

# Industriepolitik als Elitenkonflikt: Macht und Kapital bei polit- ökonomischen Schlüsselentscheidungen (Lion Hubrich<sup>1</sup>)

## Inhalt

I. Einleitung .....	1
II. Proprietäre Märkte und die Renaissance der Industriepolitik.....	2
III. Herrschaftskritische Ansätze: Industrie 4.0 als Projekt des deutschen Kapitals? .....	4
IV. Machteliten als empirisches Programm .....	9
V. Bibliografie.....	13

## I. Einleitung

Im Zuge der Digitalisierung der Wirtschaft kommt es in Deutschland zu einer Dynamisierung der politischen Ökonomie. Dabei lassen sich bemerkenswerte strategische Neuausrichtungen beobachten, bei deren Analyse insbesondere der Herrschaftscharakter politökonomischer Schlüsselentscheidungen in den Vordergrund rückt. Der vorliegende Beitrag zeigt, wie durch die Konzeption derartiger Dynamiken als Elitenkonflikt ein Erkenntniszuwachs gewonnen wird.

Zunächst (II.) wird geschildert, wie die gegenwärtig zu beobachtende industriepolitische Renaissance (Eder/Schneider 2020) im Verhältnis zur proprietären Logik des sich entfaltenden digitalen Kapitalismus (Staab 2019) steht. Anschließend (III.) wird diskutiert, wie herrschende industriepolitische Diskurse machtkritisch hinterfragt werden können und zu welchen Limitationen bestehende Ansätze dabei gelangen. Schließlich (IV.) wird das Konzept der Machtelite (Mills 2000 [1956]) als alternativer theoretischer Zugang vorgestellt, der eine machtkritische Perspektive ermöglicht und dabei zugleich eine hohe analytische Offenheit bei der Auseinandersetzung mit der Empirie beibehält.

---

<sup>1</sup> Doktorand in Soziologie, Humboldt-Universität zu Berlin (Lehrstuhl Soziologie der Zukunft der Arbeit)  
Kontakt: [lionhubrich@gmail.com](mailto:lionhubrich@gmail.com)

## II. Proprietäre Märkte und die Renaissance der Industriepolitik

Das kommerzielle Internet wird durch wenige Unternehmen dominiert, die digitale Plattformen betreiben – zu denken ist an Google, Amazon, Facebook, und Apple (GAFA) aus den USA oder Baidu, Alibaba, und Tencent (BAT) aus China. Staab (2019) erkennt in den Geschäftsmodellen dieser digitalen „Leitunternehmen“ tentativ eine neue Form des kapitalistischen Wirtschaftens. Durch die Interaktion von starken Netzwerk- und Skaleneffekten bei digitalen Gütern sowie die Kapitalintensität digitaler Schlüsseltechnologien entstehen „Winner-takes-all-Märkte, in denen kleinere Konkurrenten den Anschluss verlieren bzw. zu abhängigen Zulieferern degradiert werden“, da sie nur über die Metaplattform „überhaupt Zugang zu potenziellen Usern erhalten“ (ibid., S. 23). Die digitalen Leitunternehmen treten als Gatekeeper (Dolata 2015) zwischen die Anbieter und Nutzer unknapper digitaler Güter. Ihre Machtposition nutzen sie zur Abschöpfung von Renten (Mazzucato 2018) aus. Konkurrenz findet im digitalen Kapitalismus nicht mehr auf Märkten statt, sondern um den Besitz von Märkten. Um in diesem „System proprietärer Märkte“ (Staab 2019, S. 43) zu den Gewinnern zu gehören, sind aggressive und kapitalintensive Wachstumsstrategien erforderlich (Khan 2017, Wu 2018).

Das Aufkommen des digitalen Kapitalismus ist zu verstehen im Zeitverlauf kapitalistischer Entwicklung, die sich als fortlaufende Doppelbewegung zwischen der Expansion von Märkten und deren gesellschaftlicher Einhegung kennzeichnet (Polanyi 2001 [1944]). Die Logik proprietärer Märkte diffundiert gegenwärtig vom konsumentenzentrierten Internet in weitere Teile der Wirtschaft (Nachtwey/Staab 2020), insbesondere in die Industrie. Den Akteuren im Feld ist dies bereits selbst aufgefallen; vermutlich früher als jenen, die das Feld beobachten. Deutsche Industrieunternehmen verhalten sich reflexiv zur Dynamik des digitalen Kapitalismus, dessen „Winner-Take-all“-Logik sie als unveränderlichen Fakt hinnehmen. Um sich für eine vermeintlich oder real anstehende (Neu-)Verteilung von Marktbesitz in Position zu bringen, stimmen sie ihr Handeln strategisch auf das erwartete Handeln anderer mächtiger Akteure ab. Unternehmensallianzen wie Gaia-X (europäische Datenräume), Catena-X (Digitalisierung der deutschen Automobilindustrie) oder Manufacturing-X (Digitalisierung des deutschen Maschinenbaus) sind in diesem Kontext zu sehen.

Derartige Allianzbildungen werden politisch gewünscht und flankiert. Denn auch die Politik beobachtet, wie GAFA-Unternehmen europäische Märkte erschließen und in industrielle Fertigungsprozesse eingebunden werden, beispielsweise durch Cloud-Computing oder bei Automobilsoftware. Dies schürt die Angst davor, im Rahmen eines als verschärft wahrgenommenen geoökonomischen Wettbewerbs mit den USA und China die europäische bzw. deutsche Kontrolle über Wertschöpfungsketten zu verlieren. Die industriestrategischen Ausgabenprogramme unter US-Präsident Biden zeigen, dass „America first“ in der Technologiepolitik keine Idiosynkrasie der Trump-Administration war. Chinesische Unternehmen drohen durch das industriepolitische Schreckgespenst „Made in China 2025“ bei

Zukunftstechnologien nicht nur zu Europa aufzuholen, sondern zu überholen (Wübbeke et al. 2016). Und spätestens die politisch unerwünschte Übernahme des Industrieroboterherstellers Kuka AG durch die chinesische Midea Group im Jahr 2016 hat die deutsche Bundesregierung und die europäische Kommission nachhaltig aufgeschreckt (Sigmund et al. 2016).

Für das Feld paradigmatisch ist der erste Entwurf des Bundeswirtschaftsministeriums (BMWK) für eine „Nationale Industriestrategie 2030“ (NIS), in welcher die proprietäre Logik des digitalen Kapitalismus verinnerlicht wurde:

„Für den dauerhaften Erfolg einer großen Volkswirtschaft ist es daher unverzichtbar, an der Wertschöpfung der Plattformökonomie angemessen teilzuhaben. Dies ist in Deutschland und Europa bislang nicht der Fall. [...] Damit wächst die Gefahr, den Anschluss an solche Entwicklungen zu verlieren. Unternehmen und Volkswirtschaften, denen dies widerfährt, werden dadurch vom ‚rule-maker‘ zum ‚rule-taker‘, zur verlängerten Werkbank derjenigen Länder, die rechtzeitig gehandelt haben [...]“ (BMWK 2019a, S. 9-10).

