

Industriepolitik als Elitenkonflikt (Lion Hubrich, 24. April 2022)

Der hier skizzierte Konferenzbeitrag soll aufzeigen, dass die gegenwärtige Renaissance aktiver vertikaler Industriepolitik im politischen Diskurs¹ vor dem Hintergrund sich entfaltender Elitenkonflikte verstanden werden kann. Derartige Konflikte entstehen insbesondere durch die Dynamisierung der politischen Ökonomie im digitalen Kapitalismus². Die Kapitalintensität digitaler Schlüsseltechnologien und die starke Wirkung von Skalen- und Netzwerkeffekten bei digitalen Gütern schaffen Winner-Take-all-Märkte, die von wenigen Unternehmen kontrolliert werden. Die digitalen Leitunternehmen – zu denken ist an Google, Amazon, Facebook, und Apple (GAFA) – betreiben Plattformen, die sie als ‚Gatekeeper‘ zwischen Anbietern und Nutzern digitaler Güter kontrollieren und auf denen sie aufgrund ihrer Machtposition Renten³ abschöpfen können. Im digitalen Kapitalismus wird nicht mehr auf Märkten konkurriert, sondern um den Besitz von Märkten.

Die Logik proprietärer Märkte diffundiert gegenwärtig in weitere Teile der Wirtschaft, insbesondere in die Industrie. Die anstehende (Neu-)Verteilung von Marktbesitz erklärt die seit einigen Jahren zu beobachtende Flut von Positionierungen und Allianzen in Bezug auf die Digitalisierung der Wirtschaft. GAFA-Unternehmen kontrollieren europäische Märkte in bestimmten Sektoren bereits heute, mit der Erschließung neuer Geschäftsfelder wie Cloud-Computing oder Automobilsoftware drängen sie weiter in die Wertschöpfungsketten etablierter Industrieunternehmen und schüren beispielsweise in der Automobilindustrie die Sorge, dadurch künftig zum Zulieferer für Softwareunternehmen degradiert zu werden⁴. Beschworen wird ein bevorstehender Abstieg von „Unternehmen und Volkswirtschaften [...] vom ‚rule-maker‘ zum ‚rule-taker‘, zur verlängerten Werkbank derjenigen Länder, die rechtzeitig gehandelt haben“⁵. Die Bemühungen um Industrie 4.0 erscheinen aus dieser Perspektive als Programm, um „unter Führung der Politik [...] die deutsche Wirtschaft in der internationalen Konkurrenz voranzubringen“⁶. In der Industrie 4.0 lebt mit Blick auf die Herausforderungen der Digitalisierung die Tradition des rheinischen Kapitalismus mit der Kooperation von „Staat, Gewerkschaften, Unternehmerverbände und Wissenschaft“⁷ wieder auf.

Gleichwohl sollten derartige Kooperationsbemühungen weder als rein defensive Maßnahme schwächelnder Industrieunternehmen noch als einheitliche Frontenbildung stilisiert werden. Sie

¹ Eder, Julia; Schneider, Etienne (2020): Umkämpfte Industriepolitik. Zwischen Geopolitik, grüner Wende, Digitalisierung und Corona (Editorial) (Kurswechsel, 4/20).

² Staab, Philipp (2019): Digitaler Kapitalismus. Markt und Herrschaft in der Ökonomie der Unknappheit. Berlin: Suhrkamp.

³ Mazzucato, Mariana (2018): The Value of Everything. Making and Taking in the Global Economy: Penguin.

⁴ Schadt, Peter (2021): Die Digitalisierung der deutschen Autoindustrie. Kooperation und Konkurrenz in einer Schlüsselbranche. Köln: PapyRossa, S. 256.

⁵ Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2019): Nationale Industriestrategie 2030. Strategische Leitlinien für eine deutsche und europäische Industriepolitik. Februar 2019. Berlin, S. 10.

⁶ Schadt (2021), a. a. O., S. 317.

