2015).

Am 13. Juli unterzeichnete Tsipras auf dem Eurogipfel das dritte *Memorandum of Understanding* für Griechenland, das selbst gemessen an den vorherigen Programmen eine sehr einschneidende Austeritätspolitik und entsprechende angebotspolitische Strukturreformen und Privatisierungen vorschrieb. Das von der neuen Regierung verfolgte Projekt einer Abschwächung der Austeritätspolitik war damit beendet. Damit war allerdings auch der französischen Priorität, einen Grexit zu vermeiden, vorerst Rechnung getragen. Hollande bezeichnete das Ergebnis daher als „Sieg für Europa“ und nutzte die Gelegenheit, einige andere Forderungen Frankreichs zu erneuern, nämlich die nach einem Parlament, eigenem Haushalt und Wirtschaftsregierung der Eurozone (Wiegel 2015). In den drei Kreditpaketen wurden der griechischen Regierung insgesamt 335,3 Mrd. € aus Mitteln der Euro-Staaten, des IWF, der EFSF und ESM zugesagt (wenn die 34,3 Mrd. € aus dem ersten Paket, die nicht ausgezahlt und auf das zweite Paket übertragen wurden, nicht doppelt gezahlt werden). Davon wurden bis November 2017 aber nur 255,9 Mrd. € tatsächlich ausgezahlt (Rose 2017).

In den Verhandlungen um das Management der griechischen Krise, besonders in denen des Jahres 2015, zeigen sich exemplarisch die Kräfteverhältnisse innerhalb der EU und Eurozone. Unter Berücksichtigung dieser Kräfteverhältnisse war es keineswegs verwunderlich, dass die Verhandlungen zu diesem und keinem anderen Ergebnis geführt haben. Die Position Deutschlands war seit Jahren bekannt und hatte sich seitdem nicht wesentlich geändert. Im Kern war sie ohnehin nur die folgerichtige Fortsetzung des Standpunktes, den deutsche Regierungen

gegenüber dem Euro seit Ende der 1980er Jahre vertreten haben. Diese Position war von Skepsis gegenüber einer Gemeinschaftswährung geprägt, weil man eine Aufweichung der Hartwährungsorientierung durch Länder mit höherer Inflation oder Staatsverschuldung befürchtete. Das Primat der Währungsstabilität entspricht aber, wie oben gezeigt wurde, den Interessen der dominanten Kapitalfraktionen in Deutschland am ehesten. Deshalb, und nicht primär wegen wirtschaftstheoretischer Überzeugungen, hielten deutsche Regierungen stets an einer strikten Befolgung der Stabilitätsregeln fest. In den Verhandlungen um Griechenland ging es dementsprechend nur bedingt um das Management der Krisensituation in dem Land. Vielmehr musste hier aus Sicht der deutschen Eliten ein Präzedenzfall vermieden werden, in dem die strikte Stabilitätsorientierung unterminiert wurde, noch dazu von einem wirtschaftlich und politisch deutlich schwächeren Land.

Die Verhandlungen mit Griechenland waren daher immer gleichzeitig und möglicherweise sogar in der Hauptsache Verhandlungen mit und gegen Frankreich sowie Ländern mit ähnlicher Orientierung (z.B. Italien).

2010 hielten die französischen Banken private und staatliche Anleihen aus Griechenland im Wert von 112 Mrd. €, die deutschen hingegen mit 51 Mrd. € nur weniger als die Hälfte dieser Summe (Bieling 2011b, 182). Dadurch hatten französische Banken, denen in der französischen Ökonomie überdies auch ein vergleichsweise größeres Gewicht zukommt als den deutschen Banken in der BRD, im Falle eines griechischen Staatsbankrotts zu Beginn um einiges mehr zu verlieren. Allgemein waren die deutschen Banken im Vergleich zu den französischen deutlich stärker in Irland involviert und auch etwas stärker in Portugal und Spanien. Die französischen Banken hielten nicht nur vergleichsweise höhere Forderungen an die griechischen Banken, sondern auch in sehr viel stärkerem Maße an die italienischen Banken. Insgesamt waren Anfang 2012 die deutschen Banken mit 421 Mrd. US\$ in den Banksystemen der Peripherie der Eurozone engagiert, die französischen hingegen mit 569 Mrd. US\$, und das bei einer deutlich kleineren Volkswirtschaft (Krampf 2014, 313). Frankreich war somit insgesamt verwundbarer gegenüber einer potenziellen Verschärfung der Krise in Südeuropa, woraus sich ein stärkeres Interesse an krisenmildernden Maßnahmen, beispielsweise durch Transfers oder Gemeinschaftsanleihen ergab.

Hinzu kamen weitere Gründe: Frankreich musste sich angesichts seiner eigenen hohen Staatsschulden auch die Frage stellen, wann die deutschen Vorstellungen vom Umgang mit Schuldenkrisen sich unmittelbar gegen französische Interessen richten würde. Dies kam in einer

von Varoufakis berichteten Episode während der Verhandlungen am 16. April zum Ausdruck, als Schäuble und Sapin in Streit geraten seien, weil der deutsche Minister vorgeschlagen habe, die Troika nach Paris zu schicken (Varoufakis 2017, 364). Und schließlich war Frankreich, ebenfalls wegen seiner Haushaltssituation, auch deutlich anfälliger für spekulativen Druck, der im Falle einer griechischen Staatspleite und einem Austritt des Landes aus dem Euro hätte entstehen können. Denn in so einem Fall wäre die Unsicherheit gewachsen, ob nicht auch z.B. italienische oder spanische Staatsanleihen von einem Zahlungsausfall bedroht sein könnten, was wiederum Zweifel an der Zahlungsfähigkeit des französischen Staates hätte wecken können.

Die Skepsis der wichtigsten deutschen Kapitalfraktionen gegenüber einer gemeinsamen Währung mit Volkswirtschaften, die in der Vergangenheit eine Weichwährungspolitik verfolgt hatten, war ursprünglich weniger gegen Länder wie Griechenland gerichtet gewesen als gegen Frankreich, das aufgrund der Größe seiner Volkswirtschaft ungleich stärker ins Gewicht fiel. Deshalb hatten die Verhandlungen mit Griechenland teilweise Züge eines Stellvertreterkonflikts, weshalb der beschriebene Streit zwischen Schäuble und Sapin nicht verwunderlich ist.

Auf den ersten Blick konnte die französische Seite ihr wichtigstes Ziel in den Verhandlungen um Griechenland durchsetzen. Weder 2010 noch auf dem Höhepunkt der Krise 2011-2012, noch während der Auseinandersetzungen mit der griechischen Regierung 2015 schied Griechenland aus der Eurozone aus. Dennoch dürfte kaum jemand das Gefühl gehabt haben, Frankreich wäre in irgendeiner Form als Sieger aus den Verhandlungen hervorgegangen. Eine solche Einschätzung wäre in der Tat auch wenig plausibel.

Erstens war der Verbleib Griechenlands im Euro kein Zugeständnis der deutschen Seite. Es war nicht strategisches Ziel der dominanten Gruppierungen im deutschen Machtblock, Griechenland aus dem Euroraum zu drängen. Ein Grexit wurde lediglich als taktische Option erwogen, die den deutschen Eliten umso attraktiver erscheinen musste, desto schwerwiegender die Kompromisse waren, die Deutschland für einen Verbleib Griechenlands eingehen musste. Letzten Endes akzeptierten die sukzessiven griechischen Regierungen jedoch alle Auflagen, die ihr von den Gläubigern unter deutscher Wortführerschaft gestellt wurden, sodass die deutsche Seite kein Interesse an einem Grexit hatte.

Zweitens steht aus französischer Regierungssicht auf der negativen Seite der Bilanz, dass die deutsche Regierung ihre Linie der strikten Stabilitätsorientierung, der harten Konditionalität

und nahezu inexistenten Kompromissbereitschaft gegenüber Griechenland fast in Gänze durchsetzen konnte. Frankreich schaffte es nicht, die deutsche Regierung zu einem wesentlichen Einlenken zu bewegen, was eine teilweise Abmilderung des Austeritätskurses bedeutet hätte. Damit war der Verbleib Griechenlands im Euro viel eher eine Folge der Bereitschaft sämtlicher griechischer Regierungen, die Sparauflagen letzten Endes in Gänze zu akzeptieren, als ein Ergebnis eines deutsch-französischen Kompromisses. Die französische Prioritätensetzung, die Eurozone um fast jeden Preis zu stabilisieren und die strikte Haushaltskonsolidierung durch Elemente der Wachstumsförderung und europäischer Transfers zu ergänzen, war nicht ausschlaggebend.

Drittens entstand für Frankreich dadurch auch ein politischer Schaden, weil es seine Glaubwürdigkeit als Fürsprecher der Interessen Südeuropas weitgehend einbüßte. Frankreich hätte den Wahlsieg der Syriza nutzen können, um sich erneut als Verbündeter der südeuropäischen Länder zu profilieren, was jedoch kaum geschah (Sablowski 2015, 3). Zwar äußerte sich die französische Politik gegenüber der griechischen Regierung 2015 immer mit deutlich größerer Sympathie als die deutsche, sie hatte aber in den konkreten Verhandlungen der dominierenden Rolle von Schäuble und Merkel als Vertretern des deutschen Machtblocks wenig entgegenzusetzen. Dabei waren, wenn man die politisch-institutionelle Ebene betrachtet, die französischen Positionen sogar sehr stark vertreten: Mit Moscovici war ein Franzose EU-Währungskommissar, mit Lagarde eine Französin Chefin des IWF. Hinzu kam, dass auch der Kommissionspräsident Juncker eher der französischen Position zuneigte und sich die US-Regierung von außen in die Verhandlungen einmischte und dabei eine ähnliche Prioritätenordnung wie Frankreich vertrat. Dass die Verhandlungen trotzdem so stark von Deutschland bestimmt wurden, zeigt eine Kräfteverschiebung im deutsch-französischen Verhältnis an.

Der Ausgang der Verhandlungen wurde schließlich auch durch die Haltung der EZB beeinflusst. Entgegen ihres Selbstverständnisses baute die EZB durch die Abweisung griechischer Staatsanleihen als Sicherheiten und die Begrenzung der ELA-Kredite politischen Druck gegenüber Griechenland auf und forderte von der Regierung die Einhaltung der vereinbarten Programme. Indem sie sich weigerte, ihre Funktion als *lender of last resort* zu spielen, führte sie aus politischen Erwägungen eine Bankenkrise herbei. Damit agierte sie im Sinne der von Deutschland verfolgten Strategie, die griechische Regierung zur Zustimmung zu weiteren austeritätspolitischen Maßnahmen zu drängen. Darin zeigte sich eine starke Machtasymmetrie: Die EZB zwang durch die Unterbrechung der Geldzufuhr die griechische Regierung zur Umsetzung

politischer Ziele – es wäre aber undenkbar, dass sie beispielsweise den deutschen Banken die Refinanzierung verweigern würde, um die Bundesregierung zur Reduzierung der oftmals kritisierten Leistungsbilanzüberschüsse zu zwingen (ebd.).

Trotzdem blieb für Frankreich die deutsch-französische Achse ohne Alternative. Anfängliche Versuche Sarkozys, Bündnisse mit südeuropäischen Ländern oder auch Großbritannien zu schließen, blieben ohne nennenswerte Ergebnisse. Es zeigte sich, dass ein Krisenmanagement in der Eurozone nicht möglich war, ohne die Interessen der deutschen Kapitalfraktionen und der Regierung, die diese zum Ausdruck brachte, entscheidend zu berücksichtigen. Die strukturelle ökonomische Stärke Deutschlands und die verhältnismäßige Schwäche Frankreichs im Vergleich dazu erwiesen sich als der Faktor, der für die innereuropäischen Kräfteverhältnisse letzten Endes das größte Gewicht besaß.

Die bilaterale Achse Paris-Berlin fungierte in der Krise weiterhin oft als Kern, um den sich die Treffen mit anderen Ländern und institutionellen Akteuren gruppierten. Je mehr die Krise sich zuspitzte, desto stärker wurde die Tendenz zu Treffen im kleinen Kreis mit Spitzenakteuren (Walz 2012, 85ff). Das war jedoch nicht von Anfang an so. 2010 versuchten die Spitzen beider Staaten vorerst im Alleingang, die europäische Agenda zu bestimmen. Erst mit den Verhandlungen zum zweiten griechischen *bailout* seit Anfang 2011 agierten sie zunehmend als Tandem und spielten ab da eine herausragende Rolle in den Verhandlungen (ebd., 120f).

Die Präferenzen der beiden Regierungen waren in den Verhandlungen stark von den strategischen Positionierungen der wichtigen Gruppen des Kapitals geprägt.

Aus Sicht der französischen Eliten wäre die hypothetische Aufgabe politischer Gestaltungsspielräume durch eine Vereinbarung mit der Troika völlig inakzeptabel und umso mehr die Befolgung von derart stark rezessiv wirkenden Politiken, wie sie in den Memoranda vorgeschrieben sind. Die dominanten Kapitalfraktionen in Frankreich sind aber deshalb keineswegs gegen Austeritätspolitik und angebotspolitische Strukturreformen. Im Gegenteil beschäftigt sich ein Großteil der Stellungnahmen der verschiedenen französischen Unternehmerverbände mit entsprechenden Forderungen für Frankreich sowie mit Unmutsbekundungen über mangelnde Haushaltsdisziplin der französischen Regierungen und die Rigidität des Arbeitsmarkts (vgl. Kapitel 6.1.2). Der Dissens mit der deutschen Regierung und den deutschen Unternehmerverbänden bestand hier erstens in der Form der Durchsetzung und der Intensität solcher Politiken; zweitens in der Priorität, die der Wahrung der Eurozone und Euro-Mitgliedschaft

Griechenlands gegenüber der Ablehnung von Zugeständnissen eingeräumt wurde; und drittens in der Frage, wie weit ökonomisch schwächere Staaten von den stärkeren profitieren können sollten, entweder in der Form von Transfers oder Notkrediten oder z.B. in der Form von Gemeinschaftsanleihen (s.u.). Dieser dritte Punkt war wiederum der Ausgangspunkt der ganzen Kontroverse um den Euro: Denn die Gründe, weshalb französische Politiker und Konzerne den Euro hauptsächlich wollten, nämlich die Vorteile einer harten Währung nutzen zu können und die Geldpolitik mitzubestimmen, waren gleichzeitig auch die Gründe, weshalb der deutsche Machtblock Misstrauen gegen diese Idee hegte.

In Bezug auf die Krise Griechenlands äußerten sich die französischen Wirtschaftsverbände nur selten konkret. Generell unterstützte man das *bailout* Griechenlands und der anderen Krisenstaaten sowie die dafür von der Troika gestellten Bedingungen. Vor allem die französischen Banken hatten aufgrund ihres substanziellen Engagements im griechischen Finanzsystem und beim Kauf griechischer Staatsanleihen ein vitales Interesse daran, einen griechischen Staatsbankrott zu verhindern und sprachen sich für das *bailout* aus (FBF 2011c). Auch die kleinen und mittleren Unternehmen in der CPME fürchteten einen Grexit und die mögliche Kettenreaktion, die sich daraus hätte ergeben können (Interview mit Alban Maggiar, 22.5.2018).

Der Medef als Gesamtvertretung der französischen Unternehmen begrüßte 2015 die Einigung mit Griechenland in der Eurogruppe, weil damit die Integrität der Eurozone gewahrt werde (Medef 2015). Auch zuvor hatte sich der Verband, anders als viele deutsche Wirtschaftsverbände, nie für einen Austritt Griechenlands ausgesprochen oder einen solchen in Erwägung gezogen (Interview mit André-Luc Molinier, 16.11.2017).

In Deutschland entzündete sich im Gegensatz dazu auch an der Frage des Umgangs mit Griechenland ein Streit innerhalb der politischen und ökonomischen Eliten. Eine ordoliberal-konservative Koalition, deren sozialer Kern mittelständische und kleinere Unternehmen waren und die ihre politischen Bastionen vor allem in der Bundesbank und im Finanzministerium hatte, positionierte sich gegen die Notkredite an Griechenland bzw. wollte sie so weit wie möglich eingrenzen (Georgiou 2016b, 67). BDI, BDA und die Bankenverbände BdB, BVR und DSGV begrüßten dagegen schon 2010 die Intervention zur Verhinderung des griechischen Staatsbankrotts, da ihr Interesse vor allem der Stabilität des Euroraums sowie der Absicherung der von deutschen Banken gehaltenen Staatsanleihen galt. Der Verband der Familienunternehmer lehnte die Maßnahme dagegen ab oder wollte sie nur mit noch schärferen Auflagen akzeptieren (Heine/Sablowski 2013, 14f). Als sich die Krise 2010-2011 verschärfte, setzte das Muster

sich fort: Die dominanten Fraktionen in Deutschland stimmten im Prinzip den Troika-Programmen zu, wobei sie allerdings betonten, man müsse den Reformdruck durch die disziplinierende Wirkung der Finanzmärkte aufrechterhalten und also den Krisenländern nicht zu sehr entgegenkommen. Der Erhalt des Währungsraums galt aber weiterhin als Priorität und die Industrieverbände unterstützten in Deutschland auch die Gläubigerbeteiligung am Schuldenschnitt in Griechenland. Auch die Bankenverbände erklärten sich einverstanden, da die Beteiligung auf freiwilliger Basis erfolgte. Im Gegensatz dazu stand auch hier der Familienunternehmerverband, der die Griechenland-Politik der Bundesregierung ablehnte (ebd., 21f). Mit weiterer Zuspitzung der Krise um Griechenland verschob sich der Akzent jedoch auch bei den dominanten deutschen Kapitalfraktionen zunehmend. Immer lauter wurden nun die Stimmen unter den deutschen Unternehmen, die einen Grexit in Erwägung zogen. Auch Industrieverbände wie die der Elektroindustrie und des Maschinenbaus (ZVEI, VDMA) schlossen sich diesem Lager an. Der BDI forderte dagegen weiter einen „pro-europäischen Weg“ bzw. eine Mischung aus konditionierter Kreditvergabe bei Vermeidung von Fehlanreizen (Abschwächung des Reformdrucks) (ebd., 24, 28). Bei den Verhandlungen mit Griechenland 2015 deutete dagegen auch der BDI an, einen Grexit für eine denkbare Option zu halten. Ende Juni stellte der BDI-Präsident Ulrich Grillo in einem Interview klar, „Griechenland kann nicht um jeden Preis in der Währungsunion gehalten werden“ (FAZ Live-Ticker 25.6.2015). Wenige Tage später, nach dem Referendum, bezeichnete er das Ergebnis als „Schlag ins Gesicht aller Europäer“ und wiederholte, dass ein Grexit nun möglich sei (FAZ Live-Ticker 4.7.2015). Auch der Verband der Automobilindustrie (VDA) wollte darin nun kein Tabu mehr sehen und erwartete einen möglichen Beitrag zur Stabilisierung der Eurozone (Heise 29.6.2015).

Die ordoliberal-konservative Allianz, die überwiegend von mittelständischen Unternehmen getragen wurde, war letzten Endes in der Griechenland-Frage nicht dominant, zumal ihr auch strukturell das ökonomische und politische Gewicht dazu fehlte. Sie konnte jedoch genug Einfluss mobilisieren, um von der Bundesregierung berücksichtigt zu werden. Die manifest werdenden Differenzen zwischen den verschiedenen Kapitalfraktionen (siehe Kapitel 8) drückten sich zum Teil auch in den deutschen Staatsapparaten in unterschiedlicher Weise und Intensität aus, wobei das Kanzleramt insgesamt der Position der dominierenden Fraktion, die in BDI und BDA organisiert ist, nahestand, während die Bundesbank und in geringerem Maße das Finanzministerium eher ähnliche Positionen wie das mittelständische Kapital vertraten. Damit bestätigt sich die theoretische Auffassung, wonach der bürgerliche Staat selbst als Konfliktfeld und

Kristallisationspunkt von Interessen der herrschenden Klasse betrachtet werden muss und nicht einfach als gefügiges Instrument einer einzelnen Kapitalfraktion oder einer homogenen Kapitalistenklasse (Kapitel 3.5).

Wie bereits im vorherigen Unterkapitel argumentiert wurde, sollte das Eigengewicht von Ideen und theoretischen Überzeugungen im Krisenmanagement nicht überschätzt werden. Bei genauer Betrachtung zeigt sich auch in Bezug auf den griechischen Fall, dass die von deutscher Seite immer wieder geforderte strikte Einhaltung der europäischen Regeln vor allem ein ideologischer Schleier zur Rechtfertigung von deutscher Interessenpolitik war, wie einige Beispiele zeigen. Letztlich fand sich die Bundesregierung ab 2010 relativ schnell dazu bereit, dem griechischen und anderen Staaten finanzielle Unterstützung zukommen zu lassen, da im Fall von Staatspleiten auch die deutschen Banken einen Teil ihrer Aktiva hätten abschreiben müssen (Storey 2017, 12f). Als Frankreich und Deutschland 2003 und 2004 selbst die Defizitgrenze des Stabilitäts- und Wachstumspakts überschritten hatten, wurde das Defizitverfahren gegen sie ausgesetzt. Auch hier wich die blinde Befolgung von Regeln den realen Machtverhältnissen. Und auch die EZB, die gerade nach ordoliberaler Auffassung sich strikt politischer Handlungen enthalten musste, übte gegenüber Italien, Spanien und nicht zuletzt Griechenland direkten politischen Druck aus, um austeritätspolitische Maßnahmen zu erwirken. All dies zeigt, dass Regeln selbst politischen Charakter haben und niemals über Interessen oder Kräfteverhältnissen stehen, sondern im Gegenteil deren Ergebnis und Ausdruck sind.

7.3 Europäische Haushaltspolitik und Reformen der europäischen *economic governance*

Bereits in der ersten Krisenphase ab 2008 kam es zu Meinungsverschiedenheiten zwischen dem französischen Präsidenten und der deutschen Kanzlerin. Frankreich machte sich zu Beginn für europäisierte Krisenbearbeitungsmechanismen wie einen europäischen Bankenrettungsfonds stark, den Sarkozy allerdings angesichts der deutschen Opposition gegen den Vorschlag schnell wieder zurücknahm. Trotzdem gingen Sarkozys Vorstellungen schon zu Beginn in die Richtung einer gemeinsamen Lösung auf EU-Ebene, während die Bundesregierung das Krisenmanagement vor allem in der nationalstaatlichen Verantwortung belassen wollte. So scheiterte auch der französische Vorstoß, ein gesamteuropäisches Konjunkturprogramm aufzulegen, sodass es

bei den nationalen Programmen blieb (Walz 2012, 47ff). In den ersten Monaten konnte auch von einer deutsch-französischen „Führung“ im europäischen Krisenmanagement kaum die Rede sein. Eher versuchte Frankreich zeitweise erfolgreich, durch eine Annäherung an Großbritannien das politische Gewicht Deutschlands auszugleichen. Als das Krisenmanagement sich dann 2010 entscheidend auf die Ebene der Eurozone verlagerte, stand diese Option nicht mehr zur Verfügung und die Bedeutung der Beziehungen zu Deutschland stieg sprunghaft wieder an. Der Versuch des britischen Premierministers Cameron, eine Beteiligung von Nicht-Eurostaaten an den Beschlüssen zur Erhaltung der Eurozone durchzusetzen, wurde von Sarkozy im Oktober 2011 schließlich harsch zurückgewiesen (ebd., 89ff). Ab 2010 stand das Management der Staatsschuldenproblematik in der Eurozone im Mittelpunkt der Auseinandersetzungen um das europäische Krisenmanagement.

Die im vorangegangenen Unterkapitel beschriebene Entwicklung der Staatsverschuldung in verschiedenen europäischen Ländern brachte Griechenland und eine Reihe anderer Länder an den Rand des Staatsbankrotts. Doch auch im Rest der Eurozone wurde der Anstieg des Schuldenstandes von Regierungen und EU-Institutionen als gefährliches Problem eingeschätzt. Während man in den „Programmländern“ der Troika über die Konditionalität der Kredite eine austeritätspolitische Anpassung der Politik durchsetzen konnte, konnte dieses Instrument in der Mehrzahl der Mitgliedsstaaten der EU und Eurozone nicht zur Anwendung kommen.

Deshalb drängten vor allem Deutschland und Frankreich darauf, dass auch für den gesamten Euroraum Maßnahmen zur Stärkung der *economic governance* zu ergreifen seien. Merkel und Sarkozy schrieben am 6.5.2010 einen gemeinsamen Brief an die Präsidenten des Europäischen Rates und der Europäischen Kommission, in der sie eine „Stärkung der finanzpolitischen Überwachungsmechanismen innerhalb des Euroraums, einschließlich durch wirksamere Sanktionen im Rahmen des Defizitverfahrens, sowie eine bessere Übereinstimmung der nationalen Haushaltsrahmenwerke mit den Grundsätzen des Stabilitäts- und Wachstumspakts“, die „Ausdehnung der Überwachung auf strukturelle Fragen sowie Wettbewerbsfähigkeitsentwicklungen und Ungleichgewichte“ und eine „Prüfung der Möglichkeiten, für die Zukunft einen robusten Rahmen für die Krisenbewältigung unter Wahrung des Grundsatzes der jeweiligen nationalen Verantwortung für die Haushaltspolitik zu schaffen“ forderten (Bundesregierung 2010).

Der letzte Punkt des Zitates verdient es, hervorgehoben zu werden: Auch bei anderen Gelegenheiten äußerten Vertreter der deutschen Regierung damals gegen die Europäisierung haushaltspolitischer Kompetenzen. Außenminister Guido Westerwelle betonte einige Tage später:

„Nicht die Europäische Kommission beschließt die Haushalte, sondern der Deutsche Bundestag, die nationalen Parlamente“, denn das Haushaltsrecht zähle „zum Kernbestand der Souveränität der Staaten“. Die Kommission solle lediglich Stellung nehmen und Warnungen vor haushaltspolitischen Ungleichgewichten aussprechen, so Merkel (FAZ 13.5.2010).

Wenige Tage nach dem Brief von Sarkozy und Merkel, am 9. und 10. Mai, einigten sich die Finanzminister der Eurostaaten, auf die Einrichtung der EFSF. Vorausgegangen war dem allerdings bereits ein monatelanges Tauziehen zwischen den beiden Staaten um die Frage des griechischen *bailout* (siehe Kapitel 7.2). Ein weiteres Abwarten wäre schließlich auch aus deutscher Regierungssicht mit unkalkulierbaren Risiken verbunden gewesen, da weitere Länder von der Krisendynamik erfasst wurden. Mit der Einigung musste Deutschland akzeptieren, dass zu einem gewissen Grad eine gemeinschaftliche Haftung für die Schulden einzelner Staaten institutionalisiert wurde, was deutschen Vorstellungen im Prinzip widersprach. Ein großes Zugeständnis an Frankreich war dies jedoch nicht, da ohne eine Einrichtung wie die EFSF der Staatsbankrott einzelner Länder nicht mehr zu verhindern gewesen wäre und damit potenziell die Eurozone als solche gefährdet hätte. Zudem würden reale Kosten für Deutschland, also wirkliche finanzielle Transfers, erst dann entstehen, wenn einer der Kreditnehmer seine Schulden nicht mehr bedienen könnte – was bisher (Stand Mai 2019) nicht geschehen ist. In der Tat konnte der deutsche Staat aus den vergebenen Notkrediten und der Flucht in deutsche Staatsanleihen finanziell in erheblichem Maße profitieren. Allein die Zinseinsparungen für den deutschen Bundeshaushalt werden für 2010 bis Mitte 2015 auf über 100 Mrd. € geschätzt, was mehr war als die gesamte Verschuldung Griechenlands gegenüber der BRD (Dany et al. 2015). Trotz alledem stellten sich die Vertreter der deutschen Regierung monatelang sowohl gegen den Fonds überhaupt als auch, sobald dieser dann doch mit ihrer Zustimmung beschlossen wurde, gegen seine Ausweitung zu einem permanenten Fonds – bis sie im Dezember 2010 auch dem zustimmten (Crespy/Schmidt 2014, 1091).

Frankreich auf der anderen Seite musste akzeptieren, dass die Haushaltsdisziplin zur Leitlinie des gesamten europäischen Krisenmanagements gemacht wurde. Der bisher noch zögerlichen Haltung Sarkozys und der französischen Regierung bezüglich dieser Frage wurde damit ein Ende gemacht und damit der Weg für spätere Einigungen wie den Fiskalpakt geebnet.

Im Mai 2010 gelangte auch ein in der Bundesregierung ausgearbeiteter interner Neun-Punkte-Plan zur Stabilisierung der Eurozone an die Öffentlichkeit. Darin wurde die Krise auf das Ausgabeverhalten Griechenlands und Konstruktionsschwächen der Währungsunion

zurückgeführt. Die deutsche Regierung forderte ein Verfahren zur „strengen, unabhängigen Prüfung“ der Konsolidierungsprogramme der Nationalstaaten. Wer gegen die Auflagen des Stabilitäts- und Wachstumspaktes verstoße, sollte mit verschärften Sanktionen rechnen. So sollten bei zu hoher Verschuldung EU-Strukturmittel gestrichen werden oder das Stimmrecht im Europäischen Rat entfallen (Die Zeit 19.5.2010). Damit versuchte die deutsche Regierung schon früh, eine Verschärfung der verordneten Haushaltsdisziplin durchzusetzen.

Die EFSF war ein völkerrechtlicher Vertrag und eine Aktiengesellschaft, die bis zu einer Höhe von 440 Mrd. € für Kreditausfälle der öffentlichen Haushalte der Eurozone bürgte. Im Verlauf der Krise wurden aus der EFSF Kredite an Griechenland, Irland und Portugal vergeben. Später, im Oktober 2011, wurde über die Erweiterung der Finanzmittel der EFSF diskutiert. Darum entbrannte ein Streit zwischen Frankreich und Deutschland, da der französische Präsident und andere Politiker seines Kabinetts die EFSF mit einer Banklizenz versehen wollte, um durch einen Kredithebel seine Finanzkraft steigern zu können. Ähnliche Forderungen hatten auch der US-Finanzminister Timothy Geithner und der finnische EU-Währungskommissar Olli Rehn erhoben. Damit wäre die EFSF direkt durch die EZB finanziert worden. Aus Sicht der deutschen Regierung kam dieser Vorstoß jedoch einer Infragestellung des Mandats der EZB gleich und war damit inakzeptabel. Auch von deutschen Unternehmerverbänden wurde der Vorschlag strikt abgelehnt, vor allem von den kleinen und mittleren Unternehmen (vgl. z.B. ZDH 2015a). Schließlich gaben die französischen Vertreter die Idee auf (Meier 2011; Focus 25.10.2011).

Schon zu Beginn der sogenannten „Staatsschuldenkrise“³⁰ wurden die grundlegend abweichenden Konzepte sichtbar, die den deutschen und französischen Eliten zur Lösung der ökonomischen Probleme vorschwebten. Die Idee eines europäischen *gouvernement économique* wurde in Frankreich schon seit der Einführung des Euro diskutiert und rückte nun wieder ins Zentrum vieler Überlegungen. Und seit diese Konzeption in verschiedenen Varianten von Frankreich vorgeschlagen wurde, wandte die deutsche Regierung sich im Wesentlichen dagegen, indem sie entweder entsprechende Initiativen ablehnte oder versuchte, sie erheblich zu

³⁰ Dieser Begriff wird hier nur in Anführungszeichen verwendet, weil er implizit zumeist mit einem oberflächlichen und problematischen Verständnis der Krise einhergeht, wonach die Krise in Ländern wie Griechenland, Spanien, Portugal, Irland, Zypern und Italien auf übertriebene Ausgabenpolitik der Staaten und nicht etwa auf den 2008/2009 zu verzeichnenden Einbruch des industriellen Konjunkturzyklus und der Finanzmärkte zurückzuführen sei.

verwässern. So forderte Sarkozy 2010, die Eurogruppe zu einem formellen Gremium mit wirtschaftspolitischen Entscheidungsbefugnissen aufzuwerten, was die Bundeskanzlerin jedoch ablehnte (Walz 2012, 54f.). Regelmäßige Treffen der Eurogruppe wurden von Deutschland zwar akzeptiert, zumal ohne diese ein Krisenmanagement auf WWU-Ebene auch kaum möglich gewesen wäre, aber diese Treffen wurden nicht formalisiert und haben daher an sich auch keine Entscheidungsbefugnisse.

Am 21. Mai 2010 nahm dann die *Task Force on Economic Governance*, die von Herman van Rompuy, damals Vorsitzender des Europäischen Rates, geleitet wurde, ihre Arbeit auf. Diese Arbeit bestand darin, Vorschläge für Krisenbearbeitungsmechanismen und eine Stärkung der haushaltspolitischen Disziplin zu erarbeiten. Sie traf sich von Mai bis Oktober 2010 sechsmal und erarbeitete in dieser Zeit einige der wesentlichen Vorschläge für die Reformen der europäischen *economic governance*, die in der Folgezeit umgesetzt wurden (Konecny 2012, 379f; Bieling/Große-Hüttmann 2016, 22). Merkel und Sarkozy hatten vor Beginn der Arbeit der *task force* telefonisch vereinbart, dass Frankreich und Deutschland sich bei der Erarbeitung der Reformvorschläge eng miteinander abstimmen würden (Bundesregierung Pressemitteilung 20.5.2010). Im Oktober trafen sie sich dann in der französischen Stadt Deauville, um Maßnahmen zur fiskalpolitischen Disziplinierung und die Frage automatisierter Sanktionen bei Regelverstößen zu besprechen. Die Bundesregierung hatte angestrebt, dass Sanktionen automatisch erhoben würden, wenn die Stabilitätskriterien nicht erfüllt würden. Die französische Delegation unter Führung Sarkozys setzte hingegen durch, dass die Sanktionen von den Finanzministern beschlossen werden müssen, also keinen automatischen Charakter haben. Dafür wurde vereinbart, dass der Vertrag von Lissabon reformiert werden sollte, um neue Regeln zum Umgang mit hohen Haushaltsdefiziten zu finden. Die strikte deutsche Haltung wurde vor allem von mittel- und nordeuropäischen Ländern wie Schweden, Finnland und den Niederlanden unterstützt, während Länder wie Italien und Belgien für größere Spielräume und damit gegen die Idee automatischer Sanktionen waren (Financial Times 24.10.2010; Die Zeit 27.10.2010; Schild 2013, 37). Damit waren die grundlegenden Weichen gestellt für die Reformen der *economic governance* der EU in den folgenden Jahren.

Der europäische Dachverband der Industrie BusinessEurope versuchte intensiv, Einfluss auf die Arbeit der *Task Force on Economic Governance* zu nehmen. Der Direktor des Verbandes schrieb am 4. März 2011 einen Brief an Van Rompuy, in dem er um einen „strukturierten Dialog“ mit der Task Force bat. Ob und in welcher Form dieser dann stattfand, wurde der

Öffentlichkeit nicht mitgeteilt, jedoch lässt sich zumindest feststellen, dass die Ergebnisse der Arbeit der Task Force Ende 2010 stark mit den zuvor artikulierten Präferenzen des in BusinessEurope organisierten Industriekapitals übereinstimmten, nachdem entsprechende Änderungen an der ursprünglichen Version vorgenommen wurden. So wurde in der Endversion die Rolle der EU-Kommission stärker betont: War in der ersten Vorlage nur davon die Rede gewesen, die Kommission werde „voll einbezogen“ („fully involved“), wurde in der beschlossenen Version eine „starke zentrale Rolle“ („strong central role“) der Kommission anvisiert. Den Forderungen des Briefes entsprechend wurde auch konkreter festgelegt, wann die nationalen Reformprogramme im Rahmen des Europäischen Semesters vorzulegen sind. Auch die Verankerung der Schuldenbremsen im nationalen Recht, Erhöhungen des Rentenalters, Schwächung der kollektiven Verhandlungen, Abschaffung von Preisindexierung bei den Löhnen und Verschiebung von direkten zu indirekten Steuern wurden in den Vertrag aufgenommen, wie es BusinessEurope gefordert hatte. BusinessEurope zeigte sich auch in einer Stellungnahme erfreut, „eine große Anzahl dieser Empfehlungen in dem Gesetzespaket wiedergespiegelt zu sehen, das die Europäische Kommission am 29. September vorgeschlagen hat“³¹. In ähnlicher Weise äußerte sich auch der ERT (Corporate Europe Observatory 2011a; 2013).

Im Februar 2011 machte Merkel konkrete Vorschläge in Form eines Arbeitspapiers mit dem Titel „Pakt für Wettbewerbsfähigkeit“. Im März wurde er schließlich als „Pakt für den Euro“ von den Euro-Mitgliedsstaaten beschlossen. Darin bekannten sich Vertragsparteien dazu, für die Zukunft gemeinsame Ziele in der Haushaltspolitik, Renten- und Steuerpolitik zu setzen und sich dabei am Ziel der Haushaltskonsolidierung zu orientieren. Die deutsche Regierung wollte ein verpflichtendes Rentenalter von 67 Jahren für alle einführen, allerdings wurde auf französisches Drängen nur beschlossen, dass sich das Rentenalter an der demografischen Entwicklung orientieren (also tendenziell erhöht werden) solle. Auch die deutsche Forderung, die in manchen Ländern bestehende automatische Lohnindexierung aufzuheben, wurde wegen des Widerstands Belgiens und anderer Länder nicht umgesetzt (Walz 2012, 57f; Die Zeit 11.3.2011).

Am 15. März 2011 nahmen die Finanzminister der EU außerdem die Vorschläge der Europäischen Kommission zur Reform der haushalts- und wirtschaftspolitischen Steuerung und Überwachung in der EU an. Es handelte sich um fünf Verordnungen und eine Richtlinie,

³¹ Übersetzung des Autors. Im Original: “We are glad to see a large number of these recommendations reflected in the legislative package proposed by the European Commission on 29 September”.

weshalb das Paket den Spitznamen „*six pack*“ bekam. Das *six pack* sieht u.a. eine *ex-ante*-Koordinierung der nationalen Haushaltspolitiken, die Berücksichtigung des Schuldenstandes im korrektiven Arm des Stabilitäts- und Wachstumspaktes und neue abgestufte Durchsetzungsmechanismen sowie schließlich eine Ergänzung durch Mindestanforderungen an die nationalen Haushaltsrahmen vor. Es gibt mittelfristige Haushaltsziele für die Nationalstaaten und jährliche vorgeschriebene Verbesserungen des Haushaltssaldos sowie eine Obergrenze für das Wachstum der jährlichen Primärausgaben (Weyerstraß 2014, 9f). Außerdem werden Indikatoren zur Überwachung der Wettbewerbsfähigkeit der Mitgliedsstaaten aufgestellt, die bei Abweichung ähnlich wie beim Defizitverfahren ein *Excessive Imbalance Procedure* und damit konkrete Politikvorgaben nach sich ziehen, die unter Androhung von finanziellen Sanktionen zu erfüllen sind. Letztlich bedeutet das *six pack* die Festschreibung, dass in der nationalen Haushaltspolitik die Haushaltskonsolidierung zum primären und entscheidenden Ziel wird, während etwa Steuererhöhungen für soziale Umverteilungsmaßnahmen oder kreditfinanzierte Investitionen sehr erschwert werden (Konecny 2012, 387). Auch beim *six pack* äußerte sich BusinessEurope zufrieden darüber, dass eine hohe Zahl ihrer Empfehlungen umgesetzt worden seien (Corporate Europe Observatory 2011b).

Wenige Tage später, am 21. März, wurde dann in der Eurogruppe die Grundlage für den neuen permanenten Rettungsschirm ESM als Nachfolge der EFSF beschlossen, der eine Kapitalbasis von 700 Mrd. € bekam, wovon 80 Mrd. € bar zur Verfügung gestellt wurden. Am 24./25. März wurde der ESM zusammen mit einigen anderen Reformen von den Staats- und Regierungschefs der EU beschlossen. Die weiteren Reformen waren striktere Regeln des Stabilitäts- und Wachstumspakts, ein Verfahren zur Überwachung und Korrektur wirtschaftspolitischer Ungleichgewichte, der Euro-Plus-Pakt und das Europäische Semester.

Diese Einigung kam nach Verhandlungen zustande, in denen die deutsche Seite zunächst die Zustimmung zum Ausbau der EFSF zum ESM ausgeschlossen hatte, bevor sie Ende des Jahres doch zustimmte (Crespy/Schmidt 2014, 1091).

Gegen den ESM gab es in Deutschland auch nach der Zustimmung der Regierung Widerstand verschiedener politischer Kräfte, anders als in Frankreich. So klagten u.a. die Fraktion der Partei Die Linke und der stellvertretende CSU-Vorsitzende Peter Gauweiler vor dem Bundesverfassungsgericht gegen den ESM, weil sie darin eine haushaltspolitische Entmachtung des nationalen Parlaments sahen. Am 18. März 2014 wies das Gericht die Klage jedoch endgültig als unbegründet ab.

Sarkozy hingegen drängte bereits im November 2011 auf eine Neuverhandlung des ESM, um die Beteiligung privater Gläubiger bei Staatsinsolvenzen aus dem Vertrag zu entfernen (Dams 2011). Französische Banken waren in den südeuropäischen Ländern stark engagiert und wären von der Regelung entsprechend betroffen gewesen. Aus Sicht der deutschen Regierung hingegen wurde jede Maßnahme, die die Stabilität der öffentlichen Haushalte infragestellte und den deutschen Staatshaushalt zugunsten anderer Länder belastete, mit großer Skepsis gesehen. Die Gläubigerbeteiligung war somit für sie ein Schritt der Schadensbegrenzung.

Auch die zwischenzeitlich im September beschlossene Aufstockung der EFSF hatte in Deutschland den Widerstand ordoliberal-konservativ ausgerichteter Akteure hervorgerufen, wurde aber dennoch umgesetzt (Georgi/Kannankulam 2015, 358).

Seit 2010 wurde in der Eurozone die Idee diskutiert, durch gemeinschaftliche Anleihen der Eurostaaten die Zins-Spreads für Staatsanleihen zu verringern und damit die Krisendynamiken unter Kontrolle zu bekommen. Die deutsche Regierung trat von Anfang an vehement gegen die Idee auf und akzeptierte sie nur als Fernziel nach einem langen Prozess wirtschaftlicher Konvergenz – und damit eben nicht als Instrument zur Bearbeitung der aktuellen Krise. Auch Nicolas Sarkozy sprach sich auf dem EU-Gipfel im Dezember 2010 dagegen aus. Diese Haltung bekräftigte er auch später, z.B. auf dem Dreiergipfel mit Mario Monti und Angela Merkel im November 2011. Trotzdem wurde er in den Medien immer wieder dem Lager der Befürworter der Gemeinschaftsanleihe zugerechnet (z.B. Neue Zürcher Zeitung 24.11.2011). Dies mag daran liegen, dass die offizielle Position der französischen Regierung wohl eher den Charakter eines taktischen Zugeständnisses denn einer festen Überzeugung hatte (so auch Walz 2012, 62). Im französischen politischen Establishment war die Idee von Eurobonds jedenfalls weiterhin beliebt, nicht nur in der parlamentarischen Opposition, sondern auch im französischen Kapital: Sowohl der Spitzenverband Medef als auch der Lobbyverband der Großunternehmen sprachen sich explizit dafür aus (Medef 2011; Afep undatiert; siehe Kapitel 6.1.2). Zu den Befürwortern gehörten u.a. auch der damalige Präsident der EZB Jean-Claude Trichet, die Europäische Kommission, die italienische Regierung und in Deutschland die SPD und Grünen. Und während der absolute Großteil der deutschen Wirtschaftsverbände (wie z.B. BDI, BDA und DIHK und die mittelständischen Verbände) sich klar dagegen wandte, sprach sich der Präsident des Bundesverbandes Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA) Anton Börner für Eurobonds ohne Volumenbegrenzung aus (Euractiv 15.8.2011).

Der Europäische Stabilitätsmechanismus ESM wurde im September 2012 endgültig beschlossen und löste die 2010 gegründete Europäische Finanzstabilisierungsfazilität EFSF ab. Anders als die EFSF ist der ESM als permanente Institution konzipiert und ist mit 700 Mrd. € auch größer als diese. Zudem wurde beschlossen, dass ein Anteil von 80 Mrd. € direkt bar als Grundkapital eingezahlt wird, während die restlichen 620 Mrd. € als abrufbares Kapital garantiert werden. Der Gouverneursrat des ESM kann auch Staatsanleihen auf dem Primär- und Sekundärmarkt ankaufen und damit sowohl die verschuldeten Staaten als auch die Finanzinstitute, die diese Papiere halten, entlasten (Vertrag zur Einrichtung des Europäischen Stabilitätsmechanismus, 2012, Artikel 17 & 18). Vor allem vom französischen Bankensektor war gefordert worden, dass EFSF und ESM das Recht zum Ankauf von Staatsschulden auf dem Sekundärmarkt bekommen sollten (FBF 2012). In Deutschland wurde diese Regelung dagegen z.B. von den Familienunternehmern stark kritisiert (FU 2012b).

Das Europäische Semester legt fest, dass nun jedes Jahr in der ersten Jahreshälfte die wirtschafts- und fiskalpolitischen Fragen verhandelt werden müssen, bevor in der zweiten Jahreshälfte die nationalen Parlamente über die Haushalte abstimmen. Dann spricht die Europäische Kommission auf Grundlage der Lageanalyse für jeden Mitgliedsstaat länderspezifische Politikempfehlungen aus, die vom Europäischen Rat beschlossen werden. Die Mitgliedsstaaten legen dann jedes Jahr bis zum 15. Oktober der Kommission und der Eurogruppe ihre Haushaltspläne vor, die dann von der Kommission darauf überprüft werden, ob sie den Empfehlungen entsprechen. Erkennt die Kommission eine Abweichung, kann sie eine Überarbeitung fordern (Schwarzer 2015, 91f).

Teil des Europäischen Semesters ist auch das neue „Verfahren zur Vermeidung und Korrektur makroökonomischer Ungleichgewichte“. Durch einen Frühwarnmechanismus in Form eines sogenannten indikatorengestützten Scoreboards sollen makroökonomische Risiken wie z.B. überhitzte Binnenkonjunktur, stark steigende Immobilienpreise, wachsende gesamtwirtschaftliche Verschuldung usw. erkannt werden. Daraufhin bekommt der Mitgliedsstaat eine Empfehlung, der Entwicklung entgegenzuwirken. Bei besonders schweren Ungleichgewichten bekommen diese „Empfehlungen“ verpflichtenden Charakter (Weyerstraß 2014, 10f).