„Bereits bestehende Champions wie Siemens, ThyssenKrupp, Automobilhersteller oder Deutsche Bank gibt es zum Teil seit 100 Jahren und länger, sie haben sich seither erfolgreich am Weltmarkt behauptet. [...] Der langfristige Erfolg und das Überleben solcher Unternehmen liegt im nationalen politischen und wirtschaftlichen Interesse [...]“ (ibid., S. 12-13).

Dieser Paradigmenwechsels (Bofinger 2019) in der deutschen Wirtschaftspolitik steht im Kontext einer seit einigen Jahren zu verzeichnenden Reaktivierung aktiver Industriepolitik als probates Mittel zur Lösung politökonomischer Probleme (Rodrik 2008; Eder et al. 2018; Andreoni/Chang 2019; Aiginger/Rodrik 2020; Eder/Schneider 2020). Die industriepolitische Renaissance findet einerseits vor allem auf diskursiver Ebene statt, denn auch während der Hochphase des neoliberalen Enthusiasmus wurde Industriepolitik betrieben und lediglich als ‚horizontale‘ Wettbewerbspolitik gelabelt, z. B. durch Forschungsförderung, Steuerpolitik oder Infrastrukturmaßnahmen (Vgl. Eder et al. 2018; Eder/Schneider 2020). Andererseits geraten besonders im Zuge der Digitalisierung vertikale Maßnahmen zur Förderung einzelner Industriezweige und Branchen in den Vordergrund. Technologien unter dem Oberbegriff ‚Künstliche Intelligenz‘ werden im politökonomischen Diskurs als Schlüssel für die zukünftige Kontrolle digitaler Märkte ausgemacht, „wie in keiner zweiten Technologie kulminieren in ihr die Befürchtungen nationaler Eliten, im Zuge eines disruptiven digitalen Wandels Weltmarktanteile zu verlieren“ (Staab/Piétron 2020, S. 31). Da im Bereich der Künstlichen Intelligenz gegenwärtig forschungs- und kapitalintensive Grundlagen entwickelt werden, die starke positive spillover-Effekte erwarten lassen, sind aktive industriepolitische Maßnahmen hier auch aus der Perspektive des mainstreamökonomischen Dogmas zulässig und gefragt, um Marktversagen im Sinne von Fehlanreizen bei der Allokation von Investitionen zu verhindern (Rodrik 2008; Vgl. Eder et al. 2018, S. 4). R&F/Technologie nimmt dementsprechend hinter Regionalentwicklung den zweitgrößten Posten der industriepolitischen Ausgaben der EU ein (Landesmann/Stöllinger 2020, S. 5), wobei insbesondere im Erfolg bei der

Entwicklung digitaler Innovationen einer der wichtigsten Faktoren für die Beschaffenheit der zukünftigen Wirtschafts- und Sozialstruktur Europas gesehen wird (ibid., S. 16).

### III. Herrschaftskritische Ansätze: Industrie 4.0 als Projekt des deutschen Kapitals?

Digitalisierung ist keine subjektlose Kraft, die ihre eigene gesellschaftliche Einhegung in die eine oder andere Richtung determiniert. Politökonomische Entscheidungen werden von Menschen getroffen, weil sie damit „einen subjektiven Sinn verbinden“ (Weber 1980 [1922], S. 1). Selbst, wenn die Konkurrenz um globale proprietäre Märkte das Handeln rationaler Akteure so stark strukturiert, dass diese gar nicht mehr anders können, als die oben beschriebene „Winner-Take-All“-Logik des digitalen Kapitalismus zu verinnerlichen – selbst dann ließe sich eine Reihe von Handlungsalternativen vorstellen, zwischen denen EntscheidungsträgerInnen in Politik, Bürokratie und Unternehmen wählen könnten, um die dadurch aufkommenden politökonomischen Probleme zu bearbeiten. So ließe sich auch innerhalb eines modernistischen Wachstumsdogmas hinterfragen, ob es mit Blick auf national divergierende Wirtschafts- und Innovationsmodelle (Hall/Soskice 2001; Baccaro/Pontusson 2016; Streck/Sorge 2016; BMink/Ebner 2020) wirklich die beste Strategie ist, Größe mit Größe bekämpfen und ‚nationale Champions‘ aufbauen zu wollen – und, ob ausgerechnet die im ersten Entwurf der „Nationalen Industriestrategie 2030“ genannten Unternehmen die geeigneten Adressaten dafür wären.

Wenn davon ausgegangen wird, dass das Handeln von Akteuren nicht durch das Wesen der Digitalisierung technisch determiniert ist, so ist eine sozialwissenschaftliche Erklärung dafür gesucht, warum industriepolitische Schlüsselentscheidungen im Kontext der Digitalisierung so getroffen werden, wie sie getroffen werden. Vorschlag des vorliegenden Beitrages ist es, diese in der Macht der an den Schlüsselentscheidungen beteiligten Akteure zu finden. Eine sehr naheliegende und plausible Annahme ist dabei, dass der Besitz von ökonomischem Kapital einerseits eine wesentliche Machtressource ist und andererseits das Interesse von Akteuren strukturiert. Aufgabe einer kritischen Sozialwissenschaft wäre es demnach, „den Zusammenhang der gesellschaftlichen und politischen Gliederung mit der Produktion empirisch und ohne alle Mystifikation und Spekulation auf[z]uweisen“ (Marx/Engels 1983 [MEW 3], S. 25).

Schneider (2020) identifiziert entlang dieser kritisch-analytischen Linie

„als zentrale Triebkraft hinter der vom BMWi formulierten industriepolitischen Neu-positionierung [...] das weltmarktorientierte, industrielle Großkapital in Deutschland [...], insbesondere die Automobil- und die chemische Industrie“ (ibid., S. 32).

Wie Schneider zeigt, war der Bundesverband der deutschen Industrie (BDI) ein maßgeblicher Impulsgeber für die NIS. So wurde in dieser überwiegend die Argumentation des sogenannten ‚China-

Papiers' (BDI 2019) übernommen, in welchem mit dem Verweis auf einen sonst bevorstehenden Abstieg Deutschlands bzw. Europas in der internationalen Arbeitsteilung für eine industriepolitische Neuausrichtung plädiert wurde. Schneider zeigt weiter, dass diese Neuorientierung auch im Interesse des im European Roundtable of Industrialists (ERT) organisierten europäischen Großkapitals ist, welches „bereits seit Längerem eine Lockerung des europäischen Wettbewerbsrechts fordert“ (Schneider 2020, S. 30). Gegen den ersten Entwurf der NIS regte sich jedoch innerhalb des ökonomischen Mainstreams erheblicher Widerstand, weshalb dieser durch einen deutlich abgeschwächten zweiten Entwurf (BMWK 2019b) ersetzt wurde. Schneider (2020, S. 32) führt dies auf die Mobilisierung einer „'ordoliberal-defensiven' Akteursgruppe“ zurück, welche die Interessen des „kleinen und mittleren Kapitals“ (ibid., S. 33) vertritt.

