



Stärker als der Staat?

SPIEGEL-Report über multinationale Konzerne

Ölmulti-Hearing des US-Senats*: Empfohlen die Konzernherren den Arabern höhere Rohölpreise?

2. Fortsetzung und Schluß

Plötzlich“, so der Multi-Forscher Raymond Vernon, „scheinen sich souveräne Staaten nackt zu fühlen: Konzepte wie nationale Souveränität und wirtschaftliche Stärke scheinen ihres herkömmlichen Sinnes beraubt.“

Die Riesen der verarbeitenden Wirtschaft, so empfinden Präsidenten und Premiers spätestens seit der Ölkrise des vergangenen Herbstes, haben sich selber zu Staatsgebilden und Finanz-Imperien erhoben.

Der frühere stellvertretende US-Außenminister George Ball sieht längst die „Vorrechte und Verantwortung der politischen Autoritäten“ in Frage gestellt: „Wie kann eine nationale Regierung eine glaubwürdige Wirtschaftspolitik treiben, wenn ein Vorstand 5000 Meilen entfernt Entscheidungen trifft, die wesentliche volkswirtschaftliche Größen eines Landes beeinflussen?“

Die neue Machtelite ist ein Klub von zumeist hart arbeitenden, pflicht- und sendungsbewußten Technokraten. Anders als die Handelsfürsten der Renaissance oder die Industriedynastien der Jahrhundertwende, die Reichtum und Einfluß über Generationen vererbten, stammen die Mächtigen der Multi-Welt zumeist aus bescheidenen Verhältnissen.

Viele, so fand der amerikanische Wirtschaftshistoriker R. H. Tawney, sind „Parvenüs“.

Zwar führen auch heute noch etliche Erben alter Industrie-Clans einige der größten Gesellschaften: So regiert David Rockefeller, Enkel des Standard-Oil-Gründers John D. Rockefeller, den vermutlich mächtigsten Finanztrust der westlichen Welt. Gemeinsam mit der Familie Morgan kontrolliert er sechs der größten US-Banken (Chase Manhattan, First National City, Manufacturers Hanover Trust, Chemical Bank of New York, Morgan Guaranty Trust, Bankers Trust), die unter anderem das gewinnstärkste Unternehmen der westlichen Hemisphäre, die Ölgesellschaft Exxon, dirigieren. Andere Multi-Erbfälle sind Brooks McCormick, der die International Harvester Company, den Landmaschinen-Konzern seiner Vorfahren, managt, und Henry Ford II. der über das zweitgrößte Autounternehmen der Welt herrscht.

Doch die Mehrzahl der anderen ersten Adressen aus dem US-Business fiel inzwischen den Söhnen von Klein- und Mittelkläflern aus dem mittleren Westen anheim. Die feinen und einflußreichen Banker und Broker aus der Wallstreet gehören immerhin noch der Ivy League an, jener amerikanischen Elite von den renommierten Universitäten der Ostküste. Aber Frank Carey, Chairman des Computer-Giganten IBM, stammt aus Idaho, Carl Gerstaker, Chairman von Dow Chemical, aus

Cleveland. Aus kleinbürgerlicher Familie in Chicago stammt der Vorsitzende von Mobil Oil, Raleigh Warner jr.

Bezeichnend für die neue Machtelite ist auch die lange und häufig rückgratgefährdende Ochsentour, die sie in ihren Betrieben hinter sich brachten. So traten die drei Top-Manager von Dow Chemical unmittelbar nach dem Chemiestudium in ihre Firma ein. Der Procter & Gamble-Chef begann seine Karriere als Seifenverkäufer, Exxons Präsident Clifton Garvin jr. als Ingenieur in einer Exxon-Raffinerie.

Jahrzehntlanges Hochdienen in der eigenen Firma wird auch im Klub der deutschen Multi-Manager hoch geschätzt. Hoechst-Chef Rolf Sammet stieg nach der Währungsreform als 29-jähriger Doktor der Chemie für 550 Mark Monatsgage in den Frankfurter Chemiekonzern ein und 20 Jahre später zum Generaldirektor auf.

VW-Chef Rudolf Leiding, gelernter Kfz-Mechaniker, gab seine Papiere 1945 beim Volkswagenwerk ab, übernahm 20 Jahre später die Geschäftsführung der VW-Tochter Auto Union in Ingolstadt und setzte sich 1971 auf den Wolfsburger Chefessel.

Bayer-Chef Kurt Hansen kann inzwischen auf 38 Bayer-Jahre zurückblicken. Der Kaufmannssohn trat nach Studium und kurzer Ausbildungszeit in das Leverkusener Chemieunternehmen ein.