Der Euro-Plus-Pakt wurde beschlossen als zwischenstaatlicher Vertrag über stärkere wirtschaftspolitische Koordinierung zur Förderung der Wettbewerbsfähigkeit und makroökonomischen Konvergenz. Im Wesentlichen ist er die konkrete Umsetzung des etwa zwei Wochen zuvor beschlossenen „Paktes für den Euro“. Auch der Euro-Plus-Pakt ist in den Zeitplan des

Europäischen Semesters eingebunden, indem man sich jährlich auf konkrete Zielvorgaben einigt. Er wurde von Deutschland gefordert und dann mit Zustimmung Frankreichs als Teil eines umfassenderen Vorschlags für eine europäische *economic governance* in den Europäischen Rat eingebracht. Frankreich hatte seit Jahren eine engere Abstimmung der Mitgliedsstaaten durch Gipfel in der Eurozone gefordert. Deutsche Politiker hatten oft befürchtet, dass mit solchen Initiativen auch eine inhaltliche Neuorientierung der Wirtschaftspolitiken auf nationaler Ebene weg von dem strikten Fokus auf Haushaltsdisziplin und Reformen zur Steigerung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit einhergehen könnte. Mit dem Euro-Plus-Pakt ist nun der wirtschaftspolitische Spielraum so eingeengt worden, dass solche Kurswechsel kaum noch möglich sind (Schwarzer 2015, 93f).

Am 16. August 2011 sprachen sich Merkel und Sarkozy dann gemeinsam für die Verankerung von „Schuldenbremsen“ nach deutschem Vorbild in die nationalen Verfassungen aus. Die französische Regierung hatte der Idee zunächst distanziert gegenüber gestanden, dann jedoch aufgrund der Zuspitzung der Krise des Euro eingelenkt (Schoeller 2016, 13). In Deutschland wurde die Schuldenbremse bereits 2009 beschlossen und besteht aus drei Elementen: Erstens einer strikten Grenze für strukturelle Defizite (0,35% des BIP für den Bundeshaushalt, 0% für die Länderhaushalte), zweitens einer zyklischen Anpassung dieser Grenzen entsprechend der ökonomischen Situation und schließlich einer Ausnahmeklausel, die bestimmte Abweichungen erlaubt (Truger/Will 2013, 158).

Ende Januar 2012 einigten sich die Staats- und Regierungschefs von 25 Mitgliedsstaaten der EU dann auf den „Vertrag über Stabilität, Koordinierung und Steuerung in der Wirtschafts- und Währungsunion“ oder kurz auch „Fiskalvertrag“ oder „Fiskalpakt“ genannt. Unterzeichnet wurde er dann am 1./2. März von 25 Staats- und Regierungschefs der EU-Länder und trat mit dem Jahresbeginn 2013 in Kraft, wobei Großbritannien und die Tschechische Republik sich gegen eine Unterzeichnung entschieden. Der Fiskalpakt war im Wesentlichen die vertragliche Festlegung der Forderung nach verfassungsrechtlich verankerten Schuldenbremsen, wonach der maximal erlaubte jährliche strukturelle Haushaltssaldo auf -1% des BIP für Länder mit Schuldenquote unter 60% und ansonsten auf -0,5% limitiert ist. Dazu muss ein Korrekturmechanismus implementiert werden, der Abweichungen von der Regel korrigiert (Weyerstraß 2014, 10). Um die Erfordernisse der Beschlussfassung in den EU-Institutionen zu umgehen, wurde er außerhalb des Europarechts als zwischenstaatlicher Vertrag geschlossen. Der Fiskalpakt entsprach in hohem Maße den Forderungen des Unternehmerlagers nach Stärkung der

europäischen *economic governance*. Eine Woche vor dem EU-Gipfel am 9.12.2011 gab es eine gemeinsame Erklärung der Präsidenten der europäischen nationalen Arbeitgeberverbände, in der zwei wichtige Forderungen aufgestellt wurden: Erstens sollten die Abstimmungsregeln so angepasst werden, dass der Rat die Empfehlungen der Kommission bezüglich Haushaltsdefiziten nur noch mit größerer Schwierigkeit außer Kraft setzen könnte. Zweitens sollten die Mitgliedsstaaten in ihre jährlichen nationalen Reformprogramme „robuste länderspezifische Empfehlungen“ aufnehmen. Die finale Version des Vertrags, der im März 2012 angenommen wurde, übernahm diese beiden konkreten Forderungen (Corporate Europe Observatory 2012a).

Obwohl der Fiskalpakt sichtlich von ordoliberalen Konzepten der Haushaltsstabilität geprägt war, wurde er in Teilen der konservativen deutschen Presse kritisiert. Die beschlossene Aufnahme der Schuldenbremsen in das nationale Recht wurde zwar in die Abschlusserklärung aufgenommen, allerdings war der deutschen Forderung, wonach die EU-Kommission diesen Schritt auch beim EuGH einklagen können sollte, auf Drängen Frankreichs und anderer Länder nicht stattgegeben worden. Somit können nur Euro-Mitgliedsstaaten ein anderes Land verklagen. Dies wäre jedoch ein diplomatischer Affront und würde schon deshalb nicht geschehen, damit man nicht umgekehrt später selbst zum Ziel einer solchen Klage werde, so die Kritik. Hinzu komme noch die Möglichkeit mit einer qualifizierten Mehrheit ein Veto gegen ein Defizitverfahren auszusprechen. Merkel habe sich daher, so die Kritik, „den Südeuropäern“ gebeugt (Rahmann 2012). Innenminister Bosbach (CDU) sah im Fiskalpakt einen großen Schritt in Richtung Vergemeinschaftung der Schulden, während die konservativen Politiker Peter Gauweiler (CSU) und Joachim Starbatty (damals AfD) Verfassungsklagen dagegen einreichten (Georgi/Kannankulam 2015, 361).

In dieser Phase, in der die „Schuldenkrise“ einen Höhepunkt erreichte und die deutsch-französische Kooperation entscheidend war, um zentrifugale Tendenzen einzudämmen, achteten beide Seiten darauf, ihre Differenzen nicht in der Öffentlichkeit eskalieren zu lassen. Ein gescheitertes Gipfeltreffen hätte in dieser Phase zu einer unkontrollierten Krisenverschärfung führen können, daher wurden die Treffen durch enge bilaterale Abstimmung oder in der „Frankfurt-Gruppe“ (einem informellen Treffen aus Merkel, Sarkozy, sowie die Präsidenten des Europäischen Rates, der EZB, der Kommission und Eurogruppe) systematisch vorbereitet. Die meisten wichtigen Weichenstellungen wurden in diesem Zeitabschnitt getroffen (Jamet et al. 2013, 42; Schild 2013, 31ff). Die öffentlich präsentierte Konvergenz in dieser Phase zeigte sich darin, dass deutsche Politiker nun in ihrer Rhetorik stärker die Notwendigkeit finanzieller

Unterstützung für Krisenstaaten betonten und EFSF und ESM akzeptierten, während die französischen Amtskollegen das Ziel der Haushaltskonsolidierung mehr in den Vordergrund rückten (Crespy/Schmidt 2014, 1093).

Vor und nach dieser Hochphase, vor allem nach den Präsidentschaftswahlen 2012, waren die Konflikte jeweils sichtbarer und wurden offener ausgetragen. Das bedeutet aber nicht, dass es 2010-2011 keine größeren Konflikte zwischen der französischen und deutschen Administration gegeben hätte. Diese gab es, auch auf dem Gebiet der europäischen *economic governance*. Während der Fiskalpakt scheinbar als gemeinsames Projekt Deutschlands und Frankreichs beschlossen wurde, hatte Sarkozy hinter den Kulissen in Wirklichkeit starken Druck ausgeübt, um den automatischen und verbindlichen Charakter der Haushaltsregeln zu relativieren und die Regeln des ESM und der Bankenunion abzuändern. Auch die italienische Regierung teilte zunächst die Skepsis gegenüber dem Pakt. Die Verschärfung der Krise und der wachsende Druck der Finanzmarktakteure trugen dann jedoch dazu bei, dass auch Italien und Frankreich zustimmten (Clift/Ryner 2014, 151; Schoeller 2016, 12f). Und auch wenn die Meinungsverschiedenheiten in dieser Zeit weniger offen ausgetragen wurden, so bemerkte man doch sehr unterschiedliche Akzentsetzungen in den Diskursen beider Regierungen. Während im deutschen Diskurs 2010-2011 vor allem „Stabilität“ als zentrales Ziel betont wurde, spielte dieser Begriff in den Reden französischer Vertreter lediglich eine untergeordnete Rolle, während der dort dominierende Begriff der „Solidarität“ war. Damit versuchte die französische Regierung, sich auf die vorherrschende historische Selbstdarstellung der europäischen Integration zu beziehen, die sich seit ihren Anfängen selbst als Projekt des Friedens und der Solidarität zwischen den Nationen darstellt. Im deutschen Regierungsdiskurs wiederum spielten diese Begriffe nur am Rande eine Rolle (Crespy/Schmidt 2014, 1096f).

Im französischen Wahlkampf Anfang 2012 kündigte der Herausforderer Sarkozys, François Hollande an, den Fiskalpakt neu zu verhandeln, um ihn durch eine Politik der Wachstumsförderung zu ergänzen. Außerdem wollte er Eurobonds einführen, allerdings nur als Mittel gegen die Spekulation und zur Finanzierung von „Investitionen in Zukunftsprojekte“, nicht jedoch um Schulden der Staaten zu vergemeinschaften – jedenfalls nicht kurzfristig (von Rohr 2012). Darin enthalten war eine Kritik an der Politik des amtierenden Präsidenten und der Rolle Deutschlands in der EU-Krisenpolitik. Merkel reagierte darauf, indem sie Hollande während des Wahlkampfes ein Treffen verweigerte, wie es normalerweise üblich gewesen wäre. Berichten zufolge gab es sogar eine vertrauliche Übereinkunft der Bundeskanzlerin mit den Regierungschefs

Spaniens, Italiens und Großbritanniens, sich nicht mit Hollande zu treffen. Ferner intervenierte Merkel aktiv zugunsten Sarkozys in den französischen Wahlkampf (Die Zeit 3.3.2012).

Auf dem Eurogipfel im Mai 2012 kam es zu einer offenen Auseinandersetzung zwischen Merkel und dem neu gewählten französischen Präsidenten François Hollande. Hollande forderte die Einführung von Eurobonds, was Merkel sofort ausschloss und geradeheraus für unmöglich erklärte, da es eine Verfassungsänderung in Deutschland und eine ganze Reihe rechtlicher Veränderungen voraussetzen würde. Italien, Spanien und die Europäische Kommission auf der anderen Seite unterstützten den französischen Vorstoß. Der französische Präsident drohte damit, aus dem Fiskalpakt auszusteigen, falls Eurobonds weiterhin aus der Diskussion ausgeschlossen würden. Hollande forderte zudem, dass der ESM mit dem Recht ausgestattet werden sollte, direkt Finanzmittel von der EZB zu beziehen und Banken direkt zu rekapitalisieren. Deutschland lehnte beides vehement ab. Schließlich drängte Frankreich auf eine Erhöhung des Kapitals der Europäischen Investitionsbank (EIB) zur Finanzierung von Wachstumsprojekten (The Guardian 24.5.2012).

Auch auf dem EU-Gipfel in Brüssel Ende Juni kam es erneut zu Auseinandersetzungen um die EU-Haushaltspolitik, dieses Mal waren aber eher Italien und Spanien die Gegenspieler Deutschlands. Mario Monti und Mariano Rajoy konnten in den Verhandlungen gegen Merkel durchsetzen, dass der Zugang zu den Finanzmitteln des ESM erleichtert wurde. Mitglieder der WWU, die jährlichen Zielvorgaben der EU-Kommission und des Stabilitäts- und Wachstumspaktes erfüllen, konnten nun ohne Strukturanpassungsprogramme Geld aus dem ESM erhalten. Merkel hatte sich zuvor klar gegen eine solche Regelung ausgesprochen (Volkery 2012). In Wirklichkeit waren die Auswirkungen dieser Änderung jedoch begrenzt, da die laufenden Strukturanpassungsprogramme dadurch nicht infrage gestellt wurden. Letzten Endes akzeptierte auch die neue französische Führung unter Hollande den Fiskalpakt.

Am 30. Mai 2013 trat schließlich mit französischem Einverständnis auch der sogenannte „*two pack*“ in Kraft, der zwei Verordnungen des Europäischen Parlamentes und des Europäischen Rates beinhaltet. Inhalt waren Regeln für striktere Haushaltsdisziplin und ausgeweitete wirtschaftspolitische Überwachung im Euroraum. Mitgliedsstaaten mit schweren finanziellen Problemen werden seit Inkrafttreten des *two pack* einer verstärkten Überwachung durch die EU-Kommission unterzogen. Wenn die EU-Kommission die Situation in einem Mitgliedsstaat als Gefahr für die Stabilität der Eurozone einschätzt, kann sie ein makroökonomisches Anpassungsprogramm empfehlen (Weyerstraß 2014, 10).

Im Juni 2015 verfassten die Präsidenten der EU-Kommission (Jean-Claude Juncker), des Eurogipfels (Donald Tusk), der Eurogruppe (Jeroen Dijsselbloem), der EZB (Mario Draghi) und des EU-Parlaments (Martin Schulz) einen gemeinsamen Bericht zur „Vollendung“ der Wirtschafts- und Währungsunion. In diesem sogenannten „Fünf-Präsidenten-Bericht“ forderten sie eine zentrale Steuerung der wirtschaftlichen Konvergenz der Eurostaaten und die Schaffung einer „Fiskalunion“, mit der eine zentralisierte Aufsicht über die Haushaltspolitik der EU-Staaten verstärkt werden soll. Die Eurogruppe soll demnach einen hauptberuflichen Präsidenten bekommen. Zudem soll vor allem die EU-Kommission gestärkt werden, die nach dem Bericht u.a. auch die Kontrolle über den ESM bekommen sollte. Außerdem sollte die Eurozone ein eigenes Schatzamt erhalten. Mit dem Begriff „Schatzamt“ wurde der umfassendere Begriff Finanzministerium vermieden. Auch ist zur Begründung der Schaffung eines neuen gemeinsamen Haushalts nur davon die Rede, dass „bestimmte Entscheidungen zunehmend gemeinsam getroffen werden“ müssen, während etwa strategische Investitionen zur Förderung des Wachstums nicht diskutiert werden. Auch größere Transfers sind nach dem Bericht nicht vorgesehen – eine „fiskalische Stabilisierungsfunktion“ soll erst nach einem langen Konvergenzprozess entstehen und nicht etwa diesen durch finanzielle Transfers befördern. Generell scheint es in dem Vorschlag ohnehin um ein eher kleines Finanzvolumen zu gehen (Mussler 2015; Schneider/Syrovatka 2017, 71f; Juncker 2015). Mit der klassischen Forderung Frankreichs nach einem europäischen *gouvernement économique* sowie dauerhaften und umfangreichen innereuropäischen Transfers besitzt dieser Vorschlag nur eine oberflächliche Ähnlichkeit, weshalb wohl auch der Begriff „Wirtschaftsregierung“ nirgendwo in dem Bericht auftaucht. Vielmehr steht auch hier vor allem die Stärkung der Haushaltsdisziplin, mithin das von der deutschen Regierung vertretene Konzept einer „Stabilitätsunion“ im Vordergrund.

Die Diskussionen um Elemente einer europäischen Wirtschaftsregierung setzte sich in den folgenden Monaten fort. So schlug Hollande im Juli 2015 die Bildung eines neuen Parlaments der Eurozone vor, die eine „Regierung“ der Eurozone mit eigenen Finanzen und Kompetenzen kontrollieren sollte (Hermann 2015). Im August sprach sich auch das französische Direktionsmitglied der EZB Benoît Cœuré im Namen seiner Institution erneut für ein europäisches Finanzministerium aus, das unter der Aufsicht des EU-Parlaments stehen könnte. Diese neue Behörde sollte erst nach einer wirtschaftlichen Konvergenz geschaffen werden, über einen eigenen Haushalt verfügen und die Regierungen des Euroraums in internationalen Wirtschafts- und Finanzinstitutionen vertreten. Dieser Haushalt sollte Investitionen finanzieren und durch

gemeinsame Anleihen finanziert werden. Er ging sogar so weit, verbindliche Beschlüsse der Wirtschaftsregierung über die Wirtschaftspolitik der einzelnen Länder vorzuschlagen (Schubert 2015). Diese Vorschläge richteten sich deutlich gegen die Vorstellungen der deutschen Regierung, die sowohl die meisten Vorstöße für einen gemeinsamen Haushalt der Eurozone als auch jegliche Einmischung in ihre nationale Wirtschaftspolitik, insbesondere Forderungen nach einer Reduktion der Leistungsbilanzüberschüsse strikt zurückgewiesen hatte.

Noch weiter ging Emmanuel Macron, damals noch Wirtschaftsminister Frankreichs. Die französische Regierung, so Macron, wünsche eine Wirtschaftsregierung für die Eurozone unter dem neu geschaffenen Amt eines „Euro-Kommissars“, der die Wirtschafts-, Finanz- und Sozialpolitik der Euro-Mitglieder koordiniert. Zudem solle die Behörde von einem neu geschaffenen Parlament der Eurozone kontrolliert werden. Der Euro-Kommissar sollte damit nicht nur Finanzminister sein, sondern auch Investitionsmittel vergeben und in die nationale Arbeitsmarktpolitik eingreifen können. Die Euro-Regierung solle die Mitglieder vor Finanzschocks schützen können und in armen Euro-Ländern durch Investitionen gezielt das Wachstum fördern. Dafür müssten wesentlich größere Finanzmittel zur Verfügung gestellt werden, als es im EU-Haushalt bisher der Fall ist. Diese Forderungen entsprachen im Kern der Einführung der von deutschen Regierungen immer strikt abgelehnten „Transferunion“. Macron erklärte dazu in Richtung der deutschen Regierung: „Falls die Mitgliedstaaten wie bisher zu keiner Form von Finanztransfer in der Währungsunion bereit sind, können wir den Euro und die Eurozone vergessen.“ Und „Eine Währungsunion ohne Finanzausgleich – das gibt es nicht!“ (Süddeutsche Zeitung 31.8.2015). Macron galt grundsätzlich als eher „deutschfreundlicher“ Vertreter des französischen Polit-Establishments und setzte als Wirtschaftsminister in Hollandes zweiter Amtszeit eine Arbeitsmarktreform („Loi Macron“) um, die sich die deutschen Arbeitsmarktreformen der 2000er Jahre zum Vorbild nahm. Dennoch zeigten sich auch hier die grundsätzlichen Differenzen zwischen den Interessen der französischen und der deutschen Administrativen. Hinter dieser Position der französischen Regierung standen auch große Teile der französischen Unternehmerverbände wie der Verband der KMU CGPME, der Industrieverband UIMM und der Gesamtunternehmerverband Medef (Medef 2016, 2017; UIMM 2016c; CGPME 2014; vgl. Kapitel 6.1.2). Bei den deutschen Verbänden herrschte dagegen Skepsis gegenüber solchen Vorschlägen vor. So erklärte die BDA zwar „perspektivisch“ die Einführung eines Finanzministeriums der Eurozone für sinnvoll, aber nur nach tiefgreifenden Vertragsänderungen und Abgabe nationalstaatlicher Kompetenzen an die supranationale Ebene, um „Fehlanreize“

entgegenzuwirken (BDA 2017). Der Bankenverband BdB und die DIHK lehnten eine Politik finanzieller Transfers über einen besonderen Haushalt der Eurozone ab (BdB 2017a; DIHK 2017).

Merkel reagierte auf die französischen Vorstöße zurückhaltend. Grundsätzlich sei sie für eine Vertiefung der Eurozone und auch für einen gemeinsamen Haushalt, allerdings solle das nur ein „kleines gemeinsames Euro-Budget“ sein, um den Ländern bei der Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit zu helfen. Umfassendere Investitionen im Sinne einer Struktur- und Industriepolitik, schwebten ihr offensichtlich dabei nicht vor, wohingegen die Forderungen Macrons und Coürés genau in diese Richtung gingen. Macrons Vorstellung eines Finanzausgleiches hielt sie entgegen, dass es in der EU ja bereits einen gewissen Finanzausgleich gebe, indem manche Länder Nettoeinzahler, andere aber Nettoempfänger seien. Darüber hinaus gehende Transfers wies sie somit implizit zurück (Reuters 31.8.2015).

Macron wurde im Mai 2017 zum neuen Präsidenten Frankreichs gewählt. An den alten Differenzen innerhalb des deutsch-französischen Tandems änderte sich dadurch nichts. Kurz nach Macrons Amtseinführung erklärte der französische EU-Wirtschaftskommissar Moscovici die Einführung von Eurobonds für langfristig „absolut notwendig“. Der neue Präsident selbst äußerte sich dazu nicht eindeutig, schloss eine solche Forderung aber auch nicht aus (Deutsche Wirtschafts Nachrichten 2.6.2017). Die Vermutung liegt nahe, dass Macron vor allem aus verhandlungstaktischen Gründen diese Forderung, die der deutschen Regierung seit Jahren ein Dorn im Auge war, nicht stark machte. Denn inhaltlich liegt sie durchaus auf der Linie seiner Reformvorstellungen für die Eurozone, wie er sie bereits seit Jahren äußerte. An diesen hielt Macron auch als Präsident weiter fest. In einer Rede vor der Pariser Universität Sorbonne forderte er erneut ein eigenes Budget für die Eurozone und einen Eurozonen-Minister. Er schlug zudem vor, in der EU die Unternehmenssteuer zu vereinheitlichen und damit den Euro-Haushalt zu finanzieren (Tagesschau 26.9.2017). Bereits einige Wochen zuvor hatte er in einem Interview die zu restriktive Haushaltspolitik der Eurozone kritisiert und präzisiert, dass der geforderte Eurozonen-Haushalt „mehrere Prozentpunkte des BIP der Eurozone“ betragen solle (Le Point 31.8.2017). Das BIP der Eurozone betrug 2017 11,17 Bio. €. „Mehrere Prozentpunkte“ davon wären also mindestens ungefähr 223 Mrd. € (2%) oder 335 Mrd. € (3% des BIP der Eurozone). Im krassen Gegensatz dazu stehen Merckels Vorstellungen über den Umfang eines solchen Haushalts, der demnach „im unteren zweistelligen Milliardenbereich liegen“ müsse, also ungefähr 10 bis 20mal niedriger als Macron es vorgeschlagen hatte (FAS 3.6.2018).

Die deutsche Initiative, den ESM zu einem Europäischen Währungsfonds (EWF) auszubauen, unterstützte Macron zwar, pochte aber gleichzeitig auf seine Forderungen eines eigenen Euro-Haushalts und Finanzministers der Eurozone. Berliner Regierungskreisen zufolge rumorten die Differenzen über die Frage einer stärkeren Vergemeinschaftung von Krisenlasten unterdessen im Hintergrund weiter (Handelsblatt 7.9.2017). Die Bildung eines EWF war bereits 2010 von Schäuble ins Gespräch gebracht worden, wurde aber erst Ende 2017 konkret von der EU-Kommission als Vorschlag ausgearbeitet. Der EWF soll nach demselben Prinzip funktionieren wie der IWF, indem er Kredite gegen die Auflage tiefer Strukturanpassungsreformen vergibt. Damit soll er neben der überwachenden Funktion der EU-Kommission zur zentralen Säule bei der Stabilisierung der Eurozone werden. Moscovici betonte bei der Vorstellung des Konzepts aber, dass es sich um eine Institution für Notfälle handle, die Kredite nur unter harten Bedingungen vergebe und auf keinen Fall eine permanente Transferunion impliziere (FAS 3.6.2018; Sina 2017). Damit entsprach der Vorschlag der Kommission den Vorstellungen der deutschen Bundesregierung. Die Schaffung eines solchen EWF war aber auch schon seit langem eine Forderung der wichtigsten Unternehmerverbände der EU gewesen (BDI et al. 2011b).

2018 nahmen die rhetorischen Auseinandersetzungen zwischen deutschen und französischen Spitzenpolitikern eher noch zu. So warf Macron Deutschland im Mai 2018 einen zu strikten Sparkurs, einen „Fetischismus“ für Haushalts- und Handelsüberschüsse sowie mangelnde Reformfreudigkeit auf EU-Ebene vor. Er wiederholte zudem seine Forderung nach einem eigenen Haushalt für die Eurozone (Spiegel 10.5.2018; t-online 10.5.2018). Auch Macron vertritt also im Wesentlichen die klassischen französischen Positionen zum Krisenmanagement bezüglich einer Vertiefung der EU mit zentral koordinierten Transfers und öffentlichen Investitionen sowie Risikoteilung der Mitgliedsstaaten, was den deutschen Vorstellungen klar widerspricht.

Die verschiedenen Reformmaßnahmen auf dem Gebiet der *economic governance* bedeuten in ihrer Gesamtheit eine fundamentale Veränderung der europäischen Politik. Der ehemalige Kommissionspräsident José Manuel Barroso erklärte dazu: „Was passiert ist eine stille Revolution – eine stille Revolution in Fragen der gestärkten *economic governance* durch kleine Schritte. Die Mitgliedsstaaten haben – und ich hoffe, dass sie das sehr genau verstehen – (...) sehr wichtige Kompetenzen der europäischen Institutionen bezüglich Überwachung und viel strikterer Kontrolle der öffentlichen Finanzen akzeptiert.“ (zit.n. Oberndorfer 2016, 187).

Neben der austeritätspolitischen Reform des *economic governance* im Sinne einer Einengung budgetärer Spielräume wurden auch Elemente einer „Haftungsgemeinschaft“, also

gemeinschaftlicher Garantie der ausstehenden Verbindlichkeiten institutionalisiert. Schließlich wurden im Zuge der Reformen die Mechanismen zur Koordinierung der nationalen Wirtschaftspolitik mit dem Ziel Wettbewerbsfähigkeit (Konecny 2012, 378). Ein weiteres Element einer Haftungsgemeinschaft enthält auch die Europäische Bankenunion, indem die finanzielle Stützung von Großbanken in Notlage durch den einheitlichen Bankenabwicklungsmechanismus (SRM) auf europäischer Ebene angesiedelt wird (vgl. Kapitel 7.1).

Bei der Umsetzung der Reformen der *economic governance* veränderte sich das Machtgefüge im europäischen Mehrebenensystem und verschob sich das Epizentrum der Macht. Während der Europäische Rat und sein Präsident im Zentrum der Durchsetzung der Veränderungen standen, spielte die Kommission nur noch eine untergeordnete Rolle, auch wenn sie durch einige der neuen Regelungen neue Kompetenzen erhielt (Bieling/Große-Hüttmann 2016, 23f; ausführlicher zu den Machtverschiebungen in Kapitel 5.3).

In der Literatur sind die Reformen auf dem Gebiet der europäischen Haushaltspolitik und *economic governance* teilweise sehr umstritten. Oberndorfer sieht in ihnen eine tiefgehende gesellschaftliche Verschiebung hin zu einem autoritären Konstitutionalismus, der unter Bruch des bisherigen Europarechts und ohne (selbst passive) konsensuale Abstützung der Bevölkerung das europäische Staatsapparate-Ensemble neoliberal rekonfiguriere, um auch soziale Rechte abschaffen zu können, die bislang noch in den nationalen Rechtsordnungen verankert waren (Oberndorfer 2016, 195f). Ähnlich fällt die Beurteilung durch Klatzer/Schlager (2011) aus, die „eine stille neoliberale Revolution“ konstatieren.

Tatsächlich bekannte auch der Generaldirektor der DG ECFIN explizit, dass es Ziel sei, durch die reformierte *economic governance* potenzieller Widerstand gegen strukturelle Reformen besser brechen zu können (Konecny 2012, 380f).

Die deutsch-französischen Auseinandersetzungen in den Fragen der europäischen *economic governance* und der europäischen Haushaltspolitik drehten sich im Kern um dieselben Grundsatzfragen wie die Konflikte um die Griechenlandpolitik und die Politik der EZB. Die französische Seite versuchte, eine stärker wachstumsfördernde Orientierung und eine die ökonomischen Unterschiede ausgleichende Agenda der europäischen Politik einschließlich finanzieller Transfer zugunsten der ökonomisch und finanziell schwächer aufgestellten Staaten durchzusetzen, um ein Übergreifen der Krise auf andere Länder einzudämmen. Die deutsche

Seite hingegen drängte weiterhin darauf, das Primat der Haushaltskonsolidierung und ausgeglichener Staatshaushalte sowie angebotsorientierter Strukturreformen durchzusetzen und war erst auf dieser Grundlage zu Zugeständnissen bezüglich der Kreditvergabe bereit. Dass die deutsche Regierung dabei auf automatisierte Sanktionen und strikte Haushaltsüberwachung durch supranationale Institutionen drängte, war allerdings neu, da sie vor der Krise oft den freiwilligen Charakter der wirtschaftspolitischen Koordination in der EU betont hatte (Schild 2013, 29).

Diese zugrundeliegende Differenz hat strategischen Charakter und wurzelt, wie bereits dargelegt wurde (vgl. Kapitel 5.1 und 5.2) in den strukturellen Stellungen der beiden Länder in der EU und allgemein im weltweiten kapitalistischen System. Die deutsche Volkswirtschaft konnte vor allem durch ihre industrielle Exportstärke die Krise mittelfristig besser überstehen als die stärker finanzdominierte französische Wirtschaft. Deshalb verstärkte die Krise auch die ohnehin bestehende Kluft bei der Staatsverschuldung zwischen Deutschland und Frankreich. Die schwächere Wettbewerbsfähigkeit der französischen Industrie im Vergleich zur deutschen erschwerte es Frankreich nicht nur, diese Kluft zu schließen, sondern machte es auch verwundbarer gegenüber wettbewerbspolitischem Anpassungsdruck. Dazu kam, dass in Frankreich der nationale Binnenmarkt, nicht nur aufgrund langjähriger wirtschaftspolitischer Traditionen, sondern auch aufgrund der schwächeren Exportorientierung eine gewichtigere Rolle spielt und daher französische Eliten den einseitigen Fokus auf angebotsseitige Reformen und Ausgabenkürzungen als zu einseitig empfanden. Frankreich hatte auch aufgrund der starken internationalen Gläubigerrolle der französischen Banken, gerade in den südeuropäischen Ländern, ein Interesse an einem gemeinsamen gesamteuropäischen Krisenmanagement mit geteilten Lasten (Bieling 2011b, 185). Schließlich spielt auch hier die höhere Verschuldung des französischen Staates eine Rolle. Dieser ist dadurch stärker auf eine stabile Architektur angewiesen, die die Zahlungsfähigkeit der Euro-Staaten auch im Zweifelsfall garantieren kann und so den Spekulationsdruck von Ländern wie Frankreich nimmt.

Deutsche Spitzenpolitiker wissen daher ebenso wie ihre französischen Kollegen, dass weitere Finanztransfers innerhalb der EU und Eurozone auf Kosten Deutschlands und tendenziell zugunsten Frankreichs und Südeuropas fließen würden und dass der striktere haushaltspolitische Rahmen faktisch eher französische als deutsche Regierungen in ihren wirtschaftspolitischen Spielräumen einengen würde. Deshalb verlaufen die entsprechenden

grundsätzlichen Auseinandersetzungen um die europäische Haushaltspolitik und das Rahmenwerk der wirtschaftspolitischen Koordinierung und Steuerung in der EU und Eurozone weitgehend entlang der nationalen Grenze dies- und jenseits des Rheins. Bereits zu Beginn der Krise zeigte sich dies exemplarisch an einem verbalen Schlagabtausch zwischen französischen und deutschen Politikern: Die damalige Finanzministerin Christine Lagarde hatte schon im März 2010, also vor Beginn der diversen Auseinandersetzungen um die Krisenbewältigungsstrategie, Deutschland zu Steuersenkungen aufgefordert, um den privaten Konsum und die Importe anzukurbeln. Dahinter steht die alte Kritik an den schädlichen Wirkungen deutscher Exportüberschüsse: „Die Anstrengungen müssen geteilt werden. Länder mit Handelsüberschüssen sollten in Betracht ziehen, dass auch andere Motoren als der Export ihre Volkswirtschaften antreiben können“, so Lagarde. Christian Noyer, Gouverneur der französischen Zentralbank und der französische Generaldirektor des IWF Dominique Strauss-Kahn pflichteten ihr bei. Merkel hingegen wies die Kritik umgehend zurück, denn in den Bereichen, in denen Deutschland stark sei, „werden wir unsere Stärken nicht aufgeben, weil von unseren Exportgütern mehr gekauft werden als vielleicht von anderen Ländern“ (FAZ 17.3.2010). Der deutsche Wirtschaftsminister Rainer Brüderle hielt ebenfalls entgegen „Dass Länder, die in der Vergangenheit über ihre Verhältnisse gelebt und ihre Wettbewerbsfähigkeit vernachlässigt haben, jetzt mit dem Finger auf andere zeigen, ist zwar menschlich und politisch verständlich, aber trotzdem unfair“ (FAZ 16.3.2010).

Während jedoch die französischen Regierungen auf innereuropäische Transfers und stärkere Lastenteilung drängten, stellten sie sich keineswegs grundsätzlich gegen Maßnahmen zur Haushaltskonsolidierung und gesteigerten Disziplinierung. Schritte in diese Richtung wurden im Grundsatz meistens von Frankreich mitgetragen und lediglich als zu einseitig oder die nationale Souveränität zu stark einschränkend kritisiert. Dies war auch die Haltung der französischen Unternehmerverbände, die die Einrichtung des neuen disziplinierenden Systems der europäischen *economic governance* befürworteten und oftmals eine rigorosere Umsetzung forderten (vgl. Kapitel 6.1.2). Damit waren sie sich einig mit den Unternehmerverbänden Deutschlands und anderer Länder, weshalb es auch eine Reihe gemeinsamer Stellungnahmen europäischer Spitzenverbände zu dem Thema gab (z.B. BDA et al. 2012).

In den Auseinandersetzungen spielten nicht nur deutsche und französische Interessen eine Rolle, sondern die aller Mitgliedsstaaten. Trotzdem wurden viele Entscheidungen faktisch von der deutschen und französischen Regierung bilateral oder lediglich in Abstimmung mit

Vertretern der EU-Institutionen getroffen. Damit die anderen Länder diese Führungsrolle akzeptierten, mussten die Vereinbarungen als Stellvertreterkompromisse geschlossen werden, bei denen Frankreich meistens die Interessen der südeuropäischen Länder mit verwaltete, während Deutschland die Unterstützung der nord- und osteuropäischen Regierungen genoss (Jamet et al. 2013, 43). Während der bilaterale Aushandlungsmodus auf dem Treffen in Deauville im Oktober 2010 von vielen anderen Ländern noch kritisiert wurde, schien man sich später mit dieser faktischen Führung eher abzufinden.

Eine Studie von 2015 zeigt die Zusammensetzung der gegenüberstehenden Koalitionen an, indem bei den EU-Regierungen überprüft wurde, inwiefern ihre eigene Position mit der Deutschlands übereinstimmt. Am nächsten standen der deutschen Regierung demnach Schweden, die Niederlande, Österreich und Finnland, am fernsten standen ihr Italien, Griechenland und Belgien. Allgemein ergibt die Studie eine deutliche Korrelation zwischen der allgemeinen ökonomischen Lage des Landes innerhalb der europäischen kapitalistischen Hierarchie und der politischen Positionierung der Regierungen: Länder mit Leistungsbilanzüberschüssen unterstützten überwiegend die deutschen Verhandlungspositionen, Länder mit Defiziten wie Spanien, Zypern, Griechenland und Italien unterstützten eher die französische Position (Armingeon/Cranmer 2018).

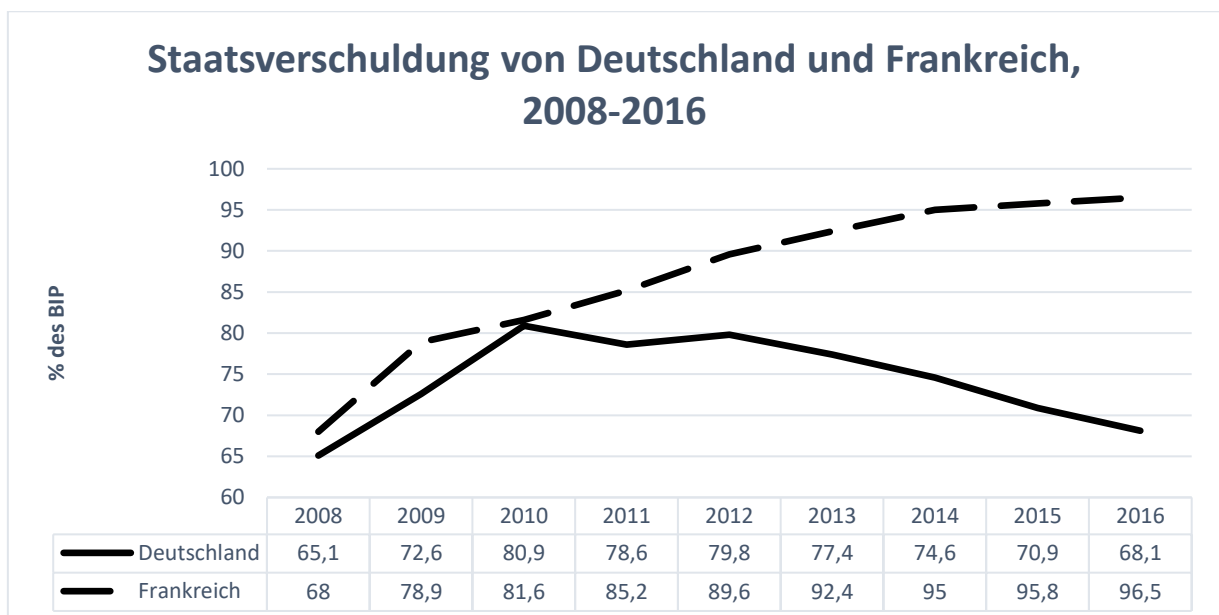
Zu einem ähnlichen Ergebnis war früher auch schon Bieling gekommen. Er unterschied zwischen drei Ländergruppen in den Auseinandersetzungen um das Krisenmanagement: Erstens einer Gruppe vorwiegend südeuropäischer Länder der Eurozone (Portugal, Italien, Griechenland, Spanien, teilweise Irland und Frankreich), die ein Interesse daran hatten, durch europäisierte Mechanismen und Ressourcen bei der Krisenbearbeitung unterstützt zu werden. Zweitens einer Gruppe „nordischer Länder“ (Deutschland, Niederlande, Österreich, Finnland, Schweden, Dänemark), die anfangs stark von der Krise betroffen waren, sich aber schnell erholten, über beträchtliche Leistungsbilanzüberschüsse, eine starke Exportindustrie und Banken mit starker internationaler Gläubigerposition verfügten. Und drittens schließlich eine Gruppe osteuropäischer Länder, deren Finanzsysteme von westeuropäischem Kapital kontrolliert sind und die teilweise einen Beitritt zur Währungsunion anstreben und sich daher zumeist den Positionen der zweiten Gruppe um Deutschland anschlossen. Diese dritte Gruppe hatte selbst ein viel geringeres Gewicht in der Diskussion und beschränkte sich meistens auf die Unterstützung der zweiten (Bieling 2011b, 185f).

In Deutschland selbst waren viele Aspekte der Anpassung der europäischen Haushaltspolitik ebenfalls sehr umstritten. Die Position Merkels wurde von den dominierenden Kräften des deutschen Kapitals im Kern unterstützt, außerdem von Teilen der CDU, FDP, SPD, Grünen und den Teilen der liberalen Presse, die eine starke Pro-EU-Position vertreten. Auf der anderen Seite standen die CSU und zeitweise die AfD, Teile der CDU und FDP, Teile des Kapitals, vor allem der kleinen und mittelständischen Unternehmen, sowie der ordoliberalen und konservativen Medien (Georgi/Kannankulam 2015, 355ff). Zwischen der ordoliberal-konservativen Koalition und der Krisenpolitik der Bundesregierung kam es zu einer wachsenden Entfremdung und zunehmenden Konflikten. Die finanzielle Aufstockung der EFSF, die Verabschiedung des Fiskalpaktes, gegen den man eine Verfassungsklage erhob, schließlich der ESM und sein Recht zur Refinanzierung von Banken und zum Aufkauf von Staatsanleihen wurden von den ordoliberal-konservativen Kräften als Abweichung von der orthodoxen Lehre und Schritte zur Vergemeinschaftung der Schulden gesehen (ebd., 358ff). Zusammenfassend lässt sich sagen, dass diese Kräfte jegliches Zugeständnis an Frankreich oder die südeuropäischen Länder ablehnten, während die dominierende Gruppe im Machtblock zu begrenzten Konzessionen bereit war, um den Zusammenhalt der Eurozone zu sichern.

Das Kräfteverhältnis in den Verhandlungen war dabei nicht ausgeglichen, sondern neigte sich deutlich sichtbar zugunsten der deutschen Seite. Französische Vorstöße zur Reform der *governance* der Eurozone wie institutionalisierte finanzielle Transfers, die „Hebelung“ der EFSF durch eine Banklizenz oder Gemeinschaftsanleihen wurden immer wieder geäußert, scheiterten aber am deutschen Widerstand. Umgekehrt waren die deutschen Initiativen für eine Verschärfung des disziplinierenden Charakters der Vorschriften prägend für die Reformschritte, die schließlich tatsächlich ergriffen wurden. Auch diese Initiativen wurden in der Umsetzung oft modifiziert, aber ihr Kerninhalt und die wesentliche Intention, die die Bundesregierung verfolgt hatte, blieb erhalten. Zusammenfassend bestanden die Kompromisse für Frankreich im Kern darin, eine strengere Neufassung der Defizitgrenzen und Verbindlichkeit des Stabilitäts- und Wachstumspaktes als *quid pro quo* für den ESM und die deutsche Hinnahme der unkonventionellen Maßnahmen der EZB zu akzeptieren (Clift/Ryner 2014, 142). Die französischen Regierungen waren dabei aber schließlich zu sehr weitgehenden Zugeständnissen bereit. Das Programm, mit dem Hollande die Wahlen gewonnen hatte, durchlief im Verlauf seiner Amtszeit erhebliche Veränderungen. Die keynesianischen Tendenzen, die darin anfangs noch zu finden waren, etwa die starke Betonung der

Binnenkaufkraft, spielten nicht nur in der realen Politik keine große Rolle, sondern verblassten auch in der Rhetorik mit der Zeit (ebd., 151).

Die Verhandlungsstärke Deutschlands gegenüber dem westlichen Nachbarn ergab sich vor allem auch aus seiner ökonomischen Überlegenheit. Ohne deutsche Beteiligung wären die *bailout*-Pakete, der EFSF und ESM kaum möglich gewesen. Die französischen Entscheidungsträger fürchteten eine Vertiefung der Krise in der Eurozone aufgrund seiner Handelsorientierung nach Südeuropa und seiner eigenen prekären Haushaltssituation jedoch gleichzeitig stärker als es die deutsche Regierung tat. Frankreich hatte in der Krise 2008 einen weniger tiefen Einbruch erlebt als andere Länder wie z.B. Deutschland. Ein Faktor, der dazu beitrug, waren auch die relativ umfangreichen automatischen Stabilisatoren in Frankreich. Die Kehrseite davon war dann jedoch, dass die Staatsverschuldung, auch verstärkt durch Bankenrettungsmaßnahmen sowie fiskalische Stimuli von 68% des BIP 2008 bis 2012 auf nahezu 90% anstieg und dann bis 2016 weiter auf 96%. Deutschland schaffte es im Gegensatz dazu, ab 2010 den öffentlichen Schuldenstand wieder deutlich zu senken (siehe Grafik 8).



Grafik 8: Staatsverschuldung von Deutschland und Frankreich 2008-2016

Quelle: Eurostat

Um das AAA-Rating Frankreichs zu wahren, wandte die Regierung Sarkozy/Fillon sich von der expansiven Politik ab und kürzte die Staatsausgaben deutlich. Während die Idee eines europaweit verbindlichen Fokus auf Austeritätspolitik die französischen Unternehmen wenig begeisterte, waren sie prinzipiell durchaus für eine Politik zur Senkung der französischen Staatsverschuldung. Die Kosten der Regierung sollten 2012 bis 2015 um jährlich 8,8 Mrd. € reduziert werden und mit dem *loi de programmation des finances publiques* von 2012 wurde der Fiskalpakt in französisches Recht übertragen (ebd., 147ff). Dies alles konnte jedoch nicht verhindern, dass das Land zwischen Januar 2012 und Juli 2013 bei allen drei großen Rating-Agenturen sein AAA-Rating verlor. Die Regierung fürchtete ein weiteres Downgrade und steigende Refinanzierungskosten auf den Finanzmärkten, falls keine Maßnahmen zur Senkung des Haushaltsdefizits ergriffen würden.

Hinzu kam zweitens jedoch, dass das französische Bündnis mit den südeuropäischen Ländern geschwächt war, weil diese erstens aufgrund ihrer Schuldensituation selbst sehr stark unter Druck standen und auch nicht zuverlässig die französische Verhandlungsposition unterstützten – so sprach sich etwa die spanische Regierung nicht für Eurobonds aus (Schild 2013, 41). Ohnehin hatte die Staatengruppe um Frankreich einen Nachteil, weil die deutsche Position von einer größeren Zahl nord- und osteuropäischer Länder, Frankreich hingegen überwiegend von einer kleineren Zahl südeuropäischer Staaten unterstützt wurde (Bieling 2011b, 186). Deutschland hingegen vermochte es teilweise, eine Führungsrolle gegenüber den ihm in der Krisenpolitik nahestehenden Ländern auszuüben, die so weit ging, dass Positionsänderungen der deutschen Regierung von den anderen Ländern mitvollzogen oder stillschweigend akzeptiert wurden (Armingeon/ Cranmer 2018). Frankreich stand also selbst unter Druck, die Finanzinvestoren durch eine Fokussierung auf die Haushaltskonsolidierung zu beruhigen und konnte andererseits keine starke Koalition gegen die von Deutschland geführte Ländergruppe mobilisieren. In dieser Situation waren es letztlich zu weitgehenden Zugeständnissen bereit, auch wenn dadurch der budgetäre Spielraum der französischen Politik institutionell weiter eingeschränkt wurde.

8. Interessenlagen und europapolitische Strategien des deutschen und französischen Kapitals

Nach der Untersuchung der Positionen der Unternehmerverbände und der Krisenpolitik der EU in den Bereichen der EZB-Politik, der *economic governance* und Fiskalpolitik sowie im Management der Krise in Griechenland lassen sich nun Schlussfolgerungen darüber ziehen, welche Strategien von den verschiedenen Gruppen des Kapitals verfolgt werden, wodurch diese bestimmt sind und wie sie sich auf die Krisenpolitik der EU ausgewirkt haben.