Mit seiner Konzeption einer vom Industriekapital dominierten Kapitalfraktion einerseits und einer ordoliberal orientierten Kapitalfraktion<sup>2</sup> andererseits im „deutschen Machtblock“ (S. 31) aktualisiert Schneider gewissermaßen Van Appeldoorns (2003) Analyse der politökonomischen Ausrichtung des europäischen Großkapitals. Van Appeldoorn erklärte den europäischen Integrationsprozess als getrieben durch die rivalisierenden Perspektiven einer neomerkantilistisch und einer neoliberal geprägten Kapitalfraktion, wobei er in seiner Fallstudie des ERT zum Schluss kam, dass sich die neoliberale Fraktion überwiegend durchzusetzen vermochte. Mit Blick auf Schneiders (2020) Analyse des NIS ließe sich nun schließen, dass diese Konfliktlinien durch die veränderten Rahmenbedingungen des globalen Kapitalismus aktuell erneut aufbrechen und dabei insbesondere die neomerkantilistische Kapitalfraktion mit neuer Kraft mobilisiert.

Schadt (2021) analysiert aus einer kritisch-marxistischen Perspektive die Digitalisierung der deutschen Automobilindustrie. Unter dem Begriff der „antagonistischen Kooperation“ konzipiert er diese als Nullsummenspiel zwischen der Digitalbranche einerseits und den Automobilherstellern andererseits:

„Die IKT-Branche [Informations- und Kommunikationstechnologie, L. H.] versucht die ganze Automobilindustrie zum Zulieferer zu reduzieren und setzt darauf, dass das Entscheidende beim Auto der Zukunft seine Soft- und nicht seine Hardware ist. Umgekehrt bilden deutsche Autohersteller selbst riesige IKT-Abteilungen. Gleichzeitig wird auch kooperiert: Die Autohersteller nutzen die Server von Microsoft für die Etablierung ihrer IKT-Abteilungen, mit welchen sie sich auf lange Frist von diesem unabhängig machen wollen“ (ibid., S. 24).

---

<sup>2</sup> Wie auch bei Van Appeldoorn (2003) gibt es bei Schneider (2020, S. 33) eine dritte Akteursgruppe. Diese als „sozialdemokratisch-interventionistisch“ bezeichnete Akteursgruppe unterstützt den neomerkantilistischen Paradigmenwechsel, jedoch unter „Bedingung einer sozialpartnerschaftlichen und tarifpolitischen Flankierung der neuen Industriepolitik“ (ibid., S. 34).

Seine kenntnisreiche empirische Analyse zeigt insbesondere die Bedeutung des Standards als Konkurrenzmittel auf (S. 247ff). Während GAFA-Unternehmen ihre Marktmacht nutzen, indem sie durch exklusive Standards Lock-In-Effekte erzeugen, schließen sich die deutschen Automobilhersteller für die Entwicklung gemeinsamer Standards zusammen, um durch die Kombination ihrer Marktmacht Netzwerkeffekte zu erzeugen und so gegen „Dritte“ (S. 251) – also die GAFA-Unternehmen – zu konkurrieren. Als einen bedeutenden Zusammenschluss stellt Schadt die Plattform Industrie 4.0. heraus, in welcher – „in Konkurrenz zu den Programmen anderer nationaler Zusammenschlüsse“ (S. 254) – deutsche Automobilhersteller und -zulieferer unter staatlicher Flankierung durch das BMWK, das BMBF und der Fraunhofer-Gesellschaft ihre Konkurrenz zueinander aufheben, um durch die Schaffung gemeinsamer Standards Marktmacht zu gewinnen<sup>3</sup>. Industrie 4.0 erscheint aus dieser Perspektive als „Programm, um unter Führung der Politik [...] die deutsche Wirtschaft in der internationalen Konkurrenz voranzubringen“ (S. 317). Schadt kann – wie Schneider – mit seiner Analyse die diskursive Oberfläche damit kritisch durchdringen und aktuelle industriepolitische Bemühungen in Deutschland auf die Interessen des deutschen (Groß-/Industrie-)Kapitals zurückführen.

Ein allgemeines kritisch-marxistisches Erklärungsmodell für die industriepolitische Renaissance im Kontext der Digitalisierung ließe sich synthetisierend wie folgt formulieren:

In den vergangenen Jahrzehnten sah das deutsche Kapital – durch die starke Wettbewerbsposition deutscher Unternehmen – vor allem im möglichst uneingeschränkten globalen Handel die Chance auf Profitmaximierung. Die herrschende Klasse war dementsprechend überwiegend neo-liberal orientiert und integrierte sich zunehmend in die entstehende „transnational capitalist class“ (Sklair 2001). Insbesondere um die Jahrtausendwende hatte sie „die lockenden Ufer einer neo-liberal erneuerten Marktwirtschaft ohne korporatistische Rücksichten fest im Blick“ (Streeck 2006, S. 162) und bemühte sich deshalb um die Auflösung des politökonomischen Modells der „Deutschland AG“, das sich auch durch die organisierte Kooperation zwischen Unternehmen, Politik und Gewerkschaften auszeichnete (Streeck/Höppner 2003). Mit dem Aufkommen des digitalen Kapitalismus gerät das deutsche Großkapital jedoch ins Hintertreffen gegenüber neuen Unternehmen aus den USA und China, die an Marktkapitalisierung sowie Innovationsgeschwindigkeit deutlich überlegen sind und zunehmend in die Geschäftsfelder deutscher Unternehmen expandieren. Wirkmächtige Teile der herrschenden Klasse werden dementsprechend zunehmend neo-merkantilistisch und stellen im Diskurs die strategische Bedeutung des Wirtschaftsstandorts

---

<sup>3</sup> Als weiterer wichtiger Zusammenschluss in dieser Linie ließe sich das erst im Mai 2021 gegründete Catena-X nennen, welches ein „vertrauenswürdiges, kollaboratives, offenes und sicheres Datenökosystem“ für die deutsche Automobilindustrie schaffen soll (Vgl. <https://catena-x.net/de/vision-ziele> [zuletzt abgerufen am 07.09.2022])

Deutschland und die Vorteile des deutschen Korporatismus heraus, um sich politische Unterstützung im globalen Wettbewerb zuzusichern. Sozialdemokratischer Optimismus darüber, dass in der Industrie 4.0 mit Blick auf die Herausforderungen der Digitalisierung die Tradition des rheinischen Kapitalismus mit der Kooperation von „Staat, Gewerkschaften, Unternehmerverbänden und Wissenschaft“ (Schroeder 2017, S. 1) wiederauflebe, ist dementsprechend verfehlt. Vielmehr wird die Industrie 4.0 im Interesse des deutschen Kapitals „als *nationales Großprojekt* ins Werk gesetzt, an welchem sich alle Akteure zu beteiligen haben.“ (Schadt 2020, S. 324, Hervorh. im Orig.)