⁷ Schroeder, Wolfgang (2017): Industrie 4.0 und der Rheinische Kooperative Kapitalismus. Friedrich-Ebert-Stiftung (03/2017), S. 1.

werden von Akteuren vorangetrieben, die bereits jetzt mächtig sind und sich in wechselnden Kooperations- und Konfliktbeziehungen mit anderen Eliten strategisch koordinieren, um Ressourcen für die Kontrolle digitaler Märkte zu mobilisieren. Vor diesem Hintergrund wird der Begriff der ‚Deutschland AG‘ wieder relevant, welcher den korporatistischen und koordinierter Charakter des deutschen Kapitalismus sowie dessen personelle Verflechtungsstruktur herausstellt⁸. Zu Beginn dieses Jahrtausends diagnostizierten die Autoren, die den Begriff der Deutschland AG in der soziologischen Debatte prägten, zugleich deren Auflösung, da deutsche Wirtschaftseliten durch die Globalisierung fortan nur noch die „die lockenden Ufer einer neo-liberal erneuerten Marktwirtschaft ohne korporatistische Rücksichten fest im Blick“⁹ gehabt hätten. Dies könnte ein vorschneller Schluss gewesen sein. Aktuelle empirische Ergebnisse der Elitesozilogie zeigen, dass die deutschen Wirtschaftseliten weiterhin überwiegend national rekrutiert werden¹⁰ sowie darüber hinaus immer noch über gute integrierte nationale Netzwerke verfügen, insbesondere in der Automobil- und Maschinenbaubranche¹¹. Und die seit den 1980er durch Fusionen immer größer werdenden Industriegiganten lobbyieren in der EU ohnehin meist nicht mehr für Deregulierung, sondern für spezifische Regulation und den Fluss öffentlicher Ressourcen zu ihren Gunsten¹².

Der Elitenbegriff bietet eine akteurszentrierte Perspektive, welche die dynamische Komponente der industriepolitischen Renaissance abbilden und analysieren kann. Insbesondere der Elitenbegriff nach Mills¹³ hat den Vorteil, dass er den Herrschaftscharakter von politökonomischen Entscheidungen in den Mittelpunkt stellt, ohne dabei den Determinismus des Begriffs der ‚herrschenden Klasse‘ zu übernehmen. Mills‘ Machtelite ist weder impotent noch omnipotent. Ihre Mitglieder verfügen über Macht im weberianischen Sinne und nutzen diese mehr oder weniger koordiniert, um Zwecke zu erreichen, wenngleich ihr Handeln auf falschen Erwartungen und Kalkulationen beruhen oder zu nichtintendierten Konsequenzen führen kann. In den analytischen Fokus rücken in dieser Konzeption insbesondere die wechselseitigen Integrationsbemühungen zwischen wirtschaftlichen und politischen Eliten, welche wiederum Auskunft geben können über die Triebfedern und Ziele industriepolitischer Maßnahmen.

⁸ Streeck, Wolfgang; Höpner, Martin (2003): Einleitung: Alle Macht dem Markt? In: Dieselben (Hg.): Alle Macht dem Markt? Fallstudien zur Abwicklung der Deutschland AG. Frankfurt am Main: Campus Verlag (Schriften des Max-Planck-Instituts für Gesellschaftsforschung Köln, No. 47).

⁹ Streeck, Wolfgang (2006): Nach dem Korporatismus: Neue Eliten, neue Konflikte. In: Herfried Münkler, Grit Straßenberger und Matthias Bohlender (Hg.): Deutschlands Eliten im Wandel. Frankfurt am Main/New York: Campus Verlag, S. 162.

¹⁰ Hartmann, Michael (2016): Die globale Wirtschaftselite. Eine Legende. Frankfurt am Main: Campus Verlag.

Hartmann, Michael (2018): Economic Elites. In: Best, Heinrich, Higley, John (Hg.): The Palgrave Handbook of Political Elites. London: Palgrave Macmillan.

Hartmann, Michael (2020): Nichts Neues an der Spitze der Großunternehmen!? Die deutsche Wirtschaftselite zwischen 1970 und 2020. In: Berliner Journal für Soziologie 30 (3-4), S. 347–368.

¹¹ Semenova, Elena (2021): The small world of German CEOs: a multi-method analysis of the affiliation network structure. In: Journal of Management and Governance, S. 1–32.

¹² Laurens, Sylvain (2018): Lobbyists and bureaucrats in Brussels. Capitalism’s brokers. London/New York: Routledge, S. 72.

¹³ Mills, C. Wright (2000 [1956]): The Power Elite. New Edition With a new afterword by Alan Wolfe: Oxford University Press.