Grundsätzlich lässt sich neben den Differenzen, die entlang der Trennlinien zwischen Branchen, Betriebsgröße und Nationalität festzustellen sind, zunächst eine große Einigkeit aller Unternehmerverbände in wesentlichen Fragen konstatieren: Vor allem verstehen sich alle der untersuchten Verbände als „proeuropäisch“, das heißt als eindeutig für die EU und den Euro. Damit ist die europäische Integration in ihren Grundzügen eine Strategie, die von allen Teilen des deutschen und französischen Kapitals mitgetragen wird. Darüber hinaus wird der austeritätspolitische Fokus des Krisenmanagements von allen Verbänden befürwortet. Eine Krisenstrategie etwa, die sich im Kern auf keynesianische Konjunktursteuerung stützen würde, strebt kein Wirtschaftsverband in Deutschland oder Frankreich an. Und trotz der deutlich sichtbaren unterschiedlichen Akzente in Deutschland und Frankreich fällt auch auf, dass der Medef sich zu vielen Fragen auch in gemeinsamen Stellungnahmen mit dem BDI, der BDA oder anderen europäischen Dachverbänden der Wirtschaft geäußert hat.

8.1 Strategien des Kapitals in Deutschland

In Deutschland lassen sich drei grundlegende Kapitalfraktionen unterscheiden, die aber nur grob zur Ordnung und Aggregation der Verbände dienen und keine homogenen Gruppen darstellen: Großbanken, Großindustrie und KMU aus Industrie, Handwerk, Einzelhandel usw. Die letztere Kategorie ist nicht ganz sauber, weil die FU ihr zugerechnet werden und im Verband der FU auch große Unternehmen vertreten sind. In der Haushaltspolitik vertreten alle drei Fraktionen eine strikte Austeritätsorientierung, allerdings mit unterschiedlichen Akzenten und Mitteln. Während die Großindustrie und Großbanken tendenziell für eine zentralisierte

Durchsetzung der Sparpolitik sind, wird diese von Familienunternehmen und Handwerk abgelehnt, die diese Politik auf nationaler Ebene durchsetzen wollen.

Um die historische Genese der heute zu beobachtenden Fraktionen und Strategien der deutschen Unternehmen nachvollziehen zu können, hier zunächst ein kurzer historischer Abriss der Entwicklung in den vergangenen Jahrzehnten: In der Nachkriegszeit hatte es in Westdeutschland zunächst unterschiedliche Gruppierungen mit verschiedenen politischen Konzepten gegeben, allerdings verloren mit den Jahren manche der Spaltungslinien an Bedeutung. Bis zu den 1970er Jahren hatte sich die Exportindustrie, d.h. vor allem die Branchen Fahrzeuge, Chemie, Elektronik und Investitionsgüter als dominante Gruppe des Industriekapitals herausgebildet. Der BDI wurde zunehmend zur Interessensvertretung dieser Fraktion und zu ihrer wichtigsten Stimme, nachdem schon bei seiner Gründung vor allem die Elektro-, Metall- und Maschinenbauindustrie eine Vorreiterrolle gespielt hatten (Pistor 2002, 109f; Bühler 2016, 41). Die Veränderungen der strategischen Ausrichtung des BDI können somit in erster Linie als Ausdruck von Verschiebungen der Akkumulationsstrategien der deutschen Exportindustrie gesehen werden. In den 1950er und 60er Jahren vertrat der BDI zunächst noch ein stark von Kartellen und Protektionismus geprägtes, aber auch schon zunehmend auf Industrieexporte gestütztes Akkumulationsmodell: Dies zeigte sich vor allem in einer öffentlich ausgetragenen Kontroverse mit Wirtschaftsminister Erhard 1952, wobei sich der BDI gegen das angestrebte Kartellverbot wandte, da Kartelle wichtig für die Rolle Deutschlands in Europa und die Produktivitätsentwicklung seien. Dies war insbesondere die Position der Eisen- und Stahlindustrie (Pistor 2002, 226; 251; Bühler 2016, 45f). In der zweiten Hälfte der 1960er Jahre setzten sich kurzzeitig auch in der BRD keynesianische Konzepte der Globalsteuerung durch, um auf die Rezession von 1966/67 zu reagieren. Der BDI unterstützte diese Politik zwar, allerdings ohne besonderen Enthusiasmus (ebd., 196).

Europapolitisch unterstützte er trotz einiger Widerstände in dieser Phase die ersten Schritte der westeuropäischen Integration, um die Westanbindung der BRD und Annäherung an Frankreich abzusichern, die alliierte Kontrolle der Schwerindustrie sowie die Einfrierung von Guthaben zu erreichen und Zugang zu den westeuropäischen und dem US-amerikanischen Markt zu bekommen (ebd., 142; 229f; Bühler 2008, 56). In der Befürwortung der EGKS waren sowohl die ökonomischen Interessen der Exportindustrie als auch ihre weiter gefassten politischen Ziele aufgehoben. 1969 äußerte der Verband erstmals auf dem EG-Gipfel in Den Haag, dass eine Zollunion nicht ausreiche und man selbst zum Preis von Souveränitätsverzicht zu einer

einheitlichen Wirtschafts- und Währungspolitik fortschreiten müsse, um langfristige Investitionen sicher tätigen zu können. Der Werner-Plan von 1970 zur Schaffung einer Währungsunion wurde dementsprechend von den dominierenden Gruppen des Industriekapitals im BDI und Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHT) sehr begrüßt (Bührer 2008, 60f).

Die Krise der 1970er Jahre induzierte dann eine strategische Wende der dominierenden exportorientierten Branchen. Die abnehmende internationale Wettbewerbsfähigkeit mancher Branchen sollten nach den Verlautbarungen des BDI nun durch Liberalisierungen, Austeritätspolitik und verbesserte Angebotsbedingungen verbessert werden, während er in der Geldpolitik die neuen monetaristischen Grundsätze der Bundesbank übernahm (Pistor 2002, 178; 251). Dieses Denken hatte sich schließlich Anfang der 1980er Jahre in der allgemeinen wirtschaftspolitischen Haltung des BDI, aber auch in seiner Europapolitik, durchgesetzt und änderte sich auch nicht mehr grundlegend (ebd., 252). Europapolitisch setzte er sich in den 1980er Jahren für die schnelle Umsetzung des Binnenmarktes ein, war aber gegenüber weiteren Integrationschritten eher skeptisch. Besonders gegenüber den Vorschlägen zu einer Währungsunion nahm er in dieser Zeit eine zunehmend ablehnende Haltung ein: Zwar wäre eine Gemeinschaftswährung langfristig ein wünschenswertes Ziel, aber erst sinnvoll nach weiterer Konvergenz der Wirtschafts- und Geldpolitik, einer Liberalisierung der Kapitalmärkte, einer Ausweitung der Mitgliedschaft des EWS sowie auf der Grundlage strenger Stabilitätskriterien. Als zentrales Thema, das in näherer Zeit ansteht, sah man die WWU dementsprechend nicht (ebd., 260; 271f; Bührer 2008, 68). Den Maastrichter Vertrag, der konkrete Maßnahmen zur Einführung einer solchen Währungsunion beschloss, sah der BDI daher auch kritisch, obgleich er ihn grundsätzlich als wichtigen Schritt der europäischen Einigung begrüßte (Pistor 2002, 283). Ab Mitte der 1990er Jahre akzeptierte der Verband schließlich auch die Perspektive zur Währungsunion und begann, sie im positiven Sinne als Chance für die deutsche Industrie und die weltweite Rolle der EU zu begreifen (ebd., 295).

Die großen deutschen Universalbanken waren auch während der Nachkriegsjahrzehnte schon in ihrem eigenen Verband (dem BdB) organisiert. Der Bankenverband war durchaus einflussreich und hatte enge Beziehungen zur Bundesbank, dem Finanzministerium und den Unionsparteien. Allerdings waren die Banken über das enge Geflecht von Kreditbeziehungen und Kapitalbeteiligungen („Deutschland-AG“, siehe Kapitel 5.1) so eng an die Akkumulationsstrategien der Industrie gebunden, dass sie selten abweichende Positionen formulierten (ebd., 130f). Andere Spaltungen, wie gerade das Verhältnis zum Kapital aus den USA, verliefen hier quer

durch Industrie und Banken: So stand die Dresdner Bank und die mit ihr verbundenen Industriekonzerne für eine enge Anbindung an die USA, während die Deutsche Bank eher kontinental orientiert war und daher eine losere Partnerschaft mit den USA wollte (van der Pijl 2012, 266). Die Währungsunion unterstützten die deutschen Banken jedoch klar und vertraten damit zeitweise einen von der Industrie abweichenden Standpunkt (ebd., 296).

Im Gegensatz dazu standen die meisten kleineren und mittelständischen Unternehmen in Opposition gegen die Währungsunion und behielten diese auch bei, als der BDI seine skeptische Haltung aufgab. Diese Haltung der deutschen KMU ergab sich aus ihren ökonomischen Interessen: Da sie bei den Exporten und besonders bei den Auslandsinvestitionen viel schwächer waren als die großen Konzerne, richtete sich ihr Interesse gegen eine europäisierte Geldpolitik, die gesamteuropäische statt spezifisch nationaler Wirtschaftsziele verfolgt (ebd., 297).

In der Krise ab 2008 entstand nun in Bezug auf die *governance*-Reformen in der Eurozone eine relativ breite Koalition der deutschen Unternehmen. Die allgemeine Linie der Verschärfung und Erweiterung (durch zusätzliche Verträge) des Stabilitäts- und Wachstumspakts durch strengere Defizitregeln und automatisierte Sanktionen sowie die Schaffung der EFSF und ESM wurden sowohl von den industriellen Branchenverbänden (z.B. VDA), als auch allen Spitzenverbänden und schließlich der Finanzbranche mitgetragen. Alle diese Verbände unterstützten das Modell einer Finanzunterstützung bei Vermeidung von *moral hazard*, also Fehlanreizen aus orthodox wirtschaftsliberaler Sicht und Aufrechterhaltung des Disziplinierungsdrucks auf den Finanzmärkten. Es bestand breiter Konsens bezüglich der Ablehnung von Eurobonds, die einige Akteure wie der BDI maximal am Ende eines langen Reformprozesses für denkbar hielten. In Opposition zu der europäisierten Lösungsstrategie stand dagegen der Verband der Familienunternehmer, der sich eine Lösung der Krise grundsätzlich eher von den nationalstaatlichen Regierungen versprach. Allerdings waren auch die FU mit dem Rest der Verbände insofern einer Meinung, dass auch sie für strenge Austeritätspolitik waren und die Vorgaben der Gläubiger sogar tendenziell für zu mild hielten (Heine/Sablowski 2013, 17ff, 28). Die industriellen Branchenverbände sprachen sich gegen die Aufnahme von Regeln in die neue *governance*-Architektur aus, die eine Begrenzung von Exportüberschüssen impliziert hätten.

In der Griechenlandfrage gab es zu Beginn der Krise ebenfalls eine breite Allianz für ein *bailout* Griechenlands, an der sowohl BDI und BDA beteiligt waren, die die Stabilität des Währungsraums zu wahren bestrebt waren, als auch die Bankenverbände, denen es in erster Linie um eine Absicherung der Staatsanleihen ging. Lediglich Verbände wie die FU stellten sich

damals schon gegen die Maßnahme und forderten einen Austritt Griechenlands aus der Eurozone (ebd., 15). Mit der Zuspitzung der Krise mehrten sich jedoch die Stimmen, die einen solchen Grexit für denkbar hielten oder forderten. Hierbei war die Industrie nicht ganz einheitlich: Einige Branchenverbände der Exportindustrie (ZVEI, VDMA), aber auch der ZDH und der Sparkassenverband DSGV sahen in einem Grexit schon relativ früh – etwa ab 2012 – eine Option, während der BDI erst 2015 angesichts der zähen Verhandlungen mit der Tsipras-Regierung diese Möglichkeit als Option benannten und sichtlich froh waren, dass sie mit der Einigung vermieden wurde. Bis dahin trugen die wichtigsten Verbände (z.B. BDI, BDA, DIHK, BdB) die Politik der Kreditvergabe gegen harte Konditionen mit (ebd., 28). Die mittelständischen Unternehmen drängten dagegen von Anfang an auf einen Grexit als die bessere Option und positionierten sich damit radikaler als die exportorientierte Großindustrie, aber dennoch anschlussfähig an diese. Unter KMU war diese Forderung sehr verbreitet und wurde von 68% der BVMW-Mitglieder erhoben (s.o., BVMW 2017). Wo es dennoch Unterschiede innerhalb der Branchenverbände gab (beispielsweise spielt im VDMA die ordoliberalen Orientierung eine größere Rolle und daher fasste der Verband auch schon früh die Möglichkeit eines Grexit ins Auge), korrelieren diese mit einem entsprechend höheren Anteil mittelständischer Unternehmen (Interview mit Ralf Diemer, 13.3.2018). An der Griechenlandfrage entzündete sich also etwa im Zeitraum der Krisenzuspitzung in Griechenland und Spanien im ersten Halbjahr 2012 der Konflikt zwischen den Verbänden wie BDI, BDA und BdB einerseits, in denen sich stark die Interessen der Großindustrie und Großbanken ausdrücken, und den Verbänden der KMU andererseits (Heine/Sablowski 2013, 24f).

In der Geldpolitik schließlich gab es ebenfalls große Differenzen: während die Mittelstandsverbände die Politik der EZB in Gänze ablehnten, hatten ansonsten vor allem die Bankenverbände eine kritische (aber vorsichtigere) Haltung, während der BDI der EZB-Politik deutlich wohlwollend und unterstützend gegenüberstand. Die Ankündigung der EZB, unbegrenzt Anleihen aufzukaufen zu wollen, wurde jedoch auch von Industrieverbänden wie VDMA und ZVEI und dem Handwerksverband ZDH abgelehnt (ebd., 25).

An der deutschen Bundesbank (zeitweise in Überschneidung mit dem Finanzministerium) ließ sich so deutlich wie sonst kaum irgendwo ablesen, wie die Staatsapparate auch Hochburgen von Kapitalfraktionen sein können. Die Bundesbank vertrat Positionen, die vor allem von den kleinen und mittleren Unternehmen und in geringerem Maße den Bankenverbänden vertreten wurden. Das muss nicht unbedingt an direkter Beeinflussung liegen, die ja auch satzungswidrig

wäre, sondern liegt vor allem auch daran, dass über die vorherrschende ordoliberalen Orthodoxie diese Fraktionen in der Bundesbank weltanschaulich hegemonial sind.

Zur Bankenunion gab es auch größere Differenzen im deutschen Kapital: Während BDI und BDA eher auf die Umsetzung der Bankenunion drängten, auch wenn sie eine Reduktion der Risiken als Voraussetzung für die gemeinsame Einlagensicherung einforderten, äußerten die Verbände der Banken (BdB, DSGV) erhebliche Bedenken gegen die Einlagensicherung. Die Frage der Bankenaufsicht war auch unter den Banken umstritten: Während die großen Banken im BdB sich für eine allgemeine Beaufsichtigung des Bankensektors durch die EZB aussprachen, wollte der Sparkassen nur die Aufsicht über die Großbanken bei der EZB ansiedeln.

Die strategische Ausrichtung des deutschen Kapitals ist von seiner Wirtschafts- und Klassenstruktur geprägt. Es wurde im Anschluss an die Arbeiten der „Konstanzer Schule“ gezeigt, dass die deutschen Leistungsbilanzüberschüsse auf einer spezifischen Kohärenz der Wirtschaftsstruktur in der BRD sowie einem hohen Spezialisierungsgrad im mittel- und hochtechnologischen Bereich beruhen, die dem „Modell Deutschland“ insbesondere aufgrund von Faktoren der nichtpreislichen Wettbewerbsfähigkeit zu bedeutenden Weltmarktanteilen verhelfen. Die Kohärenz der Produktionsstrukturen hängt mit dem historischen Verlauf der Industrialisierung in Deutschland in Form industrieller Cluster zusammen, wobei sich enge Verbindungen zwischen den Zulieferern industrieller Komponenten und den Endproduzenten herausgebildet haben. Gegenüber diesen Konkurrenzvorteilen sind Schwankungen der preislichen Wettbewerbsfähigkeit für die deutsche Exportindustrie eher von nachrangiger Bedeutung. Diese Analyse ist nicht nur deshalb wichtig, weil sie weit verbreiteten verkürzten Darstellungen widerspricht, die in erster Linie die niedrige Lohnentwicklung in Deutschland und die Verbesserung der Angebotsbedingungen für die Industrie durch die Agenda 2010-Reformen zur Grundlage der deutschen Exportstärke erklären. Sie ist vor allem auch deshalb zentral für ein Verständnis der europa- und krisenpolitischen Strategien der miteinander konkurrierenden Kapitalfraktionen in Deutschland. Denn der Umstand, dass die Exportstärke der deutschen Industrie relativ unabhängig von preislichen Wettbewerbsfaktoren ist, macht ihre Interessen zu einem gewissen Grad kompatibel mit denen der Banken und anderer Finanzmarktakteure. Die deflationäre Schlagseite des EU-Krisenmanagements, das auf „innere Abwertung“ setzt, drückt den Kurs des Euro tendenziell nach oben. Prinzipiell stünde eine solche Starkwährungspolitik in einem Konfliktverhältnis zu einer exportgetriebenen Wachstumsstrategie, weil der hohe Wechselkurs

die Exporte verteuert und die Importe verbilligt, was den Konkurrenzdruck auf die heimische Industrie verstärkt und es ihr erschwert, Marktanteile außerhalb des eigenen Währungsgebietes zu erobern. Wie sehr dieser Faktor ins Gewicht fällt, hängt nun wiederum davon ab, wie sehr die Außenwirtschaftsbeziehungen eines Landes auf preislicher Wettbewerbsfähigkeit beruhen.

Aus diesem Grund ist auch ein relativ hoher Kurs des Euro für die deutsche Exportindustrie zu verkraften. Der DIHK bringt diese Interessenkonstellation folgendermaßen zum Ausdruck: „Der stärkere Euro drückt bei Unternehmen etwas auf die Margen, doch er verdirbt nicht das Exportgeschäft“. Ein zentraler Grund dafür sei: „Der deutsche Maschinenbau oder die Automobilindustrie haben ein starkes Standbein in weniger preissensiblen Segmenten. Diese Branchen können mit moderaten Währungsschwankungen gut umgehen“ (DIHK 2018). Ähnlich auch der BDI, dessen Vorsitzender Grillo im Interview einschätzte: „Ich glaube nicht, dass der Euro gefährlich hoch steht. (...) Ein hoher Kurs ist Ausdruck der Stärke Europas, so wie uns die Märkte bewerten.“ (FAZ 27.1.2013).

Sicherlich würde bei einem massiven Anstieg des Wechselkurses der Bogen aus Sicht der Industrie überspannt, wodurch Differenzen wieder stärker aufbrechen würden. In der Tat sind diese ja auch jetzt deutlich erkennbar. Allerdings erlaubt die strukturelle Stärke der Exportindustrie in Deutschland ein hohes Maß an Flexibilität in dieser Frage und damit einen größeren Spielraum für Interessengemeinschaften mit anderen Teilen des Kapitals, namentlich den Banken und anderen Finanzdienstleistern. In den letzten Jahren wirkte das *quantitative easing* der EZB einer solchen Entwicklung des Wechselkurses auch noch entgegen.

Daraus ergibt sich eine Interessenüberschneidung mit dem zinstragenden Kapital wie den Banken, Versicherungen und institutionellen Investoren, die erst recht ein ausgeprägtes Interesse an einer starken Währung haben, was die internationale Position Deutschlands (oder Frankfurts) als Finanzplatz verbessert und Wertverluste im Portfolio verhindert, die durch einen fallenden Wechselkurs drohen würden.

In wirtschaftsstruktureller Hinsicht ist die exportorientierte Großindustrie zweifellos die wichtigste Gruppe des deutschen Kapitals. Ihr gehören die meisten der weltweit agierenden Spitzenkonzerne Deutschlands an, außerdem ist die deutsche Wirtschaft einschließlich sehr vieler kleiner Unternehmen in besonderem Maße von der Akkumulation des Industriekapitals und seiner Exportüberschüsse abhängig. Wie die Untersuchung gezeigt hat, entspricht dem auch ein großer politischer Einfluss dieser Kapitalfraktion und eine besondere Nähe zur Regierung. Die

Position der Bundesregierung wich im Krisenmanagement selten von den öffentlich artikulierten Standpunkten des BDI und der BDA ab. Daher kann die exportorientierte Großindustrie insgesamt als die dominierende Kapitalfraktion in Deutschland bezeichnet werden.

Grundlage der gemeinsamen Interessen von Industrie- und Finanzkonzernen ist auch der finanzkapitalistische Charakter beider Fraktionen. Zwar bleibt die grundsätzliche funktionale Unterscheidung bestehen und muss bestehen bleiben, weil die Industrie ihre Bindung an die materielle Produktion nie aufheben kann, aus der sich besondere Notwendigkeiten ergeben. Daraus ergeben sich, wie gezeigt wurde, auch in einigen Fragen unterschiedliche Interessen, Perspektiven und Strategien. Doch auch die Großindustrie hat den Charakter von Finanzkapital, in dem Sinne, dass auch sie stark von der Akkumulationslogik des Geldkapitals (d.h. die Erzielung von Gewinnen aus finanziellen Investitionen ohne ‚Umweg‘ über die materielle Produktion) bestimmt ist (vgl. Kapitel 3.2; vgl. auch van Apeldoorn 2002, 61f). Daraus ergibt sich eine tendenzielle Angleichung der Interessen zwischen Industrie und Finanz, was allerdings ebenso für die französischen Konzerne gilt (s.u.).

Die von der Exportindustrie propagierte Vision für die europäische Integration und das Krisenmanagement stellt daher im Sinne von van der Pijl eine Synthese aus produktivkapitalistischem und geldkapitalistischem Herrschaftskonzept dar (siehe Kapitel 3.4). Während sie einerseits ein Leitbild eines auf Wettbewerbsfähigkeit, Produktivität und Exportüberschüssen beruhenden gesellschaftlichen Wohlstands propagiert, fordert sie andererseits auch, die Ziele der Währungsstabilität und Austerität einzuhalten und damit den Außenwert des Euro stabil zu halten.

Neben solchen Fragen wie Bankenabwicklung und Finanzmarktregulierung, die in dieser Untersuchung nicht im Vordergrund stehen, bestehen grundsätzliche Differenzen zwischen den beiden Fraktionen vor allem im Bereich der Geldpolitik. Während in den Fragen der europäischen Haushaltspolitik und des Managements der Krise in Griechenland die Einschätzungen der Industrie- und Finanzverbände weitgehend deckungsgleich sind, unterscheiden sie sich deutlich in der Bewertung der Politik der EZB. Während BDI und BDA sich hinter diese stellen, ist von Seiten des BdB und DSGV klare Ablehnung sowohl der Niedrigzinspolitik als auch der Anleihekaufprogramme zu vernehmen. Diese Unterschiede sind nicht überraschend und lassen sich aus den strukturell verschiedenen Interessenlagen der Sektoren erklären. Die deutsche Industrie hat zwar kein Interesse an hoher Inflation, allerdings ist sie im Export so stark aufgestellt, dass sie dagegen weniger empfindlich ist. Zudem profitiert sie von den niedrigen Zinsen,

der Stabilisierung des Euroraums und der durch Draghis öffentliches Auftreten bewirkten Senkung der Renditen für Staatsanleihen bzw. der damit verbundenen Abschwächung der Schuldenprobleme der Staaten. Der deutsche Bankensektor hingegen, dessen Geschäftsmodell naturgemäß auf der Anlage von Geldkapital beruht, ist von jeder Geldentwertung direkt betroffen.

Dennoch rechtfertigen die Differenzen in der Beurteilung der EZB-Politik, von Industrie- und Bankkapital als zwei unterschiedenen Fraktionen im Krisenmanagement zu sprechen. Die kleinen und mittelständischen Unternehmen können daneben als eine dritte Kapitalfraktion verstanden werden und werden weiter unten in diesem Kapitel diskutiert.

In Deutschland war die Gewichtsverschiebung von der industriellen Wertschöpfung hin zum Finanzsektor in den vergangenen Jahrzehnten zwar nicht so ausgeprägt wie in Frankreich, geschweige denn Großbritannien, aber dennoch relevant. Das Finanzsystem in Deutschland ist weiterhin auf die Banken und die Unternehmensfinanzierung auf die Kreditvergabe fokussiert, allerdings hat sich die Wachstumsstrategie der Banken auch in Deutschland angepasst, was mit dem Verkauf der meisten strategischen Anlagen der Banken in Industriekonzernen einherging (vgl. Kapitel 5.1). Der verstärkte Einstieg der deutschen Banken und Finanzkonzerne in das internationale Geschäft mit Wertpapieren, Derivaten, Devisen, Fusionen und Übernahmen usw. machte sie abhängiger vom Außenwert des Euro, während sie sich gleichzeitig erhöhten Risiken aussetzten, die den Aufbau einer fiskalpolitischen und prudentiellen Sicherheitsarchitektur aus ihrer Sicht sinnvoll machten. Während in den Nachkriegsjahrzehnten die Akkumulationsstrategie der Banken eng an die der Exportindustrie gebunden war (Pistor 2002, 130f), verfolgen viele Banken in Deutschland heute eine viel stärker eigenständige Akkumulationsstrategie.

Das beste Beispiel hierfür ist das größte deutsche Geldhaus, die Deutsche Bank. 1989 übernahm sie die Londoner Investmentbank Morgan Grenfell, um damit den Einstieg ins Investmentgeschäft zu erleichtern, 1999 dann die New Yorker Investmentbank Bankers Trust. In den folgenden Jahren stieg die Bank massiv in kurzfristig orientierte Investmentgeschäfte mit Derivaten und anderen Spekulationsobjekten ein. Im Verlauf der Weltwirtschaftskrise geriet sie dann jedoch in andauernde tiefgreifende Schwierigkeiten, wodurch die Orientierung auf das Investmentbanking wieder infrage gestellt wurde (Kanning 2018; Frühauf 2015). Als zweites Beispiel kann die Allianz herhalten, der größte Versicherungskonzern Deutschlands und Europas. Nachdem der Konzern in der Nachkriegszeit über Industrieversicherungen und KfZ-Ver sicherungen relativ stark an die industrielle Akkumulation gebunden war, hat er seine Geschäfte seit Anfang der 1990er Jahre stärker internationalisiert und mit einem umfassenden

Allfinanzkonzept, das auch Banking und andere Finanzdienstleistungen einschließt, viel stärker auf die Finanzmärkte orientiert (Beckmann 2007, 106; Versicherungsbote 5.2.2015). Diese strategischen Umorientierungen verliefen gleichzeitig mit einem starken Zentralisationsprozess innerhalb der Finanzbranche in Deutschland.

Durch die Herausbildung einer stärker finanzmarktorientierten Akkumulationsstrategie wird die Finanzwirtschaft wieder stärker als eigene Kapitalfraktion unterscheidbar.

Diese Prozesse hätten nun prinzipiell zu einer größeren Distanz der reinen Finanzkonzerne zu den politischen Strategien der Industriekonzerne führen können. Allerdings sind auch die Industriekonzerne in Deutschland in den vergangenen Jahrzehnten zunehmend ins Finanzgeschäft eingestiegen und haben ihre Geschäftsstrategien entsprechend ausgerichtet, sodass die strategischen Unterschiede zwar weiterhin relevant bleiben, aber nicht sichtlich an Bedeutung gewonnen haben (Serfati 2012; Scheuplein 2011; Müller 2012; Kädtler 2012).

Die Trennung zwischen den Fraktionen verläuft nicht klar entlang der funktionalen Spaltung zwischen Finanzwirtschaft und Industrie, wobei diese Spaltungslinie trotzdem wichtig ist. Wie gezeigt wurde, gibt es unter den Industrieverbänden zu einigen Fragen politische Differenzen. Gleiches gilt auch für die Bankenverbände, wenn man sich das Feld der Finanzmarkt- und Bankenreformen ansieht, das hier unberücksichtigt geblieben ist. Während die Verbände der öffentlich-rechtlichen und Genossenschaftsbanken von Auflagen wie der Bankenabgabe und Erhöhung von Eigenkapitalanforderungen ausgenommen werden wollen, lehnen die Privatbanken genau das ab. In der Ablehnung einer Vergemeinschaftung der Bilanzrisiken der Banken, die die schnelle Umsetzung eines europäischen Einlagensicherungssystems mit sich bringen würde, sind die verschiedenen Bankenverbände sich jedoch beispielsweise grundsätzlich einig (Heine/Sablowski 2013, 29; BdB 2015b).

Zusammenfassend lässt sich eine Einigkeit aller deutschen Kapitalfraktionen in einer Reihe von Grundfragen konstatieren: Die Ablehnung einer Vergemeinschaftung von Risiken (z.B. Eurobonds) oder größeren Transfers innerhalb der EU ist universell, wenn auch in unterschiedlichem Grade; ebenso die Befürwortung der Austeritätspolitik als grundsätzlicher wirtschaftspolitischer Richtung zur Lösung der Krise. Ob diese Politik jedoch auch von der supranationalen Ebene oder rein auf nationaler Ebene durchgesetzt werden soll, ob ein *bailout* von Ländern in Zahlungsschwierigkeiten legitim ist und generell die Bewertung der EZB-Politik sind sehr umstrittene Fragen.

Dass Transfers und eine Vergemeinschaftung der Schulden und Risiken abgelehnt werden, während die deutschen Unternehmen eine radikale Austeritätsorientierung fordern, lässt sich aus der ökonomischen Position Deutschlands in der EU erklären. Als führende Wirtschaftsmacht mit Exportüberschüssen, hohem Rating der Staatsanleihen und einer Gläubigerposition wäre es Deutschland, das einen großen Teil der Transfers aufbringen müsste und bei Gemeinschaftsanleihen möglicherweise Risikoaufschläge zahlen müsste. Durch die Austeritätsorientierung sollen hingegen die Anpassungskosten der Krise so weit wie möglich von den Krisenländern selbst getragen werden und eine Entwertung deutscher Forderungen an diese Länder möglichst verhindert werden (Heine/Sablowski 2013, 29). Um den Druck in diese Richtung aufrecht zu erhalten, werden Maßnahmen der EU, die eine ökonomische Konsolidierung oder Entlastung der betroffenen Länder bewirken sollen, skeptisch gesehen. Die politischen Schlussfolgerungen sind dann freilich verschieden, abhängig davon wie hoch die Stabilisierung der Eurozone von den verschiedenen Verbänden im Verhältnis zur Ablehnung von Transfers und der Befürchtung von *moral hazard*-Effekten priorisiert wurde. Global operierende Konzerne haben ein vitaleres Interesse am Erhalt der EU und Eurozone, die für sie als erweiterter Absatzmarkt und Sprungbrett zum Weltmarkt eine außerordentliche strategische Bedeutung haben. Auch die stärker international geprägte Sozialisierung der Manager solcher Konzerne, verglichen mit den Eigentümern kleiner Familienbetriebe, spielt eine Rolle dabei, dass in ihrer Perspektive der Erhalt der EU eine größere Rolle spielt und z.B. national-protektionistische Tendenzen in ihrem Weltbild nur wenig Ansatzpunkte finden. Auch die Genossenschaftsbanken und Sparkassen sind indirekt, über Landesbanken und Genossenschaftszentralbanken, an internationalen Geschäften beteiligt und fungieren darin oft als Gläubiger, weshalb ihre Interessen in vielen Fragen mit denen der großen Privatbanken und auch der Exportindustrie vereinbar sind (ebd., 32).

Der Euro als harte Währung mit stabilem Außenwert liegt im Interesse der dominierenden Kapitalfraktion und der Banken in Deutschland, weil damit der Wert ihrer Kapitalanlagen in der EU geschützt ist, Handelsbeziehungen und Finanzgeschäfte ungestört abgewickelt werden können und die Position des Euro in der internationalen Währungskonkurrenz gestärkt wird. Im Verhältnis dazu war auch die rezessive Entwicklung in den südeuropäischen Ländern und Irland hinnehmbar. Eine partielle Ausnahme sind die Ökonomien Italiens und Spaniens, die allerdings auch nie der Troika unterstellt wurden und keine entsprechend drastischen Sparauflagen erhielten (ebd., 30). Diese Präferenz für einen starken Euro wird zwar von allen

Kapitalfraktionen prinzipiell geteilt, allerdings mit erkennbaren Unterschieden. Vor allem die KMU-Verbände vertreten diese Position vehement, da sie aufgrund ihrer geringeren Spielräume möglichst keine Kosten für ein gesamteuropäisches Krisenmanagement tragen wollen. Eine ähnliche Position vertreten die Bankenverbände, für die die Währungsstabilität aufgrund ihres Geschäftsmodells ebenfalls höchste Priorität hat. BDI und BDA hingegen hielten die Krisenbearbeitungsstrategie der EZB angesichts der akuten Notsituation während der Krise grundsätzlich für tragbar. Diese Konfliktlinie existierte schon früher und war bis in die 1990er Jahre auch noch ausgeprägter: Damals sprach sich die deutsche Exportindustrie noch an der Seite der französischen Industriekonzerne gegen einen zu starken Euro aus, der die preisliche Wettbewerbsfähigkeit unterminieren würde. Mitte der 2000er Jahre wurde der Wechselkurs des Euro erneut zum Thema, allerdings konnten die französischen Industriellen hier schon nicht mehr auf die Unterstützung ihrer deutschen Kollegen zählen (Georgiou 2014, 400ff). Dies war Ausdruck einer strukturell gestärkten Position der deutschen Exportindustrie, die durch ihre zahlreichen nichtpreislichen Wettbewerbsvorteile in ihren Exporten relativ unabhängig vom Wechselkurs war und die Vorteile eines starken Euro, wie verbilligte Investitionen und Unternehmenskäufe sowie Aufwertung ihrer finanziellen Guthaben im außereuropäischen Ausland stärker ins Gewicht fielen.

Sablowski und Heine (2013, 30ff) unterscheiden im deutschen Kapital ebenfalls drei Fraktionen, ziehen die Grenzen jedoch etwas anders: Dies sei erstens eine global-expansive Gruppe um BDI, BDA, DIHK sowie BdB und die industriellen Branchenverbände, die ihre auf den globalen Wettbewerb orientierte Akkumulationsstrategie verteidige; zweitens sehen sie eine stabilitätsorientierte Gruppe um den ZDH, den Deutschen Sparkassen- und Giroverband DSGV und den Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken BVR, die vor allem Gläubigerinteressen verteidige. Hier gebe es allerdings eine interne Spaltung zwischen dem ZDH und den Bankenverbänden in der Frage der europäischen Wirtschaftsregierung, die von ersteren abgelehnt, von letzteren hingegen gefordert wird. Schließlich bilden die Familienunternehmer nach ihrer Deutung einen dritten, „reaktionären“ Pol: Aufgrund der Gefährdung des Familieneigentums fürchten diese Unternehmen eine Vertiefung der europäischen Integration und damit der Konkurrenz.

Von dieser Unterteilung wird hier abgewichen. Prägend für Verbände wie die FU ist ihr hoher Anteil an KMU, was sie jedoch mit anderen Verbänden teilen. Der ZDH gehört damit tendenziell in dasselbe Lager wie FU und BVMW, die Ablehnung eines europäischen

Zentralismus sowie von Transfers und Vergemeinschaftung der Schulden sind dabei wichtige Gemeinsamkeiten. Ebenso überzeugt es mit Blick auf die Kontroversen in der EZB-Politik nicht, den Bankenverband BdB in derselben Kategorie zu verorten wie die großen Industrieverbände. Die Spaltung zwischen Industrie und Finanzunternehmen, die von Heine/Sablowski als eher gering eingeschätzt wird (ebd., 32), behält gerade mit Blick auf die Bewertung der EZB-Politik weiterhin ihre Bedeutung. Diese ist auch gewichtiger als die verschiedenen Differenzierungen innerhalb der hier identifizierten drei Blöcke. Für eine sehr grobe Unterteilung des deutschen Kapitals nach seinen strategischen Konzepten innerhalb der Krise liegt deshalb nach Auffassung dieser Arbeit eine Unterteilung in einen großindustriellen und global (oder globalistisch, s.u.) orientierten Pol, einen auf restriktive Geld- und Fiskalpolitik orientierten Pol der Finanzbranche sowie schließlich einen national und orthodox-ordoliberal orientierten Pol der kleinen und mittelständischen Unternehmen am nächsten. Dabei verfolgt der großindustriell-globalistisch orientierte Pol eine primär exportorientierte Akkumulationsstrategie, auch wenn er einen Teil seiner Umsätze auch auf dem Binnenmarkt und zunehmend auch mit Finanzgeschäften realisiert. Der von den Verbänden der Finanzbranche getragene Pol verfolgt eine Strategie der finanzierten Akkumulation, die sich immer noch relativ stark auf das traditionelle Bankgeschäft, aber in den letzten Jahrzehnten in zunehmendem Maße auch auf Investmentbanking und ähnliche Aktivitäten stützt. Der nationale und wirtschaftspolitisch orthodoxe Pol der KMU ist teilweise auf die Produktion für den Binnenmarkt angewiesen, ist aber auch in hohem Maße an die exportorientierte Wachstumsstrategie der Industriekonzerne angebunden.

Der letztgenannte Pol ist in Deutschland politisch einflussreich, wenn auch subordiniert im Vergleich zu den Verbänden der Industrie und Finanzwirtschaft. Der Analyse von Heine/Sablowski (2013, 31f), dass die größten politisch-strategischen Widersprüche zwischen den großen Konzernen und den KMU festzustellen sind, kann hingegen zugestimmt werden (vgl. auch Schuseil 2012). Die Interessen der KMU der Industrie und des Handwerks sind einerseits durch die Produktion für den nationalen Binnenmarkt, andererseits aber auch durch die subordinierte Einbindung in Produktionsnetzwerke, die von den großen Konzernen beherrscht werden und von ihren Investitionsentscheidungen abhängen, bestimmt. Diese Kapitalfraktion unterstützt die EU und weitgehend auch die Währungsunion, befürchtet aber gleichzeitig auch eine Einnengung seiner Handlungsspielräume durch Belastungen, die sich aus weiteren

Vergemeinschaftungen ergeben könnten, besonders wenn sie unmittelbar mit einer Übernahme von Kosten durch den deutschen Staat oder deutsche Unternehmen verbunden sind.

Politisch steht diese Gruppe von Unternehmen für Steuersenkungen und Abbau von Regulierungen für die Unternehmen, gegen staatliche Industriepolitik mit entsprechendem Zuwachs an Regulierungen und staatliche Umverteilungsmaßnahmen, die nicht sie selbst begünstigen (Krickhahn 2017, 133). Bezogen auf die EU lehnen sie Transfers zugunsten schwächer entwickelter Ökonomien, alle Schritte in Richtung einer „europäischen Haftungsgemeinschaft“, eine expansive Fiskalpolitik und lockere Geldpolitik vehement ab. Sie verstehen die Bearbeitung der Krise primär als Aufgabe der nationalen Regierungen und wenden sich gegen den Ausbau supranationaler Kompetenzen, die mit Transfers zugunsten anderer Länder und Abschwächung des austeritätspolitischen Drucks einhergehen könnten.

Dieser Fraktion zuzurechnen sind in verschiedenem Ausmaß die Verbände der KMU, wie der BVMW, der ZDH und die FU. Die tendenziell nationalistische und orthodox-ordoliberalere wirtschaftspolitische Ausrichtung vieler KMU in Deutschland hängt zum einen damit zusammen, dass entsprechende konservative Einstellungen in diesem gesellschaftlichen Milieu stark vertreten sind und somit Teil der Sozialisierung vieler Unternehmer. Gleichzeitig ist sie aber auch eine Folge einer im Vergleich zu den französischen KMU etwas anderen wirtschaftlichen Situation dieser Unternehmen bzw. Ausdruck von Interessen, die sich aus diesen Rahmenbedingungen ergeben (s.u.).

Die Familienunternehmer umfassen dabei auch einige Großunternehmen, vertreten aber politisch trotzdem ähnliche Positionen wie z.B. der BVMW. Laut Heine/Sablowski liegt das zum einen an der stark von KMU geprägten Mitgliederschaft der FU, aber andererseits auch daran, dass die Familienkontrolle über die Unternehmen durch fortschreitende internationale Wirtschaftsverflechtungen, besonders transnationale Fusionen und Übernahmen oder Kapitalerhöhungen gefährdet ist. Dadurch wird die europäische Integration, trotz grundsätzlicher Zustimmung, ab einem gewissen Punkt aufgrund der verschärften Konkurrenz auch als bedrohlich wahrgenommen (Heine/Sablowski 2013, 12; 31).

In höherem Maße als in Frankreich (s.u.) ist der deutsche Mittelstand zudem politisch organisiert und kann sich auf inhaltliche Überschneidungen mit Teilen der Parteien und der Staatsapparate stützen. Zwar haben auch in Deutschland die KMU Schwierigkeiten mit der effektiven politischen Artikulation ihrer spezifischen Interessen, weil es ihnen dafür an Ressourcen und

Personal dafür mangelt, während viele Großunternehmen eigene Öffentlichkeits- und Rechtsabteilungen unterhalten oder private Lobby-Agenturen beauftragen können. Dies macht die KMU abhängig von ihrer kollektiven Organisationsmacht in entsprechenden Verbänden (Krickhahn 2017, 117). Zudem wird in den meisten nicht explizit mittelständischen Unternehmerverbänden das Stimmrecht nach der Unternehmensgröße gewichtet, sodass dort vor allem die Interessen der Großunternehmen zum Tragen kommen. Dies hat allerdings die Herausbildung eigener Interessenvertretungsorganisationen der KMU und des Mittelstandes befördert (Lang/Schneider 2007, 232). Diese sind zumeist, wenn auch in variierendem Grad, organisatorische Bastionen der nationalistisch-ordoliberalen Positionen. Insgesamt stehen die KMU jedoch in Deutschland, auch auf der Grundlage ihres hohen ökonomischen Gewichts, in organisatorischer Hinsicht relativ gut da. Auch im BDI, der nicht als reine Interessenvertretung der Großunternehmen verstanden werden kann, haben sie einen gewissen Einfluss (Krickhahn 2017, 125).

Mit der Gründung der AfD fand diese Fraktion zunächst eine aussichtsreiche politische Kraft, die ihre Positionen stärker in das politische Kräfteverhältnis hätte einbringen können. Mit der programmatischen Entwicklung dieser Partei hin zu deutschnationalen und xenophoben Positionen und der Aufgabe ihres bisherigen national-ordoliberalen Profils sank aber auch ihre Attraktivität als Sprachrohr der mittelständischen Unternehmen. Dennoch finden die Positionen der FU oder des BVMW auch in anderen etablierten Parteien – besonders in Teilen der CDU, CSU und FDP – Anklang. Die Deutsche Bundesbank kann, auch wenn sie natürlich nicht unmittelbar von Mittelstandsvertretern beherrscht wird, aufgrund der starken ideologischen Überschneidung mit den KMU-Verbänden als deren struktureller Verbündeter betrachtet werden. Schließlich nahm auch Bundesfinanzminister Schäuble in einigen Fragen, besonders in den Verhandlungen um die Krise in Griechenland, aber auch mit seiner Kritik an der Orientierung der EZB, oftmals eine Position ein, die den Präferenzen der KMU-Verbände entsprach.

Die Konflikte zwischen den Blöcken, insbesondere zwischen dem Pol der KMU und dem globalistischen großindustriellen Block waren im letzten Jahrzehnt sehr offensichtlich. Sie wurden aber auch dadurch im Zaum gehalten, dass die deutschen Unternehmen insgesamt nicht stark von der Krise betroffen sind oder sogar von ihr profitieren. Bei einer erneuten zyklischen Zuspitzung der Krise wäre, falls Deutschland dann stärker betroffen wäre, eine Vertiefung dieser Widersprüche wahrscheinlich (Heine/Sablowski 2013, 32).

8.2 Strategien des Kapitals in Frankreich

Wie Christakis Georgiou (vgl. Georgiou 2014; Ders. 2016a) herausgearbeitet hat, hat sich auch unter den Großkonzernen Frankreichs historisch eine deutliche Spaltungslinie herausgebildet. Georgiou stützt sich dabei auf den theoretischen Ansatz der Amsterdamer Schule, allerdings wird die für diesen Ansatz typische Unterscheidung zwischen Unternehmen der Industrie und des Finanzsektors erweitert um das Kriterium des Verhältnisses zum Staat (Georgiou 2016a, 399f). Weil die Großkonzerne in Frankreich auf ähnlichen Feldern aktiv sind wie die deutschen, zerfällt sie entlang ähnlicher funktionaler Unterschiede in Fraktionen, während sich beispielsweise die britischen Konzerne viel stärker auf Finanz und Dienstleistungen stützen und für eine deutlich stärker liberal-freihändlerische Position stehen (ebd., 400f).

Auch hier zunächst ein kurzer historischer Abriss: Laut Georgiou bildete sich die fraktionelle Spaltung der französischen Großkonzerne in ihrer spezifischen Form seit den 1970er Jahren heraus und beschleunigt dann durch die wirtschaftsliberale Konversion des französischen Kapitalismusmodells seit den 1980er Jahren. Während zuvor die meisten großen Konzerne eng mit dem Staat und seinen oft als „neo-colbertistisch“ bezeichneten Großprojekten verbunden waren, entstand in dieser Periode eine Gruppe neuer Konzerne, die sich außerhalb des Wirkungsfeldes der massiven Staatsinterventionen gebildet hatte, besonders im Großhandel (Carrefour, Auchan, Leclerc), im Tourismus (Club med, Sodexo) und einigen Industriezweigen (BSN/Danone, Riboud, Lafarge). Das Management dieser neuen Gruppen war von Anfang an weniger von der Kultur der *grandes écoles* geprägt und eher von den Managementmethoden, die im angelsächsischen Raum vorherrschen (Georgiou 2014, S 152f; Georgiou 2018b). Es handelte sich dabei um Firmen aus Sektoren, die die verschiedenen Administrationen bis Mitte der 70er Jahre als nicht strategisch eingeschätzt haben, überwiegend im Konsumgüterbereich tätig waren, eher geringe Ausgaben für Forschung und Entwicklung tätigten und in die Netzwerke zwischen Staat und Konzernen („*pantouflage*“) nur marginal integriert waren. Hinzu kamen einige Konzerne des Finanzsektors, die ebenfalls vom Staat aufgebaut wurden, sich aber nun mit den genannten neuen Konzerneliten strategisch verbündeten (ebd., 186; 408). Diese Unternehmen vertreten eine skeptische bis ablehnende Haltung gegenüber dem Staatsinterventionismus und stehen ansonsten den wirtschaftsliberalen Positionen der dominanten Kapitalfraktionen im Großbritannien und den USA nahe (ebd., 153). Georgiou spricht hier vom „liberal-orthodoxen Pol“.