Dieses stilisierte Modell bietet eine plausible machtbasierte Erklärung für das Zustandekommen von gegenwärtig zu beobachten industriepolitischen Schlüsselentscheidungen. Bei genauerer Anwendung auf die Empirie ergeben sich jedoch Ungereimtheiten. Sie betreffen (1) die implizite Annahme einer einheitlichen Frontenbildung zwischen deutschem Großkapital einerseits und GAFA/BAT-Unternehmen andererseits und (2) die Dichotomisierung von Kapitalinteressen zwischen neoliberaler Deregulierung und neomerkantilistischem Staatsinterventionismus.

(1) Das deutsche Großkapital ist kein so leicht zu fassender uniformer Akteur, wie es für das oben beschriebene marxistische Erklärungsmodell erforderlich wäre. Zwar ist zutreffend, dass ökonomische Eliten eine soziale Klasse bilden, die nicht nur über ähnliche materielle Reproduktionsbedingungen, sondern auch über eine distinktive Lebenswelt verfügt (Vgl. Hartmann 2018a). Jedoch lässt sich in Zweifel ziehen, ob von gegeneinander konkurrierenden ‚nationalen‘ Kapitalien die Rede sein kann. Um dies an einem Beispiel zu zeigen: Die Siemens AG mag vom BMWK als ‚nationaler Champion‘ angesehen werden, ist aber faktisch ein globales Unternehmen, das nur ca. 26 % seines Umsatzes in Deutschland generiert (Siemens AG 2021, S. 17), ca. 30 % seiner Mitarbeiter in Deutschland beschäftigt (ibid., S. 189), 584 Tochterunternehmen außerhalb Deutschlands hat (ibid., S. 93ff), und nur zu 28 % im Besitz von deutschen Aktionären ist (Siemens AG 2022). Insbesondere der letzte Aspekt ist dabei hervorzuheben, zeigt sich doch gerade an der globalen und branchenübergreifenden finanziellen Verflechtung von Unternehmen, dass die Interessen ihrer Eigentümer so verschieden nicht sein können. Eine entscheidende Position nehmen dabei die institutionellen Investoren ein, welche auch die Siemens AG zu 65 % besitzen (ibid.) Bei den Top 15 der Einzelinvestoren im DAX-Streubesitz nach investiertem Kapital handelt es sich ausschließlich um institutionelle Investoren (Statista 2022), die größten sind hierbei selbstverständlich Vanguard und BlackRock – welche wiederum zugleich zu den wichtigsten Investoren der GAFA-Unternehmen gehören (Vgl. Fernandez et al. 2020, S. 18).

Es ist alles andere als ausgemacht, dass das deutsche Großkapital im Kontext der Digitalisierung durch GAFA unter die Räder gerät – im Gegenteil finanziert es ebenso das, was auf die ‚old economy‘ gerade zurollt. Zu denken ist an Industriesoftware-Unternehmen wie den ewigen ‚Sonderfall‘ SAP, welches immerhin die größte Marktkapitalisierung aller deutschen Unternehmen aufweist. Zu denken ist

weiter an versteckte Riesen wie United Internet, dessen Produkte in Deutschland 30 Mio. monatliche Nutzer aufweisen (Schütze/de Souza Soares 2022a), und welches – unter anderem mit Finanzierung durch Morgan Stanley (Brieglieb 2021) – gegenwärtig Telekommunikationsinfrastruktur aufbaut, durch das es im Zuge der Industrie 4.0 eine Gatekeeper-Position gegenüber deutschen Industrieunternehmen einzunehmen versucht. Oder Venture-Capital-Firmen wie Rocket Internet, das einerseits Online-Händler wie Zalando oder Home24 aufbaut, andererseits aber in dessen Konkurrenten Amazon und Alibaba investiert hat (Ksienrzyk 2021). Derartige Unternehmen befinden sich mit ihren Produkten also teilweise in direkter Konkurrenz zu GAFA, haben andererseits aber durch finanzielle Verflechtungen oder durch selbst eingenommene Gatekeeper-Position ebenso konvergierende Interessen mit diesen.

(2) Das Interesse des Kapitals lässt sich nicht eindeutig in eine Dichotomisierung zwischen Staatsinterventionismus und uneingeschränkter Deregulierung kategorisieren. Die neoliberale Selbstbeschreibung vieler einflussreicher Akteure der letzten Jahrzehnte sollte nicht darüber hinwegtäuschen, dass eine von der politischen Sphäre vollkommen unabhängige Ökonomie nur ein fiktives Zielbild bleiben kann und die Existenz freier Märkte immer von staatlichem Interventionismus abhängig ist – „The road to the free market was opened and kept open by an enormous increase in continuous, centrally organized and controlled interventionism“ (Polanyi 2001, S. 145).

Laurens (2018) detaillierte elitesoziologische Studie über LobbyistInnen und BürokratInnen in Brüssel zeigt, dass erstere die Existenz regulierter Märkte lange akzeptiert haben und sich vielmehr darauf konzentrieren, durch das Beeinflussen der Spielregeln Wettbewerbsvorteile für ihre Unternehmen zu schaffen. Dies legt nahe, dass Van Appeldoorns (2003) Konflikt zwischen Neomerkantilisten und Neoliberalen als Triebfeder europäischer Integration eine zu breite Konzeption der wirklichen Entscheidungsprozesse bietet:

„But behind this promotion of a liberal viewpoint, the history of the EU is also paradoxically one of the emergence of new bureaucrats. Consequently, much of the action of today’s ‘lobbyists’ is not about trying to reduce the power exerted over markets by officials or persuading them to convert to liberalism (most of them are already liberals). It is usually about trying to steer the Commission in a direction to their commercial advantage, for example by promoting manufacturing standards that most closely reflect their own production processes (Laurens 2018, S. 8).“

Zu bedenken ist weiter, dass das EU-Beihilferecht die Möglichkeiten zur staatlichen Unterstützung spezifischer Unternehmen in Form von direkten Geldflüssen stark limitiert. Selbst dort, wo dieses mit dem Instrument des ‘important projects of common European interest’ (IPECI) ausgesetzt wird, ist fraglich, wie wesentlich Märkte hierdurch strukturiert werden. Pichler et al. (2021, S. 146) zeigen am Fall der österreichischen Automobilindustrie, dass diese durch das IPECI der European Battery Alliance kaum zu einer nachhaltigen Transformation bewegt werden konnte, während hingegen die EU-Regulierung von CO<sub>2</sub>-Emissionsnormen stärkeren Einfluss auf die Produktionsstrategien der



Automobilhersteller hat. Auch in der Digitalbranche scheint – wenngleich eine solche Bewertung gegenwärtig nur äußerst vorläufig sein kann – das schärfste Schwert, um die Marktmacht von GAFa-Unternehmen in Europa zu bekämpfen, nicht der Aufbau von Konkurrenz durch die politische Förderung (bislang ergebnisloser) Zusammenschlüsse wie Gaia-X oder Catena-X zu sein, sondern wettbewerbs- und verbraucherschutzrechtlichen Regulierung wie der Digital Markets Act oder der Digital Services Act.