Der andere, „liberal-colbertistische“ oder „industrialistische“ Pol setzt sich aus den industriellen Großunternehmen, die im Zuge der staatlichen Großprojekte der 1960er und 1970er Jahre und besonders der Pompidou-Ära entstanden, zusammen (ebd., 186f). Ihre Wurzeln hat diese Fraktion jedoch bereits wesentlich früher: Bereits in den 1920er Jahren vermischte sich der traditionelle unternehmerische Liberalismus mit korporatistischen Praktiken und Vorstellungen. Einige Unternehmer in der CGPF, die dem fordistischen Produktionsmodell zuneigten, setzten sich für eine Einbindung der Gewerkschaften und moderate Staatsinterventionen ein. Ausdruck dieser Tendenz war auch die 1925 gegründete pro-korporatistische Bewegung *Redressement français* unter Führung des Magnaten der Elektro- und Ölindustrie Ernest Mercier gewesen (Denord 2012, 174; Richard 2012). Es zeigt sich, dass auch hier das Zerfallen des Kapitals in Fraktionen von seiner funktionellen Spaltung bzw. der jeweiligen Stellung der Unternehmen im Kapitalkreislauf abhängt. Die Großindustrie, die an die physischen Produktionsabläufe und Anwendung der Arbeitskraft gebunden bleibt, verlangt nach dem Aufbau regulierender Institutionen und der Ressourcenmobilisierung durch den Staat, während diejenigen Kapitale, die in der Leichtindustrie oder den Bereichen der Zirkulationssphäre aktiv sind, viel weniger an solchen Maßnahmen interessiert sind und ihnen zum Teil entgegenstehen (van der Pijl 2012, 9ff).

Während der liberal-orthodoxe Pol ein ähnliches Tätigkeitsprofil hat wie die Mehrheit der britischen Großunternehmen, überschneidet sich der liberal-colbertistische Pol viel eher mit der industriellen Spezialisierung Deutschlands. Die Branchen des liberal-colbertistischen Pols sind forschungsintensiv, woraus sich ein erhöhtes Interesse an einer entsprechenden staatlichen Politik zur Förderung der Forschung und Entwicklung ergibt (ebd., 408).

Insgesamt sieht Georgiou infolge der starken Rolle des Staates in der ökonomischen Aufholbewegung Frankreichs während der Nachkriegsjahrzehnte die fraktionelle Spaltung unter den französischen Spitzenkonzernen stärker ausgeprägt als in jedem anderen europäischen Land (Georgiou 2014, 410). Als organisatorische Bastionen des „liberal-colbertistischen“ Flügels kann neben dem Industrieverband UIMM (s.u.) anhand seiner Positionen vor allem der Verband der mittelgroßen Unternehmen METI gelten, der sich stark für ein langfristig orientiertes Modell der *corporate governance* mit stabiler Eigentümerstruktur und staatlicher Förderung von Forschung, Entwicklung und Investitionen über die nationale und EU-Ebene stark macht und die Transformation in Richtung des angloamerikanischen Kapitalismusmodells kritisiert (s.o.). Die Unterteilung der französischen Großkonzerne in diese beiden Pole verläuft an

einer ähnlichen Trennlinie wie die von van der Pijl vorgenommene Unterscheidung zwischen dem geldkapitalistischen und dem produktivkapitalistischen Herrschaftskonzept, wobei das Verhältnis zum Staat allerdings als weiteres Kriterium für den französischen Fall ergänzt wurde (vgl. Kapitel 3.4)

In den 1990er Jahren wurde in Frankreich das Primat des Staates in der Reproduktion der Wirtschaftseliten zunehmend infrage gestellt, die Beziehungen zwischen Banken und Industrie gelockert und generell das Kapitalismusmodell viel stärker auf finanzielle Wirtschaftsaktivitäten ausgerichtet (vgl. Kapitel 5.2). Damit verschob sich graduell auch das Kräfteverhältnis zugunsten der orthodoxen Kapitalfraktion (Georgiou 2014, 157).

Die „colbertistische“ Fraktion trat im Verlauf der europäischen Einigung für eine Europäisierung des französischen „High-Tech-Colbertismus“ ein, also für eine gesamteuropäische Strategie der industriellen Champions in den High-Tech-Sektoren (ebd., 258). In Bezug auf die Währungspolitik des *franc fort* wurde die Spaltung zwischen den beiden Fraktionen sehr deutlich: Während die industrialistische Fraktion größtenteils der Starkwährungspolitik ablehnend gegenüberstand, da sie die internationale preisliche Wettbewerbsfähigkeit dieser Unternehmen untergrub, unterstützten die Finanzakteure – wenig überraschend – diese makroökonomische Orientierung, die ihnen niedrige Inflation, hohe Zinsraten und die Perspektive auf einen starken internationalen Finanzplatz Paris bescherte (ebd., 389ff). Nach der Einführung des Euro drückte sich diese Spaltung vor allem in den Auseinandersetzungen über den hohen Wechselkurs des Euro gegenüber dem Dollar aus, beispielsweise im Vorfeld der Präsidentschaftswahlen 2007, wobei wiederum tendenziell Industriekonzerne wie Peugeot oder Airbus diesen kritisierten, während sich die Finanzfirmen nicht daran störten (ebd., 391ff). Der generelle Konsens unter den französischen Konzernen für die Einführung des Euro und somit die Schaffung eines Währungsraums ohne Wechselkurse blieb davon unberührt (ebd., 401f).

Die Auseinandersetzung um den Korruptionsskandal um den UIMM-Vorsitzenden Denis Gautier-Sauvagnac war in einem hohen Maße Ausdruck dieser Brüche zwischen der liberal-orthodoxen und der liberal-colbertistischen Kapitalfraktionen. Hintergrund waren nämlich seit längerem schwelende Konflikte um politische Fragen wie die Frühverrentung, die Finanzierung der Arbeitslosigkeit und das neue Arbeitsgesetz *Contrat Première Embauche* 2006 (Delacroix 2009, 186, 189, 191ff). Die UIMM kann wie gesagt als wichtiges Element des „liberal-colbertistischen“ oder „industrialistischen“ Pols gesehen werden, während ihre Gegenspieler wie Michel Pébereau (BNP Paribas) und Claude Bébéar (Axa) typische Vertreter des liberal-

orthodoxen Pols waren (Georgiou 2014, 159). So entstand in der Frage der Frühverrentung Uneinigkeit im Unternehmerlager, weil die UIMM als Vertreter von weltweit agierenden erfolgreichen Industriefirmen bereit war, mit den Gewerkschaften über Frühverrentungsmöglichkeiten bei Risikoberufen zu verhandeln. Parisot hingegen lehnte das ab, offensichtlich unter dem Druck arbeitsintensiver oder von hohen Arbeitsrisiken geprägten Branchen wie der Textilindustrie und der Bauwirtschaft, die von den Banken unterstützt wurden (ebd., 186). Die UIMM hatte über Jahrzehnte lang einen beherrschenden Einfluss auf den Medef und die CGPME, deren Mitgliedsverband sie ebenfalls war, ausgeübt, und die CGPME auch oft zur Vertretung ihrer Interessen benutzt (so auch teilweise bei den Konflikten 2005/6) (ebd., 189). Mit der tendenziellen Deindustrialisierung und dem Bedeutungsgewinn der Finanz- und Dienstleistungssektoren für die französische Volkswirtschaft im Verlauf der 1990er und 2000er Jahre sank auch strukturell bedingt der Einfluss der UIMM und anderer Industrieverbände im Medef. Mit dem Korruptionsskandal ergab sich nun eine günstige Gelegenheit, diesen UIMM weiter zurückzudrängen.

Hinter Parisot standen vor allem Konzerne der Finanzwirtschaft wie Axa und BNP Paribas, außerdem der Chemiekonzern Rhodia und der Spirituosenkonzern Rémy Cointreau (Delacroix 2009, 290). Die UIMM vertritt dagegen große Teile der französischen mittel- und hochtechnologischen Industrie, von denen viele historisch vom Staat aufgebaut wurden oder Staatsunternehmen waren. Es ging dabei bei weitem nicht nur und auch nicht hauptsächlich um die Korruptionsaffäre an sich, sondern um aufgebaute Spannungen zwischen zwei Fraktionen des französischen Kapitals. Aus Sicht von Parisot und den sie unterstützenden Unternehmen ging es darum, den Einfluss der UIMM, die eine Bastion der „colbertistischen“ Fraktion war, politisch zurückzudrängen. Um dem entgegenzuwirken und sich gegen den Dienstleistungspol im Medef (um Konzerne wie BNP Paribas, Axa und Accor) zu organisieren, stellten sich einige Manager von Top-Konzernen des französischen Börsenindex CAC40 (wie Saint-Gobain, Air Liquide und Lafarge) nun hinter die UIMM (ebd., 288f).

Trotz dieser Anzeichen ist laut Georgiou die Phase, in der sich die Kräfteverhältnisse eindeutig zugunsten des liberal-orthodoxen Pols verschoben, seit etwa Anfang der 2000er Jahre tendenziell vorbei. Die Entwicklung der Finanzmärkte verlangsamte sich und das Thema der Technologielücke gegenüber den USA sowie das der Herausforderung durch China gewann wieder an Bedeutung im Diskurs. Mit der Krise ab 2008 habe sich das Kräfteverhältnis dann weiter zugunsten der liberal-colbertistischen Fraktion ausbalanciert. In der Krise habe sich der

Konkurrenzdruck der Schwellenländer auf die europäische Industrie erhöht und daher eine Politik der staatlichen Stützung wieder stärker erforderlich gemacht. Hinzu kam eine diskursive Delegitimierung der Finanzakteure und ihrer wirtschaftspolitischen Rezepte infolge der Krise (ebd., 409f). Der Führungswechsel im Medef von Parisot, die enge Verbindungen zum Finanzsektor hatte, hin zu Pierre Gattaz im Jahr 2013 kann ebenfalls als Indiz eines erneuten Erstarkens der „liberal-colbertistischen“ Fraktion gesehen werden. Das Ziel der Steigerung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit auf Kosten von Löhnen und Sozialabgaben hat damit wieder an Bedeutung gewonnen und der zuvor prominente Begriff der Kaufkraft dementsprechend im öffentlichen Diskurs des Verbandes marginalisiert worden (Lux 2018, 270). Eine eindeutig dominierende Kapitalfraktion scheint es damit in Frankreich aktuell nicht zu geben, auch wenn allgemein von einer Dominanz der Großunternehmen im politischen und ökonomischen System gesprochen werden muss.

Es ist zudem nicht absehbar, dass die geographische Bindung der französischen Industrie an den Staat, die Elitennetzwerke und Wirtschaftsstrukturen in Frankreich sich in näherer Zukunft auflösen oder in Frankreich ein Kapitalismusmodell ohne hochtechnologische Industrien entstehen würde. So ist die Eigentümerstruktur des französischen Kapitalismus ähnlich wie in Deutschland aufgrund der hohen Zahl von Familienunternehmen relativ stabil, auch wenn es in den letzten Jahrzehnten einen Zustrom ausländischer Investoren, vor allem institutioneller Investoren auf den Finanzmärkten, gegeben hat (vgl. Kapitel 5.2).

Die Konfliktlinien zwischen den beiden Hauptfraktionen der französischen Großunternehmen ziehen sich über Jahrzehnte und durch verschiedene Politikfelder. In Bezug auf das Management der Krise ab 2008 ist es jedoch schwierig, eine entsprechend klare Bruchlinie auszumachen. Dies liegt sicherlich auch daran, dass es ohnehin verglichen mit Deutschland wenig Stellungnahmen französischer Wirtschaftsverbände zu diesen Fragen gibt und dies in besonderem Maße für die Branchenverbände gilt, anhand derer die groben Konturen der Kapitalfraktionen am ehesten zu identifizieren wären. Auch in den Interviews führender Vertreter der beiden Gruppen lässt sich wenig Aufschlussreiches dazu finden. Allerdings fällt doch auf, dass die UIMM als wichtigster Industrieverband starkes Gewicht auf supranationale Methoden in der Europapolitik und im Krisenmanagement legt: Sie fordert in ihren Stellungnahmen eine Wirtschaftsregierung einschließlich eines Finanzministeriums der Eurozone. Darüber sollen eine gemeinsame Wachstumsstrategie formuliert und fiskal- und sozialpolitischen Harmonisierung erreicht werden (s.o.). Der Grad, zu dem hier von der UIMM supranationale Lösungen auf EU-

und WWU-Ebene eingefordert werden, um wirtschaftliche Probleme zu lösen, ist höher als beim Medef, obwohl auch dieser Forderungen wie einen Haushalt der Eurozone und finanzielle Transfers befürwortete, jedoch aktive Maßnahmen zur Harmonisierung der Steuer- und Sozialsysteme für unrealistisch hält. Das könnte beispielsweise damit zusammenhängen, dass die französische Industrie, die sich oft über zu hohe Steuern und Sozialabgaben sowie zu rigide Arbeitsmärkte beschwert, in einer supranationalen Strategie der Harmonisierung eine Chance sieht, einige ihrer eigenen Wettbewerbsnachteile zu eliminieren. Außerdem handelt es sich vielfach um Unternehmen, die in Fragen der Forschung und Entwicklung oder auf anderen Gebieten hohe Ausgaben tätigen müssen und deshalb besonders von einer integrierten kollektiven Entwicklungsstrategie der EU profitieren könnten. Insgesamt drückt sich hier die Tendenz aus, die Strategie der staatlich geförderten nationalen Champions auf EU-Ebene in neuer Form fortzuführen (vgl. auch Georgiou 2014, 258).

Anders als in Deutschland lässt sich auch auf dem Feld der Geldpolitik kein eindeutiger Bruch erkennen. Der Bankenverband FBF äußert sich tendenziell wohlwollend gegenüber der EZB (s.o.). Auch Jean-Laurent Bonnafé, Direktor von BNP Paribas, also einem der prominentesten Unternehmen des liberal-orthodoxen Pols, meint: „Die Europäische Zentralbank hat es verstanden, auf die Krise die wir gerade erlebt haben, angemessene Antworten zu finden und geht aus dieser Episode gestärkt hervor“³². Auch für die Bankenunion spricht er sich vehement aus, während beispielsweise der deutsche Bankenverband BdB zwar eine grundsätzlich zustimmende Haltung einnahm, aber vor einer schnellen Umsetzung warnte, die einer „Vergemeinschaftung von Risiken“ gleichkäme (Michel/Giret 2013; Heine/Sablowski 2013, 27). Hier lassen sich also Differenzen entlang der nationalen Grenzen, jedoch nicht zwischen den Kapitalfraktionen in Frankreich feststellen.

So wie das deutsche Kapital haben auch die französischen Industriekonzerne in ihren Geschäften immer mehr die Akkumulation des Geldkapitals (bzw. von Kapital als Eigentumstiteln, die nicht in direkter Beziehung zur Produktion stehen) in den Vordergrund gestellt. Hiermit haben sie sich in ihrem Verhalten den reinen Finanzunternehmen wie z.B. Großbanken, Versicherungen und Investmentfonds angenähert und können sogar als der zentrale Pol der

³² Übersetzung des Autors. Im Original: « La Banque centrale européenne a su trouver des réponses appropriées à la crise que nous venons de vivre et sort renforcée de cet épisode ».

finanziellen Akkumulation im französischen Kapitalismus gesehen werden (Sauviat/Serfati 2014, 120).

Allgemein ist festzustellen, dass die grundlegende Bruchlinie zwischen der liberal-orthodoxen und der liberal-colbertistischen Fraktion ihre Bedeutung behält, dass es aktuell aber eher um einen Wettstreit sehr grundlegender strategischer Visionen für die europäische Ökonomie und weniger um Differenzen bezüglich der Detailfragen des Krisenmanagements zu gehen scheint. So steht die liberal-orthodoxe Fraktion die Lösung der ökonomischen Schwierigkeiten Frankreichs und Europas eher in einer Adaptation an das angloamerikanische Kapitalismusmodell und eine finanzmarktgetriebene Wachstumsstrategie zu sehen, während die liberal-colbertistische Fraktion genau die gegenteilige Vision vertritt. So spricht sich Frédéric Oudéa, Direktor der Bank Société Générale, für eine Übertragung der US-amerikanischen Bankenregulierung auf die Eurozone aus (La Bourse et la vie 2015).

Die Gegenposition vertritt beispielsweise Jean-Louis Beffa, einer der prägnantesten Vertreter der liberal-colbertistischen Kapitalfraktion. Beffa war über viele Jahre Generaldirektor des international tätigen Baumaterialienherstellers Saint-Gobain, der 1665 unter Finanzminister Jean-Baptiste Colbert gegründet wurde und damit wie kaum ein anderes Unternehmen symbolisch für die Tradition des französischen Staatsinterventionismus steht. Beffa schreibt: „Wie viele andere Länder ist Frankreich zu der Überzeugung gekommen, dass das Heil in der Allmacht des Aktionärs liegt, und hat eine Reihe von Maßnahmen ergriffen, die das *governance*-Regime der börsennotierten Unternehmen tiefgreifend transformiert hat. Ich stelle hingegen fest, dass die erfolgreichen Länder wie Japan, Deutschland, Korea oder China solche Länder sind, die nicht die Prinzipien des Liberalismus des Kapitals (d.h. der Freiheit der Kapitalbewegung, Anm. d. Autors) umsetzen.“³³. Beffa beruft sich auf das deutsche Modell der betrieblichen Mitbestimmung und fordert eine Rückkehr zum Staatsinterventionismus der Ära de Gaulle und Pompidou, den er als sehr erfolgreich auswertet (La Fabrique de l'industrie 2012, 3f). Mit seiner Vision eines Kapitalismusmodells, das auf stabile Eigentümerstruktur, Korporatismus und staatlichen Interventionismus setzt, artikuliert Beffa innerhalb des liberal-colbertistischen

³³ Übersetzung des Autors. Im Original: « Comme beaucoup d'autres, la France a considéré que le salut était dans la toute-puissance de l'actionnaire, et elle a pris une série de mesures qui ont profondément transformé le régime de gouvernance des entreprises cotées. Or, je constate que les pays qui réussissent, comme le Japon, l'Allemagne, la Corée ou la Chine, sont des pays qui n'appliquent pas les principes du libéralisme des capitaux. »

Pols eine der weitestgehenden Positionen. Die grundsätzlichen Differenzen gegenüber dem liberal-orthodoxen Pol umfassen jedoch weitaus mehr Akteure, wie gezeigt wurde.

Diese Differenzen sind weitgehend und strategischer Natur. In den Positionierungen der französischen Konzerne zur Krisenpolitik drücken sie sich bisher nicht sichtbar aus, weil aufgrund der Position Frankreichs in der EU die gemeinsamen Interessen überwiegen. Der französische Staat ist, auch aufgrund seiner schwächeren industriellen Strukturen, in einer finanziell deutlich prekäreren Lage als der deutsche und daher gegenüber steigenden Renditen für Staatsanleihen und Spekulationsattacken potenziell verwundbarer. Außerdem hängt das französische Kapitalismusmodell stärker von den Entwicklungen auf den Finanzmärkten ab. Schließlich ist die französische Industrie traditionell stärker auf europäische Märkte ausgerichtet als die mehrheitlich „globalistischen“ deutschen Exportkonzerne. Diese Faktoren sind die Grundlage dafür, dass die beiden Hauptfraktionen des französischen Kapitals tendenziell ein gemeinsames Interesse daran haben, dass die EZB durch ihre Interventionen die Kurse der Staatspapiere und anderer Wertpapiere stützt, dass die Eurozone selbst gegen hohe Kosten zusammengehalten wird und tendenziell die Austeritätspolitik ein gewisses Maß nicht überschreitet. Angesichts dieser Position Frankreichs und damit zu einem hohen Maße auch der französischen Konzerne in der EU wäre es aus Sicht der französischen Unternehmen problematisch, eine streng ordoliberal begründete Linie zu vertreten, wie es große Teile der deutschen Eliten tun. Damit würde sich zwangsläufig der ökonomische Abstand gegenüber Deutschland erhöhen.

In Frankreich sind jedoch auch die divergierenden ökonomischen Interessen und daraus resultierenden politischen Spannungen zwischen KMU und Großunternehmen deutlich sichtbar und spiegeln sich auch in den Positionen der Verbände teilweise wider. Die französischen Medien sind voll von Berichten über verschiedene politische Konflikte innerhalb der französischen Unternehmerlandschaft, wobei die tiefsten Brüche zwischen KMU und Großkonzernen verlaufen. So beschwerten sich u.a. die Präsidenten des Medef und der Afep Pierre Gattaz und Pierre Pringuet: „Das allgemeine Gefühl ist bekannt: Entgegen dem, was jenseits des Rheins passiert, wäre unser Land unfähig, eine echte Solidarität zwischen den Unternehmen entstehen zu lassen“. Zwar gebe es besonders bei schwieriger Konjunkturlage Spannungen zwischen

Auftraggebern und Zulieferern, „aber dies rechtfertigt keine systematische Opposition zwischen KMU und Großunternehmen“ (Gattaz et al. 2016)³⁴.

Ab 2014 führten die KMU-Verbände CGPME und UPA eine Auseinandersetzung mit der Regierung und dem Medef über die Frage der Besetzung der paritätisch verwalteten Institutionen im Rahmen des Systems der Tarifbeziehungen. 2014 war ein Gesetz verabschiedet worden, das die verschiedenen Spitzenverbände nach der Zahl der von ihnen repräsentierten Unternehmen gewichtete. Damit war die UPA größter Spitzenverband. Jedoch wurde das Gesetz kurze Zeit später unter dem Druck der Großunternehmen modifiziert, sodass die Zahl der Beschäftigten ausschlaggebend wurde, womit wiederum der Medef die führende Rolle spielte. Bei dem Konflikt ging es u.a. um die Höhe der finanziellen Mittel, die den verschiedenen Verbänden zustehen und letztlich um den Wettstreit zwischen Klein- und Großunternehmen um politischen Einfluss. Die CGPME ging 2016 einen Kompromiss mit dem Medef ein. Die UPA, die noch wesentlich kleinere Unternehmen vertritt und damit in einem größeren Gegensatz zum Medef stand, lehnte ihn allerdings ab (UPA 2015a; U2P 2017, La Croix 5.2.2016).

Ein wichtiger Konfliktpunkt ist auch die Haltung zur EU und ihrer Politik. So beklagt die CPME, dass die europäischen Regulierungen den Interessen der KMU nicht optimal entsprechen würden, weil die KMU praktisch außerstande seien, an der Ausarbeitung neuer europäischer Normen mitzuarbeiten. Als Gründe dafür werden einerseits unzureichende finanzielle Ressourcen, andererseits ein Mangel an technischer Expertise in kleineren Unternehmen angeführt. Somit seien die Großunternehmen oft in der Lage, die EU-Normen in ihrem Sinne zu beeinflussen, um ihre Marktdominanz auf Kosten der kleineren Firmen zu verstärken (CGPME 2016b). Zwar hat die CPME auch ein Büro in Brüssel, um ihr Lobbying bei der EU zu entwickeln, pflegt Kontakte zu französischen EU-Parlamentariern und ist über ihren europäischen Dachverband SMEUnited auch oberhalb der nationalstaatlichen Ebene eingebunden, dieses Niveau ist jedoch nicht mit dem großer Konzerne vergleichbar, die teilweise auch mithilfe eigener Abteilungen unmittelbar ihre Interessen in den Entscheidungsfindungsprozess einbringen können (Interview mit Alban Maggiar, 22.5.2018).

³⁴ Übersetzung des Autors. Die Zitate im Original : « Le sentiment général est bien connu : contrairement à ce qui se passerait outre-Rhin, notre pays serait incapable de faire émerger une authentique solidarité entre entreprises » ; « cela ne justifie pas l'opposition systématique entre PME et grandes entreprises ».

Die kritische Haltung der französischen KMU gegenüber der EU kommt in ihrer gespaltenen Haltung gegenüber dem nationalistischen und EU-skeptischen *Front National* zum Ausdruck. „Historisch sind die kleinen Unternehmer oft in den Bewegungen mit extrem rechten Forderungen präsent gewesen, wie der Poujadismus in den 1950ern“, urteilt der Unternehmenssoziologie Michel Offerlé. Frédéric Dabi vom Meinungsforschungsinstitut IFOP (*institut français d’opinion publique*) meint dazu: „Allgemein gilt, je bedeutender das Unternehmen, desto stärker das Misstrauen gegenüber dem FN“. Entsprechend drastisch ist die Kritik des Medef-Präsidenten Pierre Gattaz: Das Programm des FN sei „exakt das Gegenteil von dem, was man machen muss um das ökonomische Wachstum des Landes wieder anzustoßen. Das ist kein verantwortungsvolles Wirtschaftsprogramm. Es ist weder der Zukunft noch der Wettbewerbsfähigkeit zugewandt.“³⁵ (Tonnelier 2015). Die Spitzenverbände der kleineren Unternehmen CPME und U2P positionieren sich dennoch deutlich kritisch gegenüber dem FN. So erklärte der CPME-Vorsitzende François Asselin „dass das Wirtschaftsprogramm des *Front National* sicherlich nicht sehr mit der ökonomischen Gesundheit unseres Landes vereinbar“³⁶ sei (L’Express 16.4.2015, Ü. d. A.). Anders sieht das der Präsident der lokalen Sektion der CPME in Val d’Oise Pierre Kuchly. bezüglich Marine Le Pen meint er: „Sie ist dafür, kleinen und mittelständischen Unternehmen bei öffentlichen Ausschreibungen den Vorzug zu geben. Das ist eine gute Sache.“ (Finkenzeller 2017).

Insgesamt ist die mit dem FN sympathisierende national-protektionistische und EU-skeptische Position in der Landschaft der französischen Wirtschaftsverbände nur schwach vertreten. Dies gilt jedoch nicht für die Masse der kleinen Unternehmer. Nach einer Umfrage des IFOP von 2014 haben 49% der Chefs von Kleinstunternehmen eine positive Haltung zum FN. Sie sehen den FN als die Partei, die „den Sorgen der Franzosen am nächsten steht“. Die UMP bekam demnach nur 32%, die PS nur 17%, was den FN zur beliebtesten Partei bei Kleinstunternehmern machte. Dieselbe Umfrage dokumentiert eine große Unzufriedenheit dieser Gesellschaftsschicht mit den Institutionen und der Politik der französischen Republik: Nur 9% der

³⁵ Übersetzung des Autors. Die Zitate im Original: « Historiquement, les petits patrons ont été souvent présents dans les mouvements revendicatifs d’extrême droite, comme le poujadisme dans les années 1950 » ; « D’une manière générale, plus l’entreprise est importante, plus la méfiance vis-à-vis du FN est forte » ; « exactement l’inverse de ce qu’il faut faire pour relancer la croissance économique du pays. Ce n’est pas un programme économique responsable. Il n’est tourné ni vers l’avenir ni vers la compétitivité ».

³⁶ Übersetzung des Autors. Im Original: « que le programme économique du Front national n’est certainement pas très compatible avec la bonne santé économique de notre pays ».

Kleinstunternehmer geben an, den Parteien zu vertrauen, für 85% versagen sie dabei, die Lage des Landes zu verbessern. Eine große Mehrheit von 75% wünscht sich eine Veränderung der politischen Linie der Exekutive, nahezu alle sind für eine „tiefgreifende Erneuerung der politischen Klasse“ (Libération 15.9.2014).

Und auch wenn die U2P sich zur EU und zum Euro bekennt und das Programm des FN ablehnt, bestätigt eine interne Umfrage des Verbands von 2014 das Bild, das auch die IFOP-Umfrage ergeben hat: 53% der Mitgliedsunternehmen waren demnach der Ansicht, dass die EU nicht zum Wohlstand Frankreichs beiträgt. 62% kamen zu dem Schluss, dass die EU ihrem Unternehmen nicht genutzt hat. Für 66% sollten Antworten auf die wirtschaftlichen Probleme vor allem auf nationalstaatlicher statt europäischer Ebene gesucht werden (UPA 2014).

Die Traditionslinie eines nationalistisch gefärbten Protektionismus und Populismus reicht in Frankreich lange zurück und hatte in den 1950er Jahren in Form der Bewegung des sogenannten „Poujadismus“ schon einmal eine Hochphase. Hintergrund war damals die Entwurzelung und ökonomische Vernichtung einer großen Anzahl kleiner Händler, insbesondere auf dem Land, im Zuge der Industrialisierung und Auflösung der tradierten kleinteiligen Wirtschaftsstruktur Frankreichs. Die CGPME beschäftigte sich damals relativ wenig mit diesen Problemen, weshalb die Konkurrenzorganisation *Union de défense des commerçants et artisans* (UDCA) unter der Führung von Pierre Poujade es schaffte, einen erheblichen Teil des kleinen Unternehmertums zu gewinnen (Guillaume 2004, 63). Zwar blieb der „Poujadismus“ nur eine kurze Episode, aber die Erinnerung daran blieb lebendig und entsprechende Tendenzen verschwanden im Kleinunternehmertum auch nie. Das ist auch Ausdruck davon, dass die kleinen Unternehmen sich durch das politische System lange Zeit nicht repräsentiert fühlten und mit den institutionalisierten Kanälen der Artikulation von Opposition unzufrieden waren (ebd., 208).

Daneben existiert in dieser Schicht aber auch seit langem eine betont liberale Tendenz, die einem idealisierten Bild des freien Unternehmertums vergangener Zeiten anhängt und in Opposition zum etatistischen Dirigismus steht, der nur die Interessen des Großkapitals vertrete und als Ausdruck eines kollektivistischen Gesellschaftsmodells gesehen wird (Guillaume 2004, 207). Die protektionistische und die liberale Tendenz im Kleinunternehmertum stehen dabei nur in einem scheinbaren Widerspruch, denn beide treffen sich darin, dass sie den Schutz des kleinen Unternehmertums gegen die Macht der großen Konzerne und die ausländische Konkurrenz fordern. Der damalige CGPME-Vorsitzende Lucien Rebuffel definierte 1995 in einer Rede den von der Organisation vertretenen „gemäßigten Liberalismus“ (*libéralisme tempéré*) in dem

Sinne, dass er „nicht mehr dazu führe, dass der Schwache unvermeidlich vom Starken zermalmt wird (...) und dass der, der produziert von einer gleichmacherischen, entmutigenden, oft verwirrenden und letztlich empörenden Fiskalität ausgeraubt wird; der nicht mehr zum unerschämten Triumph des Großkapitals führt, namentlich der großen Handelsketten, eines Großkapitals, das außerdem zunehmend transnational und grenzüberschreitend ist und sich somit vom nationalen ökonomischen Pakt entfremdet. (...) Ein gemäßigter Liberalismus, der schließlich nicht mehr den Mächtigen, den Herrschern des industriellen und Handelsgeschäfts gestattet, sich im Räderwerk des Staates, der Regionen, der *Départements* und Kommunen parasitär einzurichten und damit jene von unten, die das eiserne Gesetz eines Pseudo-Liberalismus erleiden, der die Maske der Heuchelei trägt und versucht, vor uns die mächtigen und unterirdischen Einflussnetzwerke, die Staatsmonopolisten zu verstecken, mit keiner anderen Option als der Wut oder der Revolte zu hinterlassen.“ (zit. n. Guillaume 2004, 127³⁷). Wie dieses Zitat deutlich macht, verbindet sich hier die Kritik an einem Staatsinterventionismus, der nur den großen Konzernen helfe, und das explizit auf Kosten der kleinen Unternehmen, mit dem Vorwurf einer antinationalen Wirtschaftspolitik, deren Träger ebenfalls die großen Konzerne seien. Tendenziell verbinden sich in dieser Schicht also die liberale Idealisierung eines vergangenen Kapitalismus der freien Konkurrenz zwischen Unternehmen von überschaubarer Größe mit dem Streben nach Schutz des nationalen Marktes.

Der ökonomische Hintergrund dieser Positionen besteht zum einen darin, dass es sich um kleine Unternehmen handelt, von denen viele in ihrer Existenz ständig bedroht sind. Dieser Druck geht sowohl von den großen Industriekonzernen, deren Zulieferer oder Abnehmer sie oftmals sind, als auch von den großen Ketten des Einzel- und Großhandels (*grande distribution*), die die Schicht der kleinen Händler in den vergangenen Jahrzehnten erheblich dezimiert haben, aus. Er geht drittens auch von den großen Akteuren der Finanzmärkte aus, die in der gesamten Volkswirtschaft tendenziell kurzfristige Rentabilitätshorizonte durchsetzen, die mit

³⁷ Übersetzung des Autors. Im Original: Un libéralisme tempéré qui „ne conduise plus le faible à être écrasé inéluctablement par le fort, (...) celui qui produit à être dépouillé par une fiscalité niveleuse, décourageante, souvent déconcertante et finalement révoltante; qui ne conduise plus au triomphe impudent du grand capital, notamment dans la grande distribution, grand capital par ailleurs de plus en plus transnational et transfrontière, et donc devenant ailleurs de plus en plus transnational et transfrontière, et donc devenant étranger au pacte économique national. (...) Libéralisme tempéré qui ne permette plus, enfin, aux puissants, maîtres du jeu industriel et commercial, de parasiter les rouages de l'État, des régions, des départements et des municipalités laissant sans autres recours que la colère ou la révolte ceux qui subissent, en aval, la loi d'airain d'un pseudo-libéralisme, portant le masque de l'hypocrisie, visant à nous cacher les puissants et souterrains réseaux d'influence, monopolistes d'État“.

der langfristigen Planung lokal gebundener Familienbetriebe, also eines Großteils der KMU, in Konflikt geraten. Von der EU und dem Euro profitieren diese Unternehmen insofern, dass auch ihnen der erleichterte Zugang zu ausländischen Märkten und Krediten in einer stabilen Währung zugutekommt. Auf der anderen Seite sind sie aber auch in viel geringerem Maße als die großen Konzerne grenzüberschreitend aktiv, besonders was Investitionen angeht und sehen sich durch zahlreiche Richtlinien und Regulierungen der EU benachteiligt, zumal diese stark auf die Bedürfnisse der Großunternehmen zugeschnitten sind und für kleinere Unternehmen mit hohen Anpassungskosten verbunden sein können. Aus diesem Grund fordern diese Unternehmen Maßnahmen, die den Druck, der auf ihnen lastet, abmildern sollen. Besonders in Krisenphasen, wenn die Kosten des europäischen Integrationsprozesses ansteigen, neigen diese Unternehmen stärker dazu, Vor- und Nachteile der EU gegeneinander aufzurechnen und unter Umständen bestimmte Kosten nicht mehr in Kauf nehmen zu wollen.

Somit kann der Analyse Georgious, dass es seit Jahrzehnten zwei Pole unter den Spitzenkonzernen gibt, ein weiterer Pol hinzugefügt werden. Diese Fraktion, die man als liberal-protektionistisch bezeichnen könnte, wird von großen Teilen der kleinen und insbesondere Kleinunternehmen getragen, von denen nur ein Teil als Kapital in dem Sinne gelten kann, dass sie genügend Überschuss produzieren, um diesen akkumulieren zu können. Die liberal-protektionistische Fraktion ist zahlenmäßig stark, jedoch alles andere als homogen und vor allem organisatorisch außerordentlich schwach aufgestellt, da ihr ein organisierter institutioneller Kern, etwa in Form eines von ihr dominierten einflussreichen Wirtschaftsverbandes fehlt. Im Verhältnis zu den beiden Fraktionen der Spitzenkonzerne ist ihre Stellung eindeutig untergeordnet. Durch ihre Masse, ihre im Vergleich zu den Eliten der Großkonzerne breite soziale Basis, ihren politischen Einfluss auf Parteien und Verbände wie die U2P und ihr volkswirtschaftliches Gewicht ist sie dennoch im innerfranzösischen Kräfteverhältnis nicht zu vernachlässigen. Auf EU-Ebene kann diese Fraktion jedoch keinen eigenen Einfluss mobilisieren und ist lediglich vermittelt über ihre Stellung im französischen Staat fähig, ihre Interessen zu artikulieren und in begrenztem Maße durchzusetzen. Durch die Europäisierung des Lobbyings wird die politische Durchsetzungsmacht der großen Unternehmen auf Kosten der KMU auch in Frankreich tendenziell weiter gestärkt.

Somit können auch in Frankreich drei grobe Fraktionen unterschieden werden, die für unterschiedliche strategische Ausrichtungen stehen. Der orthodox-liberale Pol akkumuliert hauptsächlich Geldkapital und ist teilweise in produktiven Aktivitäten involviert, die aber eher keinen

starken Bezug zu technologie- und kapitalintensiven Industrien haben. Der orthodox-colbertistische Pol ist dagegen genau in diesen Bereichen stark vertreten und verfolgt primär eine exportgetriebene industrielle Akkumulationsstrategie. Der Pol der Kleinunternehmen ist in Frankreich stärker als in Deutschland auf eine binnenmarktorientierte Akkumulationsstrategie angewiesen, was sich auch in den Positionen der entsprechenden Verbände widerspiegelt (Lux 2018, 271). Dies zeigte sich auch in den Auseinandersetzungen um die Reform des Rentensystems in Frankreich in den vergangenen Jahren, wo sich die CPME und U2P (bzw. UPA) zwar wie der Medef für eine Senkung der Abgaben einsetzten, aber auch staatliche Maßnahmen zur Förderung der Binnennachfrage forderten (Syrovatka 2016, 167).

8.3 Nationale Unterschiede zwischen den Strategien des deutschen und französischen Kapitals

Die These Georgious, dass die Widersprüche innerhalb des französischen Kapitals besonders scharf sind (Georgiou 2014, 410), ist im Allgemeinen plausibel. Zwischen den Großkonzernen gibt es deutlich erkennbar sich widersprechende Interessen und Visionen für die Konfiguration des französischen Kapitalismus und die Art seiner Einbindung in die globalen kapitalistischen Wirtschaftsabläufe. Aber auch die Interessenkonflikte zwischen kleinen Unternehmen einerseits und international orientierten Großunternehmen andererseits treten in Frankreich besonders klar zutage. Es erscheint daher paradox, dass in Bezug auf die hier untersuchte Krisenpolitik der EU die Differenzen im französischen Kapital vergleichsweise gering erscheinen, während in Deutschland jahrelang öffentlich Kontroversen über verschiedene Bereiche des Krisenmanagements geführt wurden. Dieser Umstand verweist jedoch darauf, dass trotz der bleibenden Bedeutung von Konflikten zwischen den Kapitalfraktionen die nationalstaatlichen Differenzen letztlich die entscheidendere Rolle spielen. In der EU und der Politik der EU-Institutionen verdichten sich die Interessenskonflikte zwischen den Nationalstaaten und nationalen Kapitalgruppen in besonderem Maße, weshalb in Bezug auf diese Politikbereiche der nationale Charakter der Unternehmen gewichtiger ist als ihre Zugehörigkeit zu einer Kapitalfraktion oder ihre Rolle im Reproduktionskreislauf des Gesamtkapitals. Bei zunehmenden Verteilungskonflikten unter Krisenbedingungen ist dies umso mehr der Fall.

Diese Differenzen entlang nationaler Grenzen in Bezug auf den Kurs der europäischen Integration haben eine lange Geschichte. In den letzten Jahrzehnten ist hier vor allem der Konflikt um die Gründung der EU und Schaffung der Gemeinschaftswährung zu nennen – nicht nur weil sich hier umfassende strategische Differenzen ausdrückten, sondern auch weil diese Konfliktlinien in modifizierter Form weiterhin die deutsch-französischen Auseinandersetzungen um die europäische Politik und auch um das Krisenmanagement prägen.

Die in den 1980er und frühen 1990er Jahren laufenden Auseinandersetzungen unter den europäischen TNKs um die Ausrichtung des europäischen Integrationsprojekts wurden im Kern zwischen zwei Polen geführt: Auf der einen Seite einer „europäistischen“ (*europeanist*) Gruppe von Konzernen, die sich aus großen Industriekonzernen zusammensetzte, die zwar auf transnationaler Ebene operierten, aber überwiegend den europäischen Markt bedienten und den Importkonkurrenz von außerhalb Europas ausgesetzt waren. Diese Konzerne stammten vor allem aus Frankreich und Italien, sie waren in ihren Ländern führende Unternehmen, oft vom Staat mitaufgebaut und auf den nationalen Binnenmarkt ausgerichtet gewesen. Ihre Internationalisierungsstrategien in den 1980er Jahren richteten sich vor allem auf die europäischen Märkte. Politisch standen sie tendenziell für einen durch Protektionismus und interventionistische Industriepolitik eingerahmten und eingehegten europäischen Binnenmarkt, wie es auch der dominierenden wirtschaftspolitischen Tradition in Frankreich entsprach. Dem entgegen standen die am meisten global ausgerichteten Konzerne der Industrie und Finanzwirtschaft, d.h. die globalen Finanzinstitute und Global Players der Exportindustrie. Letztere waren in der BRD zunehmend einflussreich, während in Großbritannien vor allem die global ausgerichteten Finanzunternehmen und einige „globalistische“ Industriekonzerne (z.B. in der Ölindustrie) dominierten. Politisch standen sie für eine Handelsliberalisierung nach innen und außen ein (van Apeldoorn 2002, 78ff).

Wie bereits in Kapitel 4.4 dargestellt, spielte in der Entstehungsphase des Maastrichter Vertrages die Auseinandersetzung zwischen den überwiegend „globalistisch“ orientierten Konzernen aus Großbritannien und der BRD einerseits und den eher „europäistisch“ orientierten französischen und italienischen Unternehmen eine wichtige Rolle. Die französischen Großkonzerne können in dieser Phase als Vorreiter des Engagements der europäischen TNKs für den Euro gesehen werden, während die deutschen eher die Zweifel nähren und, ähnlich wie die Deutsche Bundesbank, eine Währung fürchten, die weniger stabil ist als die DM. Erst nach dem Kompromiss des Maastrichter Vertrags, der die Architektur des Währungsraums weitgehend nach

dem Modell der Bundesbank gestaltete, schwenkten die deutschen Großunternehmen auf eine klare Pro-Euro-Position um, die danach nie wieder infrage gestellt wurde (ebd., 385ff).

Heute sind die Spaltungslinien daher an anderen Stellen auszumachen, wobei die alten Konstellationen aber immer noch erkennbar sind. Die Kritik, die die deutschen Konzerne im Vorfeld des Maastrichter Vertrags an einer expansiven und damit inflationären Fiskal- und Geldpolitik sowie der Idee von Transfers aus Deutschland in die schwächeren Ökonomien äußerten, hatte sie damals auch skeptisch gegen die Gemeinschaftswährung gestimmt. Die französischen Konzerne hingegen setzten in die Währungsunion große Hoffnungen, durch die Supranationalisierung währungspolitische Souveränität zurückzugewinnen. Heute haben beide Seiten den Kompromiss des Euro akzeptiert, allerdings ist die konkrete Ausgestaltung der Politik, gerade im Krisenmanagement, wiederum Streitpunkt. Während die Spitzenverbände der deutschen Industrie sich deutlich gegen jede Form einer „Transferunion“ aussprechen, fordert der Medef genau diese über einen eigenen Haushalt der Eurozone sowie die Einführung von Eurobonds. Auch in anderen Teilen der französischen Eliten spielen solche Vorstellungen des *gouvernement économique* mit Umverteilungsmaßnahmen zwischen den Euroländern, einer Entlastung der schwächeren Nationalstaaten durch Instrumente wie gemeinsame Staatsanleihen und Ähnliches eine prominente Rolle. In Deutschland besteht dagegen ein branchenübergreifender Konsens der Unternehmensverbände und auch im größten Teil des politischen Spektrums, dass jeder Schritt in diese Richtung ein Schritt hin zu einer „Transferunion“ wäre, die unweigerlich zu untragbaren Haushaltsdefiziten und einer Schwächung der Währung führen würde.

Die hier analysierten Trends bezüglich der Positionen des deutschen und französischen Kapitals zum Krisenmanagement und der Differenzen zwischen ihnen spiegeln sich auch in Umfragen. So kommt eine Studie, die 1350 Interviews mit Firmenmanagern aus Ländern der Eurozone ausgewertet hat, zu dem Ergebnis, dass 2014 in Frankreich 63% der Manager sich für Eurobonds aussprachen, in Deutschland dagegen nur 22%. Die relative Unfähigkeit der französischen Eliten, ihre Präferenzen im Krisenmanagement durchsetzen zu können, hat sich im Verlauf der Krise auch in zunehmender Skepsis gegenüber der EU und Währungsunion niedergeschlagen. So sahen 2012 noch 71% der französischen Unternehmen die Mitgliedschaft Frankreichs in der Währungsunion positiv, während es 2014 nur noch 58% waren. Bei den deutschen Unternehmen entwickelte sich der Trend umgekehrt von 79% 2012 hin zu 86% 2014 (Grant Thornton 2014).

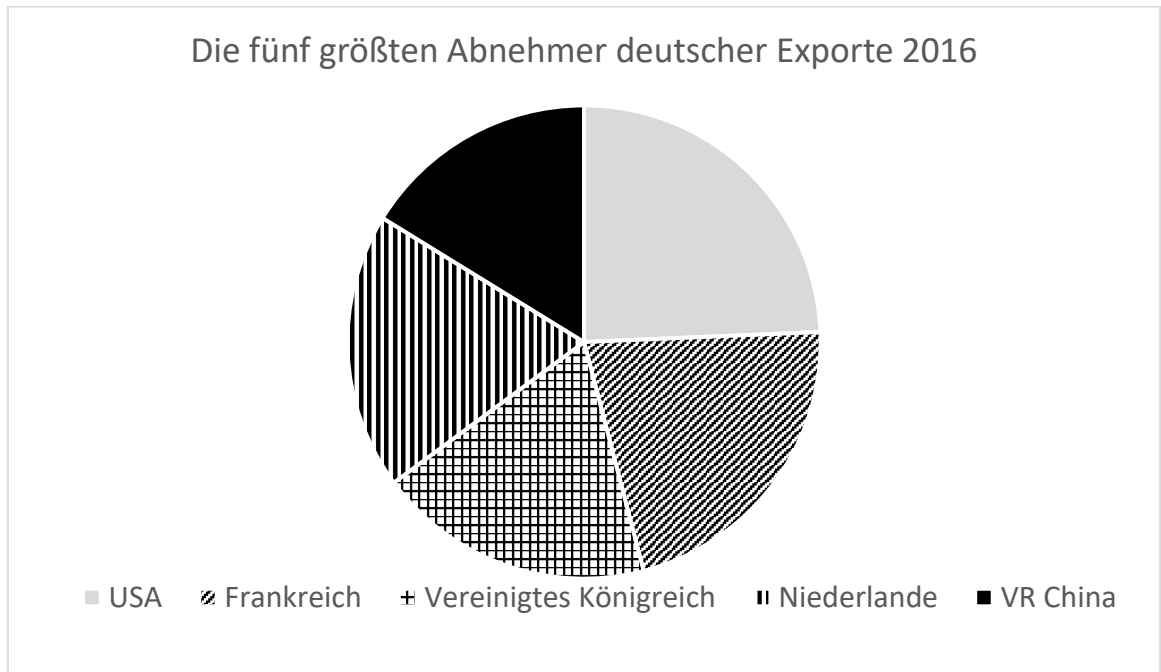
Hier zeigt sich, dass die Unternehmen und Kapitalistenklassen weiterhin in ihren Interessen auch national geprägt sind, dass die Lage und (welt-)wirtschaftliche Position ihres Heimatlandes in einem engen wechselseitigen Zusammenhang mit ihrer eigenen Lage und ihren eigenen Interessen steht. Während Deutschland von der Stärke seiner Industrie auf dem Weltmarkt profitiert, hohe Exportüberschüsse erzielt und innereuropäische Transfers daher nicht im Interesse des Staates und der deutschen Unternehmen liegen, befindet sich die französische Wirtschaft in einer prekäreren Lage und würde von bestimmten Umverteilungsmaßnahmen profitieren. In der Forderung nach einer gezielten Förderung europäischer Champions spiegelt sich die „colbertistische“ Tradition des Medef, entsprechende Forderungen spielen in Deutschland eine geringere Rolle.