Nicht nur können verschiedene Unternehmen innerhalb einer Branche abweichende Strategien in der politökonomischen Arena verfolgen; auch ein einzelnes Unternehmen kann gleichzeitig in verschiedenen Marktsegmenten unterschiedliche Strategien nutzen – und mal und mal weniger staatliche Regulierung fordern, mal die Kooperation in der ‚Deutschland AG‘ suchen und mal die mit globalen Private-Equity-Fonds<sup>4</sup>. All dies legt nahe, dass auch die Kategorie der ‚Kapitalfraktion‘ noch zu breit ist, um die Interessenkonstellationen bei industriepolitischen Schlüsselentscheidungen im Kontext der Digitalisierung erklären zu können. Vielmehr scheinen alle mächtigen Akteure in Verflechtungsstrukturen eingebunden, innerhalb derer, je nach anstehender Entscheidung, kontinuierlich wechselnde Konflikt- und Kooperationsbeziehungen entstehen.

#### ***IV. Machteliten als empirisches Programm***

Die pluralistische Machttheorie (Dahl 1958; 2005 [1961]; Vgl. Hartmann 2004, S. 71ff und Domhoff 2018 für eine kritische Einordnung) gelangt von der Beobachtung, dass die Interessenlage in modernen Gesellschaften sehr komplex und ausdifferenziert sei, üblicherweise zur Konklusion, dass keine einzelne gesellschaftliche Gruppe in der Lage dazu wäre, die politökonomische Entscheidungsfindung zu dominieren. So wie es einerseits konfligierende Konstellationen innerhalb der Wirtschaft selbst gebe, so gebe es vor allem auch weitere gesellschaftliche Gruppen, welche die Interessen der Wirtschaft in Schach halten würden (Gewerkschaften, Politik, Bürokratie, Justiz, Zivilgesellschaft, Wissenschaft etc.),

---

<sup>4</sup> Um ein Beispiel für ein Unternehmen zu benennen, das sich schwer einer Kapitalfraktion zuordnen lässt, bietet sich die Deutsche Telekom AG an, dessen größter Eigentümer die deutsche Bundesregierung ist, die jedoch zugleich versucht, sich auf globalen Märkten als führendes Technologieunternehmen zu behaupten. Einerseits ist ihr Vorstandsvorsitzender als Aufsichtsratsmitglied der Mercedes-Benz Group AG, als Gründungsmitglied von Catena-X, und als Mitglied des BDI-Präsidiums sowie des ERT mustergültig in die Netzwerke des deutschen Großkapitals eingebunden. Andererseits sieht das ehemalige Staatsunternehmen Chancen für Profit gegenwärtig vor allem im Privatkundengeschäft in den USA, hat jüngst all seine Mobilfunktürme in Deutschland für 17,5 Mrd. Euro an einen Private-Equity-Fonds aus Floria verkauft, und finanziert den Glasfaserausbau in ländlichen Regionen Deutschlands unter anderem durch einen australischen Pensionsfonds (Schütze/de Souza Soares (2022b).

sodass es insgesamt zu einer Pattsituation komme, in der das Kapital trotz hoher Ressourcen die politökonomische Entscheidungsfindung nicht dominieren könne.

Mit Blick auf die beschriebene industriepolitische Renaissance im Kontext des digitalen Kapitalismus ist es jedoch wenig plausibel, aus der Postulierung von komplexen Konflikt- und Kooperationsstrukturen auf die Machtlosigkeit der beteiligten Akteure zu schließen. Dafür ist die Durchdringung politökonomischer Schlüsselentscheidungen durch ökonomisch motivierte Interessen zu offensichtlich. Eine machtkritische Erklärung ist weiterhin gesucht, wenngleich die Limitationen des oben beschriebenen Modells zeigen, dass die Beziehung zwischen Kapital und Macht weniger linear verstanden werden muss als bisher. Denn (ökonomische) Ressourcen müssen zunächst in Macht umgewandelt werden (Khan 2012, S. 362). Dabei ist es durchaus plausibel, Macht als eine Funktion der Ressourcen und der Koordinationsfähigkeit eines Akteurs zu verstehen (Dahl 1958, S. 465).

Vorschlag des vorliegenden Beitrages für ein empirisches Forschungsprogramm ist, analytisch auf eine noch konkretere Ebene zu ‚zoomen‘ und streng akteurszentriert zu untersuchen, *wie* Kapital in Macht umgewandelt wird. Einen dafür geeigneten heuristischen Rahmen bietet der Elitenbegriff nach Mills (2000 [1956]), dessen Vorteile insbesondere in seiner analytischen Offenheit liegen. Mills‘ Ansatz trägt dem Umstand Rechnung, dass mit der Konzentration von Wissen und Macht in modernen Organisationen die Entscheidungen der an der Spitze der institutionellen Ordnung stehenden Akteure eine herausgehobene Erklärungskraft für soziale Phänomene gewinnen. Dort, wo politökonomische Schlüsselentscheidungen getroffen werden, rücken die Handlungsdispositionen der relevanten Eliten in den Mittelpunkt:

„By the power elite, we refer to those political, economic, and military circles which as an intricate set of overlapping cliques share decisions having at least national consequences. In so far as national events are decided, the power elite are those who decide them“ (Mills 2000, S. 18).

Grundlagentheoretische Voraussetzung für Mills‘ Machteliten ist eine Lesart von Weber als ‚bürgerlicher Marx‘ (Mommsen 1974), der den historischen Materialismus und dessen Verständnis des Verhältnisses von Kapital und Macht als eine nominalistische Forschungsheuristik aufgreift (Vgl. Gerth/Mills 2013 [1958]; Neun 2019). 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 üblicherweise auf falschen Erwartungen und Kalkulationen beruht und zu nichtintendierten Konsequenzen führt.

Mills‘ Analyse der Machtstrukturen in der amerikanischen Gesellschaft der 1950er Jahre kam zum Schluss, dass sich politische, ökonomische und militärische Eliten in einem zunehmend koordinierten „triangle of power“ (Mills 2000, S. 8) integrierten. In der historischen Rückschau macht Mills jedoch kontinuierlich wandelnde Konstellationen zwischen den drei Gruppen aus (ibid., S. 269ff) – während

beispielsweise in den Jahrzehnten nach dem amerikanischen Bürgerkrieg die ökonomischen Eliten klar dominierten, so wurde deren Macht durch das Wiedererstarken politisch-administrativer Eliten im New Deal kontestiert. Der Elitenbegriff ist somit historisch offen: „For every epoch and for every social structure, we must work out an answer to the question of the power of the elite“ (S. 23). Für jedes zu untersuchende empirische Feld gilt es zu bestimmen, welche Akteure die „command posts of the major institutional hierarchies“ (S. 4) besetzen, wobei insbesondere ein Augenmerk auf den wechselseitigen Integrationsbemühungen zwischen den verschiedenen Feldern liegt und somit auf den Netzwerken von Akteuren, die durch ihre Positionen verschiedene Teilbereiche miteinander verbinden und somit Elitehandeln koordinieren können. Mills' Konzept der Machteliten ist zudem nicht an eine spezifische politökonomische Theorie gebunden (Ross 2018, S. 68), was es konzeptionell ermöglicht, die ‚große‘ politökonomische Linie vom akteurstheoretischen Bezug zu entkoppeln, sodass je nach zu untersuchendem empirischem Phänomen verschiedene theoretische Ansätze eklektisch miteinander kombiniert werden können.