In Bezug auf Griechenland ging es in den öffentlichen Kontroversen wohl um mehrere Fragen. Die französischen Banken waren zu Beginn der Krise stärker in Griechenland involviert als die deutschen und hielten Ende März 2010 Staatspapiere in Höhe von ca. 18,6 Mrd. € (deutsche Banken 15,9 Mrd. €). Allerdings schafften sie es, diese Bestände bis Ende des Jahres auf 10,4 Mrd. € deutlich zu reduzieren, während die deutschen Banken ihre Bestände damals nur marginal auf 15,6 Mrd. € verringert hatten (Frühauf 2011). Die Unterschiede zwischen dem Engagement der deutschen und französischen Banken in Griechenland können somit zwar ein Faktor sein, der während der ersten Monate das größere Interesse Frankreichs an einer Verhinderung des griechischen Staatsbankrotts erklärt. Sie erklären aber nicht, warum diese Differenzen sich über die folgenden Jahre fortsetzten.

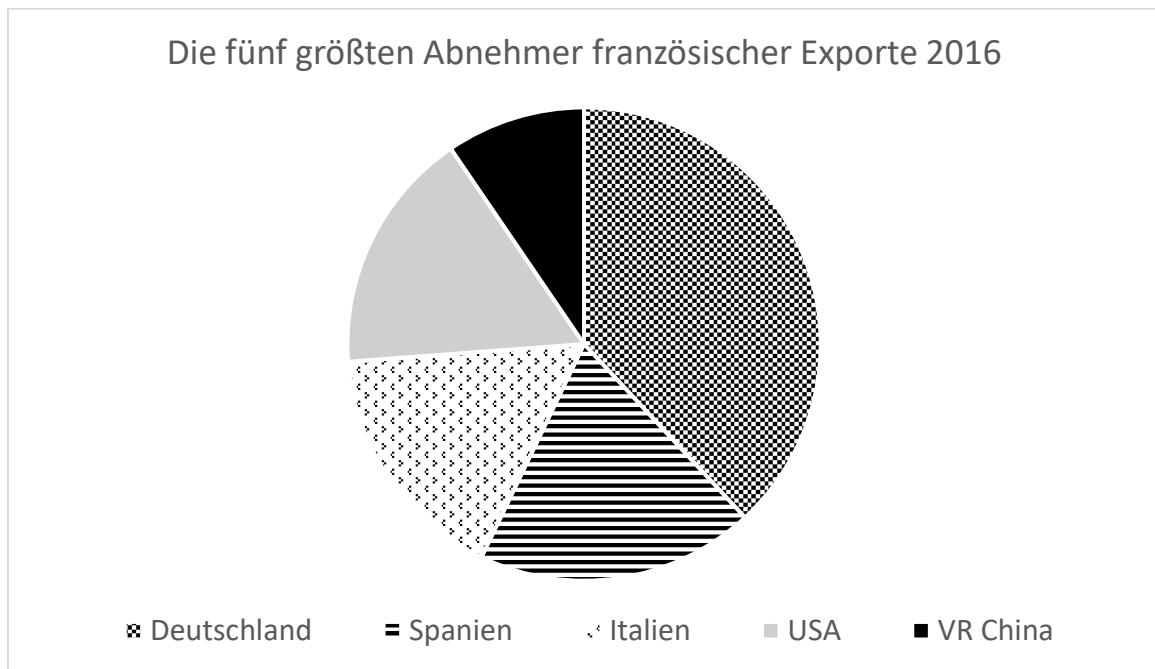
Hauptursache der deutsch-französischen Kontroversen waren damit wohl eher die unterschiedlichen allgemeinen Vorstellungen über die wirtschaftliche Verfassung und das Krisenmanagement der EU. Aus der dominierenden Sicht in den französischen Eliten war zu befürchten, dass in Griechenland nun der allgemeine Kurs für den Umgang mit Ländern vorgegeben wurde, deren öffentliche Haushalts- und Wettbewerbssituation problematisch ist. Indem Transfers, etwa für die Investitionsförderung, ausgeschlossen wurden und auch Kredite nur an schärfste Auflagen gebunden gewährt wurden, musste man in Paris davon ausgehen, dass auch gegen Frankreich und seine bevorzugten südeuropäischen Absatzmärkte im Krisenfall solche Maßnahmen drohen würden.

Die fünf größten Abnehmer deutscher Exporte waren 2016 in dieser Reihenfolge die USA (9%), Frankreich (8%), das Vereinigte Königreich und die Niederlande (jeweils ca. 7%) und die VR China (6%). Für französische Exporte waren es hingegen zuerst Deutschland (16%),

dann Spanien (8%), Italien und die USA mit jeweils 7% und schließlich China (4%) (EU 2018: Germany, France).



Grafik 9: Die fünf größten Abnehmer deutscher Exporte 2016.



Grafik 10: Die fünf größten Abnehmer französischer Exporte 2016.

Anders ausgedrückt war Frankreich, als es in die Krise geriet, mit einem Exportanteil von fast 50% auf die Eurozone und mit fast 20% auf die südeuropäischen Länder orientiert, während bei Deutschland die entsprechenden Zahlen nur knapp 43% bzw. 13% betragen. Im Verlauf der Krise sank der Anteil der Eurozone an den französischen Exporten bis 2013 nur wenig auf knapp 47%, während der deutsche Wert auf 37% deutlich stärker sank (Schneider/Syrovatka 2017, 73).

Frankreich ist also mit seinen Exporten in viel stärkerem Maße von Deutschland und den südeuropäischen Exportmärkten abhängig als Deutschland von Frankreich oder Südeuropa. Für die deutsche Industrie hat zudem die Eurozone als Ziel der Exporte ein geringeres Gewicht als für die französische. Aus Sicht der deutschen Exporteure ist die EU nicht nur Absatzmarkt, sondern auch und in zunehmendem Maße Ausgangsbasis für ihre globale Expansion. Daraus ergibt sich, dass Währungsstabilität, ausbalancierte Staatshaushalte und niedrige Lohnkosten höhere Bedeutung haben als für Frankreich, dem wiederum an der Entwicklung der Kaufkraft seiner europäischen Handelspartner gelegen sein muss. Das in den beiden Ländern jeweils favorisierte Mischungsverhältnis aus orthodoxen restriktiven Rezepten einerseits und wachstumsfördernden Maßnahmen andererseits erklärt sich zu einem erheblichen Teil auch aus dieser unterschiedlichen Einbindung in den Weltmarkt.

Die Forderungen der CPME nach Harmonisierung der Sozial- und Fiskalpolitik und EU-weit geregelten Mindestlöhnen haben im Wesentlichen defensiven Charakter und dienen dazu, die französische Industrie vor der Konkurrenz aus Deutschland und anderen Ländern zu schützen. In den Forderungen nach einem Finanzminister der Eurozone und wachstumsfördernden Investitionen aus dem EU-Budget zeigt sich die „französische Handschrift“, bzw. die Prägung der Interessenlage durch den Nationalstaat und seine Situation in der zwischenstaatlichen Konkurrenz. Je stärker Investitionen von der EU übernommen und Regulierungen auf EU-Ebene festgelegt werden, desto eher kann der französische Staat seinen Konkurrenznachteil gegenüber Deutschland ausgleichen, wovon die Unternehmen in Frankreich ebenso profitieren.

In Deutschland sind die mittelständischen Verbände scharf gegen die EZB-Politik, in Frankreich nicht, weil sie von den niedrigen Zinsen profitieren. Das spiegelt die unterschiedliche Struktur der Wirtschaft wider: Während der deutsche Mittelstand stark exportorientiert ist, nach eigener Aussage nicht unter Finanzierungsproblemen leidet (Interview mit Daniel Mitrenga, 6.3.2018), vor allem Steuererhöhungen vermeiden will und daher jeden Transfer oder monetäre Staatsfinanzierung vermeiden will und zum Teil auch weniger der Preiskonkurrenz ausgesetzt

ist, dominieren in Frankreich Kleinunternehmen, für die die günstige Finanzierung auf dem Kreditmarkt lebensnotwendig ist.

In der Vergangenheit waren auch die geldpolitischen Differenzen zwischen den deutschen und französischen Großkonzernen sichtbar, besonders bei den Verhandlungen um den Maastrichter Vertrag. Damals hatten die französischen Konzerne sich für eine Gemeinschaftswährung eingesetzt, um für Frankreich geldpolitischen Gestaltungsraum zu gewinnen. Besonders die dem liberal-colbertistischen Pol zuneigenden industriellen Konzerne erhofften sich davon ein weniger restriktives Währungsregime mit mehr Inflation und einem wettbewerbsfähigeren Wechselkurs gegenüber den wichtigsten außereuropäischen Konkurrenten. Die deutschen Konzerne befürchteten hingegen eine Aufweichung der Hartwährungspolitik und waren entsprechend skeptisch gegenüber einer Währungsunion, die sie schließlich nur unter der Bedingung einer Orientierung der EZB am ordoliberalen Modell befürworteten (Georgiou 2016b, 60f).

Im Kontext der aktuellen Krise äußern diese Differenzen sich darin, dass sich unter französischen Unternehmervereinigungen keine bemerkbare Opposition gegen die lockere Geldpolitik der EZB regt und es auch im Spektrum der veröffentlichten Meinung kaum Kritik daran gibt, während in Deutschland eine scharf geführte Debatte über die EZB-Politik gab und auch relevante Verbände der mittelständischen Wirtschaft und der Finanzbranche diese Politik attackierten. Ausdruck davon waren auch die entsprechende Kritik Merkels oder Schäubles an den niedrigen Zinsen, während Sarkozy und Hollande bei verschiedenen Gelegenheiten die EZB genau dafür lobten und eine wachstumsorientierte Geldpolitik forderten. Hier drückten sich die jeweiligen nationalen Kräfteverhältnisse zwischen den Kapitalfraktionen der beiden Länder aus, insofern als die genannten Spitzenpolitiker zu einem gewissen Grad aufgrund ihrer Stellung in den politischen Institution diese Kräfteverhältnisse beachten und kompromissfähige Positionen artikulieren müssen, in denen sich zumindest die einflussreichsten Gruppen möglichst weitgehend wiederfinden können.

Für die Unterschiede zwischen den Kapitalstrategien in Deutschland und Frankreich ist auch allgemein die Struktur der jeweiligen nationalen Kapitalistenklassen entscheidend. In Deutschland erlaubt der starke Mittelstand, der eng an die exportorientierten Großunternehmen gebunden ist, eine Gesamtstrategie, die einerseits Banken und Industriekapital, andererseits aber auch die mittelständischen Unternehmen zumindest in der Frage von Austerität und Wettbewerbspolitik mit den Großunternehmen auf einen Nenner bringen kann. Die bleibenden Differenzen betreffen dabei eher die Frage des Verhältnisses zu den Krisenstaaten und damit zur EU und

WWU. In Frankreich dagegen fehlt dieser Mittelstand weitgehend, was die Hegemoniefähigkeit des großen Kapitals bedeutend einschränkt. Deshalb sind die Konturen des Konflikts zwischen Monopolen (Medef) und KMU (CGPME, U2P, *Front National*) in Frankreich eher entlang der Linie von Exportorientierung vs. Binnenmarktorientierung zu finden. Eine kritische Haltung zur EU-Politik findet sich sowohl in Deutschland als auch in Frankreich bei den KMU, allerdings tendenziell in unterschiedlichen Fragen und aus unterschiedlichen Gründen.

Dies ist gleichzeitig auch eine empirische Bestätigung der eingangs angestellten staatstheoretischen Überlegungen: Es zeigt sich, dass sich der Staat viel eher als Verdichtung von Kräfteverhältnissen fassen lässt denn als ausschließliche Interessenvertretung einer Kapitalfraktion. Im Gegenteil sind die Frage des ökonomischen Verhältnisses zwischen den Kapitalfraktionen und die damit mehr oder weniger lose verbundene Frage der politischen Einbindung subalternen Schichten des Kapitals, ebenso wie das Verhältnis zur organisierten Arbeiterschaft und anderen zivilgesellschaftlichen Akteuren, hegemonietheoretisch von großer Bedeutung. In Frankreich ist die hegemoniale Konstellation eine andere als in Deutschland, weil in Frankreich vor allem die Interessen der global orientierten Konzerne mit denen der riesigen Masse an binnenorientierten Kleinunternehmen versöhnt werden müssen. In Deutschland hingegen besteht unterhalb der erfolgreichen global operierenden Großunternehmen auch eine starke Schicht mittelständischer Betriebe, die, beispielsweise über Zulieferbeziehungen, auf das engste mit den großen Konzernen verbunden und von ihrem ökonomischen Erfolg abhängig sind. Dieser enge Zusammenhang wird von Industrievertretern oft betont. Er ist eine wichtige Grundlage des weltweiten Erfolgs der deutschen Industrie und macht die mittelständischen Zulieferer in vielen Fällen existenziell abhängig von den Endherstellern. Dies geht so weit, dass Produktionsverlagerungen großer Industriekonzerne in andere Länder von vielen ihrer Zulieferer mitvollzogen werden. Hier ist von einer engen Identität der Interessen in vielen Fragen auszugehen, auch wenn gleichzeitig die bekannten Konflikte zwischen den Zulieferern und ihren Kunden natürlich häufig vorkommen (Interview mit Ralf Diemer, 13.3.2018).

Diese enge Interessenkoalition schafft zusätzlich zu den anderen aufgeführten nationalen Divergenzen der Interessen auch in Deutschland eine deutlich breitere Basis für die orthodoxordoliberalen Positionen in den Auseinandersetzungen um die Krisenbearbeitungspolitik der EU, während in Frankreich die Berücksichtigung der binnenmarktorientierten Teile des Kapitals sich mit unmittelbar größerer Notwendigkeit präsentiert.

Da sich erfolgreiche politische Strategien des Kapitals zu einem gewissen Grad immer auch auf konsensuale Strukturen stützen müssen, werden erst vor diesem Hintergrund die Gesamtstrategie der Eliten eines Landes, viele Unterschiede in den nationalen politischen Kulturen und in den nationalen Varianten des Kapitalismus deutlich. So ist es auch im Verhältnis zwischen Deutschland und Frankreich.

Die Strategien der verschiedenen Kapitalfraktionen sind also nicht im „luftleeren Raum“ direkt aus ihren strukturellen Interessen abzuleiten, sondern entwickeln sich auch durch ihre Vermittlung mit den Strategien konkurrierender Akteure, mit denen sie in Konflikt geraten, aber auch Kompromisse eingehen oder sie durch Einbindungstaktiken zu neutralisieren versuchen. Dies gilt auch für das Verhältnis zu Protesten und widerständigen Praktiken der lohnabhängig Beschäftigten und allgemein der ärmeren Bevölkerungsschichten. Auch hier, was Protestkultur, organisierte Widerstandspraktiken gegen die politischen Strategien der Unternehmerverbände und Regierungen bis hin zu antikapitalistischen Einstellungsmustern angeht, ergeben sich zwischen Frankreich und Deutschland erhebliche Unterschiede. Diese können hier nicht analysiert werden, sind aber in ihren Grundzügen bekannt und sollten zumindest erwähnt werden.

Die Geschichte der Bundesrepublik Deutschland war zwar immer wieder von größeren Protest- oder Streikwellen geprägt, jedoch ordneten sich diese eher in ein relativ stabiles politisches System und eine nur punktuell infrage gestellte hegemoniale Ordnung ein. Grundlegend systemkritische Parteien von „links“ wurden teilweise politisch unterdrückt, wobei insbesondere das KPD-Verbot von 1956 zu nennen ist, oder sie erlangten keine gesamtgesellschaftliche Bedeutung (wie die DKP in den 1970ern-80er Jahren oder noch weniger die sogenannten „K-Gruppen“). Heute ist zwar eine diffuse Systemkritik weit verbreitet, sie schlägt sich jedoch nicht in organisierter Form, als breite Widerstandsbewegung nieder. Der Deutsche Gewerkschaftsbund verfolgt, bei einigen Schattierungen und Unterschieden zwischen Industrie- und Dienstleistungsgewerkschaften, eine sozialpartnerschaftliche und wettbewerbskorporatistische Politik (Deppe 2012).

In Frankreich war dagegen die kommunistische Partei (PCF) nach dem Krieg zunächst die größte Partei und genoss erhebliches Ansehen, gerade unter Arbeitern, für ihre Rolle im Widerstand gegen die deutsche Besatzung. Die Arbeiterbewegung ist bis heute quantitativ gesehen schwächer (gemessen am gewerkschaftlichen Organisationsgrad), jedoch wesentlich militanter und stärker oppositionell, bis hin zu klar antikapitalistischen Orientierungen in Teilen des

Gewerkschaftsverbands CGT. Die Gewerkschaften sind politisch gespalten, wobei insbesondere die CGT eher für einen kämpferischen Kurs steht (Kempf 2007, 271ff).

Im Ergebnis ist es in Frankreich deutlich schwieriger, gesetzliche Änderungen durchzusetzen, die auf eine Abschaffung von erkämpften Rechten der Lohnabhängigen hinausliefen. Es gibt aus den letzten Jahrzehnten zahlreiche Beispiele für entsprechende Reformversuche, die nach massiven Protesten abgebrochen wurden: So beispielsweise die Versuche zur Reform und Privatisierung des Rentensystems unter Juppé in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre (Syrovatka 2016, 70). In Deutschland hingegen riefen etwa die Agenda 2010-Reformen, die für Millionen Lohnabhängige tiefe Einschnitte bedeuteten, zwar Proteste hervor, diese nahmen jedoch keinen ausreichenden Massencharakter an, um einen Abbruch der Maßnahme zu erzwingen.

Den französischen Eliten ist klar, dass die Durchsetzung ihrer Interessen im nationalstaatlichen Rahmen Frankreichs andere Kompromisse erfordert als es in Deutschland der Fall wäre. Somit ist der stärkere Fokus auf Maßnahmen zur Schaffung von Arbeitsplätzen oder Erhaltung der Binnenkaufkraft sicherlich auch in dem Streben nach Hegemoniefähigkeit zu suchen. Er steht allerdings auch nicht im Widerspruch zu den Eigeninteressen der französischen Konzerne sondern ist im Gegenteil damit kompatibel. In Deutschland hingegen ist die konservative Präferenz für politische und ökonomische Stabilität in Teilen der Mittelschicht sicherlich ebenfalls kompatibel mit den Interessen der dominierenden Kapitalfraktion.

Die Strategie der international orientierten großkapitalistischen Fraktionen in Frankreich ist in vieler Hinsicht eine Angleichung an das Vorbild „Modell Deutschland“. In zentralen Bereichen bereits im Wesentlichen vollzogen (z.B. der Geldpolitik, wo das alte französische Paradigma ad acta gelegt wurde, auch wenn es weiterhin Differenzen zu Deutschland gibt), wird es in anderen Bereichen erst durchgesetzt: Besonders in der Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik folgen die dominanten Fraktionen einem an die Agenda 2010 angelehnten marktliberalen Reformpfad.

Erklärungsbedürftig sind nicht nur die Differenzen zwischen den dominanten Strategien des deutschen und französischen Kapitals, sondern gerade auch die Übereinstimmung in vielen wichtigen Fragen, die als Ausdruck einer längerfristigen Konvergenz gesehen werden kann. Diesem Prozess liegt die strukturelle Transformation des französischen Kapitalismusmodells zugrunde, die auch und gerade eine Transformation der französischen Unternehmen gewesen ist. Die Veränderungen der *corporate governance* in Richtung des *shareholder*-Modells und

der Zufluss ausländischer Investoren beeinflussten und verstärkten sich gegenseitig. Wie gezeigt wurde, nahm der Anteil ausländischer Investoren in der Eigentümerstruktur der französischen Konzerne deutlich zu, wobei es sich zu großen Teilen um institutionelle Anleger handelte. Diese verfolgen ihrer Natur gemäß selten ein Interesse an langfristiger strategischer Kontrolle der Unternehmen, sondern verstärken durch ihre Präsenz den Druck in Richtung einer kurzfristigen Renditeorientierung der Unternehmen. Daraus ergibt sich tendenziell eine Prioritätenverschiebung in der Geschäftsstrategie der Unternehmen und damit einhergehend ebenfalls eine Verschiebung der politischen Prioritätensetzung hin zu den Zielen restriktiver Haushalts- und Geldpolitik. Denn die Akkumulation des Geldkapitals vollzieht sich relativ losgelöst von den Bedingungen der Produktion und der Generierung gesamtwirtschaftlicher Nachfrage (Löhne, Arbeitsbedingungen, staatliche Industriepolitik, industrielle Infrastruktur usw.), ist dafür aber sehr von der Währungs- und Haushaltsstabilität abhängig. Das Interesse an der Aufstellung eines restriktiven wirtschafts- und haushaltspolitischen Rahmens sind somit eher von den strukturellen Interessen des Finanzkapitals generell bestimmt, die diesseits und jenseits des Rheins relativ ähnlich sind. Gleichzeitig gerät dieses Interesse aber auch ständig in Konflikt mit der Notwendigkeit materieller Zugeständnisse (auch an die kleine Bourgeoisie) zum Zwecke der Hegemoniefähigkeit der Großunternehmen, was sich in Frankreich aufgrund der anderen ökonomischen und sozialen Struktur anders auswirkt als in Deutschland.

Gleichzeitig wurde das Erbe des Etatismus grundlegend reformiert und in seiner Bedeutung verändert: Einerseits spielt der Staat zwar weiterhin eine wichtige Rolle in der Gesellschaft (allerdings keine grundlegend andere als in anderen Industrieländern), andererseits verdichten sich in ihm aber Interessen und politische Strategien, die gerade auf einen marktliberalen, wettbewerbsstaatlichen Umbau abzielen. Das Eintreten für eine Wirtschaftsregierung auf EU-Ebene mag etatistisch-republikanische Befindlichkeiten (zentrale Wirtschaftssteuerung, redistributive Politik) befriedigen, zielt aber vor allem auch auf eine verbesserte Position Frankreichs in den Konkurrenz- und Verteilungskonflikten innerhalb der EU ab, während auf nationaler Ebene auf breiter Front eine dem wirtschaftsliberalen Paradigma folgende Reformagenda vorangetrieben wird.

Wie in Kapitel 6.1.3 gezeigt wurde, setzen sich im europäischen Dachverband der Industrie BusinessEurope in vielen Fragen eher die Positionen der deutschen Industrie durch. Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt auch die Untersuchung des EU-Krisenmanagements.

In der Haushaltspolitik wurden im Verlauf der Krise verschiedene Reformen umgesetzt, die als Kern eine verstärkte Überwachung und verbindlichere Orientierung auf Haushaltskonsolidierung und austeritätspolitische Agenden hatten. Zwar wurden diesen Maßnahmen auch vom französischen Kapital befürwortet, jedoch können die deutsche Regierung und die deutschen Wirtschaftsverbände als Vorreiter und stärkste Vertreter dieser Verschiebung gelten. Das Drängen der verschiedenen französischen Regierungen und auch etwa des Medef auf eine Ergänzung dieser Ausrichtung durch stärkere wachstumsfördernde und redistributive Elemente auf EU-Ebene schlug sich hingegen kaum in konkreten politischen Maßnahmen nieder. So wurde die Forderung nach Gemeinschaftsanleihen (Eurobonds) als Mittel zur Abschwächung der Staatsschuldenproblematik schnell verworfen, nachdem sie auf deutscher Seite auf starke Ablehnung stieß. Auch eine europäische Wirtschaftsregierung mit relevantem eigenem Haushalt und Kompetenzen zur Umverteilung und Wachstumsförderung wurde nicht umgesetzt.

Griechenland ist zwar 2015 nicht aus dem Euro ausgetreten, was eine Priorität der französischen Wirtschaftsverbände und Regierungen war, allerdings konnten die dominierenden Kapitalgruppen Deutschlands sich in ihrem Drängen auf sehr harte Bedingungen für die Vergabe weiterer Kredite in den Verhandlungen durchsetzen. Die französische Seite hatte in den Verhandlungen immer wieder eher in die Richtung argumentiert, die Austeritätspolitik etwas abzuschwächen und durch wachstumsfördernde Maßnahmen zu ergänzen. Auch in Deutschland forderten lediglich einige mittelständische Verbände einen „Grexit“. Diese sind aber auch im innerdeutschen Kräfteverhältnis strukturell unterlegen und konnten sich trotz einigen Einflusses auf die Regierungspolitik letztlich nicht durchsetzen. Somit kann auch in Bezug auf den Fall Griechenland geschlussfolgert werden, dass sich eher die Positionen der deutschen Industrie und Banken durchgesetzt haben.

Bei der EZB-Politik gab es zwischen dem BDI und der BDA einerseits und den dominierenden Fraktionen in Frankreich keinen großen Dissens. Beide Seiten unterstützten im Kern die Politik der EZB. Der Konflikt zwischen deutschen und französischen Politikern um diese Frage war damit die Folge einer Auseinandersetzung innerhalb der deutschen Geschäftswelt: Während Finanzkonzerne und besonders die kleinen und mittleren Unternehmen der EZB-Politik kritisch gegenüberstanden, wurde sie von den global ausgerichteten Industriekonzerne unterstützt. Die deutsche Regierungspolitik musste beide Positionen berücksichtigen, weshalb sie je nach Frage mal eher der EZB-Position (z.B. Unterstützung des OMT-Beschlusses 2012), mal der EZB-kritischen Position (z.B. wiederholte Kritik an der Niedrigzinspolitik) zuneigte. Da

die deutsche Verhandlungsposition gegenüber der EZB-Politik somit gemessen an den „Maximalforderungen“ von Teilen des deutschen Kapitals und der Bundesbank ambivalent war und die orthodox-ordoliberalen EZB-Kritik aus Deutschland zudem europaweit isoliert war, war nicht zu erwarten, dass sich eine Ablehnung der EZB-Politik als europäischer Konsens herausbilden würde. Die deutschen Finanzkonzerne konnten kein ausreichendes politisches Gewicht aufbringen, um gegenüber der Bundesregierung oder im europäischen Bankenverband EBF ihre Position durchzusetzen. Dies liegt zum einen daran, dass der deutsche Kapitalismus vorwiegend ein produktives, exportorientiertes Modell ist, das von der entsprechenden Akkumulationsstrategie der Exportkonzerne dominiert wird. Zum anderen sind aber die deutschen Finanzkonzerne auch im Vergleich zu den französischen nicht sehr stark, weshalb es nicht verwundert, dass sich hier eher die Position des französischen Finanzsektors durchgesetzt hat: Während die Deutsche Bank seit Jahren in einer tiefen Krise ist und sonst nur die Allianz als wirklicher deutscher Global Player im Finanzsektor gelten kann, ist das französische Kapital mit Größen wie den Banken BNP Paribas, Société Générale und Crédit Agricole sowie dem Versicherer Axa im Finanzsektor wesentlich besser aufgestellt. Auf der Liste der 20 größten Banken Europas nach Marktkapitalisierung belegten französische Finanzinstitute 2017 immerhin den dritten, elften und zwölften Platz, während Deutschland überhaupt nur mit der Deutschen Bank vertreten war, die den vierzehnten Platz belegte und somit kleiner war als alle drei oben genannten französischen Banken (Statista 2017).

Hinzu kommt schließlich, dass die Entscheidungen in der EZB aufgrund des EZB-Status und der darin festgehaltenen „Unabhängigkeit“ relativ autonom getroffen werden und nicht direkt vom Kräfteverhältnis zwischen den EU-Staaten und den herrschenden Klassenkräften in den verschiedenen Ländern abhängig sind. Somit kann ohnehin in Bezug auf diesen Politikbereich keine Rede davon sein, dass eine Seite sich „durchgesetzt“ hätte.

Zur Bankenunion herrschte im französischen Kapital allgemein eine positive Einschätzung vor, während die Frage im deutschen Kapital sehr umstritten war. Zwar stellte sich auch hier die dominierende Fraktion des exportorientierten Industriekapitals hinter die Bankenunion, teilte aber auch die Bedenken gegenüber einer Vergemeinschaftung von Risiken aus den Bankbilanzen, die von den Banken- und Mittelstandsverbänden noch um einiges deutlicher artikuliert wurden.

Die von Heinrich und Jessop vertretenen Thesen, wonach das Industriekapital die dominierende Kraft im europäischen Machtblock darstelle, weil es sich aufgrund der starken

Widersprüche innerhalb der Finanzmarktakteure als führende politische und interpretative Kraft der europäischen Kapitalistenklasse durchsetzen konnte und die Konflikte um das Krisenmanagement vor allem Interessendivergenzen zwischen produktivem Kapital und Finanzkonzernen und -investoren reflektieren, konnte hier nicht untersucht und geprüft werden (Heinrich 2014, 79ff; Heinrich/Jessop 2014).

Die Einschätzung, wonach dem Konflikt zwischen Industrie und verschiedenen Gruppen des zinstragenden Kapitals (vor allem des spekulativen Kapitals) eine beherrschende Rolle zukommt, konnte hier mit Blick auf die Bedeutung der nationalen Spaltungslinie des Kapitals und den Konflikten mit den kleinen und mittleren Betrieben nicht verifiziert werden.

Allerdings bestätigt die vorliegende Analyse eine überaus einflussreiche Rolle besonders des deutschen Industriekapitals in der EU-Politik und eine weitgehende Entsprechung der auf EU-Ebene beschlossenen Maßnahmen mit den von BusinessEurope vertretenen Präferenzen. Auf die maßgebliche Rolle des ERT bei der strategischen Ausrichtung der europäischen Integration wurde bereits hingewiesen und diese wurde an anderer Stelle ausführlicher untersucht (Cowles 1995; van Apeldoorn 2002). Letzterer Befund ist mit der These einer Dominanz des Industriekapitals in der EU-Politik vereinbar.

Zusammenfassend kann nun die Frage beantwortet werden, ob sich in der Krisenpolitik eher die deutschen oder französischen Unternehmen durchgesetzt haben. In der europäischen Haushaltspolitik bzw. den Reformen der europäischen *economic governance* ist die Antwort eindeutig: Hier haben sich klar deutsche Präferenzen durchgesetzt, die auch vom Unternehmerlager einigermaßen geschlossen vertreten wurden. In der Griechenlandpolitik konnte die deutsche Verhandlungsposition sehr weitgehende Forderungen gegenüber den griechischen Regierungen durchsetzen, obwohl die französische Seite diese Politik lieber abgeschwächt hätte und obwohl die harte deutsche Position zeitweilig einen „Grexit“ wahrscheinlich zu machen schien. Auch hier hat sich also eher die Strategie der deutschen Regierung und der deutschen Kapitalfraktionen durchgesetzt. Die Politik der EZB kam relativ unabhängig von diesen Kräfteverhältnissen zustande und war zum Teil auch Reaktion auf gravierende Krisendynamiken, die aus damaliger Sicht der Kontrolle zu entgleiten drohten. Das Ergebnis entsprach den politischen Präferenzen der führenden Kapitalfraktion in Deutschland, der exportorientierten Großindustrie, sowie den Zielen des französischen Kapitals und der Regierung und Staatsführung Frankreichs. Die deutsche Finanzwirtschaft und mittelständische Wirtschaft brachten zwar genug Kraft auf, um ihre Position deutlich vernehmbar zu artikulieren und die deutsche Regierungspolitik zu

beeinflussen, jedoch nicht genug, um ihre Sichtweise im Diskurs oder den Positionierungen der deutschen Regierung durchzusetzen.

Während also auf dem Gebiet der EZB-Politik nicht eindeutig die Rede davon sein kann, dass sich die Unternehmen eines der beiden Länder gegenüber der anderen Seite durchgesetzt haben, ist dies in der Haushaltspolitik und in der Troika-Politik am Beispiel Griechenlands mehr oder weniger eindeutig der Fall.

Die Untersuchung der Strategien der verschiedenen Kapitalfraktionen bezüglich der EU-Krisenpolitik kommt somit zu dem Ergebnis, dass:

Erstens die deutschen Verhandlungspositionen sich gegenüber den französischen tendenziell durchgesetzt haben;

Zweitens hinter diesen Verhandlungspositionen der beiden nationalen Regierungen die Strategien der Unternehmen in den beiden Ländern standen, zwischen denen die Regierungen vermittelten und bei Bevorzugung der Kräfteverhältnisse zwischen stärkeren und schwächeren Gruppen ihre Position schließlich als Kompromisse dazwischen artikulierten;

Und drittens sich auf EU-Ebene systematisch die Interessen der Großunternehmen gegenüber denen der kleinen und mittleren Betriebe durchgesetzt haben.

9. Schlussfolgerungen: Deutsche Dominanz auf fragiler Grundlage?

In der Forschung zur europäischen Integration herrscht Konsens über die entscheidende Rolle, die das deutsch-französische Verhältnis für den Integrationsfortschritt immer wieder gespielt hat. Besonders in der kritischen Integrationsforschung wird in zahlreichen Arbeiten die ebenfalls zentrale Rolle von Organisationen und Foren der Wirtschaftslobby hervorgehoben, die spätestens seit den 1980er Jahren den Prozess geprägt haben. Allerdings fokussiert diese Forschung zumeist auf internationale Zusammenschlüsse wie den ERT und ist vor dem Hintergrund des Konzepts der „transnationalen Kapitalistenklasse“ geschrieben – eine Perspektive, die von dieser Arbeit nicht eingenommen wird. Relativ wenig wurde hingegen bisher über die Rolle des deutschen und französischen Kapitals in Bezug auf die Entstehung und Entwicklung der EU geschrieben. Mit dem Fokus, den diese Arbeit auf die Auseinandersetzungen um die Krisenpolitik seit 2008 eingenommen hat, soll ein Teil dieser Lücke geschlossen werden.

Die besondere Bedeutung der deutsch-französischen Beziehung für den europäischen Einigungsprozess wurde auch hier hervorgehoben. Frankreich und die Bundesrepublik Deutschland stellten von Anfang an die Achse dar, um die herum das Projekt der europäischen Integration aufgebaut wurde. Wesentliche Integrationsschritte waren davon abhängig, ob es gelang, zwischen den oft sehr unterschiedlichen Interessen und Vorstellungen Frankreichs und der BRD einen Kompromiss zu finden. Umgekehrt waren Krisen des deutsch-französischen Verhältnisses auch meistens Krisen der europäischen Integration.

Seit den 1970er Jahren beschäftigten sich auch die Unternehmerverbände verstärkt mit der europäischen Integration und begannen in den 1980er Jahren, ihre Vorstellungen offensiv zu propagieren und auf ihre Durchsetzung zu drängen. Die europäische Integration wurde von den international orientierten Konzernen zunehmend als Möglichkeit zur Befriedigung ihres Bedarfs nach einem großen integrierten Absatzmarkt gesehen. Seit der 1986 beschlossenen Einheitlichen Europäischen Akte zur Vollendung des EG-Binnenmarktes, an deren Erarbeitung der *European Roundtable of Industrialists* als Vertretung der großen europäischen Industriekonzerne aktiv beteiligt war, spielte die Interessenvertretungen der Unternehmen eine wichtige Rolle bei allen weiteren Vergemeinschaftungsschritten. Die Institutionen der EG bzw. EU wandelten seit den 1980er Jahren unter diesem Einfluss ihre Ausrichtung, indem sie die Ziele der Wettbewerbsfähigkeit und der Geld- und Haushaltsstabilität zunehmend in den Vordergrund

rückten und schließlich auch, verstärkt ab der Krise 2008, Eingriffe in die nationalen Kapitalismusmodelle vornahmen, um Elemente zu beseitigen, die diesem wirtschaftspolitischen Leitbild widersprachen.

Auch die Strukturen und Prozesse des Kapitalismus und in Deutschland und Frankreich haben seit den 1980er Jahren eine tiefgreifende Transformation durchgemacht.

In Deutschland wurden die strategischen Beteiligungsstrukturen der „Deutschland AG“ in den 1990er Jahren aufgelöst, wobei sich auch die *corporate governance* der Unternehmen grundlegend hin zum Primat kurzfristiger *shareholder*-Interessen und die Orientierung auf Finanzmarktaktivitäten gewandelt hat. Die Industriekonzerne wurden dabei ebenso wie die des Finanzsektors umstrukturiert, auf die profitabelsten Kernbereiche beschränkt und ihre Finanzgeschäfte ausgeweitet. Dadurch konvergierte das deutsche Kapitalismusmodell in manchen Teilen hin zum angloamerikanischen Modell, während aber gleichzeitig Grundelemente des „Modells Deutschland“ wie die wettbewerbskorporatistischen Arrangements im Kern erhalten blieben, oder sich, wie im Fall der Exportabhängigkeit des Wirtschaftswachstums, noch bedeutend verstärkten. Die Exportorientierung ist somit auch heute das wesentliche Charakteristikum des deutschen Kapitals. Sie basiert vor allem auf der hohen Spezialisierung und Qualität der Exportprodukte. Unterstützt wird sie von einer kohärenten Produktionsstruktur aus kleinen, mittleren und großen Unternehmen, wobei auch die mittelständische Industrie auf den Export orientiert ist und die Position der großen Konzerne unterstützt oder selbst mit sehr wettbewerbsfähigen Produkten auf dem Weltmarkt vertreten ist.

Der französische Kapitalismus war historisch viel stärker von staatlichen Eingriffen zur Lenkung und Fokussierung der wirtschaftlichen Entwicklung geprägt als der deutsche. Dieser „*Dirigisme*“ bestand aus einer zentralen indikativen Wirtschaftsplanung und dem gezielten Aufbau führender Konzerne in High-Tech-Sparten, um im internationalen Wettbewerb bestehen zu können. Nachdem unter Mitterrand 1983 ein Kurswechsel von der keynesianischen und etatistischen Wirtschaftspolitik hin zur Austeritäts- und Hartwährungspolitik stattgefunden hatte, wurden die Grundlagen des dirigistischen Modells schnell aufgelöst. Zunächst wurden trotz der 1986 begonnenen Privatisierungen der Staatsunternehmen die engen Verflechtungen unter den Unternehmen nicht aufgelöst, sondern als Geflecht wechselseitiger Kapitalbeteiligungen mit „finanziellen Kernen“ erhalten. In der zweiten Hälfte der 1990er Jahre wurden jedoch auch diese Verflechtungen zunehmend aufgelöst. Dies war Ausdruck der strategischen Neuorientierung der Großunternehmen, die sich auch hier von langfristigen strategischen Investitionen weg

und hin zu an kurzfristigen Kurs- und Dividendengewinnen orientierten Geschäftsstrategien verschoben. Stärker als in Deutschland wurde das französische Kapitalismusmodell an die Charakteristika des angloamerikanischen Modells angepasst, vor allem was die Verschiebung der Akkumulation auf den Finanzmarkt und die Relativierung der direkt interventionistischen Rolle des Staates, wenngleich diese keineswegs dadurch beendet wurde. Das französische Kapital ist im Gegensatz zum deutschen nur schwach exportorientiert und seine Exporte stammen zudem zu einem hohen Anteil aus nicht forschungsintensiven Sparten. Auch eine starke mittelständische Industrie existiert in Frankreich nicht, wodurch sich eine stärkere Polarisierung zwischen den vergleichsweise wenigen großen weltmarktorientierten Konzernen und der riesigen Anzahl kleiner und kleinster Betriebe ergibt. Der bilaterale Warenaustausch, der für beide Länder, aber vor allem für Frankreich, von hoher Bedeutung ist, ist asymmetrisch zu Gunsten Deutschlands, was sich in einem ständigen deutschen Handelsüberschuss ausdrückt.

Nach dem Ausbruch der Krise wurden zunächst auf nationalstaatlicher Ebene, dann jedoch schnell auch auf EU-Ebene Maßnahmen zur Eindämmung der Krise ergriffen. Hier wurden drei Bereiche dieses Krisenmanagements genauer untersucht: Die Krisenpolitik der Europäischen Zentralbank, die Schaffung einer neuen europäischen *economic governance*, vor allem im Hinblick auf die Bewältigung der Staatsschuldenproblematik, und die Kredite, die unter Konditionen an Griechenland vergeben wurden.

Das Krisenmanagement der EZB bediente sich sowohl der regulären Instrumente des Leitzielsmanagements, als auch unkonventioneller Maßnahmen wie dem Ankauf von Staatsanleihen auf den Sekundärmärkten. Diese Politik war sowohl zwischen Deutschland und Frankreich, als auch innerhalb Deutschlands umstritten. Während die französische Regierung ebenso wie die französischen Unternehmerverbände die Leitzinssenkungen und Anleihekäufe weitgehend vorbehaltlos begrüßten, stand die deutsche Regierung zwar nicht in grundsätzlicher Opposition zu den Versuchen der EZB, die Ausweitung der Krise zu verhindern, jedoch äußerte sie Kritik an den Niedrigzinsen, die mit der Zeit eher lauter wurde. In Deutschland entwickelten die Verbände des mittelständischen Kapitals und in etwas geringerem Maße auch des Finanzsektors eine fundamentale Kritik an der Politik der EZB, während BDI und BDA diese ohne größere Kritik mittrugen. Ähnlich verlief die Spaltungslinie auch bei der Bewertung der Bankenunion: Diese wurde von den französischen Wirtschaftsverbänden und in Deutschland dem BDI und der BDA begrüßt, während die mittelständischen Verbände vor allem vor der Vergemeinschaftung von Risiken in den Bilanzen der Banken warnten. Zudem gab es eine Auseinandersetzung

zwischen den Großbanken, die eine allgemeine Beaufsichtigung der Banken durch die EZB befürworteten, und den Sparkassen und Genossenschaftsbanken, die die zentralisierte Bankenaufsicht auf die Großbanken beschränkt sehen wollten.

Als sich im Verlauf der Krise die Zahlungsunfähigkeit des griechischen Staates anbahnte, sprach sich die französische Regierung bereits früh für einen Notkredit aus, um dieses Szenario zu verhindern, während die Bundesregierung einige Zeit lang zögerte. Generell waren die Verhandlungen davon bestimmt, dass Deutschland Kredite nur gegen strenge Auflagen zu vergeben bereit war, während für Frankreich die Eindämmung des Staatsschuldenproblems im Vordergrund stand. In Deutschland brachten Vertreter des Mittelstands schon früh die Möglichkeit eines griechischen Austritts aus der Eurozone ins Spiel und auf dem Höhepunkt des Konflikts mit der griechischen Syriza-Anel-Regierung 2015 fasste auch der BDI diese Option öffentlich ins Auge. Die zuweilen rhetorisch scharf ausgetragene Kontroverse zwischen Frankreich und Deutschland um die Frage des Umgangs mit Griechenland trug Züge eines Stellvertreterkonflikts, da es dabei keineswegs nur um Griechenland ging, sondern um die Frage, wie hart die Haushaltsdisziplin in der Eurozone auch gegen den Willen einer nationalen Regierung durchgesetzt werden dürfe. Letzten Endes setzte sich die deutsche Position eines Beharrens auf harten austeritätspolitischen Einschnitten und angebotsorientierter Strukturreformen weitgehend durch und Frankreich scheiterte in seiner historischen Rolle als Verbündeter der Interessen der südeuropäischen Länder.

Die Reformen der europäischen *economic governance* waren ebenfalls Gegenstand von Auseinandersetzungen zwischen Deutschland und Frankreich. Es wurden zwar letzten Endes zahlreiche neue Instrumente und Institutionen beschlossen, um im Falle von Staatsschuldenkrisen mit Krediten intervenieren zu können und um die Mitgliedsstaaten verbindlicher auf Haushaltsdisziplin festzulegen, allerdings entsprachen diese Maßnahmen vor allem deutschen Präferenzen. Die französische Forderung nach einer europäischen Wirtschaftsregierung, die mit einem bedeutenden eigenen Haushalt und finanziellen Transfers zwischen den Mitgliedsstaaten die volkswirtschaftlichen Ungleichgewichte in der Eurozone hätte ausgleichen können, scheiterte letztlich auf ganzer Linie. Das gilt auch für die französische Forderung nach gemeinschaftlich emittierten Staatsanleihen der Eurozone, die von Deutschland stets abgelehnt wurden und sich daher nicht durchsetzen konnte. Die Verhandlungspositionen der deutschen und französischen Regierungen entsprachen dabei jeweils weitgehend den Positionen der Unternehmerverbände in den beiden Ländern. In Deutschland bestand eine weitere Konfliktlinie darin, dass die

Verbände des mittelständischen Kapitals zwar auch auf eine Verschärfung der Haushaltsdisziplin drängten, diese Aufgabe allerdings auf nationalstaatlicher Ebene und nicht in EU-Institutionen angesiedelt sehen wollten.

Alle der untersuchten Unternehmerverbände und Lobbyorganisationen verhalten sich grundsätzlich positiv zur EU und dem Euro, stimmen also in der grundlegenden strategischen Ausrichtung der Schaffung eines integrierten Binnen- und Finanzmarktes mit gemeinschaftlicher Währung überein. Auch dass die Krise vor allem durch Austeritätspolitik und marktliberalisierende Reformen zu bewältigen sei, wird von allen Teilen des deutschen und französischen Kapitals geteilt. Dennoch ließen sich in beiden Ländern verschiedene Kapitalfraktionen identifizieren, wobei diese Spaltung sich vor allem in Deutschland auch in abweichenden Positionierungen zum Krisenmanagement ausdrückt.

In der Analyse wurden in Deutschland tendenziell drei große Gruppen ausgemacht, die sich um die exportorientierte Großindustrie, die Finanzmarktakteure und die mittelständischen Unternehmen gruppieren.

Die exportierende Großindustrie ist vor allem in BDI und BDA sowie teilweise im DIHK und einigen industriellen Branchenverbänden vertreten. Sie unterstützt im Wesentlichen das Krisenmanagement der EZB, die Bankenunion und die Reformen der *economic governance* der EU. Sie unterstützte auch, dass Griechenland umfassende Sparauflagen vorgeschrieben wurden und war bereit, einen Austritt Griechenlands aus der Eurozone hinzunehmen, ohne ihn jedoch gezielt anzustreben.