Die historische und theoretische Offenheit von Mills' Ansatz erlauben es, Adaptionen vorzunehmen, wenn der empirische Gegenstand dies nahelegt, ohne dabei an analytischer Stringenz zu verlieren. So ist es bei der Anwendung auf gegenwärtige industriepolitische Entwicklungen sinnvoll, das Feld des Militärs zu ersetzen und stattdessen von politökonomischen Schlüsselentscheidungen auszugehen, die zwischen den Feldern Politik, Wirtschaft und Wissenschaft getroffen werden (siehe hierzu die oben beschriebene Bedeutung von Innovationen im Kontext der Digitalisierung oder der Rolle von Organisationen wie Fraunhofer-Gesellschaft bei Kooperationsprojekten wie der Plattform Industrie 4.0). Da sich die Eliten dieser drei Feldern in personell, organisational und finanziell verflochtenen Strukturen strategisch interdependent zueinander handeln, sollte der Begriff der ‚Schlüsselentscheidung‘ möglichst breit verstanden werden. Relevant ist nicht nur das Zustandekommen von staatlichen Maßnahmen, sondern auch von Unternehmensentscheidungen, welche die Struktur der politischen Ökonomie prägen. Beide ergeben sich in Abhängigkeit zueinander.

Mit Blick auf die Umbrüche in der Machtstruktur des deutschen Kapitalismus könnte die elitesoziologische Perspektive beispielsweise nahelegen, dass diese nicht so radikal sind, wie weithin angenommen. Zu Beginn dieses Jahrtausends wurde im Zuge der Globalisierung und Finanzialisierung deutscher Unternehmen eine Auflösung der ‚Deutschland AG‘ konstatiert (Streeck/Höppner 2003; Streeck 2006), also der „enge[n] Personen- und Kapitalverflechtung zwischen deutschen Großunternehmen“ (Beyer 2003: 118), welche mit einem korporatistischen und koordinierten Charakter des deutschen Kapitalismus und sowie einer hohen horizontalen Elitenintegration einherging. Entsprechend des im vergangenen Kapitel beschriebenen marxistischen Erklärungsmodell beobachtete etwa Streeck (2014) seitdem globalisierte Eliten, die ihr Kapital durch neoliberale Deregulierung vor demokratischen Eingriffen zu

schützen suchen. Eine detaillierte empirische Analyse ergibt jedoch ein differenzierteres Bild. Zwar haben sich die Personal- und Kapitalverflechtungen zwischen deutschen Unternehmen seit der Jahrtausendwende deutlich reduziert (Höppner/Krempel 2005), dies hat jedoch teilweise auch weniger fundamentale Gründe: Etwa die Einführung eines corporate governance codes, welcher die Anzahl der durch ManagerInnen wahrnehmbaren externen Aufsichtsratsmandate auf drei begrenzte und somit die formellen Personalverflechtungen zwischen deutschen Unternehmen notwendigerweise verdünnte (Windolf 2020, S. 79), oder den Wandel der Finanzierungsmodelle weg von den Universal- und Hausbanken hin zu globalem Investmentbanking, wodurch die um die Deutsche Bank und die Allianz gruppierten finanziellen Unternehmensnetzwerke dünner wurden (ibid.)

Wird hingegen die persönliche Ebene im Sinne der Sozialisation der relevanten Elitenmitglieder betrachtet, so zeigt sich, dass die ‚Deutschland AG‘ in bestimmten Formen doch noch existiert. Empirische Ergebnisse der elitesoziologischen Forschung zeigen mit hoher Kontinuität, dass Wirtschaftseliten in Deutschland weiterhin überwiegend national rekrutiert werden (Hartmann 2016; Vgl. Hartmann 2018b für einen ausführlichen Forschungsstand hierzu), dass die soziale Herkunft der deutschen Wirtschaftseliten sowie ihre typischen Karriereverläufe über Jahrzehnte stabil sind (Hartmann 2020) und, dass die deutsche Wirtschaftselite insbesondere in der Automobil- und Maschinenbaubranche noch immer in gut integrierten nationalen Netzwerken agiert (Semenova 2021). Sind diese Befunde bekannt, so erscheint die Rückbesinnung auf den deutschen Korporatismus im industriepolitischen Diskurs aus einem neuen Licht: Wohlmöglich handelt sich hier weniger um einen substanziellen Wandel der Interessenlage des deutschen Großkapitals, sondern vielmehr um eine von mehreren strategischen Optionen der ohnehin kontinuierlich koordiniert und konfligierend handelnden Wirtschaftseliten. Um derartige Interessenkonstellationen mit Blick auf die industriepolitische Renaissance im Kontext des digitalen Kapitalismus besser verstehen zu können, sind jedoch fokussierte Studien über die sich hier entfaltenden Konfliktfelder erforderlich.

Der Elitenbegriff bietet dafür eine akteurszentrierte Perspektive, welche die dynamische Komponente der industriepolitischen Renaissance abbilden und analysieren kann. Er stellt den Herrschaftscharakter von politökonomischen Schlüsselentscheidungen in den Mittelpunkt, ohne dabei den Determinismus des Begriffs der ‚herrschenden Klasse‘ zu übernehmen. Und er ermöglicht, das Verhältnis von Macht und Kapital zu analysieren, ohne auf monokausale Annahmen über deren Verhältnis zueinander zurückzugreifen. Der Preis ist ein Verzicht auf die Aufstellung historisch abstrahierbarer Modelle. Der Vorteil dagegen ist eine analytische Offenheit gegenüber der Empirie, die es ermöglicht, zu erklären und zu *verstehen*, wie politökonomische Schlüsselentscheidungen zustande kommen. Die Strukturen des globalen Kapitalismus erklären zu können, ist das eine. Konkret benennen zu können, welche Akteure diese aufrechterhalten und welche Akteurskoalitionen nötig wären, um sie ändern, das andere.