Die Banken, Versicherungen und andere Kapitalgruppen, die nur Finanzgeschäfte tätigen, sind in verschiedenen Verbänden organisiert, von denen hier der BdB und der DSGV untersucht wurden. Sie kritisierten die Politik der EZB und forderten eine restriktive Geldpolitik ein. Sie forderten restriktivere Regeln auch in der EU-Haushaltspolitik und eine harte Konditionalität für das *bailout* Griechenlands, wobei sie ähnlich wie die Industriekonzerne einen „Grexit“ nicht anstrebten, aber auch nicht ausschlossen.

Die kleinen und mittleren Unternehmen, die in Verbänden wie dem BVMW, den Familienunternehmern und dem ZDH organisiert sind, standen in expliziter Opposition zur EZB-Politik und forderten eine restriktive Haushaltspolitik, allerdings vor allem auf nationalstaatlicher Ebene. Sie standen für eine harte Verhandlungstaktik gegenüber Griechenland und favorisierten einen Austritt des Landes aus dem Euro.

Konsens bestand also unter allen drei Kapitalfraktionen in der Frage, ob der Stabilitäts- und Wachstumspakt verschärft und durch automatisierte Sanktionen erweitert werden sollte, sowie in der grundsätzlichen Ablehnung von Maßnahmen, die zum *moral hazard* beitragen könnten, wie beispielsweise Eurobonds.

Auch in Frankreich konnten drei grundlegende Kapitalfraktionen unterschieden werden: Ein „liberal-colbertistischer“ Pol in der Industrie, ein „liberal-orthodoxer“ Pol aus weniger technologieintensiven Industrien, aber auch Dienstleistungs- und Finanzunternehmen und schließlich ein eher liberal-protektionistisch ausgerichteter Pol aus überwiegend kleinen und mittleren Unternehmen.

Der „colbertistische“ Pol besteht aus technologieintensiven Industrien, die oft aus den staatlich geförderten Großprojekten entstanden waren. Die Verbände UIMM und METI stellen organisatorische Bastionen dieses Pols dar, allerdings ist er auch in den Dachverbänden Medef und CPME stark vertreten. Diese Unternehmen befürworteten die EZB-Politik, die Reformen der europäischen *economic governance* zur Verschärfung der Haushaltsdisziplin und das *bailout* Griechenlands, ohne eine so harte Verhandlungsposition einzunehmen wie die deutsche Industrie.

Der „orthodoxe“ Pol wird vom Bankenverband FBF vertreten und hat eine starke Präsenz im Medef. Im Krisenmanagement vertrat er dieselben Präferenzen wie die Unternehmen des „colbertistischen“ Pols, bezieht allerdings in verschiedenen anderen Fragen konträre Standpunkte.

Der protektionistisch ausgerichtete Pol der kleinen und mittleren Unternehmen ist teilweise in der U2P und CPME organisiert, wobei diese Verbände die Positionen dieses Pols nur in gemäßigter Form vertreten. So schlossen sich auch diese Verbände in allen wesentlichen Punkten der Krisenpolitik den Positionen der Verbände der Großunternehmen an, allerdings ist unter den kleinen Firmen die Entfremdung von der EU ausgeprägt.

Auch hier gab es einen weitgehenden Konsens unter allen drei Fraktionen, der sich in einer grundsätzlichen Unterstützung für die wesentlichen Maßnahmen des Krisenmanagements der EU ausdrückte.

Die Strategien der verschiedenen Kapitalfraktionen erwiesen sich dabei als in hohem Maße bestimmt durch die Wirtschafts- und Klassenstruktur des jeweiligen nationalen Kapitalismus, seiner Einbindung in die EU und die globale Arbeitsteilung sowie die Struktur der Unternehmen

selbst. Die deutschen Exportfirmen ziehen ihre Konkurrenzvorteile vor allem aus der historisch gewachsenen Kohärenz der Produktionsstrukturen, das heißt den engen Beziehungen zwischen Endfertigung, Zulieferern, Hausbanken und Kunden, und aus dem hohen Grad an Spezialisierung, Qualität und mittel- und hochtechnologischer Produktion. Da die deutsche Industrie dadurch weniger anfällig für Preisschwankungen durch Wechselkursschwankungen ist, sind ihre Interessen an einer stabilen Währung in hohem Maße kompatibel mit denen der Banken und Finanzkonzerne. Zweitens ist der Umstand von Bedeutung, dass die Industriekonzerne selbst teilweise als Finanzgruppen fungieren und ihre Akkumulationsstrategien in Teilen auf die Finanzmärkte verlagert haben, was ebenfalls zu einer Konvergenz der Interessen mit den reinen Finanzkonzernen geführt hat, obwohl auch bei diesen eine Verschiebung der Akkumulationsstrategie auf kurzfristige Kurs- und Dividendengewinne für die Anteilseigner stattgefunden hat. Auch diese Interessenüberschneidungen haben es der exportierenden Großindustrie in Deutschland erleichtert, ihr Narrativ und ihre Präferenzen in den Staatsapparaten und der Regierungspolitik als führend durchzusetzen.

Die Spezialisierung des produktiven Apparates des deutschen Kapitals auf die Produktion beispielsweise von Produktionsmitteln und qualitativ hochwertigen Fahrzeugen hat sich in der Krise als sehr vorteilhaft erwiesen. Das ist allerdings nur deshalb der Fall, weil der Aufschwung solcher Schwellenökonomien wie China auch in der Krise weiter angehalten hat und es der deutschen Exportindustrie möglich war, hier größere Marktanteile zu erobern. Die Spezialisierung auf Investitionsgüter hat dabei erlaubt, direkt von der Industrialisierung dieser Länder zu profitieren. Gleichzeitig zeigt sich hierin die große Abhängigkeit der deutschen Ökonomie vom Export und der Weltkonjunktur, sodass sich diese Stärke auch in eine Schwäche verwandeln kann. Bei einer weltweiten Rezession, beispielsweise einer von China oder den USA ausgehenden Krise, würde diese sich über den Kanal der Handelsbeziehungen auf Deutschland stärker als auf die meisten anderen Länder übertragen. Es bleibt also abzuwarten, ob das Wachstumsmodell Deutschlands sich nicht entgegen des aktuell vorherrschenden Eindrucks doch als fragiler erweist.

In Frankreich hat die Geschichte der etatistisch geführten Industrialisierung auch die Strategien des Kapitals geprägt: Der Teil der Konzerne, die sich für ein „colbertistisches“ bzw. „industrialistisches“ Leitbild aussprechen, haben eine starke historische Verbindung zum Staatsinterventionismus, während die orthodox-liberal ausgerichteten Konzerne eher außerhalb des Bereichs der „colbertistischen“ staatlichen Großprojekte entstanden sind. Durch die

partielle Konvergenz des französischen Kapitalismusmodells mit dem angloamerikanischen Modell, das heißt den Bedeutungsgewinn des (nunmehr privatisierten) Finanzsektors und die Reorientierung der Konzerne auf Finanzoperationen stieg in den 1990er und frühen 2000er Jahren das Gewicht der orthodox-liberalen Fraktion auf Kosten der industrialistischen Teile des Kapitals. Die eindeutige Hegemonie des industrialistischen bzw. „liberal-colbertistischen“ Kapitals im Medef ist seitdem vorüber, jedoch hat sich ein neues relatives Gleichgewicht eingestellt. In Fragen wie der Finanzmarktregulierung ist diese Bruchlinie bis heute aktuell.

Trotz der grundlegenden strategischen Differenzen innerhalb des französischen Kapitals drücken sich diese in den Fragen des Krisenmanagements nicht sichtbar aus. Dies liegt an der Position Frankreichs in der EU und darin besonders dem asymmetrischen Verhältnis gegenüber Deutschland, aber auch der stärkeren Verflechtung mit den südeuropäischen Ländern, die als Investitionssphären und Exportdestinationen somit ein höheres Gewicht haben. Das führt dazu, dass im französischen Kapital die gemeinsamen Interessen an einer Mäßigung der Austeritätspolitik, einer flexiblen Geldpolitik, dem Erhalt der Eurozone in ihrer gegenwärtigen Zusammensetzung sowie einer europäischen Wirtschaftsregierung mit finanziellen Transfers überwiegen.

Auch die divergierende soziale Schichtung des Kapitals in den beiden Ländern kann einen Teil der nationalen Unterschiede erklären. Der starke exportorientierte Mittelstand wirkt in Deutschland durch seine enge Anbindung an die großen Konzerne auch als Verstärker der Interessen der exportorientierten Konzerne, während es in Frankreich dafür keine Entsprechung gibt und daher eine stärkere Polarisierung zwischen international agierenden Großkonzernen und kleinen Betrieben. Auch deshalb ist die binnenmarktorientierte Akkumulationsstrategie in Frankreich immer noch stärker und reflektiert sich in einer entsprechenden Positionierung des Staates, aber auch der anderen Kapitalfraktionen.

Allgemein ergibt die Analyse der EU-Krisenpolitik somit auch, dass die Bruchlinien zwischen den nationalen Kapitalen gravierender sind als die zwischen den Kapitalfraktionen innerhalb der einzelnen Länder, die sich auf Grundlage der Rolle der Unternehmen im Kapitalkreislauf, ihrer Handelsspezialisierung, ihrem Verhältnis zum Staat usw. ergeben. Die Unternehmen sind in ihren Akkumulationsmodellen auch heute in hohem Maße von der weltwirtschaftlichen Lage ihres Hauptstandortes sowie des Nationalstaates determiniert. Dieser Befund widerspricht unmittelbar den Thesen diverser Autoren, wonach der Nationalstaat als Bezugsrahmen des Kapitals keine oder nur noch eine nachrangige Rolle spiele. Auch ist mit der EU kein

supranationaler Staat entstanden, der das Gesamtinteresse des Kapitals der Mitgliedsstaaten vertreten könnte. Vielmehr treffen in der EU in vielen Fragen auch gegensätzliche nationale Interessen aufeinander, bei denen sich diejenigen tendenziell durchsetzen, die das größere ökonomische Gewicht, die zentralere Stellung in der Gesamtreproduktion der kapitalistischen Wirtschaft und die besten politischen Einflusskanäle aufweisen. Weit davon entfernt, diese Gegensätze aufheben zu können, ist die EU selbst potenziell durch sie in ihrer Existenz bedroht.

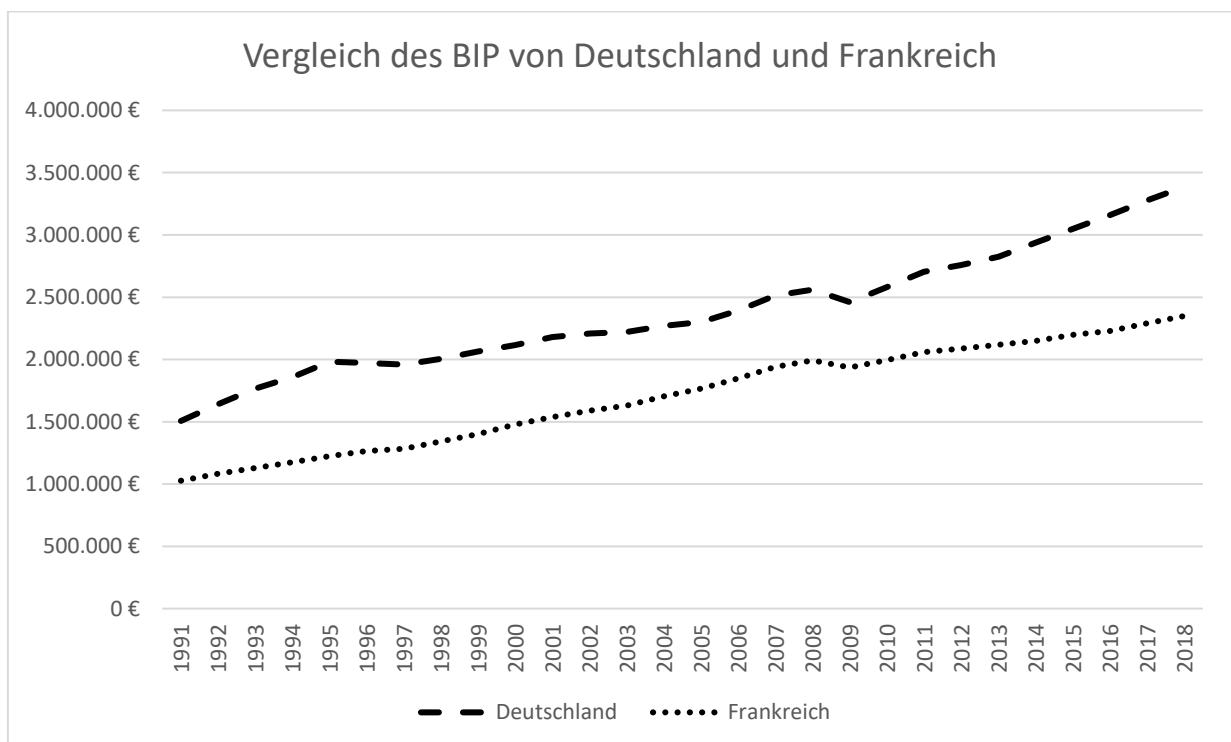
Die Analyse bestätigt dagegen die eingangs aufgestellte These, wonach die Unternehmen in ihren Strategien weiterhin im Wesentlichen national bestimmt sind und es trotz einer Internationalisierung von Absatz, Produktion und partiell auch Eigentümerstrukturen nicht zur Herausbildung einer „transnationalen Kapitalistenklasse“ gekommen ist.

Auch der Blick auf die Geschichte der europäischen Integration und die Auseinandersetzungen zwischen deutschen und französischen Konzernen bestätigt die jahrzehntelange Kontinuität gewisser nationalstaatlich determinierter Präferenzen. So stellen die hier analysierten Differenzen in Bezug auf das Krisenmanagement im Wesentlichen eine Fortsetzung der Kontroversen dar, die in den 1980er und frühen 1990er Jahren im Vorfeld des Maastrichter Vertrags zwischen „europäistisch“ orientierten Konzernen überwiegend aus Frankreich und Italien und „globalistischen“ Konzernen aus Großbritannien und der BRD um die Einführung des Euro, die Architektur und Ausrichtung der EZB sowie die Frage eines *gouvernement économique* ausgetragen wurden.

Und schließlich ergab die Analyse, dass sich in den Auseinandersetzungen um das Krisenmanagement tendenziell die Interessen der deutschen Unternehmen, vertreten durch den Staat der Bundesrepublik, gegenüber den Interessen der französischen Firmen durchgesetzt haben. Vor allem in den Reformen der europäischen *economic governance*, aber auch in der Härte der mit Griechenland vereinbarten Sparauflagen drückten sich eindeutig eher deutsche als französische Interessen aus. Einzig in der EZB-Politik ist eine solche Bewertung schwierig, da diese zum einen relativ unabhängig von der Einflussnahme der Unternehmen und Staaten beschlossen wurde und zudem allgemein-kapitalistische Aufgaben der Aufrechterhaltung der Geld- und Austauschverhältnisse erfüllte. Darin stand sie faktisch den Präferenzen des französischen Kapitals, aber auch der hegemonialen Fraktion des deutschen Kapitals nahe, während dieser Politik von den deutschen Banken und mittelständischen Unternehmen Kritik entgegenschlug.

Eine der beiden Leitfragen dieser Arbeit, welche Kapitalfraktionen in Deutschland und Frankreich mit ihren Strategien die Krisenbearbeitungspolitik der EU bestimmt haben, wurde damit beantwortet.

Dieses Ergebnis bestärkt das allgemeinere Bild, wonach in den letzten Jahren das Verhältnis zwischen Deutschland und Frankreich asymmetrischer zugunsten Deutschlands geworden ist. Dies zeigt sich nicht nur an der eindeutigen Schlagseite der EU-Politik zugunsten deutscher Interessen oder den stark divergierenden Leistungsbilanzen, sondern auch am wachsenden Abstand des Bruttoinlandsprodukts der beiden Länder. Wie Grafik 11 zeigt, gab es seit Mitte der 1990er Jahre ein gewisses Aufholen Frankreichs, wohingegen seit der Krise der Abstand wieder gewachsen ist.



Grafik 11: Vergleich des BIP von Deutschland und Frankreich.

Daten: Eurostat.

Weil es gegen das Krisenmanagement, wie es hier dargelegt wurde, in Frankreich und Deutschland keinen starken Widerstand gab, konnten sich auf diesen drei Gebieten die Präferenzen der Unternehmen weitgehend durchsetzen und fanden ihre Begrenzung nur an

entgegenstehenden Interessen anderer Kapitalfraktionen oder Staaten. Aus diesem Grund war es nicht notwendig, die Positionen oppositioneller Akteure und etwa der Gewerkschaften explizit in die Analyse einzubeziehen.

Am Ende einer solchen Analyse stellt sich die Frage, ob der gewählte theoretische Rahmen dem Gegenstand angemessen war, ob er zum besseren Verständnis beigetragen hat und ob sich vielleicht sogar neue theoretisch verallgemeinerbare Erkenntnisse ergeben haben.

Wie sich gezeigt hat, ist das deutsch-französische Verhältnis und die Position der beiden Länder in der EU weiterhin durch den Modus der Integration in den Weltmarkt und die Zusammensetzung der jeweiligen produktiven Apparate bestimmt. Die These der Konstanzer Schule, wonach diejenige Volkswirtschaft einen Konkurrenzvorteil erlangt, deren sektorales Spezialisierungsprofil eine hohe Kohärenz aufweist und sich den ständig veränderten Anforderungen der Weltmarktkonkurrenz anpasst, wurde genau anhand des Vergleiches der westdeutschen und der französischen Volkswirtschaft entwickelt. Sie bestätigt sich in der vorliegenden Analyse und scheint somit geeignet, auch die Entwicklungen in der Krisenphase zu erklären.

Auch die eingangs aufgestellte These vom Staat als Verdichtung gesellschaftlicher Kräfteverhältnisse wird durch die Untersuchung bestätigt. In die staatliche Politik fließen die gesellschaftlichen Kräfteverhältnisse immer als Ganze ein. Das heißt nicht, dass die Politik eine detailgetreue Abbildung dieser Kräfteverhältnisse darstellen würde, denn natürlich gibt es für politische Entscheidungen meistens gewisse Spielräume und auch Einflüsse kontingenter Faktoren, sodass es nicht möglich ist, jede Einzelentscheidung immer konkret aus den Kräfteverhältnissen zwischen Klassenfraktionen abzuleiten. Es heißt aber, dass auch nicht-herrschende Schichten wie die Arbeiterklasse einen Einfluss ausüben können, der, auch wenn diese Interessen nicht erfüllt werden, mit in die Kalkulation einbezogen werden muss. Erst recht gilt dies für Teile des herrschenden Blocks, die aber nicht zur hegemonialen Fraktion zählen.

Dies wurde u.a. daran verdeutlicht, dass sich im französischen Staat die Interessen der Großkonzerne in ihrer Gegenüberstellung zu den Interessen einer großen Anzahl von Klein- und Kleinstunternehmen verdichten, während in Deutschland zwischen diesen beiden Gruppen auch eine bedeutsame Schicht mittelständischer Betriebe besteht, die eng mit den großen Konzernen verbunden und von ihnen abhängig sind. Dieser strukturelle Unterschied schafft der ordoliberalen Position, die gerade vom Mittelstand offensiv vertreten wird, in Deutschland eine

breite Basis, während in Frankreich die binnenmarktorientierte Logik der allermeisten Unternehmen sich auch in nationalstaatlichen politischen Orientierungen niederschlagen muss.

Es hat sich gezeigt, dass der im Staat organisierte Machtblock eine vereinheitlichende Funktion ausübt, indem sich im Staat die Kräfteverhältnisse so verdichten, dass auch nicht-hegemoniale Interessen in der staatlichen Politik berücksichtigt werden. Dies hat sich vor allem in Deutschland an dem bedeutenden Einfluss gezeigt, den die Mittelstandsverbände auf die Positionierung der Bundesregierung in der Krise ausübten. Trotzdem setzten sich letztlich die Präferenzen der hegemonialen Kapitalfraktion durch.

Die Untersuchung hat darüber hinaus gezeigt, dass auch die Unternehmerverbände sowie Foren und Lobbyorganisationen des Kapitals selbst eine solche vereinheitlichende Funktion ausüben, indem sie der Ausarbeitung von gemeinsamen Weltansichten und Strategien sowie der Austragung von Differenzen innerhalb des Kapitals dienen.

Auch die Auffassung, wonach die Staatsapparate keine neutralen Instrumente sind, sondern einen klaren klassenspezifischen Charakter aufweisen, zeigte sich beispielsweise an der Festlegung der EZB auf eine ganz bestimmte Variante der Geldpolitik, aber auch allgemein daran, dass die EU-Institutionen ebenso wie die nationalen Staatsapparate eine strukturell viel größere Zugänglichkeit für Kapitalinteressen aufweisen als für andere, möglicherweise auch entgegenstehende Interessen.

Die Einsichten der Amsterdamer Schule erwiesen sich ebenfalls als relevant für die Analyse: Dies gilt sowohl für die von diesen Autoren angeregte Untersuchung des Agierens der Unternehmen auf supranationaler und intergouvernementaler Ebene, als auch für die grundsätzliche Überlegung, dass Klassen sich als politische Subjekte erst herausbilden müssen und nicht bereits a priori, allein durch ihre Existenz als sozioökonomische Strukturen gegeben sind. Neben dem häufig betonten Beispiel des ERT, der in den 1980er Jahren als Forum zur Herausbildung einer neuen Strategie der europäischen Konzerne bezüglich des EG-Binnenmarktprojektes diente, wurde hier eine vergleichbare Rolle auch für nationale Unternehmerverbände festgestellt. So werden sowohl im BDI als auch im Medef die Strategien der dominierenden Fraktionen des deutschen bzw. französischen Kapitals synthetisiert und formuliert. Allerdings war in Frankreich seit der Nachkriegszeit auch der Staat über seine vielfältigen Verbindungen zu den Großunternehmen entscheidend an der Herausbildung der Strategien des Kapitals beteiligt. Seit den 1980er Jahren ist auch die Organisierung der deutschen und französischen

Großunternehmen auf EU-Ebene und ihre strategische Einflussnahme auf die EU-Politik Teil der Formierung als kollektives politisches Subjekt.

Des Weiteren ist auch die These van der Pijls in diese Arbeit eingeflossen, wonach es zwei grundlegende Weltauffassungen innerhalb des Kapitals gibt, wobei die eine ökonomisch eher auf dem fiktiven, dem zinstragenden und Handelskapital beruht, während die andere auf dem produktiven Kapital beruht. Die Analyse der verschiedenen Kapitalfraktionen hat gezeigt, dass diese funktionelle Unterteilung nach wie vor auch eine gewisse Relevanz für politische Strategien besitzt, obwohl auch die Industriekonzerne letztlich als eine Variante des Finanzkapitals verstanden werden können.

Schließlich soll am Ende dieser Arbeit auch eine Antwort auf die andere zu Beginn gestellte Leitfrage versucht werden, wie sich im Verlauf der Krise das deutsch-französische Verhältnis und unter seinem Einfluss die EU entwickelt haben und wie sie sich in der näheren Zukunft möglicherweise entwickeln werden.

Wie nachgewiesen wurde, sind national bestimmte Konfliktlinien in den letzten Jahrzehnten keineswegs verschwunden, sondern spielen weiterhin eine bestimmende Rolle für die Politik. Die systematischen Kontroversen zwischen Deutschland und Frankreich sind jahrzehntealt und sie reflektieren letztlich die Interessensgegensätze zwischen der Akkumulationsgrundlage des deutschen Kapitals, die vor allem im Export liegt und der davon abweichenden Akkumulationsgrundlage des französischen Kapitals, das stärker durch finanzielle Akkumulation und die Produktion für den Binnenmarkt bestimmt ist. Diese strukturellen Differenzen werden somit absehbar nicht durch politische Entscheidungen verschwinden und auch nicht durch eine Konvergenz von Mentalitäten oder Visionen. Selbst unter einem stark wirtschaftsliberal orientierten Präsidenten wie Macron, der auch der Wunschkandidat der deutschen Bundesregierung war, sind diese Differenzen nicht verschwunden. Es ist zu erwarten, dass sie sich in einer neuen Krise eher verschärfen werden, da die Spielräume für das Krisenmanagement geringer geworden sind. Es ist abzusehen, dass die BRD auch weiterhin eine Krisenbearbeitungspolitik vertreten wird, die den Schwerpunkt auf Ausgabenkürzungen legen und angebotsseitige Strukturformen legen und Transfers innerhalb der Eurozone ablehnen wird.

Deutschland konnte sich zwar in Bezug auf das Krisenmanagement weitgehend durchsetzen, allerdings kann bei Weitem nicht die Rede davon sein, dass die von den deutschen Eliten propagierte Vision in der EU gesellschaftlich hegemonial wurde. Selbst gegen die französische

Regierung mussten viele Elemente dieser Vision durchgesetzt werden, von den Bevölkerungen Südeuropas hingegen wurden die daraus abgeleiteten Politiken zu großen Teilen vehement abgelehnt und bekämpft.

In Frankreich ist indes auch innergesellschaftlich eine politische Krise zu konstatieren, die sich in den letzten Jahren eher noch verschärft hat. Diese drückt sich unter anderem darin aus, dass die traditionell bestehende, aus einem „linken“ und einem „rechten“ Block bestehende Parteienlandschaft weitgehend kollabiert ist und jedenfalls nicht mehr das strukturierende Prinzip des politischen Spektrums darstellt. Konnten die Kandidaten beider Blöcke bei den Präsidentschaftswahlen 1981, bei denen Mitterrand sich durchsetzte, zusammengenommen im ersten Durchgang noch 87,5% auf sich vereinen, waren es bei den Präsidentschaftswahlen 2017 gerade noch 40% (Amable/Palombarini 2018, 21). Bei letzteren Wahlen erhielt Emmanuel Macron 24%, Marine Le Pen 21,3%, François Fillon von der konservativen Partei *Les Républicains* ebenso wie Jean-Luc Mélenchon mit *La France Insoumise* jeweils 20% und der Kandidat der *Parti Socialiste* noch gerade 6,4%. Bei den Parlamentswahlen im selben Jahr erhielt die PS nur 5,2% der Sitze, während Macrons Partei *La République en Marche* mit 53,4% der Sitze eine absolute Mehrheit erhielt. Das französische Parteiensystem ist seit Jahrzehnten durch hohe Volatilität gekennzeichnet, die sich in häufigen Umbenennungen und Neugründungen gerade auch der großen Parteien äußert. Als Konstanten können im Wesentlichen nur die PCF und der *Front National* (mittlerweile in *Rassemblement National*) umbenannt, gelten, wobei letzterer einen starken inhaltlichen Wandel durchgemacht hat – von einer radikal wirtschaftsliberalen, die EU befürwortenden hin zu einer eher national-protektionistischen und „euroskeptischen“ Kraft seit den 1990er Jahren (ebd., 164ff).

Nach einer Umfrage von 2012 gaben nur 31% der befragten Franzosen an, Vertrauen in das Präsidentenamt zu besitzen, 28% in die Nationalversammlung, 26% in die Regierung und nur 12% gaben an, volles oder „einiges“ Vertrauen in die Parteien zu haben (ebd., 30).

Es hat also insgesamt eine Verschiebung der französischen Politik nach rechts gegeben, die sich aber weniger aus der Stärke der Rechten, als aus der Diskreditierung der Sozialdemokratie sowie der Kommunistischen Partei in den Augen der Wähler ergibt. Die ehemaligen Wähler der PCF sind größtenteils nicht zu Parteien der Rechten abgewandert, sondern nehmen überhaupt nicht mehr an den Wahlen teil. Dies betrifft vor allem Arbeitermilieus, in denen sowohl das politische System Frankreichs als auch die EU als besonders diskreditiert betrachtet werden

können, wobei die negative Haltung zur EU vor allem sozial- und wirtschaftspolitische Gründe hat und nicht Ausdruck von Nationalismus oder Xenophobie sein muss.

Diese Legitimitätskrise würde sich voraussichtlich verschärfen, wenn in der nahen Zukunft in einer tieferen Wirtschaftskrise Frankreich betroffen wäre. Die von Deutschland vertretene Linie des Krisenmanagements könnte dann direkt die Grundlagen des französischen Kapitalismusmodells infrage stellen. Auch schon die Reformen zur Liberalisierung des Arbeitsmarktes (z.B. Loi Macron, Loi El Khomri) schwächen die automatischen Stabilisatoren und erhöhen somit die Anfälligkeit für tiefe Wirtschaftseinbrüche (ebd., 13f). Eine antizyklische Konjunkturpolitik wird im Rahmen des Europäischen Semesters und der anderen neuen Regelungen der europäischen *economic governance* aber immer schwieriger durchsetzbar sein. Dies könnte auch die Widersprüche zwischen binnenmarktorientierten kleinen und mittleren Unternehmen, deren Akkumulationsbasis durch die Austeritätspolitik dann direkt ausgehebelt würde, und den weltweit aktiven TNKs verschärfen. Ein solcher Gegensatz würde sich wahrscheinlich darin äußern, dass ein wachsender Teil des französischen Kapitals „euroskeptische“ Kräfte wie das *Rassemblement National* unterstützt.

In Deutschland weist das Parteiensystem eine größere Stabilität und Kontinuität auf. Die drei politischen Kräfte, die die Entwicklung der Bundesrepublik in den ersten Jahrzehnten bestimmt haben (SPD, CDU/CSU, FDP) sind immer noch relevant. Nur dreimal kam eine neue Partei dazu: In den 1980er Jahren die Grünen, in den 2000er Jahren die Partei die Linke und in der Krise schließlich die Alternative für Deutschland (AfD).

In den letzten Jahren haben vor allem die AfD und die Grünen an Bedeutung im Parteiensystem gewonnen. Die AfD hat dabei sowohl in der Arbeiterschaft und armen Gesellschaftsschichten, als auch in der gutsituierten Mittelschicht Wählerstimmen mobilisieren können. Nach einer Studie von 2017 zählten 34% der AfD-Wähler als Arbeiter, hatten ein eher mittleres bis niedriges Einkommen, wohnten überwiegend im ländlichen Raum und waren überwiegend männlich. Die Wähler der Linkspartei waren mit 22% ebenfalls überdurchschnittlich oft Arbeiter, bezogen unter den Wählergruppen der großen Parteien das niedrigste Einkommen, kamen allerdings vor allem aus Großstädten. Die Wähler beider Parteien bewerteten überdurchschnittlich oft ihre eigene wirtschaftliche Situation und die Verwirklichung der sozialen Gerechtigkeit in Deutschland als schlecht. Wähler beider Parteien sorgten sich in hohem Maße um die eigene Altersvorsorge, die wirtschaftliche Entwicklung und den Frieden. Zudem waren für AfD-Wähler Zuwanderung und Kriminalität wichtige Themen, für Linkspartei-Wähler hingegen nur in

geringerem Maße, während ihnen z.B. der Umweltschutz wichtig war. Die SPD und die Grünen haben seit 2000 massiv an Anhängern in der Arbeiterschaft eingebüßt: Der Anteil der Arbeiter unter den SPD-Wählern fiel 2000-2016 von 44 auf 17%, bei den Grünen von 19 auf 9%. Allerdings hat ähnlich wie in Frankreich nur teilweise eine Wanderung der Arbeiter und geringverdienenden Schichten nach rechts stattgefunden. Auch in Deutschland hatten die Nichtwähler mit 39% den höchsten Anteil an klassischen Arbeitern.

Die Grünen stellen in gewisser Weise den Gegenpol zu dieser Tendenz dar: Sie repräsentieren ein durchschnittlich gut gebildetes, wirtschaftlich eher gut situiertes und liberal gesinntes Wählerklientel, das sich als weltoffen versteht, Fremdenfeindlichkeit ablehnt, die EU vor allem als ein Friedensprojekt und eine Möglichkeit zur der Völkerverständigung sieht und daher befürwortet und umweltpolitische Themen hoch gewichtet (Brenke/Kritikos 2017).

Auch in Deutschland zeigt sich also im Wahlverhalten eine soziale Spaltung, wobei auf der einen Seite die einfachen Schichten tendenziell AfD, Linkspartei oder gar nicht wählen, während die Besserverdienenden entweder konservativ (CDU, CSU, FPD) oder die Grünen wählen und die SPD sich ungefähr dazwischen befindet. Darin spiegelt sich neben vielen anderen Konfliktlinien auch die zwischen einem Teil der Bevölkerung, der sich als modern, weltoffen und liberal sehen und entschieden pro-EU sieht und einem anderen Teil, der aus den unteren Schichten besteht und geringes bis kein Vertrauen in die Institutionen des politischen Systems und der EU besitzt.

All dies zeigt, dass auch in Deutschland eine Tendenz zur Auflösung des alten Parteiensystems zu erkennen ist, die wie in Frankreich vor allem dadurch getrieben ist, dass die Arbeiterschaft und Unterschicht sich durch die Parteien, die sie früher gewählt hat, nicht mehr repräsentiert fühlt und sich dies entweder in der Wahl neu entstandener Parteien, oder in der Nichtwahl ausdrückt. Allerdings ist diese Tendenz bisher noch schwächer ausgeprägt als in Frankreich.

Auch in Deutschland hängen politische Dynamiken jedoch von der Entwicklung des Wirtschaftsmodells ab. Wenn dieses an seine Grenzen stößt, beispielsweise durch nachlassendes Wachstum in China, zunehmende Konkurrenz aus China, einen verschärften Handelskrieg mit den USA oder zunehmende politische Konflikte mit China und Russland, ist die Frage, ob Deutschland seine aktuelle Führungsrolle in der EU weiterhin spielen können wird. So hat die deutsche Industrie auf verschiedenen wichtigen oder an Bedeutung gewinnenden Gebieten wie

der Produktion von Solarzellen oder Hochgeschwindigkeitszügen bereits größere Niederlagen gegen die chinesische Konkurrenz einstecken müssen und hinkt auf anderen Gebieten wie der Batteriezellproduktion für Elektroautos oder der Entwicklung Künstlicher Intelligenz ohnehin weit hinterher (Kronauer 2019).

Sollte die deutsche Exportindustrie in zentralen Bereichen wie z.B. der Automobilproduktion oder der Elektroindustrie entscheidend geschwächt werden und größere Weltmarktanteile wieder verlieren, wären auch in Deutschland zunehmende soziale Konflikte möglich und wahrscheinlich, wenngleich es unmöglich erscheint, deren genauen Verlauf vorherzusagen. Bezogen auf die EU kann sich das gleichzeitig in einer zunehmenden Ablehnung der EU, als auch in einer weiteren Verstärkung der konservativen Ablehnung von Transfers und „Haftungsgemeinschaft“ äußern, die in dem Gefühl wurzelt, angesichts schrumpfender Spielräume in der Krise nicht auch noch für andere Länder aufkommen zu können – dass in Wirklichkeit im Gegenteil der deutsche Staat und deutsche Konzerne von der Krisenpolitik der EU profitiert haben (auch unmittelbar finanziell), ändert nichts an der Popularität dieses Narrativs. Auch in Teilen des Kapitals ist eine solche weitere Verschiebung zum Euroskeptizismus möglich, zumal der Verlauf der Diskussionen um das Krisenmanagement immer wieder bewiesen hat, dass diese Fraktion bereits vorhanden und einflussreich ist. Allerdings ist es sehr unwahrscheinlich, dass relevante Teile der Großkonzerne eine solche Position einnehmen könnten, da die deutsche Industrie bisher am stärksten von der EU und dem Euro profitiert hat und sich dies auch trotz einer stärkeren Reorientierung auf außereuropäische Märkte vorerst nicht ändern dürfte.

Die Krise seit 2008 war ohne Zweifel eine Belastungsprobe für das deutsch-französische Verhältnis. Bisher verhinderten die Differenzen und die Asymmetrie zuungunsten Frankreichs jedoch nicht, dass Entscheidungen getroffen werden konnten. Zu einem Auseinanderbrechen des Führungstandems der EU kam es nicht und eine solche Entwicklung schien auch zu keinem Zeitpunkt kurz bevorzustehen. Dies hängt vermutlich aber auch damit zusammen, dass die Staatsschuldenkrise letzten Endes in Italien nicht voll ausbrach und auch Frankreich nicht erfasste. Ob der Konflikt zwischen Deutschland und Frankreich in diesem Fall noch beherrschbar gewesen wäre, kann bezweifelt werden.

Da die EU kein Staat ist, sondern ein freiwilliger Zusammenschluss aus Nationalstaaten, ist sie ständig darauf angewiesen, dass die stärksten Staaten in ihr eine gemeinsame Führungsrolle übernehmen und, gegebenenfalls auch gegen Widerstände anderer Regierungen, diejenigen Maßnahmen durchsetzen, die zur Erhaltung des Integrationsprojektes erforderlich sind. In

Krisensituationen tritt diese Notwendigkeit umso stärker hervor, da schnell weitreichende Entscheidungen erforderlich sind, die zu Konflikten führen und daher ein hohes Maß an Einigkeit unter den führenden Mächten des Bündnisses voraussetzen. Es besteht daher ein Widerspruch, der sich daraus ergibt, dass genau in den Momenten, wo sich die ökonomischen und politischen Widersprüche zwischen Deutschland und Frankreich am stärksten zuspitzen, ihre Kooperation am dringendsten erforderlich wäre, um ein Auseinanderbrechen der Eurozone und potenziell auch der EU zu verhindern. Dies dürfte umso mehr gelten, als mit dem Austritt des Vereinigten Königreichs die zweitgrößte Ökonomie Europas ausscheidet und damit das Gewicht Deutschlands und Frankreichs relativ gesehen zunimmt. Außerdem haben auch die USA in den letzten Jahren ihre Aufmerksamkeit von der EU eher ab- und anderen Weltregionen, vor allem Ostasien zugewandt. Angela Merkel forderte deshalb im Anschluss an den G7-Gipfel 2017: „Wir Europäer müssen unser Schicksal wirklich in unsere eigene Hand nehmen“. Die New York Times analysierte dazu: „Wenn die Vereinigten Staaten weniger gewillt sind, in Übersee einzugreifen, wird Deutschland in Partnerschaft mit Frankreich mehr und mehr zur dominierenden Kraft.“ (Herwartz 2017). Diese Analyse benennt zwar einerseits vermutlich einen richtigen Zusammenhang, ignoriert andererseits aber die handfesten Widersprüche im deutsch-französischen Verhältnis, die einem solchen Führungsstandem im Wege stehen dürften.

Sollten die Differenzen zwischen Deutschland und Frankreich sich in einer neuen Krise, die möglicherweise auch Frankreich erfasst und an den Rand der Zahlungsunfähigkeit führt, so verschärfen, dass für maßgebliche Teile der französischen Eliten die Mitgliedschaft im Euro mehr Nachteile als Vorteile bringt, ist ein Auseinanderbrechen des Euro wahrscheinlich. Das würde wahrscheinlich mit Kapitalverkehrskontrollen und möglicherweise auch protektionistischen Maßnahmen einhergehen und könnte das Ende der EU insgesamt bedeuten.

Eine andere denkbare Entwicklung wäre eine Differenzierung zwischen einem stark integrierten „Kerneuropa“ und einer angebondenen, aber weniger stark integrierten Peripherie, wie es seit dem Schäuble-Lamers-Papier (Schäuble/Lamers 1994) als Option auf dem Tisch lag. Da aber auch ein solches Szenario davon abhängig wäre, ob ein Kompromiss zwischen deutschen und französischen Interessen möglich ist, könnte auch dies möglicherweise nur Etappe eines längeren Auflösungsprozesses sein.

Es ist somit fraglich, ob die EU eine weitere tiefe Krise wie die nach 2008 überleben wird. Dass es zu einer weiteren Krise kommen wird, steht jedoch außer Zweifel – nicht nur, weil einem konjunkturellen Aufschwung immer ein Abschwung folgt, sondern auch aufgrund der

weiterhin vorhandenen und sich weiter aufbauenden Disproportionen in der Weltwirtschaft. Nun existieren in der Eurozone zwar seit der letzten Krise bestimmte Institutionen wie der ESM und in Zukunft wahrscheinlich eine gemeinschaftliche Einlagensicherung, um schneller und konzertierter agieren zu können, allerdings sind die Krisenauswirkungen in einigen Ländern noch stark spürbar. So ist die Arbeitslosigkeit etwa in Spanien und Griechenland weiterhin sehr hoch, ebenso die Staatsverschuldung in zahlreichen Ländern, und die erheblichen Schwierigkeiten, in die griechische Banken 2018 und italienische Banken seit 2016 immer wieder gerieten, zeigen, dass die wirtschaftlichen Probleme auch in zehn Jahren Krisenmanagement nicht gelöst werden konnten. Allein die Tatsache, dass die Staatsverschuldung jetzt wesentlich höher ist als beim Beginn der letzten Krise, bedeutet, dass der Spielraum für weitere expansive wirtschaftspolitische Manöver zur Krisenbekämpfung entscheidend eingeengt sein könnte. Und da auch die Situation des französischen Staatshaushaltes weiterhin fragil ist, könnte eine erneute Krise in Südeuropa leicht auf Frankreich übergreifen.

Zudem würde die EU, wenn, was zu erwarten ist, in einer neuen Krise der ab 2009/10 praktizierte Modus des Krisenmanagements fortgeführt wird, weiterhin und immer mehr als Quelle von Austeritätspolitik und Reformen wahrgenommen werden, die auf Kosten des Lebensstandards breiter Bevölkerungsschichten gehen. Die Ablehnung dieses Projekts durch immer mehr Bürger Europas ist dann sehr wahrscheinlich, insbesondere wenn auch unter den Eliten größere Konflikte darüber ausbrechen, ob die wirtschaftlichen Potenziale des eigenen Landes innerhalb oder außerhalb der EU besser genutzt würden. Die Kontroversen um den „Brexit“, bei denen zwar die *Confederation of British Industry* als zentraler Unternehmerverband und die Finanzmarktakteure der *City of London* sich vor dem Referendum gegen einen Austritt aus der EU aussprachen, aber auch relevante Teile des Unternehmertums genau dafür warben, könnten sich bei verschärften Verteilungskonflikten in einer neuen Krise auch in anderen Ländern in ähnlicher Form wiederholen. Eine solche Entwicklung könnte der Anfang vom Ende der EU sein und würde damit ein neues Kapitel in den deutsch-französischen Beziehungen begründen.

10. Literaturverzeichnis

10.1 Artikel und Monografien

Allen, Christopher 2010: Ideas, Institutions and Organized Capitalism. The German model of Political Economy Twenty Years after Unification, *German Politics and Society* 28(2), 130-150.

ALTER-EU 2012: Who's driving the agenda at DG Enterprise and Industry. The dominance of corporate lobbyists in DG Enterprise's expert groups, ALTER-EU Report, July 2012

ALTER-EU 2013: A Year of Broken Promises. Big business still put in charge of EU Expert Groups, despite commitment to reform, ALTER-EU Report, November 2013.

Althusser, Louis/ Balibar, Étienne 1970: *Reading Capital*, NLB.

Althusser, Louis 1977: *Ideologie und ideologische Staatsapparate: Aufsätze zur marxistischen Theorie*, VSA: Hamburg.

Amable, Bruno 2003: Introduction, in: Ders. (Hrsg.): *The Diversity of Modern Capitalism*, Oxford University Press, 1-25.

Amable, Bruno/ Palombarini, Stefano 2018: *Von Mitterrand zu Macron – Über den Kollaps des französischen Parteiensystems*, Suhrkamp Verlag: Berlin.

Amable, Bruno/ Guillaud, Elvire/ Palombarini, Stefano 2011: The political economy of neo-liberalism in Italy and France, *Documents de travail du Centre d'Economie de la Sorbonne* 2011.51, Paris.

Amable, Bruno/ Guillaud Elvire/ Palombarini, Stefano 2012: Changing French capitalism: political and systemic crises in France, *Journal of European Public Policy*, 19 (8), 1168-1187.

Ambrosius, Gerold 1996: *Wirtschaftsraum Europa. Vom Ende der Nationalökonomien*, Fischer: Frankfurt/Main.

Andres, Christian/Betzer, André/ van den Bongard, Inga 2011: Das Ende der Deutschland AG, *Kredit und Kapital* 44 (2), 185-216.

Armingeon, Klaus/ Cranmer, Skyler 2018: Position Taking in the Euro Crisis, *Journal of European Public Policy*, 25 (4), 546-566.

Badel, Laurence 2011: Organisations patronales et integration européenne au prisme de l'école historique française des relations internationales, in: Badel, Laurence/ Michel, Hélène (Hrsg.): *Patronats et intégration européenne. Pour un dialogue disciplinaire raisonné*, Paris: L'Harmattan, 133-153.

Baran, Paul A./ Sweezy, Paul M. 1973: *Monopolkapital. Ein Essay über die amerikanische Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung*, Suhrkamp: Frankfurt a.M.

Barrow, Clyde W. 2006: (Re)reading Poulantzas. Staatstheorie und Epistemologien des Strukturalismus, in: Bretthauer, Lars et al. (Hrsg): Poulantzas lesen. Zur Aktualität marxistischer Staatstheorie, VSA: Hamburg, 32-47.

Basham, James / Aanor, Roland, 2014: Policy-making of the European Central Bank During the crisis: Do personalities matter? IPE Working Paper, Nr. 38. Berlin.

Bastasin, Carlo 2013: Germany: a global miracle and a European challenge. Global Economy & Development Working Paper 62. Washington, DC: Brookings Institution.

Bauer, Michael W./ Becker, Stefan 2014: The Unexpected Winner of the Crisis: The European Commission's Strengthened Role in Economic Governance, Journal of European Integration, 36 (3), 213-229.

Becker, Joachim 2008: Der Drang nach Osten: Wirtschaftliche Interessen und geopolitische Strategien, Kurswechsel 4/2008, 5-29.

Becker, Joachim 2009: Regulationstheorie, in: ders. et. al.: Heterodoxe Ökonomie, Marburg, 89-116.

Becker, Joachim 2011: Wachstumsmodelle und Krisenmuster in Osteuropa, WSI Mitteilungen 6/2011, 270-277.

Becker, Joachim 2015: German Neo-Mercantilism: Contradictions of a (Non-)Model, in: Unger, Brigitte (Hg.) 2015: The German model seen by its neighbors, SE Publishing: Düsseldorf, 237-250.

Becker, Joachim/ Jäger, Johannes 2012: Integration in Crisis: A Regulationist Perspective on the Interaction of European Varieties of Capitalism, Competition and Change, 16 (3), 169-187

Becker, Joachim/ Weissenbacher, Rudy 2014: Berlin Consensus and Disintegration. Monetary Regime and Uneven Development in the EU. In: The Deepening Crisis of the European Union: The Case for Radical Change, Dymarski, Włodzimierz/ Frangakis, Marica/ Leaman, Jeremy (Hrsg.) Poznan: Poznan University of Economics Press, 15-32.

Beckmann, Martin 2007: Das Finanzkapital in der Transformation der europäischen Ökonomie, Verlag Westfälisches Dampfboot: Münster.

Beckmann, Jens 2008: Die Entkernung des *Service Public* in Frankreich, 126-151, in: Bieling, Hans-Jürgen/ Deckwirth, Christina/ Schmalz, Stefan 2008: Liberalisierung und Privatisierung in Europa: die Reorganisation der öffentlichen Infrastruktur in der Europäischen Union, Münster: Verlag Westfälisches Dampfboot.

Belitz, Heike/ Gornig, Martin/ Mölders, Florian/ Schiersch, Alexander 2012: FuE-intensive Industrien und wissensintensive Dienstleistungen im internationalen Wettbewerb. Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 12/2012. Expertenkommission Forschung und Innovation (Hrsg.), Berlin.

Berlemann, Michael/Engelmann, Sabine/Lessmann, Christian/Schmalholz, Heinz/Spelsberg, Henner/Weber, Hendrik 2007: Unternehmensnachfolge im sächsischen Mittelstand, ifo Dresden Studie 40, ifo Institut, München, Dresden.

Berleemann, Michael/Jahn, Vera: Ist der deutsche Mittelstand tatsächlich ein Innovationsmotor, Ifo Schnelldienst 17/2014, 22-28.

Bieling, Hans-Jürgen 2003: Social forces in the making of the new European economy: the case of financial market integration, in: *New Political Economy*, vol. 8, no. 2, 2003.

Bieling, Hans-Jürgen 2006: EMU, financial integration and global economic governance, *Review of International Political Economy*, 13:3, 420-448.

Bieling, Hans-Jürgen 2010: *Die Globalisierungs- und Weltordnungspolitik der Europäischen Union*, VS Verlag: Wiesbaden.

Bieling, Hans-Jürgen 2011a: Varieties of Capitalism, Regulationstheorie und neogramscianische IPÖ: Komplementäre oder gegensätzliche Perspektiven des globalisierten Kapitalismus?, *Discussion papers // Zentrum für Ökonomische und Soziologische Studien*, No. 23.

Bieling, Hans-Jürgen 2011b: Vom Krisenmanagement zur neuen Konsolidierungsagenda der EU, *Prokla*, 41 (2), 173-94.

Bieling, Hans-Jürgen 2011c: Eine gemeinsame europäische Krisenüberwindungsstrategie – Probleme und Perspektiven, in: Hentges, Gudrun/ Platzer, Hans-Wolfgang (Hrsg.): *Europa – quo vadis? Ausgewählte Problemfelder der europäischen Integrationspolitik*, 69-92.

Bieling, Hans-Jürgen 2012: Intergouvernementalismus, in: Bieling, Hans-Jürgen/ Lerch, Marika (Hrsg.): *Theorien der europäischen Integration*, Springer VS: Wiesbaden, 77-97.

Bieling, Hans-Jürgen 2013: Die Krise der Europäischen Union aus der Perspektive einer neogramscianisch erweiterten Regulationstheorie; in: Atzmüller, Roland et. al. (Hrsg.): *Fit für die Krise?: Perspektiven der Regulationstheorie*, Münster: Westfälisches Dampfboot, 309-328.

Bieling, Hans-Jürgen/ Große-Hüttmann, Martin 2016: Zur Einführung: Staatlichkeit der Europäischen Union in Zeiten der Finanzkrise, in: Hans-Jürgen Bieling/ Martin Große-Hüttmann (Hrsg.): *Europäische Staatlichkeit. Zwischen Krise und Integration*, Springer VS: Wiesbaden, 11-30.

Bieling, Hans-Jürgen/ Heinrich, Mathis 2015: Central Banking in der Krise. Neue Rolle der Europäischen Zentralbank im Finanzkapitalismus; in: *Widerspruch* 34(2): 25-35.

Binus, Gretchen 2010: *Europäische Union: Konzernentwicklung und EU-Außenpolitik*, Studie der Fraktion Die Linke im Deutschen Bundestag.

Bohle, Dorothee 2006: Neoliberal hegemony, transnational capital and the terms of the EU's eastward expansion, *Capital & Class* 88, 57-86.

Bohle, Dorothee/Greskovits, Béla 2007: Neoliberalism, embedded neoliberalism and neocorporatism: Towards transnational capitalism in Central-Eastern Europe, *West European Politics*, 30(3), 443-466.

Bohn, Frank/ de Jong, Eelke 2011: The 2010 euro crisis stand-off between France and Germany: leadership styles and political culture, *International Economics and Economic Policy* 8, 7-14.

Bonder, Michael/ Röttger, Bernd/ Ziebura, Gilbert 1992 (Hrsg.): *Deutschland in einer neuen Weltära. Die unbewältigte Herausforderung*, Leske + Budrich: Opladen.

- Boyer, Robert 2005: How and why capitalisms differ, *Economy and Society* 34 (4): 509-557.
- Boyer, Robert 2015: The Success of Germany from a French Perspective: What Consequences for the Future of the European Union? , in: Unger, Brigitte (Hg.) 2015: *The German model seen by its neighbors*, SE Publishing: Düsseldorf, 201-236.
- Brand, Ulrich/ Görg, Christoph/ Wissen, Markus 2007: Verdichtungen zweiter Ordnung. Die Internationalisierung des Staates aus einer neo-poulantzianischen Perspektive, *Prokla. Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft*, 37 (2), 217-234.
- Brenke, Karl 2012: Industrielle Entwicklung: Deutschland und Frankreich driften auseinander. DIW Wochenbericht, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung. Berlin.
- Brenke, Karl 2014: Mindestlohn: Zahl der anspruchsberechtigten Arbeitnehmer wird weit unter fünf Millionen liegen, DIW Wochenbericht Nr. 5/2014.
- Brenke, Karl/ Kritikos, Alexander 2017: Wählerstruktur im Wandel, DIW Wochenbericht 29/2017.
- Bruff, Ian 2010: Germany's Agenda 2010 reforms: Passive revolution at the crossroads, *Capital & Class* 34 (3), 409-428.
- Bruff, Ian/ Ebenau, Matthias/ May, Christian/ Nölke, Andreas 2013: Einleitung: Kapitalismusvergleich, Kapitalismusanalyse und Kapitalismuskritik in Zeiten der globalen Krise, in: Dies. (Hrsg): *Vergleichende Kapitalismusforschung: Stand, Perspektiven, Kritik*, Münster.
- Buchheim, Christoph 1984: Deutschland auf dem Weltmarkt Ende des 19. Jahrhunderts, *Vierteljahresschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 71, 199-216.
- Bührer, Werner 2008: Die Spitzenverbände der westdeutschen Industrie und die europäische Integration seit 1945. Motive, Konzepte, Politik. *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte* 2, 53–72.
- Bührer, Werner 2016: „Opposition“ im Bundesverband der Deutschen Industrie, *Zeitschrift für Politikwissenschaft (Supplement 2)* 26, 37-52.
- Bührer, Werner 2017: Die Europapolitik der deutschen Wirtschafts- und Arbeitgeberverbände, in: Schroeder, Wolfgang/Weßels, Bernhard (Hrsg.): *Handbuch Arbeitgeber- und Wirtschaftsverbände in Deutschland*, Springer VS: Wiesbaden, 637-670.
- Carney, Richard 2006: Varieties of Capitalism in France. Interests, Institutions and Finance, *French Politics* 4 (1), 1-30.
- Carroll, William K. 2013: Whither the transnational capitalist class?, in: *Socialist Register* 2014, 162-188.
- Carroll, William K./ Fennema, Meindert/ Heemskerk, Eelke M. 2010: Constituting Corporate Europe: A Study of Elite Social Organization, *Antipode* 42 (4), 811-843.
- Chamberlin, Edward 1933: *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge: Harvard University Press.
- Chandler Jr., Alfred D. 1977: *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*, The Belknap Press of Harvard University Press: Cambridge (Massachusetts)/London.

- Chasoglou, Jannis 2015: Griechenland: Umbau oder Abriss des Wohlfahrtsstaates?, in: Bieling, Hans-Jürgen/ Buhr, Daniel (Hrsg.): Europäische Welten in der Krise. Arbeitsbeziehungen und Wohlfahrtsstaaten im Vergleich, Campus Verlag: Frankfurt a.M., 243-272.
- Clift, Ben/ Ryner, Magnus 2014: Joined at the hip, but pulling apart? Franco-German relations, the Eurozone crisis and the politics of austerity, *French Politics* 12 (2), 136-163.
- Coriat, Benjamin 2008: L'installation de la Finance en France, *Revue de la régulation*, no 3/4.
- Coricelli, Fabrizio/ Andreas Wörgötter 2012: Structural Change and the Current Account: The case of Germany, OECD Economics Department Working Papers No. 940.
- Corporate Europe Observatory 2011a: Business against Europe, Brüssel, 23.3.2011
- Corporate Europe Observatory 2011b: An undemocratic economic governance?, Brüssel, 14.4.2011.
- Corporate Europe Observatory 2012a: Inspired by big business, the EU Austerity Treaty, 8.3.2012.
- Corporate Europe Observatory 2012b: What are bankers doing inside EU summits?, January 2012.
- Corporate Europe Observatory 2013: BusinessEurope and Economic Governance, Brüssel, 8.5.2013.
- Corporate Europe Observatory 2016: Draghi and ECB now even closer to lobbyists from megabanks, 13.1.2016.
- Corporate Europe Observatory 2017: Open door for forces of finance at the ECB. Five hundred lobbyists for the financial sector at large in the European Central Bank – by invitation, October 2017.
- Cowles, Maria Green 1995: Setting the Agenda for a New Europe: The ERT and EC 1992, *Journal of Common Market Studies* 33 (4), 501-526.
- Cox, Robert 1993: Gramsci, hegemony and international relations: an essay in method, in: Gill, Stephen 1993 (Hrsg.): Gramsci, Historical Materialism and International Relations, Cambridge University Press: New York, 49-66.
- Crespy, Amandine/ Schmidt, Vivien 2014: The clash of Titans: France, Germany and the discursive double game of EMU reform, *Journal of European Public Policy* 21 (8), 1085-1101.
- Crome, Erhard 2013: Deutschland in Europa. Eine neue Hegemonie, in: Crome, Erhard /Krämer, Raimund (Hrsg.): Hegemonie und Multipolarität. Weltordnungen im 21. Jahrhundert, WeltTrends: Potsdam, 165-205.
- Culpepper, Pepper D. 2006: Capitalism, Coordination, and Economic Change: the French Political Economy since 1985, in: Culpepper, Pepper D./Hall, Peter A./Palier, Bruno 2006: *Changing France. The Politics that Markets Make*, Palgrave Macmillan: London, 29-49
- Dai, Sophia/ Helfrich, Christian 2016: The Structure of Corporate Ownership and Control, *Comparative Corporate Governance and Financial Regulation*, Paper 9.

- Danninger, Stephan/ Joutz, Fred 2007. 'What Explains Germany's Rebounding Export Market Share?' IMF Working Paper no. 24.
- Dany, Geraldine/ Gropp, Reint E./ Littke, Helge/ von Schweinitz, Gregor 2015 : Germany's benefit from the Greek crisis, IWH Online 7/2015, Halle (Saale).
- De Jong, Eelke/ Van Esch, Femke 2014: Culture matters: French-German conflicts on European central bank independence and crisis resolution, in: Jessop, Bob/ Young, Brigitte/ Scherrer, Christoph (Hg.): Financial Cultures and Crisis Dynamics, Routledge: London, 253-278.
- Deckwirth, Christina 2008: Der Erfolg der Global Player: Liberalisierung und Privatisierung in der Bundesrepublik Deutschland, in: Bieling, Hans-Jürgen/ Deckwirth, Christina (Hrsg.): Liberalisierung und Privatisierung in Europa: die Reorganisation der öffentlichen Infrastruktur in der Europäischen Union, Münster: Westfälisches Dampfboot, 64-95.
- Deeg, Richard 2010: Industry and Finance in Germany since Unification, German Politics and Society 28(2), 116-129.
- Delacroix, Guillaume 2009: Enquête sur le patronat. Dans les coulisses du scandale MEDEF / UIMM, Plon.
- Dell' Aquila, Dario Stefano/ Kaufmann, Stephan/ Milios, Jannis 2015: Blackbox EZB. Macht und Ohnmacht der Europäischen Zentralbank, in: Materialien Nr. 1, Berlin.
- Dellheim, Judith/Wolf, Frieder Otto 2013: Neoliberale Modernisierung, um globale Konkurrenzfähigkeit und weltweite Einflussnahme zu sichern. Das Beispiel "Pakt für Wettbewerbsfähigkeit der französischen Industrie" (Gallois-Bericht), Rosa-Luxemburg-Stiftung. Berlin.
- Denord, Francois 2012: Les idéologies économiques du patronat français au 20e siècle, Vingtième Siècle. Revue d'histoire 2012/2 (No 114), 171-182.
- Deppe, Frank 2012: Gewerkschaften in der Großen Transformation. Von den 1970er Jahren bis heute. Eine Einführung, Köln.
- Deppe, Frank/ Felder, Michael 1993: Zur Post-Maastricht-Krise der Europäischen Gemeinschaft (EG), Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaften (FEG), Arbeitspapier Nr. 10.
- Detzer, Daniel/Hein, Eckhard 2014: Finance-dominated capitalism in Germany – deep recession and quick recovery, Institute for International Political Economy Berlin, IPE Working Paper No. 39.
- Deubner, Christian 1998: Die Wiedervereinigung der Deutschen und die Europäische Gemeinschaft, in: Simonis, Georg (Hrsg.): Deutschland nach der Wende. Neue Politikstrukturen, Leske + Budrich: Opladen, 159-186.
- Deubner, Christian/ Rehfeldt, Udo/ Schlupp, Frieder 1992: Franco-German Economic Relations within the International Division of Labour: Interdependence, Divergence or Structural Dominance?, in: Graf, William D. (Hrsg.): The Internationalization of the German Political Economy. Evolution of a Hegemonic Project, St. Martin's Press, 140-186.
- Deutsche Bundesbank 2011: Renditedifferenzen von Staatsanleihen im Euro-Raum, Monatsbericht 2011.

Deutsche Bundesregierung 2010: Gemeinsamer Brief von Bundeskanzlerin Merkel und dem französischen Präsidenten Sarkozy an die Präsidenten des Europäischen Rates und der Europäischen Kommission, 6.5.2010.

Dietsch, Michel 2006: Mondialisation et recomposition du capital des entreprises européennes, *Revue internationale et stratégique* 2006/2 (N°62), 53-64.

DIW 2013: Die deutsche Wirtschaft ist vom Exportgeschäft abhängiger als je zuvor, *DIW Wochenbericht* Nr. 10.2013.

Djelic, Marie-Laure/ Zarlowski, Philippe 2005: Entreprises et gouvernance en France. perspectives historiques et évolutions recentes, *Sociologie du travail* 47, 451-469.

Dörre, Klaus 2011: Funktionswandel der Gewerkschaften. Von der intermediären zur fraktalen Organisation, in: Haipeter, Thomas/ Dörre, Klaus (Hrsg.), *Gewerkschaftliche Modernisierung*, Wiesbaden, 267-301.

Dudouet, Francois-Xavier/Grémont, Éric 2007: Les grands patrons français et l'État en France 1981-2007, *Sociétés contemporaines* 2007/04, no 68, 105-131.

Dudouet, Francois-Xavier/ Grémont, Eric 2010: Les grands patrons en France. Du capitalisme d'Etat à la financiarisation, *Éditions Lignes de Repères*, Paris.

Dullien, Sebastian/ Guérot, Ulrike 2012: The long shadow of ordoliberalism. Germany's approach to the Euro Crisis, *ECFR Policy Brief* 49, Berlin.

Dursun-Ozkanca, Oya 2013: French public opinion on the European Union's Eastern enlargement and public-elite relations, *French Politics* 11 (3), 241-258.

Dyson, Kenneth/ Featherstone, Kevin 1999: *The Road to Maastricht. Negotiating Economic and Monetary Union*, Oxford University Press: Oxford.

Ehrhardt, Olaf/Nowak, Eric/Weber, Felix-Michael 2004: 'Running in the Family'. The Evolution of Ownership, Control, and Performance in German Family-owned Firms 1903-2003, Paper prepared for the Review of Finance/CEPR Conference on Early Securities Markets.

Eickelpasch, Alexander 2015: Outsourcing und Offshoring in der deutschen Industrie, *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung* 01.2015, DIW Berlin.

Eising, Rainer 2004: Multilevel Governance and Business Interests in the European Union, *Governance: An International Journal of Policy, Administration and Institutions*, 17 (2), 211-245.

Eising, Rainer 2007: The access of business interestes to EU institutions: Towards elite pluralism?, *Journal of European Public Policy* 14 (3), 384-403

Esping-Andersen, Gosta 1990: *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Polity Press: Cambridge.

Esser, Josef/ Fach, Wolfgang/ Simonis, Georg 1980: Grenzprobleme des ‚Modell Deutschland‘, in: *Prokla* 10 (3), 40-63.

Estèbe, Philippe 2012: Entstehung und Niedergang eines Sozialmodells, in: Kimmel, Adolf/ Uterwedde, Henrik (Hrsg.): *Länderbericht Frankreich*, BpB: Bonn, 208-221.

Felipe, Jesus/Kumar, Utsav 2011: Unit Labor Costs in the Eurozone: The Competitiveness Debate Again, Levy Institute Working Paper No. 651.

Foders, Federico/ Molina Vogelsang, Manuel 2014: Why is Germany's Manufacturing Industry so Competitive?, Kiel Policy Brief 59.

Fohlin, Caroline 2005: The History of Corporate Ownership and Control in Germany, in: Morck, Randall K. (ed.): A History of Corporate Governance around the World. Family Business Groups to Professional Managers, University of Chicago Press: Chicago and London, 223-277.

Fontagné, Lionel /Gaulier, Guillaume 2008: Une analyse des différences de performance à l'exportation de la France et de l'Allemagne, Conseil d'Analyse économique, n° 81, décembre, 7-82.

Foster, John Bellamy 2010: The Financialization of Accumulation, Monthly Review October 2010, 62 (5).

Foster, John Bellamy/ McChesney, Robert W. 2012: *The Endless Crisis: How Monopoly-Finance Capital Produces Stagnation and Upheaval from the USA to China*, Monthly Review Press: New York.

Foster, John Bellamy/ McChesney, Robert W./ Jonna, Jamil R. 2011: *Monopoly and Competition in Twenty-First Century Capitalism*, Monthly Review 62 (11).

Freysson, Laurent 2011: *General Government expenditure trends 2005-2010: EU countries compared*, Eurostat Statistics in focus 42/2011.

Gambarotto, Francesca/ Solari, Stefano 2015: *The peripheralization of Southern European capitalism within the EMU*, Review of International Political Economy 22 (4), 788-812.

Gammelmin, Cerstin/ Löw, Raimund 2014: *Europas Strippenzieher : wer in Brüssel wirklich regiert*, Berlin : Econ-Verlag.

Genschel, Philipp/ Rixen, Thomas/ Uhl, Susanne 2008: *Die Ursachen des europäischen Steuerwettbewerbs*, in: Tömmel, Ingeborg (Hrsg.): *Die Europäische Union. Governance und Policy-Making*, Wiesbaden.

Georgi, Fabian/ Kannankulam, John 2015: *Kräfteverhältnisse in der Eurokrise. Konfliktodynamiken im bundesdeutschen ‚Block an der Macht‘*, PROKLA. Verlag Westfälisches Dampfboot, He! 180, 45. Jg. 2015, Nr. 3, 349-369.

Georgiou, Christakis 2014: *Économie politique de l'intégration européenne: Stratégies françaises, de l'Acte Unique à l'élargissement de la zone euro en 2008*. Economies et finances, Université Montpellier I, 2014. Français.

Georgiou, Christakis 2014: *Économie politique de l'intégration européenne: Stratégies françaises, de l'Acte Unique à l'élargissement de la zone euro en 2008*. Economies et finances, Université Montpellier I, 2014. Français.

Georgiou, Christakis 2016a: *Les grandes firmes françaises et l'Union européenne*, Le Croquant, Bellecombe-en-Bauges.

Georgiou, Christakis 2016b: *The Eurozone crisis and the European corporate elite. bringing corporate actors into focus*, Economy and Society 45 (1), 51-76.

Georgiou, Christakis 2018a: *Les grandes entreprises face à la crise de la zone euro*. In: Ayrault, J-M., Sidjanski D., Saint-Ouen F. (Hrsg.). *L'avenir de l'Union européenne. Défis et initiatives*. Genève. Genève : Global Studies Institute de l'Université de Genève, 59-72.

Georgiou, Christakis 2018b: *La polarisation des élites administratives et économiques françaises et le conflit sur l'orientation stratégique du capitalisme français*, Mouvements 2018/3 No 95, 23-31.

Germany Trade & Invest 2014: *Branche kompakt - Maschinenbau und Anlagenbau – Frankreich 2014*, 25.7.2014.

Gill, Stephen 1998: *European governance and new constitutionalism: Economic and monetary union and alternatives*, New Political Economy 3 (1).

Godart, Olivier/Görg, Holger 2011: *The Role of Global Value Chains for German Manufacturing*, Trade Policy Research 2011, 335-366

- Goergen, Marc/Manjon, Miguel C./Renneboog, Luc 2008: Is the German system of corporate governance converging towards the Anglo-American model? *Journal of Management & Governance* 12 (1), 37-71.
- Goldberg, Jörg/ Leisewitz, Andre 2013: Kapital und Nationalität, Kommentar zu Werner Rügemers Kritik an van der Pijl/Holman, *Z. Zeitschrift Marxistische Erneuerung*, Nr. 94, Juni 2013, 173-178.
- Goyer, Michel 2006: The Transformation of Corporate Governance in France, in: Culpepper, Pepper D./Hall, Peter A./Palier, Bruno 2006: *Changing France. The Politics that Markets Make*, Palgrave Macmillan: London, 80-104.
- Graf, William D. 1992: Internationalization and Exoneration: Social Functions of the Transnationalizing West German Political Economy in the Post-war Era, in: Ders. (Hrsg.): *The Internationalization of the German Political Economy*, 8-24.
- Gramsci, Antonio 2012: *Gefängnishefte. Kritische Gesamtausgabe, Bände 1-10*, Argument Verlag: Hamburg.
- Grant Thornton 2014: *The Future of Europe*, Grant Thornton International Business Report 2014.
- Große-Hüttmann, Martin/ Fischer, Thomas 2012: Föderalismus, in: Bieling, Hans-Jürgen/ Lerch, Marika (Hrsg.): *Theorien der europäischen Integration*, Springer VS: Wiesbaden, 35-53.
- Guillaume, Sylvie 2004: *Le petit et le moyen patronat dans la nation française, de Pinay à Raffarin, 1944-2004*, Presses Universitaires de Bordeaux, Bordeaux.
- Guntrum, Simon 2017: *Die Rolle der EZB im europäischen Krisenmanagement. Eine Analyse aus der Perspektive einer neo-gramscianisch erweiterten Regulationstheorie*, Arbeitsgruppe Politische Ökonomie Working Paper No. 2.
- Hahn, Hans-Werner 1998: *Die Industrielle Revolution in Deutschland*, Enzyklopädie deutscher Geschichte, Band 49, Oldenbourg: München.
- Hall, Peter A. 2006: Introduction: the Politics of Social Change in France, in: Culpepper, Pepper D./Hall, Peter A./Palier, Bruno 2006: *Changing France. The Politics that Markets Make*, Palgrave Macmillan: London, 1-26.
- Hall, Peter A./ Soskice, David 2001: An Introduction to Varieties of Capitalism, in: Dies. (Hg.): *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, New York, 1-68.
- Hancké, Bob/ Rhodes, Martin/ Thatcher, Mark 2007: Introduction: Beyond Varieties of Capitalism, in: dies: *Beyond Varieties of Capitalism. Conflict, Contradiction and Complementarities in the European Economy*, 3-39
- Hans-Böckler-Stiftung 2012: *Acht Millionen mit Niedriglohn*, Böcklerimpuls 6/2012.
- Hans-Böckler-Stiftung 2015: *Weiblich, westlich, atypisch*, Böcklerimpuls 6/2015.
- Hartmann, Michael 2007: *Eliten und Macht in Europa*. Frankfurt: Campus.

- Hartmann, Michael 2009: Die transnationale Klasse - Mythos oder Realität?, in: Soziale Welt 60, 285-303.
- Harvey, David 2005: A Brief History of Neoliberalism, Oxford University Press, Oxford.
- Hassel, Anke 2010: Twenty Years after German Unification. The Restructuring of the German Welfare and Employment Regime, German Politics and Society, Issue 95, 28 (2).
- Haug, Lisa/ Stoy, Volquart 2015: Deutschland: Mit Kontinuität durch die Krise, Europäische Welten in der Krise. Arbeitsbeziehungen und Wohlfahrtsstaaten im Vergleich, Campus Verlag: Frankfurt/Main, 31-56.
- Heemskerk, Eelke M. 2013: The rise of the European corporate elite: evidence from the network of interlocking directorates in 2005 and 2010, Economy and Society, 42:1, 74-101.
- Hein, Eckhard/ Dünhaupt, Petra 2008: Die wachsende Bedeutung des Finanzsektors und die Folgen für Beschäftigung, Verteilung und Wachstum – Die USA und Deutschland im Vergleich, WISO 3/2008, Linz.
- Hein, Eckhard/ Vogel, Lena 2009: Distribution and Growth in France and Germany: Single Equation Estimations and Model Simulations Based on the Bhaduri/Marglin Model, Review of Political Economy, 21 (2), 245-272.
- Heine, Frederic 2015: Der europäische Kapitalismus im Ungleichgewicht. Internationalisierungsdynamiken und innereuropäische Machtverhältnisse in der Krise der Eurozone, Rosa-Luxemburg-Stiftung: Studien 02/2015, Berlin.
- Heine, Frederic/ Sablowski, Thomas 2013: Die Europapolitik des deutschen Machtblocks und ihre Widersprüche. Eine Untersuchung der Positionen deutscher Wirtschaftsverbände zur Eurokrise, Studien der Rosa-Luxemburg-Stiftung.
- Heinrich, Mathis Georg 2014: Power and Discourse of European Capital. A Cultural Political Economy Perspective on the Financial Crisis and its Management in the European Union, Thesis (Ph.D.), Lancaster University, 2014.
- Heinrich, Mathis/ Jessop, Bob 2014: Die EU-Krise aus Sicht der Kulturellen Politischen Ökonomie. Krisendeutungen und ihre Umsetzung, Das Argument 301/2013, 19-33.
- Hess, Peter 1989: Das Finanzkapital – Eigentumsform der Produktivkraftentwicklung im gegenwärtigen Kapitalismus, IPW Berichte 9/89.
- Hilferding, Rudolf 1968: Das Finanzkapital. Eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus, Europäische Verlagsanstalt Frankfurt/Europa Verlag Wien.
- Hirsch, Joachim 1995: Der nationale Wettbewerbsstaat. Staat, Demokratie und Politik im globalen Kapitalismus, Edition ID-Archiv Berlin – Amsterdam.
- Hoffmann, Stanley 1989: The European Community and 1992, in: Foreign Affairs 68/4, S. 27-47.
- Hofmann, Andreas/ Wessels, Wolfgang 2013: Tektonische Machtverschiebungen – die Krise als Auslöser und Verstärker des institutionellen Wandels. Zeitschrift für Politik 60, 220-241.
- Höpner, Martin 2004: Sozialdemokratie, Gewerkschaften und organisierter Kapitalismus, 1880-2002, MPIfG Discussion Paper 04/10, Köln.

- Höpner, Martin 2014: Wie der Europäische Gerichtshof und die Kommission Liberalisierung durchsetzen, MPIfG Discussion Paper 14/8, Köln.
- Höpner, Martin/ Krempel, Lothar 2006: Ein Netzwerk in Auflösung. Wie die Deutschland AG zerfällt, Manuskript des MPIfG, Köln.
- Höpner, Martin/ Schäfer, Armin 2010: Polanyi in Brussels? Embeddedness and the Three Dimensions of European Economic Integration, MPIfG Discussion Paper 10/8, Köln.
- Höpner, Martin/ Spielau, Alexander 2015: Diskretionäre Wechselkursregime. Erfahrungen aus dem Europäischen Währungssystem, 1979-1998, MPIfG Discussion Paper 15/11, Köln.
- Howarth, David J. 2007: Making and breaking the rules: French policy on EU 'gouvernement économique', *Journal of European Public Policy* 14 (7), 1061-1078.
- Howarth, David 2009a: The European Central Bank: The Bank That Rules Europe? in: Dyson/ Marcussen 2009, 73-88.
- Howarth, David 2009b: Bank of France: The Challenge of Escaping Politicization, in: Dyson/ Marcussen 2009, 111-129.
- Howarth, David 2013: France and the International Financial Crisis. The Legacy of State-Led Finance, *Governance: An International Journal of Policy, Administration, and Institutions*, 26 (3), 369-395.
- Howarth, David J./ Loedel, Peter 2005: The European Central Bank. The New European Leviathan? Second Edition, Palgrave Macmillan: Basingstoke/New York.
- Howarth, David/ Quaglia, Lucia 2015: Die Bankenunion als Krönung der Wirtschafts- und Währungsunion, *integration* 1/2015, 43-58.
- Howarth, David/ Rommerskirchen, Charlotte 2015: Inflation Aversion in the European Union: Exploring the Myth of a North-South Divide, *University of Edinburgh School of Law Research Paper Series No 2015/34*.
- Hueglin, Thomas O. 1992: Gross-Deutschland in Europa: Planned or Unplanned Effects of the German Anschluß on Hegemonic Leadership in the European Community, in: Graf, William D. (Hrsg.): *The Internationalization of the German Political Economy*, 285-306.
- INSEE 2013: *La France en bref*, Montrouge.
- Institut für Mittelstandsforschung (undatiert): Volkswirtschaftliche Bedeutung der KMU, online unter: <http://www.ifm-bonn.org/statistiken/mittelstand-im-ueberblick/#> , eingesehen 7.6.2019.
- IWF 2018: IMF Members' Quotas and Voting Power, and IMF Board of Governors, online unter: <http://www.imf.org/external/np/sec/memdir/members.aspx#U> , abgerufen 22.8.2018.
- Jamet, Jean-Francois/Lirzin, Franck/Schild, Joachim/Schwarzer, Daniela 2013: Krisenmanagement und Governance-Reformen in der Eurozone. Enge Abstimmung bei divergierenden Lösungsansätzen, in: Demesmay, Claire/Koopmann, Martin/Thorel, Julien (Hrsg.) 2013: *Die Konsenswerkstatt: Die Deutsch-französische Kommunikations- und Entscheidungsprozesse in der Europapolitik*, Baden-Baden: Nomos, 23-45.

- Jannsen, Nils/ Kooths, Stefan 2012: "German trade performance in times of slumping euro area markets.", *Intereconomics*, 47 (6), 368- 372.
- Johnston, Alison/ Regan, Aidan 2014: *European Integration and the Incompatibility of National Varieties of Capitalism. Problems with Institutional Divergence in a Monetary Union*, MPIfG Discussion Paper 14/15, Köln.
- Juncker, Jean-Claude 2015: *Die Wirtschafts- und Währungsunion vollenden (Fünf-Präsidenten-Bericht)*, Brüssel.
- Junne, Gerd 1998: *Die Dienstleistungsgesellschaft – Wandel der internen Konstitutionsbedingungen*, in: Simonis, Georg (Hrsg.): *Deutschland nach der Wende. Neue Politikstrukturen*, Leske + Budrich: Opladen, 43-54.
- Kädtler, Jürgen 2012: *Industrieller Kapitalismus und Finanzmarktrationalität - am Beispiel des Umbruchs in der (traditionellen) deutschen Großchemie*, *Prokla* 42(4), 579-599.
- Kauffmann, Pascal 2012: *Die französische Wirtschaft in der Globalisierung*, in: Kimmel, Adolf/ Uterwedde, Henrik (Hrsg.): *Länderbericht Frankreich*, BpB: Bonn, 191-207.
- Kauffmann, Pascal/Uterwedde, Henrik 2010: *Deutschland, Frankreich und die Eurokrise: Auf der Suche nach der verlorenen Konvergenz*, *Aus Politik und Zeitgeschichte* 43/2010.
- Kempf, Udo 2007: *Das politische System Frankreichs*. VS Verlag: Wiesbaden.
- Kerwer, Dieter 2016: *Ein Imperium im Wandel? Wie die Eurokrise die Europäische Union verändert*, in: Bieling, Hans-Jürgen/ Große-Hüttmann, Martin (Hrsg.): *Europäische Staatlichkeit. Zwischen Krise und Integration*, Springer VS: Wiesbaden, 71-90.
- Klüver, Heike 2013: *Lobbying in the European Union. Interest Groups, Lobbying Coalitions, and Policy Change*, Oxford University Press.
- Komlos, John 1997: *Ein Überblick über die Konzeptionen der Industriellen Revolution*, *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 84 (4), 461-511.
- Komposopoulos, Jannis 2015: *Irland: Alles beim Alten?*, in: Bieling, Hans-Jürgen/ Buhr, Daniel (Hrsg.): *Europäische Welten in der Krise. Arbeitsbeziehungen und Wohlfahrtsstaaten im Vergleich*, Campus Verlag: Frankfurt a.M., 217-241.
- Komposopoulos, Jannis/ Chasoglou, Jannis 2014: *The Collapse and Transformation of the Greek Party System*, *Socialism and Democracy* 28 (1), 90-112.
- Konecny, Martin 2012: *Die Herausbildung einer neuen Economic Governance als Strategie zur autoritären Krisenbearbeitung in Europa – gesellschaftliche Akteure und ihre Strategien*. *Prokla* 42 (3), 377-394.
- Krampf, Arie 2014: *From the Maastricht Treaty to Post-crisis EMU: The ECB and Germany as Drivers of Change*, *Journal of Contemporary European Studies*, 22:3, 303-317.
- Krickhahn, Thomas 2017: *Mittelstandsverbände in Deutschland*, in: Schroeder, Wolfgang/ Weßels, Bernhard (Hrsg.): *Handbuch Arbeitgeber- und Wirtschaftsverbände in Deutschland*, Springer VS: Wiesbaden, 111-140.

- Kronauer, Jörg 2015: Allzeit bereit. Die neue deutsche Weltpolitik und ihre Stützen, Papy-Rossa: Köln.
- Kunstein, Tobias/ Wessels, Wolfgang 2011: Die Europäische Union in der Währungskrise: Eckdaten und Schlüsselentscheidungen, *integration* 4/2011, 308-322.
- La Fabrique de l'industrie 2012: Les entretiens de la Fabrique. Quel chemin pour une réindustrialisation de la France? 12.3.2012.
- Lang, Achim/ Schneider, Volker 2007: Wirtschaftsverbände. Verbandspolitik im Spannungsfeld von divergierenden Interessen und hierarchischer Integration, in: von Winter, Thomas/ Willems, Ulrich (Hrsg.): *Interessenverbände in Deutschland*, 221-243.
- Lapavitsas, Costas 2012: *Crisis in the Eurozone*, London.
- Lapavitsas, Costas/ Itoh, Makoto 1999: *Political Economy of Money and Finance*, Palgrave Macmillan.
- Lazonick, William/ O'Sullivan, Mary 2000: Maximising shareholder value: a new ideology for corporate governance. *Economy and Society* 29 (1), 13-35.
- Leeson, Robert 2003: *Ideology and the International Economy: The Decline and Fall of Bretton Woods*. New York: Palgrave MacMillan.
- Lenin, Wladimir Iljitsch 1971: Der Imperialismus als höchstes Stadium des Kapitalismus. *Gemeinverständlicher Abriß*, Lenin Werke 22, 189-309.
- Levy, Jonah D. 2008: From the Dirigiste State to the Social Anaesthesia State. *French Economic Policy in the Longue Durée*, *Modern & Contemporary France*, 16 (4), 417-435.
- Lipietz, Alain 1985: Akkumulation, Krisen und Auswege aus der Krise: Einige methodische Überlegungen zum Begriff „Regulation“, *Prokla* 15 (1), 109-137.
- LobbyControl 2011: Finanzlobby prägt Entscheidung des Euro-Krisengipfels, 28.7.2011.
- LobbyControl 2018: EZB-Chef Draghi soll Lobbygruppe G30 verlassen, 17.1.2018.
- Lühmann, Malte 2015: Portugal: Auf dem Weg in die Austeritätsgesellschaft?, in: Hans-Jürgen Bieling/ Daniel Buhr (Hrsg.): *Europäische Welten in der Krise. Arbeitsbeziehungen und Wohlfahrtsstaaten im Vergleich*, Campus Verlag: Frankfurt a.M., 191-215.
- Lux, Julia 2013: Im Auge des Sturms? Die beschäftigungspolitischen Folgen der Krise in Deutschland in Frankreich, *Das Argument* 55 (1/2), 107-117.
- Lux, Julia 2015a: Frankreich: Vom "Neoliberalisierungstanz" zum Neoliberalisierungsmarsch?, Campus Verlag: Frankfurt am Main, 57-82.
- Lux, Julia 2015b: France in limbo: On the struggles over accumulation strategies in models of capitalism – The case of the pacte de responsabilité, *French Politics* 13 (1), 84-102.
- Lux, Julia 2018: *Krisendiskurse und kapitalistische Entwicklungspfade. Arbeits- und sozialpolitische Projekte in Deutschland und Frankreich*, Springer VS: Wiesbaden.
- Martin, James 2008: Introduction (in: Ders. (Hrsg.): *The Poulantzas Reader*, Verso: London), 1-24.

- Der achtzehnte Brumaire des Louis Bonaparte“ (MEW 8), der „Bürgerkrieg in Frankreich“ (MEW 17)
- Marx, Karl 1960a: Die Klassenkämpfe in Frankreich 1848 bis 1850, Marx Engels Werke 7, 9-107.
- Marx, Karl 1960b: Der achtzehnte Brumaire des Louis Bonaparte, Marx Engels Werke 8, 111-207.
- Marx, Karl 1962a: Das Kapital, Band I, Marx Engels Werke 23.
- Marx, Karl 1962b: Der Bürgerkrieg in Frankreich, Marx Engels Werke 17, 313-365.
- Marx, Karl 1963: Das Kapital, Band II, Marx Engels Werke 24.
- Marx, Karl 1983: Das Kapital, Band III, Marx Engels Werke 25.
- Mavroudeas, Stavros 1999: Regulation Theory: The Road from Creative Marxism to Postmodern Disintegration, *Science & Society*, Vol. 63 (3), 310-337.
- Meier, Dominik 2017: Germany, in: Bitonti, Alberto/ Harris, Phil 2017: *Lobbying in Europe. Public Affairs and the Lobbying Industry in 28 EU Countries*, Palgrave Macmillan, London, 159-170.
- Merkel, Angela 2010: Rede zum Haushaltsgesetz 2010 vor dem Deutschen Bundestag, 17.3.2010, Berlin.
- Milési, Gabriel 2011: *Les dynasties du pouvoir de l'argent*, Paris: Michel de Maule.
- Miliband, Ralph 1970: The Capitalist State - Reply to Nicos Poulantzas, *New Left Review* I/59, 53-60.
- Miliband, Ralph 1973: Poulantzas and the Capitalist State, *New Left Review* I/82, 83-92.
- Mistral, Jacques 2008: Frankreich, der außenwirtschaftliche Druck und Europa, *Frankreich Jahrbuch* 2008, 51-68.
- Möckli, Daniel 2012: The strategic weakening of debt-ridden Europe, in: *Center for Security Studies: Strategic Trends 2012. Key Developments in Global Affairs*, Zürich, 35-58.
- Moravcsik, Andrew 1993: Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach, *Journal of Common Market Studies* 31 (4), 473-524.
- Morin, François 2000: A transformation in the French model of shareholding and management, *Economy and Society* 29 (1), 36-53.
- Morin, François 2002: Ein neuer Kapitalismus à la française?, in: *Frankreich Jahrbuch* 2002. Frankreichs neue Wirtschafts- und Gesellschaftsdynamik, 43-68.
- Müller, Julian 2012: Das Verhältnis von Industrie und Finanzsektor unter der Finanzialisierung, *Prokla* 42 (2), 557-578
- Müller, Torsten 2015: Die Troika: Kontrolle der Kontrolleure, in: von Alemann, Ulrich (Hrsg): *Ein soziales Europa ist möglich*, Springer Fachmedien Wiesbaden, 261-284.

- Müller-Jentsch, Walther 2011: Gewerkschaften und Soziale Marktwirtschaft seit 1945, Stuttgart.
- Münkler, Herfried 2005: Imperien. Die Logik der Weltherrschaft – vom Alten Rom bis zu den Vereinigten Staaten, Rowohlt, Berlin.
- Murphy, Antoin E. 2005: Corporate Ownership in France. The Importance of History, in: Morck, Randall K. (Hrsg.): A History of Corporate Governance around the World. Family Business Groups to Professional Managers, University of Chicago Press: Chicago and London, 185-219.
- Nölke, Andreas 2012: Supranationalismus, in: Bieling, Hans-Jürgen/ Lerch, Marika (Hrsg.): Theorien der europäischen Integration, Springer VS: Wiesbaden, 121-139.
- Oberndorfer, Lukas 2012: Die Renaissance des autoritären Liberalismus? Carl Schmitt und der deutsche Neoliberalismus vor dem Hintergrund des Eintritts der „Massen“ in die europäische Politik, Prokla 42 (3), 413-431.
- Oberndorfer, Lukas 2016: Der neue Konstitutionalismus in der Europäischen Union und seine autoritäre Re-Konfiguration. WWU 2.0, New Economic Governance und Pakt(e) für Wettbewerbsfähigkeit, in: Hans-Jürgen Bieling/ Martin Große-Hüttmann (Hrsg.): Europäische Staatlichkeit. Zwischen Krise und Integration, Springer VS: Wiesbaden, 177-200.
- OEE/ IODS 2013: Who owns the European Economy? Evolution of the ownership of EU-listed companies between 1970 and 2012, Call for Tenders No MARKT/2012/077/H.
- Onetti, Alberto/Pisoni, Alessia 2009: Ownership and Control in Germany: Do cross-shareholdings reflect bank control on large companies?, Corporate Ownership & Control 6 (4), 54-77.
- Opitz, Reinhard 1994: Europastrategien des deutschen Kapitals 1900-1945, Pahl-Rugenstein Verlag: Bonn, 35.
- Opratto, Benjamin/ Prausmüller, Oliver 2011: Gramsci global. Neogramscianische Perspektiven in der Internationalen Politischen Ökonomie, Argument Verlag: Hamburg.
- Orhangazi, Özgür 2008: Financialisation and capital accumulation in the non-financial corporate sector: A theoretical and empirical investigation on the US economy: 1973–2003, Cambridge Journal of Economics 2008, 32, 863–886.
- Osterhammel, Jürgen 2010: Die Verwandlung der Welt. Eine Geschichte des 19. Jahrhunderts, C.H. Beck: München.
- Overbeek, Henk 2004: Transnational class formation and concepts of control: towards a genealogy of the Amsterdam Project in international political economy, Journal of International Relations and Development 7 (2), 113-141
- Pelagidis, Theodore 2010: The Greek Paradox of Falling Competitiveness and Weak Institutions in a High GDP Growth Rate Context (1995-2008), GreeSE Paper No 38.
- Philippon, Thomas 2007: Le capitalisme d'héritiers: La crise française du travail. Paris: La République des Idées/ Seuil.
- Pistor, Marcus 2002: European Integration as Accumulation Strategy: The European Integration Policy of the Federation of German Industries (BDI) from Eurosclerosis to

Economic and Monetary Union, Queen's University, Kingston, Ontario.

Platzer, Wolfgang 2017: Europäische Arbeitgeber- und Wirtschaftsverbände, in: Schroeder, Wolfgang/Weßels, Bernhard (Hrsg.): Handbuch Arbeitgeber- und Wirtschaftsverbände in Deutschland, Springer VS: Wiesbaden, 589-616.

- Polanyi, Karl 1978: *The Great Transformation: Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*, Suhrkamp Verlag: Berlin.
- Pollard, Sidney 1973: *Industrialization and the European Economy*, *The Economic History Review*, New Series 26 (4), 636-648.
- Poulantzas, Nicos 1974: *Politische Macht und gesellschaftliche Klassen*, Europäische Verlagsanstalt: Frankfurt/Main.
- Poulantzas, Nicos 1976: *The Capitalist State. A Reply to Miliband and Laclau*, *New Left Review* I/95, 63-83.
- Poulantzas, Nicos 2002: *Staatstheorie. Politischer Überbau, Ideologie, Autoritärer Etatismus*, Hamburg.
- Poulantzas, Nicos 2008a: *On Social Classes*, in: Martin, James (Hrsg.): *The Poulantzas Reader. Marxism, Law and the State*, Verso: London/ New York, 186-219.
- Poulantzas, Nicos 2008b: *Interview with Poulantzas (Poulantzas Reader)*, 387-402 (*Marxism Today*, Juli 1979, 198-205).
- Praet, Peter 2017: *The ECB's monetary policy: past and present*. Rede auf dem Febelfin Connect event, 16.3.2017, Brüssel/Londerzeel.
- Preusse, Joachim 2017: *Strategische Kommunikation von Interessenverbänden der Wirtschaft*, in: Schroeder, Wolfgang/Weßels, Bernhard (Hrsg.): *Handbuch Arbeitgeber- und Wirtschaftsverbände in Deutschland*, Springer VS: Wiesbaden, 419-454.
- Puntscher-Riekmann, Sonja: *Geld und Souveränität. Zur Transformation der Europäischen Union und der Mitgliedsstaaten durch die Finanz- und Fiskalkrise (2008-2013)*, in: Bieling, Hans-Jürgen/ Große-Hüttmann, Martin (Hrsg) 2016: *Europäische Staatlichkeit. Zwischen Krise und Integration*, Springer Fachmedien: Wiesbaden, 203-221.
- Reichardt, Wolfgang 1998: *Die Auswirkungen der europäischen Integration auf interne Politikstrukturen der Bundesrepublik Deutschland*, in: Simonis, Georg (Hrsg.): *Deutschland nach der Wende. Neue Politikstrukturen*, Leske + Budrich: Opladen, 187-213.
- Richard, Gilles 2012: *Patronat et Politique. Comment defender les intérêts patronaux dans le cadre de la République*, *Vingtième Siècle. Revue d'histoire* 2012/2 (No 114), 153-170.
- RichesFlores Research 2013: *France-Germany: Comparing 20 Years of Economic History*, 30.5.2013.
- Ringe, Wolf-Georg 2015: *Changing Law and Ownership Patterns in Germany. Corporate Governance and the Erosion of the Deutschland-AG*, *American Journal of Comparative Law* 63 (2), 493-538.
- Rival, Madina 2012 : *Entreprises privées et décision publique. Acteurs et organisation stratégique du lobbying dans les grandes entreprises en France*, *Politiques et management public* Vol 29/3, 431-449.
- Robinson, Joan 1933: *The Economics of Imperfect Competition*, New York: Macmillan.