## V. Bibliografie

- Aiginger, Karl; Rodrik, Dani (2020): Rebirth of Industrial Policy and an Agenda for the Twenty-First Century. In: *Journal of Industry, Competition and Trade* 20, S. 189–207. Online verfügbar unter <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs10842-019-00322-3> [zuletzt abgerufen am 12.09.2022].
- Andreoni, Antonio; Chang, Ha-Joon (2019): The Political Economy of Industrial Policy: Structural Interdependencies, Policy Alignment and Conflict Management. In: *Structural Change and Economic Dynamics* 48. Online verfügbar unter <https://eprints.soas.ac.uk/29911/> [zuletzt abgerufen am 12.09.2022].
- Baccaro, Lucio; Jonas Pontusson (2016): Rethinking comparative political economy: the growth model perspective. In: *Politics & society* 44.2, S. 175–207.
- BDI – Bundesverband der Deutschen Industrie e. V. (2019): Grundsatzpapier China. Partner und systemischer Wettbewerber – wie gehen wir mit Chinas staatlich gelenkter Volkswirtschaft um? Online verfügbar unter <https://bdi.eu/publikation/news/china-partner-und-systemischer-wettbewerber/> [zuletzt abgerufen am 12.09.2022].
- Beyer, Jürgen (2003): Deutschland AG a. D. Deutsche Bank, Allianz und das Verflechtungszentrum des deutschen Kapitalismus. In: Wolfgang Streeck und Martin Höpner (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).
- Blätzel-Mink, Birgit; Ebner, Alexander (2020 [2009]): *Innovationssysteme. Technologie, Institutionen und die Dynamik der Wettbewerbsfähigkeit*. 2. Auflage. Wiesbaden: Springer VS.
- BMWK – Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (2019a): Nationale Industriestrategie 2030. Strategische Leitlinien für eine deutsche und europäische Industriepolitik. Februar 2019. Berlin. Online verfügbar unter [https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Publikationen/Industrie/nationale-industriestrategie-2030.pdf%3F\\_\\_blob%3DpublicationFile%26v%3D10](https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Publikationen/Industrie/nationale-industriestrategie-2030.pdf%3F__blob%3DpublicationFile%26v%3D10) [zuletzt abgerufen am 12.09.2022].
- BMWK – Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (2019b): Nationale Industriestrategie 2030. Strategische Leitlinien für eine deutsche und europäische Industriepolitik. November 2019. Berlin. Online verfügbar unter [https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Publikationen/Industrie/industriestrategie-2030.pdf?\\_\\_blob=publication-File&v=20](https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Publikationen/Industrie/industriestrategie-2030.pdf?__blob=publication-File&v=20) [zuletzt abgerufen am 12.09.2022].
- Bofinger, Peter (2019): Paradigmenwechsel in der deutschen Wirtschaftspolitik. In: *Wirtschaftsdienst* 99 (2), S. 95–98. Online verfügbar unter <http://hdl.handle.net/10419/196537> [zuletzt abgerufen am 12.09.2022].
- Brieglieb, Volker (2021). Tele Columbus: Übernahme durch US-Investor in trockenen Tüchern. heise online vom 14.04.2021. Online verfügbar unter <https://www.heise.de/news/Tele-Columbus-Uebernahme-durch-US-Investor-in-trockenen-Tuechern-6015788.html> [zuletzt abgerufen am 09.09.2022].
- Dahl, Robert (1958): A Critique of the Ruling Elite Model. In: *The American Political Science Review* 52 (2), S. 463–469.
- Dahl, Robert (2005 [1961]): *Who Governs? Democracy and Power in an American City*. 2. Aufl. Newhaven/London: Yale University Press.
- Domhoff, G. William (2018): Introduction : Situating Who Rules America? Within Debates on Power. In: G. William Domhoff (Hg.): *Studying the Power Elite. Fifty Years of Who Rules America?* New York/London: Routledge.
- Eder, Julia; Schneider, Etienne (2020): Umkämpfte Industriepolitik. Zwischen Geopolitik, grüner Wende, Digitalisierung und Corona (Editorial) (Kurswechsel, 4/20). Online verfügbar unter [http://www.beigewum.at/wp-content/uploads/Kurswechsel-4.20-Satz\\_Kern-seiten-3-12.pdf](http://www.beigewum.at/wp-content/uploads/Kurswechsel-4.20-Satz_Kern-seiten-3-12.pdf) [zuletzt abgerufen am 12.09.2022].
- Eder, Julia; Schneider, Etienne; Kulke, Roland; König, Claus-Dieter (2018): From Mainstream to Progressive Industrial Policy. In: *Journal für Entwicklungspolitik* 34 (3/4), S. 4–14..
- Fernandez, Rodrigo; Adriaans, Ilke; Klinge, Tobias J.; Hendrikse, Reijer (2020): Engineering digital monopolies. The financialisation of Big Tech. Centre for Research on Multinational Corporations (SOMO). Amsterdam. Online verfügbar unter <https://www.somo.nl/the-financialisation-of-big-tech/> [zuletzt abgerufen am 12.09.2022].
- Gerth, Hans H.; Mills, C. Wright (Hg.) (2013 [1958]): *From Max Weber. Essays in Sociology*: Taylor & Francis Group.
- Hall, Peter A.; Soskice, David (2001): *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*: Oxford University Press.
- Hartmann, Michael (2004): *Elitesoziologie. Eine Einführung*. Frankfurt am Main: Campus Verlag.
- Hartmann, Michael (2016): *Die globale Wirtschaftselite. Eine Legende*. Frankfurt am Main: Campus Verlag.

- Hartmann, Michael (2018a): Die Abgehobenen. Wie die Eliten die Demokratie gefährden. Frankfurt am Main/New York: Campus Verlag.
- Hartmann, Michael (2018b): 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.
- Höpner, Martin; Krempel, Lothar (2005): Ein Netzwerk in Auflösung: Wie die Deutschland AG zerfällt. Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung. Köln (MPIfG-Jahrbuch 2003/04, 9-14).
- Khan, Lina (2017): Amazon's Antitrust Paradox. In: *Yale Law Journal* 126.
- Khan, Shamus Rahman (2012): The Sociology of Elites. In: *The Annual Review of Sociology* 38, S. 361–377.
- Ksienzyk, Lisa (2021). So viel Geld hat Rocket Internet im Jahr 2020 verloren. Businessinsider/Gründerszene vom 29.06.2022. Online verfügbar unter <https://www.businessinsider.de/gruenderszene/business/rocket-internet-2020-jahresabschluss-a/> [zuletzt abgerufen am 09.09.2022]
- Landesmann, Michael; Stöllinger, Roman: The European Union's industrial policy: What are the main challenges? Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiw), Policy Notes and Reports, No. 36. Online verfügbar unter <http://hdl.handle.net/10419/224164> [zuletzt abgerufen am 12.09.2022].
- Laurens, Sylvain (2018): Lobbyists and bureaucrats in Brussels. Capitalism's brokers. London/New York: Routledge.
- Marx, Karl; Engels, Friedrich (1983 [MEW 3]): Die deutsche Ideologie. Kritik der neuesten deutschen Philosophie in ihren Repräsentanten Feuerbach, B. Bauer und Stirner, und des deutschen Sozialismus in seinen verschiedenen Propheten. In: Karl Marx Friedrich Engels Werke (MEW). Herausgegeben vom Institut für Marxismus-Leninismus beim ZK der SED. Berlin: Dietz.
- Mazzucato, Mariana (2018): The Value of Everything. Making and Taking in the Global Economy: Penguin.
- Mills, C. Wright (2000 [1956]): The Power Elite. New Edition With a new afterword by Alan Wolfe: Oxford University Press.
- Mommsen, Wolfgang J. (1974): Max Weber als Kritiker des Marxismus. In: *Zeitschrift für Soziologie* 3 (3), S. 256–278.
- Nachtwey, Oliver; Staab, Philipp (2020): Das Produktionsmodell des digitalen Kapitalismus. In: *Soziale Welt Sonderband* 23, S. 285–304.
- Neun, Oliver (2019): Zur Aktualität von C. Wright Mills. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Pichler, Melanie; Krenmayr, Nora; Schneider, Etienne; Brand, Ulrich (2021): EU industrial policy: Between modernization and transformation of the automotive industry. In: *Environmental Innovation and Societal Transitions* 38, S. 140–152.
- Polanyi, Karl (2001 [1944]): The Great Transformation. The political and economic origins of our time. Second Beacon Paperback edition. Boston, Massachusetts: Beacon Press.
- Rodrik, Dani (2008): Normalizing Industrial Policy. World Bank. Commission on Growth and Development. Working Paper No. 3, Washington, DC. Online verfügbar unter <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/28009>.
- Ross, Robert J.S. (2018): Domhoff, Mills, and Slow Power. In: G. William Domhoff (Hg.): Studying the Power Elite. Fifty Years of Who Rules America? New York/London: Routledge.
- Schadt, Peter (2021): Die Digitalisierung der deutschen Autoindustrie. Kooperation und Konkurrenz in einer Schlüsselbranche. Köln: PapyRossa.
- Schneider, Etienne (2020): Die neue deutsche Industriestrategie und das europäische Wettbewerbsrecht. Zur politischen Ökonomie eines umkämpften Paradigmenbruchs. In: Eder, Julia; Schneider, Etienne (Hg.): Umkämpfte Industriepolitik. Zwischen Geopolitik, grüner Wende, Digitalisierung und Corona (Kurswechsel, 4/20).
- Schroeder, Wolfgang (2017): Industrie 4.0 und der Rheinische Kooperative Kapitalismus. Friedrich-Ebert-Stiftung (03/2017). Online verfügbar unter <http://library.fes.de/pdf-files/wiso/13206.pdf> [zuletzt abgerufen am 12.09.2022].
- Schütze, Arno; de Souza Soares, Philipp Alvares (2022a). Milliarden-Pläne in Montabaur: United Internet stellt GMX und Web.de zum Verkauf. Handelsblatt vom 05.08.2022. Online verfügbar unter <https://www.handelsblatt.com/technik/telekommunikation-milliarden-plaene-in-montabaur-united-internet-stellt-gmx-und-web-de-zum-verkauf/28573614.html> [zuletzt abgerufen am 09.09.2022].

- Schütze, Arno; de Souza Soares, Philipp Alvares (2022b). 17,5 Milliarden-Deal: Telekom verkauft Funktürme an Überraschungsbieter. Handelsblatt vom 13.07.2022. Online verfügbar unter <https://www.handelsblatt.com/technik/it-internet/mobilfunk-17-5-milliarden-deal-telekom-verkauft-funktuerme-an-ueberraschungsbieter/28503894.html> [zuletzt abgerufen am 10.09.2022].
- 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. Online verfügbar unter <https://link.springer.com/article/10.1007/s10997-021-09566-w> [zuletzt abgerufen am 12.09.2022].
- Siemens AG (2021). Siemens-Bericht für das Geschäftsjahr 2021. Online verfügbar unter [https://new.siemens.com/content/dam/internet/siemens-com/global/company/investor-relations/application-pages/report/report4you\\_de/assets/pdfs/Siemens-Bericht\\_GJ2021.pdf](https://new.siemens.com/content/dam/internet/siemens-com/global/company/investor-relations/application-pages/report/report4you_de/assets/pdfs/Siemens-Bericht_GJ2021.pdf) [zuletzt abgerufen am 09.09.2022].
- Siemens AG (2022). Aktionärsstruktur und Stimmrechtsmitteilungen. Online verfügbar unter <https://new.siemens.com/de/de/unternehmen/investor-relations/aktie-anleihen-rating/aktionarsstruktur-stimmrechtsmitteilungen.html> [zuletzt abgerufen am 09.09.2022].
- Sigmund, Thomas; Stratmann, Klaus; Wocher, Martin (2016). Bundesregierung greift bei Kuka-Übernahme ein. Handelsblatt vom 01.06.2016. Online verfügbar unter <https://www.handelsblatt.com/politik/deutschland/angebot-aus-china-bundesregierung-greift-bei-kuka-uebernahme-ein/13669124.html> [zuletzt abgerufen am 09.09.2022].
- Sklair, Leslie (2001): *The transnational capitalist class*. Oxford: Blackwell.
- Staab, Philipp (2019): *Digitaler Kapitalismus. Markt und Herrschaft in der Ökonomie der Unknappheit*. Berlin: Suhrkamp.
- Staab, Philipp; Piétron, Dominik (2020): Industriepolitik im Zeitalter künstlicher Intelligenz. Zur Renaissance interventionistischer Staatlichkeit. In: *BEHEMOTH A Journal on Civilisation* 13 (1), S. 23–34.
- Statista (2022). Top 15 der Einzelinvestoren im DAX-Streubesitz im Jahr 2021 nach investiertem Kapital. 21.06.2022. Online verfügbar unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/510662/umfrage/groesste-investoren-im-dax/> [zuletzt abgerufen am 09.09.2022].
- Streeck, Wolfgang (2006): Nach dem Korporatismus: Neue Eliten, neue Konflikte. In: Herfried Münkler, Grit Straßberger und Matthias Bohlender (Hg.): *Deutschlands Eliten im Wandel*. Frankfurt am Main/New York: Campus Verlag.
- Streeck, Wolfgang (2014): How Will Capitalism End? In: *New Left Review* 87, S. 35–64.
- Streeck, Wolfgang; Höpner, Martin (2003): Einleitung: Alle Macht dem Markt? In: Wolfgang Streeck und Martin Höpner (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).
- Streeck, Wolfgang; Sorge, Arndt (2016): Diversified quality production revisited. The transformation of production systems and regulatory regimes in Germany. Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung. Köln (MPIfG Discussion Paper 16/13).
- Van Appeldoorn, Bastiaan (2003): *Transnational Capitalism and the Struggle over European Integration*. London/New York: Routledge.
- Weber, Max (1980 [1922]): *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*. 5. rev. Aufl., Studienausg. Besorg von Johannes Wnickelmann. Tübingen: J. C. B. Mohr (Paul Siebeck).
- Windolf, Paul (2020): Aufstieg und Auflösung der Deutschland AG (1896-2010). Unternehmensverflechtung in Deutschland, Frankreich und in den USA. In: Romana Careja, Patrick Emmenegger und Giger Nathalie (Hg.): *The European Social Model under Pressure. Liber Amicorum in Honour of Klaus Armingeon*. Wiesbaden: Springer VS.
- Wu, Tim (2019): *The Curse of Bigness. Antitrust in the New Gilded Age*. New York: Columbia Global Reports.
- Wübbeke, Jost; Meissner, Mirjam; Zenglein, Max J.; Ives, Jaqueline; Conrad, Björn (2016): Made in China 2025. The making of a high-tech superpower and consequences for industrial countries. Mercator Institute for China Studies (meric). Online verfügbar unter <https://meric.org/sites/default/files/2020-04/Made%20in%20China%202025.pdf> [zuletzt abgerufen am 12.09.2022].