Robinson, William I. 2007: Beyond the Theory of Imperialism: Global Capitalism and the Transnational State, *Societies Without Borders* 2, 5-27.

- Rostow, Walt Whitman 1971: *Politics and the stages of growth*, Cambridge University Press: Cambridge.
- Röttger, Bernd 2011: Noch immer Modell Deutschland. Mythen und Realitäten politökonomischer Kontinuität einer Gesellschaftsformation, *Prokla* 166, 42 (1), 29-47.
- Roth, Jürgen 2014: *Der stille Putsch. Wie eine geheime Elite aus Wirtschaft und Politik sich Europa und unser Land unter den Nagel reißt*, Wilhelm Heyne Verlag: München.
- Roth, Karl Heinz 2011: Griechenland und die Euro-Krise, *Sozial Geschichte Online* 6, 156-176.
- Roth, Karl Heinz 2012: *Griechenland – was tun? Eine Flugschrift*, VSA Verlag: Hamburg.
- Rügemer, Werner 2016: Die transnationale kapitalistische Klasse. Strukturen der globalen Machtelite, *Hintergrund* 1/2016, 72-75.
- Sablowski, Thomas 2008: Towards the Americanization of European Finance? The Case of Finance-Led Accumulation in Germany, in: Panitch, Leo/ Konings, Martijn (Hrsg.): *American Empire and the Political Economy of Global Finance*, 135-158.
- Sablowski, Thomas 2011: Le capitalisme allemand. Un vainqueur dans la crise?, *La Brüche* 08/11, 3-14.
- Sablowski, Thomas 2013: Regulationstheorie, in: *Wullweber, Joscha/ Graf, Antonia/ Behrens, Maria* (Hrsg.): *Theorien der Internationalen Politischen Ökonomie*, Springer Fachmedien Wiesbaden, 85-99.
- Sablowski, Thomas 2015: Ja zur Demokratie, Nein zur Austeritätspolitik in ganz Europa!, Online-Veröffentlichung der Rosa Luxemburg Stiftung, 29.6.2015.
- Sablowski, Thomas/ Schneider, Etienne 2013: Verarmung made in Frankfurt/M. Die Europäische Zentralbank in der Krise, Rosa-Luxemburg-Stiftung Standpunkte 06/2013.
- Sall, Didier/ Marchi, Francesco: France, in: Bitonti, Alberto/ Harris, Phil 2017: *Lobbying in Europe. Public Affairs and the Lobbying Industry in 28 EU Countries*, Palgrave Macmillan, London, 143-158.
- Sandholtz, Wayne/ Stone Sweet, Alec 1998 (Hrsg.): *European Integration and Supranational Governance*. Oxford/New York: Oxford University Press.
- Sandholtz, Wayne/ Zysman, John 1989: ‘1992: Recasting the European Bargain’, in: *World Politics*, 17 (1), 95-128.
- Sauviat, Catherine/ Serfati, Claude 2013: *La compétitivité de l’industrie française: volution des débats, initiatives et enjeux*, IRES Document de travail No 04.2013.
- Sauviat, Catherine/ Serfati, Claude 2014: *Emprise financière et internationalisation des groupes français: un premier état des lieux*, *La Revue de l’IRES* No 82, 2014/3, 111-139.
- Schäuble, Wolfgang/ Lamers, Karl 1994: berlegungen zur europäischen Politik, 1.9.1994, online unter: https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Downloads/schaeuble-lamers-papier-1994.pdf?__blob=publicationFile&v=1 , abgerufen 24.6.2019.

- Scharpf, Fritz W. 2015: Is There a Successful "German Model"?, in: Unger, Brigitte (Hrsg.) 2015: The German model seen by its neighbors, SE Publishing: Düsseldorf, 87-103.
- Scheuplein, Christoph 2011: An die Wertschöpfungskette gelegt. Die finanzgetriebene Restrukturierung der deutschen Automobilzulieferindustrie und ihr Scheitern, Prokla 42 (1), 49-64.
- Schild, Joachim 2013: Leadership in hard times. Germany, France and the Management of the Eurozone Crisis, German Politics and Society 31 (1), 24-47.
- Schild, Joachim/ Uterwedde, Henrik 2006: Frankreich: Politik, Wirtschaft, Gesellschaft, 2. Auflage, VS Verlag: Wiesbaden.
- Schlupp, Frieder 1979: Internationalisierung und Krise – das „Modell Deutschland“ im metropolitanen Kapitalismus, Leviathan. Zeitschrift für Sozialwissenschaft, Heft 1/1979, 12-35.
- Schneider, Etienne/ Syrovatka, Felix 2017: Der Fünf-Präsidenten-Bericht – die „Vollendung“ des europäischen Desintegrationsprozesses?, Leviathan 45 (1), 55-80.
- Schoeller, Magnus G. 2016: Providing political leadership? Three case studies on Germany's ambiguous role in the eurozone crisis, Journal of European Public Policy, 1-20.
- Schroeder, Wolfgang/Schreiter, Benedikt 2017: Unternehmerverbände und das politische System, in: Schroeder, Wolfgang/Weßels, Bernhard (Hrsg.): Handbuch Arbeitgeber- und Wirtschaftsverbände in Deutschland, Springer VS: Wiesbaden, 369-394.
- Schröter, Harm G. 1993: The German Question, the Unification of Europe, and the European Market Strategies of Germany's Chemical and Electrical Industries, 1900-1992, The Business History Review, Vol. 67 (3), 369-405.
- Schulten, Thorsten/ Müller, Torsten 2013: Ein neuer europäischer Interventionismus? Die Auswirkungen des neuen Systems der europäischen Economic Governance auf Löhne und Tarifpolitik, Wirtschaft und Gesellschaft 39 (3), 291-321.
- Schulten, Thorsten 2015a: Exportorientierung und ökonomische Ungleichgewichte in Europa. Welche Rolle spielt die deutsche Lohnentwicklung? In: Sozialismus 42 (4), 42-46.
- Schulten, Thorsten 2015b: Wages, Competitiveness and Germany's Export-led Development Model, in: Unger, Brigitte (Hrsg.) 2015: The German model seen by its neighbors, SE Publishing: Düsseldorf, 147-160
- Schwarzer, Daniela 2012: Die deutsch-französischen Beziehungen, in: Kimmel, Adolf/ Uterwedde, Henrik (Hrsg.): Länderbericht Frankreich, BpB: Bonn, 354-368.
- Schwarzer, Daniela 2013: Frankreichs Industrie im europäischen und globalen Wettbewerb – auf der Suche nach den eigenen Stärken, ifo Schnelldienst 3/2013, 9-12.
- Schwarzer, Daniela 2015: Die Europäische Währungsunion. Geschichte, Krise und Reform. Kohlhammer, Stuttgart.
- Schwellnus, Guido 2012: Sozialkonstruktivismus, in: Bieling, Hans-Jürgen/ Lerch, Marika (Hrsg.): Theorien der europäischen Integration, Springer VS: Wiesbaden, 273-293.
- Screpanti, Ernesto/ Zamagni, Stefano 2005: An Outline of the History of Economic Thought. Second Edition Revised and Expanded, Oxford University Press: New York.

Seppmann, Werner 2011: System und Subjekt. Der lange Schatten des Objektivismus, Laika-Verlag: Hamburg.

Serfati, Claude 2006: Quelques enjeux autour de la notion de 'nationalité des firmes', *Revue internationale et stratégique* 2006/2 (N°62), 79-92.

Serfati, Claude 2011: Transnational corporations as financial groups, *Work Organisation, Labour & Globalisation* 5 (1), 10-38.

Serfati, Claude 2012: Die finanz- und rentengetriebene Logik der multinationalen Unternehmen, *Prokla* 42 (4), 531-556.

Serfati, Claude 2013: The new configuration of the capitalist class, in: *Socialist Register* 2014, 138-161.

Simonazzi, Annamaria/ Ginzburg, Andrea/ Nocella, Gianluigi 2013: Economic relations between Germany and southern Europe, *Cambridge Journal of Economics* 37, 653-675.

- Simonet, Daniel 2014: The convergence of the British and French models of capitalism, *French Politics* 12 (1), 1-21.
- Simonis, Georg 1979: Die Bundesrepublik und die neue internationale Arbeitsteilung, *Leviathan. Zeitschrift für Sozialwissenschaft*, Heft 1/1979, 36-56.
- Simonis, Georg 1992: The Federal Republic and the New International Division of Labour: Crucial Developments in the 1970s, in: Graf, William D. (Hrsg.): *The Internationalization of the German Political Economy*, 64-89.
- Simonis, Georg 1998: Das Modell Deutschland – Strukturmerkmale und Entwicklungslinien eines theoretischen Ansatzes, in: Ders. (Hrsg.): *Deutschland nach der Wende. Neue Politikstrukturen*, Leske + Budrich: Opladen, 257-280.
- Sklair, Leslie 1997: Social movements for global capitalism: the transnational capitalist class in action, *Review of International Political Economy*, 4(3), 514-538.
- Sklair, Leslie 2008: Die transnationale kapitalistische Klasse, in: Berger, Peter A./ Weiß, Anja (Hrsg.): *Transnationalisierung sozialer Ungleichheit*, 213-240.
- Statista 2016a: Deutschland – Statista-Dossier, Hamburg.
- Statista 2016b: Frankreich – Statista-Dossier, Hamburg.
- Statista 2017: größte Banken in Europa nach ihrer Marktkapitalisierung im Jahr 2017, Stand 25.4.2017.
- Steinhilber, Jochen 2012: Liberaler Intergouvernementalismus, in: Bieling, Hans-Jürgen/Lerch, Marika (Hrsg.): *Theorien der europäischen Integration*, Springer VS: Wiesbaden, 141-163.
- Storey, Andy 2017: *The Myths of Ordoliberalism*, Working Paper 17-02, ERC Project ‘European Unions’, University College Dublin.
- Storm, Servaas/Naastepad, C.W.M. 2014: *Crisis and Recovery in the German Economy: The Real Lessons*, Working Group on the Political Economy of Distribution, Working Paper No. 2, Institute for New Economic Thinking: New York.
- Streeck, Wolfgang 2015: *The German Political Economy Today*, in: Unger, Brigitte (Hrsg.) 2015: *The German model seen by its neighbors*, SE Publishing: Düsseldorf, 81-86.
- Stützle, Ingo 2013: *Austerität als politisches Projekt. Von der monetären Integration Europas zur Eurokrise*, Westfälisches Dampfboot, Münster.
- SYRIZA 2015: *Η ελπίδα έρχεται. Η Ελλάδα προχωράει, η Ευρώπη αλλάζει. Πλαίσιο κυβερνητικού προγράμματος* (griech.: Die Hoffnung kommt. Griechenland geht voran, Europa verändert sich. Rahmen eines Regierungsprogramms).
- Syrovatka, Felix 2016: *Die Reformpolitik Frankreichs in der Krise. Arbeitsmarkt- und Rentenpolitik vor dem Hintergrund europäischer Krisenbearbeitung*, Springer VS, Wiesbaden.
- Szasz, André 1999: *The Road to European Monetary Union*, MacMillan Press Ltd: London.

- Trouille, Jean-Marc 2013: Economic and industrial cooperation between France and Germany. Assessment and future prospects, *German Politics and Society* 106 (31), No. 1 Spring 2013, 1-23.
- Trouille, Jean-Marc / Uterwedde, Henrik 2012: Frankreich, Deutschland und die europäische Wirtschaftspolitik, *Deutsch-Französisches Institut: Frankreich Jahrbuch 2012*, 123-140
- Truger, Achim/ Will, Henner 2013: The German 'debt brake': a shining example for European fiscal policy?, *Revue de l'OFCE* 2013/1, 153-188.
- Uterwedde, Henrik 2012: Zwischen Staat und Markt. Frankreichs Wirtschaftsmodell im Wandel, in: Kimmel, Adolf/ Uterwedde, Henrik (Hrsg.): *Länderbericht Frankreich 2012*, BpB: Bonn, 172-190.
- Uterwedde, Henrik 2013a: Ende der Divergenzen? Perspektiven der deutschen und französischen Wirtschaftspolitik. DGAP analyse, *Deutsche Gesellschaft für Auswärtige Politik*. Berlin.
- Uterwedde, Henrik 2013b: Das französische Wirtschaftsmodell. Marktwirtschaft mit starkem Staat, online unter: <https://www.bpb.de/internationales/europa/frankreich/153309/wirtschaftsmodell>, abgerufen 18.6.2019
- van Apeldoorn, Bastiaan 2002: *Transnational Capitalism and the Struggle over European Integration*, Routledge: London.
- van Apeldoorn, Bastiaan 2004: Theorizing the transnational: a historical-materialist approach, *Journal of International Relations and Development*, 7 (2), 142-176.
- van Apeldoorn, Bastiaan 2013: The European Capitalist Class and the Crisis of its Hegemonic Project, *Socialist Register* 2014, 189-206.
- Van Esch, Femke A.W.J. 2014: Exploring the Keynesian–Ordoliberal Divide. Flexibility and Convergence in French and German Leaders' Economic Ideas During the Euro-Crisis, *Journal of Contemporary European Studies*, 22 (3), 288-302.
- van der Pijl, Kees 1998: *Transnational Classes and International Relations*, Routledge: London.
- van der Pijl, Kees 2006: *Global Rivalries. From the Cold War to Iraq*-Pluto Press: London.
- van der Pijl, Kees 2012: *The Making of an Atlantic Ruling Class*, Verso: London.
- van der Pijl, Kees/ Holman, Otto/ Raviv, Or 2011: The resurgence of German capital in Europe: EU integration and the restructuring of Atlantic networks of interlocking directorates after 1991, *Review of International Political Economy*, 18 (3), 384-408.
- van der Pijl, Kees/Yurchenko, Yuliya 2014: Neoliberal Entrenchment of North Atlantic Capital. From Corporate Self-Regulation to State Capture, *New Political Economy*, 1-23.
- Varoufakis, Yanis 2017: *Adults in the room. My battle with Europe's deep establishment*, The Bodley Head, London.
- Vertrag zur Einrichtung des Europäischen Stabilitätsmechanismus, 2012, D/12/3, 1.2.2012, Brüssel.

- Vitali, Stefania/ Glattfelder, James B./ Battiston, Stefano 2011: The network of global corporate control, PLoS ONE 6 (10).
- Vitols, Sigurt 2001: Varieties of Corporate Governance: Comparing Germany and the UK, in: Hall, Peter/ Soskice, David (Hrsg.): Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage, Oxford University Press: Oxford, 337-360.
- Wallerstein, Immanuel 2004: Das moderne Weltsystem I. Die Anfänge kapitalistischer Landwirtschaft und die europäische Weltökonomie im 16. Jahrhundert, Promedia Verlag: Wien.
- Walz, Susanne 2012: Führungsrolle in Europa? Das deutsch-französische Tandem unter Merkel und Sarkozy in der Finanzkrise, Münchener Beiträge zur Politikwissenschaft, Ludwig-Maximilians-Universität München.
- Wenzel, Siegfried 2001: Was war die DDR wert? Und wo ist dieser Wert geblieben? Versuch einer Abschlussbilanz, Verlag Das Neue Berlin: Berlin.
- Weyerstraß, Klaus 2014: Reformen stärken den Euroraum, IHS Policy Brief Nr. 5, April 2014.
- Wierst, Peter/van Kerkhoff, Henk/de Haan, Jakob 2014: Composition of Exports and Export Performance of Eurozone Countries, Journal of Common Market Studies 52 (4), 928-941.
- Winkler, Adalbert 2013: EZB-Krisenpolitik. OMT-Programm, Vollzuteilungspolitik und Lender of Last Resort, Wirtschaftsdienst 2013/10, 678-685.
- WKO 2016: Inflationsraten, Wirtschaftskammer Österreich.
- Woll, Cornelia 2005: The Difficult Organization of Business Interests. MEDEF and the Political Representation of French Firms. MPIfG Discussion Paper, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung. Köln.
- Wolter, Hans-Jürgen/Hauser, Hans-Eduard 2001: Die Bedeutung des Eigentümerunternehmens in Deutschland – eine Auseinandersetzung mit der qualitativen und quantitativen Definition des Mittelstands, in: *Jahrbuch für Mittelstandsforschung* 1/2001, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 90 NF, Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden, 25–77.
- Wolf, Dieter 2012: Neo-Funktionalismus, in: Bieling, Hans-Jürgen/ Lerch, Marika (Hrsg.): Theorien der europäischen Integration, Springer VS: Wiesbaden, 55-76.
- Wolf, Marcus/ Haar, Kenneth/ Hoedeman, Oliver 2014: The Fire Power of the Financial Lobby: A Survey of the Size of the Financial Lobby at the EU level, Published by CEO, Arbeiterkammer and ÖGB Brussels, April 2014.
- Young, Brigitte 2014: German Ordoliberalism as Agenda Setter for the Euro Crisis: Myth Trumps Reality, Journal of Contemporary European Studies, 22 (3), 276-287.
- Zapka, Klaus 2012: Die Europäische Wirtschafts- und Währungsunion, online: <http://www.bpb.de/politik/wirtschaft/finanzmaerkte/55810/europaeische-waehrungsunion?p=all> , abgerufen: 5.6.2019.
- Zieburg, Gilbert 1997: Die deutsch-französischen Beziehungen seit 1945: Mythen und Realitäten, (aktualisierte Neuauflage von 1970), Neske: Stuttgart

Ziebura, Gilbert 2003a: Frankreich am Beginn des 21. Jahrhunderts. Zwischen Europäisierung, Globalisierung und nationaler Selbstbehauptung. Eine Problemskizze, in: Kimmel, Adolf (Hrsg., 2003): Gilbert Ziebura: Frankreich: Geschichte, Gesellschaft, Politik. Ausgewählte Aufsätze, Leske + Budrich: Opladen, 297-321.

Ziebura, Gilbert 2003b: Frankreich: Umriss eines neuen Wachstumsmodells?, in: Kimmel, Adolf (Hrsg., 2003): Gilbert Ziebura: Frankreich: Geschichte, Gesellschaft, Politik. Ausgewählte Aufsätze, Leske + Budrich: Opladen, 211-228.

Ziegler, Dieter 2005: Die Industrielle Revolution, Wissenschaftliche Buchgesellschaft: Darmstadt.

Ziltener, Patrick 1999: Strukturwandel der europäischen Integration. Die Europäische Union und die Veränderung von Staatlichkeit, Münster.

Zimmermann, Hubert 2012: No Country for the Market: The Regulation of Finance in Germany after the Crisis, German Politics 21 (4), 484-501.

10.2 Zeitungsartikel

BBC: ECB unveils massive QE boost for eurozone, 22.1.2015.

Berliner Kurier: Interview mit dem Verbandspräsidenten Mario Ohoven vom 10.8.2011.

Büschemann, Karl-Heinz 2016: Nach dem AfD-Erfolg. Das denkt die Wirtschaft über den AfD-Erfolg, Süddeutsche Zeitung, 14.3.2016

Böcking, David 2015: Ein Brief und seine Bedeutung, Spiegel vom 19.2.2015.

Canepa, Francesco 2017: Bankers lobby ECB against stricter rules on government debt, Reuters 2.11.2017

Caspari, Lisa 2015: Gabriels Logik, Die Zeit vom 8.7.2015.

Cave, Tamasin/Rowell, Andy 2014: The truth about lobbying: 10 ways big business controls government, The Guardian vom 12.3.2014.

Dams, Jan 2011: Paris will jetzt einen völlig anderen Rettungsschirm, Die Welt 25.11.2011.

Deutsche Wirtschafts Nachrichten: Französischer EU-Kommissar: Euro-Bonds sind „absolut notwendig“, 2.6.2017.

Deutschlandfunk: „Notfalls spielen wir die Karlsruher Karten aus“, Interview mit Mario Ohoven, 31.8.2011.

Die Zeit: Merkel und Sarkozy einigen sich, 25.3.2010.

Die Zeit: Neun Punkte für einen harten Euro, 19.5.2010.

Die Zeit: Merkel und Sarkozy verstören Europa, 27.10.2010.

Die Zeit: Währungsgemeinschaft schließt "Pakt für den Euro, 11.3.2011.

Die Zeit: Merkel schmiedet Bündnis gegen Hollande, 3.3.2012.

Die Zeit: Steinbrück teilt gegen Draghis Zinspolitik aus, 6.8.2013.

Die Zeit: EZB verlängert Milliarden-Anleihekäufe, 8.12.2016.

Die Zeit: Bundesverfassungsgericht hat Bedenken gegen EZB-Anleihekäufe, 15.8.2017.

Die Zeit: Schäuble und deutsche Banken drängen auf Kurswechsel in Geldpolitik, 6.9.2017.

Euractiv: Euro-Bonds: Pro und Contra zu gemeinsamen Anleihen, 15.8.2011.

Finkenzeller, Karin: Sie nennen sich Mitte, Die Zeit, 2.5.2017.

FAS: Europa muss handlungsfähig sein. Interview mit Angela Merkel, 3.6.2018.

FAZ: Schäuble droht mit Ausschluss aus dem Euro-Raum, 12.3.2010.

FAZ: „Politisch verständlich - trotzdem unfair“, 16.3.2010.

FAZ: Paris drängt Deutschland zu Steuersenkungen, 17.3.2010.

FAZ: Merkel: Griechenland braucht keine Hilfe, 21.3.2010.

FAZ: Merkel: Europa am Scheideweg, 5.5.2010.

FAZ: Brüssel will Staatshaushalte stärker kontrollieren, 13.5.2010.

FAZ: „Ohne schwarze Zahlen keine grünen Gedanken“ – Interview mit Ulrich Grillo, 27.1.2013.

FAZ: „Die EZB entscheidet sowieso unabhängig“, 19.1.2015 (FAZ 19.1.2015a).

FAZ: Hollande ist überzeugt von Anleihekäufen, 19.1.2015 (FAZ 19.1.2015b).

FAZ: Tsipras ist neuer griechischer Ministerpräsident, 26.1.2015.

FAZ: Live-Ticker zur Krise in Griechenland, 20.2.2015.

FAZ: Live-Ticker zur Krise in Griechenland, 25.6.2015.

FAZ: Live-Ticker zur Krise in Griechenland, 4.7.2015.

FAZ: Live Ticker zur Krise in Griechenland, 13.7.2015.

FAZ: Merkel ‚Person des Jahres‘ 2015, 9.12.2015.

FAZ: „EZB hat eine höllisch schwierige Aufgabe“, 16.8.2017.

FAZ: Anteil der deutschen Dax-Aktionäre schrumpft weiter, 25.4.2018.

Financial Times: Franco-German bail-out pact divides EU, 24.10.2010.

Focus: Chronologie: Die Debatte über den „EFSF-Hebel“, 25.10.2011.

Fournier, Audrey 2011: Crise grecque: ce qui oppose Sarkozy et Merkel, Le Monde vom 20.7.2011.

Frankfurter Rundschau: Krisen-Länder müssen Probleme angehen, 20.8.2012.

Frankfurter Rundschau: Weidmann kritisiert EZB-Beschluss, 27.10.2017.

Frühauf, Markus 2011: Deutsche Banken bangen mit Griechenland, FAZ vom 6.6.2011.

Frühauf, Markus 2015: Grabenkämpfe in der Deutschen Bank, FAZ vom 24.4.2015.

Gattaz, Pierre/ de Maistre, Christophe/ Pringuet, Pierre 2016 : Resserrons les liens entre grandes entreprises et PME, Les Echos vom 18.2.2016.

Goldirova, Renata 2008: Sarkozy pushes for more control of European Central Bank, EU Observer 21.7.2008, online unter: <https://euobserver.com/economic/26518> , abgerufen 18.6.2019.

Grillo 2015: Griechenland nicht um jeden Preis halten, FAZ vom 13.6.2015.

Handelsblatt: Sarkozys EZB-Kritik stößt auf Protest, 15.9.2007.

Handelsblatt: EZB soll Zinsen nochmal senken, 8.3.2013.

Handelsblatt: Merkel greift in EZB-Debatte ein, 25.4.2013.

Handelsblatt: dpa-AFX Überblick: Konjunktur, 5.6.2014.

Handelsblatt: EZB-Banker für Staatsanleihekäufe, 7.11.2014.

Handelsblatt: „Wir sollten einen europäischen Währungsfonds anstreben“, 7.9.2017.

Häring, Norbert 2017: Für Draghi und den Kungelclub G30 wird es enger, online unter: <http://norberthaering.de/de/27-german/news/855-g30-o-reilly?&format=pdf> , abgerufen 10.12.2018.

Heise: 'Euro-Austritt kann kein Tabu mehr sein', 29.6.2015.

Hermann, Hansgeorg 2015: Fliegen oder kriechen, junge Welt vom 21.7.2015.

Herwartz, Christoph 2017: Das Ende einer Ära amerikanischer Führung, Handelsblatt 29.5.2017

Independent: Nicolas Sarkozy and Angela Merkel agree to stop sniping on ECB crisis role, 24.11.2011.

Jarry, Emmanuel/ Breidhardt, Annika 2012: Sarkozy not seeking ECB mandate change, aides, Reuters 16.4.2012.

Jones, Claire 2015: ECB officials met bankers before key decisions, Financial Times 2.11.2015.

Kanning, Tim 2018: Die geplünderte Bank, FAZ vom 27.3.2018.

Kronauer, Jörg 2019: Mehr Staatskapitalismus wagen, junge Welt 24.4.2019.

La Bourse et la vie 2015: Frédéric Oudéa Directeur Général Société Générale : "Le défi de toutes les banques c'est l'adaptation au numérique", Interview mit Frédéric Oudéa, 7.7.2015, online unter : <https://www.labourseetlavie.com/linterview/fr-d-ric-oud-a-directeur-g-n-ral-soci-t-g-n-rale-le-d-fi-de-toutes-les-banques-c-est-l-adaptation-au-num-rique>, abgerufen 24.6.2019.

La Croix 2016 : Représentativité patronale : le Medef et la CGPME ont trouvé un accord, colère des artisans, 5.2.2016.

Le Monde: Conseil d'administration de l'Association française des entreprises privées: Oui, c'est possible, 27.8.2013.

Le Monde: Une sortie de crise se profile pour la Grèce, 23.6.2015.

Le Point: Emmanuel Macron : le grand entretien, 31.8.2017.

L'Express: CGPME: le programme du FN pas "compatible avec la bonne santé économique", 16.4.2015.

Le Parisien: Hollande salue la victoire de Syriza en Grèce, Cameron se montre inquiet, 26.1.2015.

Libération: Un dirigeant de TPE sur deux voit favorablement le FN, 15.9.2014.

Luther, Carsten 2012: Mit Hollande wird es Merkel nicht leicht haben, Die Zeit vom 16.5.2012.

Mallien, Jan 2015: Gauweiler gegen Draghi, Handelsblatt vom 10.11.2015

Mayntz, Gregor: "Griechenland kann sich auf Europa verlassen", RP Online vom 27.1.2015.

Meier, Albrecht 2011: EU-Gipfel Merkel bringt Sarkozy auf ihre Seite, Tagesspiegel 24.10.2011.

Michel, Anne/Giret, Vincent 2013: Jean-Laurent Bonnafé: „Il faut un pacte entre états, entreprises et banques » Le Monde vom 6.6.2013.

Mussler, Werner 2015: Brüssel fordert mehr Macht im Euroraum, FAZ vom 22.6.2015.

Neue Ruhr Zeitung: BDI-Chef Keitel will Griechenland im Euro halten, 6.9.2012.

Neue Zürcher Zeitung : Tsipras Vorschläge sind erst ein Schritt in die richtige Richtung, 22.6.2015.

Plickert, Philipp 2014: Mit drei magischen Worten in die neue Eurowelt, FAZ vom 25.7.2014.

Plickert, Philipp 2015a: Wie viel Schulden Griechenland schon erlassen wurden, FAZ vom 26.1.2015.

Plickert, Philipp 2015b: *Wirtschaftsweise*: „Grexit“ könnte Euroraum stärken, FAZ vom 20.2.2015.

Rahmann, Tim 2011: Ökonomen schütteln den Kopf über Banken-Beteiligung, Wirtschaftswoche 25.7.2011.

Rahmann, Tim 2012: Schuldenstaaten diktieren Merkel ihre Regeln, Wirtschaftswoche vom 31.1.2012.

Reuters: Deutsche Industrie bremst bei Banken-Regulierung, 4.9.2012.

Reuters: WikiLeaks - Hollande befürchtet schon 2012 Grexit, 24.6.2015.

Reuters: Merkel und Macron finden Euro-Zonen-Budget gut, 31.8.2015.

Rexer, Andrea 2012: Streit über EU-Bankenunion. Aufstand der Sparkassen, Süddeutsche Zeitung 28.8.2012

Rose, David 2017: So viel Geld floss nach Griechenland, Tagesschau vom 8.11.2017.

Rist, Manfred 2011: Sarkozy läuft bei Euro-Bonds auf, Neue Zürcher Zeitung vom 24.11.2011.

Schmidt, Volker 2009: Die Systemfrage, Frankfurter Rundschau 9.11.2009.

Schubert, Christian 2015: EZB fordert Finanzministerium für Europa, FAZ vom 27.8.2015.

Schuseil, Philine 2012: The German Industry and the euro, Bruegel Blog Post, 5.7.2012.

Sina, Ralph 2017: Ein europäischer Währungsfonds bis 2019, Tagesschau vom 6.12.2017.

Sinn, Hans-Werner 2016: Die enthemmte Zentralbank, Die Zeit vom 5.5.2016.

Sievers, Markus 2016: Schäuble legt sich mit Draghi an, Frankfurter Rundschau vom 12.4.2016.

Spiegel: Merkel und Sarkozy einig über Griechenland-Hilfe, 21.7.2011.

Spiegel: Merkel und Sarkozy fordern Sonderkonto für Athen, 6.2.2012.

Spiegel: Hollande lässt die Griechen zappeln, 25.8.2012.

Spiegel: IWF-Chefin Lagarde verteidigt EZB-Programm, 12.6.2013.

Spiegel: Reallöhne liegen erstmals höher als im Jahr 2000, Der Spiegel 18.2.2015.

Spiegel: Macron kritisiert deutschen Spar-"Fetischismus", 10.5.2018.

Süddeutsche Zeitung: Treffen von Schäuble und US-Finanzminister Lew. Duell der Meister, 8.1.2014.

Süddeutsche Zeitung: Griechenland. So drastisch sind die Kapitalverkehrskontrollen, 29.6.2015.

Süddeutsche Zeitung: Emmanuel Macron im Interview: "Wir wollen eine Neugründung Europas", 31.8.2015.

Süddeutsche Zeitung: Bundeskanzlerin Merkel überholt Obama auf ‚Forbes‘-Liste der Mächtigen, 5.11.2015.

T-online: Macron übt scharfe Kritik an Deutschland, 10.5.2018.

Tagesschau: Macron will Europa neu gründen, 26.9.2017.

Tagesspiegel: Griechenland-Krise. Sarkozy fordert Unterstützung für Athen, 7.3.2010.

Tageszeitung 2016: Löhne nicht hochzwingen. Interview mit Hans-Werner Sinn, 29.4.2016.

The Guardian: Eurozone crisis: Germany and France clash over eurobonds at summit, 24.5.2012.

Tonnelier, Audrey 2015: Le malaise des petits patrons face au vote Front national, Le Monde, 9.12.2015.

Verma, Sid 2012: Charles Dallara: The ultimate insider opens up, in: Euromoney 17.9.2012.

Versicherungsbote: Allianz Versicherung – Alles Gute zum 125. Geburtstag, 5.2.2015.

Volkery, Carsten 2012: Die Nacht, in der Merkel verlor, Spiegel vom 29.6.2012.

Von Rohr, Mathieu 2012: Hollande will Fiskalpakt neu verhandeln, Spiegel vom 11.3.2012.

Wiegel, Michaela 2015: Hollande will eine „Wirtschaftsregierung“ für Europa, FAZ 14.7.2015.

Wirtschaftswoche: Peter Altmaier – Schutzpatron der Großindustrie, 5.2.2019.

Zschäpitz, Holger 2017: Wie EZB-Chef Draghi Macrons Frankreich bevorzugt, Die Welt vom 4.10.2017.

10.3 Stellungnahmen von Wirtschaftsverbänden

Afep undatiert: Help Europe Win the Global Race. Priorities of French Large Companies for 2014-2019, Paris.

ASMEP-ETI 2013 : Vive le long terme ! Les entreprises familiales au service de la croissance et de l'emploi, Institut Montaigne, Paris

ASMEP-ETI 2014: Manifeste pour un Mittelstand européen, Paris.

BDA 2014a: euro-info 2/2014, 23.4.2014

BDA 2014b: Beschäftigung und Wohlstand in Europa durch globale Wettbewerbsfähigkeit – Herausforderungen für die europäische Sozialpolitik, Positionspapier Oktober 2014.

BDA 2017: euro-info 2/2017, 9.8.2017

BDA/BDI/CEOE/Confindustria/Medef 2012: Nous avons confiance en l'Europe et dans l'euro, Stellungnahme vom 5.9.2012.

BdB 2012: Vorschlag zur Ausgestaltung einer Europäischen Bankenaufsicht. Management Summary.

BdB 2014: Aktuelles Stichwort: Europäischer Stabilitäts- und Wachstumspakt, 25.6.2014.

BdB 2015a: Aktuelles Stichwort: Anleihekäufe durch die EZB, 15.1.2015.

BdB 2015b: Aktuelles Stichwort: Europäische Einlagensicherung, 6.11.2015.

BdB 2015c: Aktuelles Stichwort. Nach der Wahl in Griechenland, 29.1.2015.

BdB 2015d: Aktuelles Stichwort: Griechenland: Was passiert am Montag, 2.7.2015.

BdB 2016a: Aktuelles Stichwort: Europa: Geldpolitik ist kein Allheilmittel, 17.3.2016.

BdB 2016b: Aktuelles Stichwort: Geldpolitik löst keine Wachstumsprobleme, 29.9.2016.

BdB 2016c: Aktuelles Stichwort. Ankauf von Unternehmensanleihen durch die EZB, 9.6.2016.

BdB 2017a: Positionspapier des Bankenverbandes zur Weiterentwicklung der Wirtschafts- und Währungsunion, November 2017.

BdB 2017b: Aktuelles Stichwort. Zukunft der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion, 1.6.2017.

BdB/FBF 2018: Appell der französischen und deutschen Banken: Europa ist die Lösung, mehr denn je!, Pressemitteilung 22.6.2018

BDI 2015a: Faule Kompromisse darf es nicht geben, 7.7.2015.

BDI 2015b: Abstimmung ist ein wichtiger Zwischenschritt, 19.8.2015.

BDI 2016a: Zukunft der Wirtschafts- und Währungsunion. EU-Kommission stellt Maßnahmenpaket vor, 13.12.2016.

BDI 2016b: 5-Präsidenten-Bericht zur Vollendung der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion, 29.2.2016

BDI 2018a: Europäische Geldpolitik, 6.2.2018.

BDI 2018b: Eine starke und souveräne EU. Für eine neue Rolle Europas in der Welt. Position Europapolitik, September 2018.

BDI/BDA 2014: Europa hat die Wahl, Positionspapier. 1.4.2014.

BDI/BDA/DIHK/ZDH 2011a: Ja zu Europa, nein zur Schuldenunion, Gemeinsame Pressemitteilung 6.3.2011 (zitiert als BDI et al. 2011a).

BDI/Confindustria/Medef 2011b: Pour une Europe plus intégrée, Appel commun, 8.10.2011 (zitiert als BDI et al. 2011b).

BDI/Medef 2013: Strengthening the European Monetary Union. A Call from BDI and Medef to the European Council, 19.-20.12.2013.

BDI/Medef 2014: Strengthening Competitiveness and creating more Jobs in Europe. A call from BDI and Medef to the European Council 20-21 März 2014.

BusinessEurope 2012a: Growing out of the crisis. 5 steps to restore confidence, Brüssel.

BusinessEurope 2012b: Towards a Genuine Economic and Monetary Union, 15.10.2012, Brüssel.

BusinessEurope 2015a: Business views on the future of Europe's Economic and Monetary Union, Dezember 2015, Brüssel.

BusinessEurope 2015b: ECB actions must not lead to less reform efforts from Member states, News Release, Brüssel.

BusinessEurope 2015c: Europa sollte Griechenland helfen, ein stabiles wirtschaftliches Umfeld wiederherzustellen, Pressemitteilung vom 24.4.2015, Brüssel.

BusinessEurope 2015d: Finding an agreement with Greece, News Release 19.6.2015, Brüssel.

BusinessEurope 2015e: Statement on Greece, 8.7.2015, Brüssel.

BusinessEurope 2015f: Statement on the outcome of the Euro Area Summit, Statement 13.7.2015, Brüssel.

BusinessEurope 2017: Why completing Banking Union in 2018 is a priority for EU business, 27.12.2017, Brüssel.

BVMW undatiert: Draghi am Ende.

BVMW 2013: Gordischer Knoten, 1.7.2013.

BVMW 2014: Pulver verschossen, 1.10.2014.

BVMW 2015: Europäische Einlagen(verun)sicherung, 3.11.2015

BVMW 2016: EZB im Kaufrausch, 1.9.2016.

BVMW 2017: Europa: Schwelbrand in Euroland, 24.1.2017.

BVMW 2019: Unternehmerprogramm des Mittelstands zur Europawahl, Berlin.

CEOE/Medef 2017: Déclaration commune CEOE-Medef. Des entreprises européennes plus performantes dans une Union rénovée, Malaga 20.2.2017.

CGPME 2010: Crise de l'euro et vague d'austérité, les éco_fiches, Juni 2010.

CGPME 2014: Élections européennes 2014, La CGPME s'engage ! #PME2014.

CGPME 2016a: Un retour de la crise en Grèce?, les éco_fiches, Mai 2016.

CGPME 2016b: Normes en Europe. Réponse de la CGPME au questionnaire envoyé par la commission des affaires européennes du Sénat, September 2016.

DIHK 2014: Für Europa: Reformen wagen. Vertrauen stärken, Europapolitische Positionen der IHK-Organisation 2014

DIHK 2017: Die Zukunft Europas mitgestalten, Positionspapier, 22.11.2017.

DIHK 2018: Der stärkere Euro verdirbt nicht das Exportgeschäft, 4.1.2018

DSGV 2011: Stellungnahme anlässlich der IWF/Weltbanktagung 2011, 24.9.2011

DSGV 2014a: Sieben Schwerpunkte für die europäische Politik. Positionsbestimmungen der Sparkassen und Landesbanken anlässlich der Europawahl 2014.

DSGV 2014b: Aktueller Standpunkt. Informationen aus der Sparkassen-Finanzgruppe 2014/03.

DSGV 2018: Für einen wirksamen Sparerenschutz in Europa. Zentralisierung ist der falsche Weg, Fokuspapier 03/2018.

EBF 2017: Strong growth in uncertain times, EBF Economic Outlook Nr. 42, November 2017.

EFR 2012: How regulation can preserve the contribution of financial firms to economic growth in Europe. An EFR perspective, November 2012, Brüssel.

ERT 2014: EU industrial renaissance. ERT Agenda for Action 2014-2019, Mai 2014, Brüssel.

FBF 2011a: Il n'y a pas de solution sans restauration de la confiance dans la zone euro, Communiqué de presse, 10.10.2011.

FBF 2011b: Les banques françaises prêtes à participer activement à une solution durable de la crise de la zone euro, Communiqué de presse, 27.10.2011.

FBF 2011c: French banks will participate in the European aid plan for Greece, Press Release 22.6.2011.

FBF 2012: Sommet de la zone euro: des décisions importantes, Communiqué de presse, 29.6.2012.

FBF 2014: L'Union bancaire, une opportunité pour la zone euro, Video vom 14.2.2014, online unter: <https://www.youtube.com/watch?v=xqVGh1duPKc>, abgerufen 21.6.2019.

FBF 2016: Les banques françaises prennent acte du choix des citoyens britanniques de demander le retrait de leur pays de l'Union européenne, Communiqué de presse, 24.6.2016

FU 2012a: „System Draghi“ kann nur durch Bundesverfassungsgericht gestoppt werden, 07.9.2012.

FU 2012b: ESM-Vertrag erlaubt Refinanzierung durch EZB, 29.8.2012.

FU 2012c: Familienunternehmer treten Bogenberger Erklärung des ifo Instituts bei, 30.3.2012.

FU 2012d: Ein Austritt Griechenlands aus dem Euro ist kein Tabu mehr, 23.7.2012.

FU 2013a: Familienunternehmer zu Bankenunion: Noch zu viele Lücken für weitere Schuldvergemeinschaftung, 20.12.2013.

FU 2013b: Familienunternehmer unterstützen Weidmann-Kritik, 10.5.2013.

FU 2015a: Entziehungskur für Griechenland, 16.7.2015.

FU 2015b: Familienunternehmer zum EuGH-Urteil- EZB ist zum Staatsfinanzierer mutiert, 16.6.2015.

FU 2016a: 6 Punkte Plan für Europas Zukunft. Zurück zur Rechtsgemeinschaft, 6.7.2016.

FU 2016b: Nein zu einer europäischen Einlagensicherung, Thema der Woche 24/2016.

FU 2016c: EZB verstärkt Europa-Verdrossenheit, 11.3.2016.

FU 2017a: Jens Weidmann mit Weitsicht, 23.2.2017.

FU 2017b: Familienunternehmer fordern: Mandat der EZB muss endlich enger gefasst werden, 14.6.2017.

Medef 2011: Communiqué de presse, 7.8.2011.

Medef 2015: Grèce et Europe, online unter: <http://www.medef-savoie.fr/grece-et-europe.html>, abgerufen am 2.11.2017.

Medef 2016: Position sur le Royaume-Uni et l'Europe, 16.2.2016.

Medef 2017: Faire de l'Europe la première place économique mondiale, Papier vom 28.3.2017.

Medef/BDI/BDA 2017: Joint Declaration, 17.3.2017.

Medef/Confindustria 2017: Déclaration commune Medef-Confindustria, 27.9.2017.

U2P 2017: Représentativité patronale. l'U2P dénonce le cadeau fait aux grandes entreprises, Communiqué, 28.4.2017.

UEAPME 2012: UEAPME verlangt einen europäischen Wachstumspakt, Positionspapier 4.7.2012, Brüssel.

UEAPME 2018: Deepening of the EMU needs a realistic approach, Pressemitteilung 5.7.2018, Brüssel.

UIMM 2015a: «La France... plus socialiste que jamais! », Point de Vue. La Tribune de l'UIMM, Mai 2015.

UIMM 2015b: « Baisser la fiscalité. Notre pays a atteint des records dans ce domaine. Ce n'est pas sain », Point de Vue. La Tribune de l'UIMM, September 2015

UIMM 2016a: L'incertitude, le maître mot en ce début d'année, Point de Vue. La Tribune de l'UIMM, März 2016.

UIMM 2016b: L'Europe, aujourd'hui, est bruxelloise, Point de Vue. La Tribune de l'UIMM, April 2016.

UIMM 2016c: «Les français ne veulent pas comprendre que l'époque exige d'eux un effort gigantesque d'adaptation... Ils ne se conduisent pas en adultes », Point de Vue. La Tribune de l'UIMM, Juni 2016.

UPA 2014: Communiqué: Enquête sur les élections européennes : le message des chefs d'entreprise de proximité aux eurodéputés, Communiqué de presse 14/05/18, 13.5.2014.

UPA 2015a : L'UPA dénonce un trucage gouvernemental qui donne les pleins pouvoirs au Medef, Communiqué de presse 15/06/21, 24.6.2015.

UPA 2015b: Remise en cause des taux réduits de TVA. la meilleure solution pour créer de l'emploi ne peut consister à réduire le pouvoir d'achat des Français, Communiqué, 23.12.2015.

VDA 2012: Politikbrief 01/2012, Berlin.

VDA 2013a: Jahresbericht 2013, Berlin.

VDA 2013b: Wettbewerbsvorsprung Deutschlands nicht verspielen, sondern verbessern, Pressemeldung 30.1.2013

VDA 2014: Jahresbericht 2014, Berlin.

VDA 2015: Weltmarkt weiter auf Wachstumskurs, Pressemeldung 2.7.2015.

VDA 2016: Wissmann: Entscheidung muss zum Umdenken in Brüssel führen, Pressemeldung 24.6.2016.

VDMA 2012: Unlimitierter Ankauf von Staatsanleihen ist gefährlich, 28.11.2012.

VDMA 2014: VDMA stützt Merckels Stabilitätskurs 16.10.2014.

VDMA 2015a: Griechenland hat zu Reformen keine Alternative 26.1.2015

VDMA 2015b: Griechisches Referendum darf nicht zu weiteren einseitigen Zugeständnissen führen. 6.7.2015

VDMA 2015c: Maschinenbauer sehen Diskussion um „Grexit“ keineswegs gelassen, 12.2.2015.

VDMA/ZVEI 2012: Gemeinsame Position von VDMA und ZVEI zur Euro-Schuldenkrise, Positionspapier August 2012.

ZDH 2011: Staatsschuldenkrise - Zurück zu solider Haushaltspolitik.

ZDH 2012: Grundsatzthesen zur Zukunft der Europäischen Währungsunion, Positionspapier.

ZDH 2015a: Editorial - Die unbegrenzte Feuerkraft des ESM bedroht die Geldwertstabilität.

ZDH 2015b: Perspektiven des Bundeshaushaltes - Blickpunkt. Griechenland-Rettung.

ZDH 2015c: Editorial - Des einen Freud - des anderen Leid, 29.10.2015.

ZDH 2017: Handwerk gegen eine vergemeinschaftete europäische Einlagensicherung, Stellungnahme 11.10.2017.

10.4 Eigene Interviews

Interview mit Jérémie Pélerin, Leiter für europäische Angelegenheiten und Verantwortlicher des Brüsseler Büros der Afep, geführt am 17.10.2017, Telefoninterview.

Interview mit Pierre Burban, Generalsekretär der U2P, geführt am 13.11.2017, Paris.

Interview mit Olivier Chemla, Chefökonom der Afep, geführt am 14.11.2017, Paris.

Interview mit André-Luc Molinier, Leiter der Europa-Abteilung des Medef, geführt am 16.11.2017, Paris.

Interview mit Daniel Mitrenga, Leiter der Abteilung Europa und Bundesländer der Familienunternehmer, geführt am 6.3.2018, Berlin.

Interview mit Oliver Perschau, Abteilungsleiter Volkswirtschaft, Finanzen und Steuern der BDA, geführt am 6.3.2018, Berlin.

Interview mit Hans-Jürgen Völz, Chefvolkswirt der BVMW, geführt am 8.3.2018, Berlin.

Interview mit Ralf Diemer, VDA, Leiter des Brüsseler Büros, geführt am 13.3.2018, Telefoninterview.

Interview mit Alban Maggiar, Vizepräsident der CPME, geführt am 22.5.2018, Telefoninterview.