Einen lohnenden Umweg schlug BASF-Generaldirektor Bernhard Timm, Sohn eines Getreidekaufmanns

* Vorne US-Senator Jackson; im Hintergrund: Baze (Exxon), Card (Texaco), Bonner (Gulf), Murray (Mobil), Powell (Standard Oil of California), Leet (Standard Oil of Indiana) und Bridges (Shell).

aus Pinneberg in Holstein, ein. Er arbeitete nach seinem Studium zunächst zwei Jahre als Assistent der Privatsternwarte des BASF-Seniors Carl Bosch, der ihn 1936 an die BASF abgab. Dort wurde Timm 1965 Chef.

Haben sie schon Herkunft und Karriere-merkmale miteinander gemein — in Einkommen, Lebensstil und absolutem Herrschaftsanspruch sind etliche amerikanische Kollegen Deutschlands Bossen um einiges voraus. Manche US-Multi-Führer legen Wert darauf, in Übersee wie Potentaten empfangen zu werden.

„Mini-cars make mini-profits.“

So wissen Texaco-Bedienstete, daß vor einer Chef-Reise nach Belgien ein ranghoher Europa-Manager des US-Ölkonzerns die Königssuite des besten Brüsseler Hotels penibel inspizieren mußte. Andere Texaco-Manager prüften alle Konzern-Tankstellen auf der Strecke, die der Boß auf dem Weg vom Flughafen in sein Hotel passieren würde. Sie sorgten dafür, daß die Toiletten gesäubert und die Tankstellen neu gestrichen wurden.

ITT-Chef Harold Geneen besitzt ein Apartment an New Yorks Fifth Avenue, ein Winterhaus am Cape Cod. In der firmeneigenen Boeing 707 — das gleiche Modell fliegt der US-Präsident — absolviert der ITT-Gewaltige im Jahr gut 160 000 Kilometer.

Doch derlei Statussymbole sind allenfalls Arabesken: „Für die zukünftigen Studenten, die sich mit dem 20. Jahrhundert befassen“, so Antony Jay in seinem Buch „Management und Machiavelli“, werde „die Geschichte einer Firma wie General Motors bedeutsamer sein als etwa die des Schweizerischen Volkes und Staates“.

Der Staat General Motors steht dabei nur für die eine — die einfachste —



Multi-Erbe Ford*: Nach den Industrie-Dynasten kommen die Parvenüs

Ausdrucksform von drei Grundtypen multinationaler Gesellschaften: „GM“ ist ein horizontal gegliederter, relativ übersichtlicher Konzern, dessen hauptsächlichlicher Geschäftszweck Fertigung und Verkauf eines einzigen Grundprodukts, des Automobils, ist.

Komplizierter sind die übrigen Organisationsformen der Multis:

- ▷ der Vertikalkonzern, am mächtigsten durch die Ölgesellschaft Exxon repräsentiert, die das Grundprodukt Mineralöl vom Bohrloch bis zum privaten Heizöltank unter Aufsicht hält;
- ▷ die Konglomerat-Gesellschaft, die — wie etwa ITT — scheinbar ungeordnet in allen möglichen Geschäftszweigen arbeitet und damit immer mehr zu einer integrierten Wirtschaftsmacht zusammenwächst.



Multi-Erben McCormick, David Rockefeller
Einige Clans konnten sich behaupten

Unter den erfolgreichsten Gewinnproduzenten finden sich Multis aller drei Grundtypen: GM, Exxon und ITT. Sie alle aber liegen zunehmend mit den Repräsentanten der Nationalstaaten im Zank, weil sich ihr Geldhunger besser stillen läßt, wenn sie etliche gesellschaftspolitische Ziele der Regierungen wie etwa Umweltschutz, optimale Güterversorgung der Bevölkerung oder Mitsprache bei Schlüsselindustrien überspielen.

Zu optimaler Güterversorgung beispielsweise gehören die Verbesserung und Verbilligung von Gebrauchsgütern durch Einführung technischer Neuerungen. General Motors aber, erfolgreichster Auto-Konzern der Welt (Marken: Chevrolet, Pontiac, Buick, Oldsmobile, Cadillac, Opel, Vauxhall, Holden), verdankt seine Größe eher dem Gegenteil. Das große Geld bei GM rollt, seit der Konzern ein Produkt, das in europäischen Schlosserwerkstätten erfunden worden war, kostensparend aufs Fließband brachte und teuer verkaufte. Kaum ein technischer Durchbruch belebte die Automobilszenerie seit den zwanziger Jahren, wohl aber perfektes Marketing: Dem Volk eines ganzen Kontinents suggerierten GM, Ford und Chrysler, es müsse ungefüge Riesenschlitten kaufen — an denen die Konzerne schnelles Geld machten.

„Mini-cars make mini-profits“ — so bestimmte Gründer-Enkel Henry Ford II die Richtung —

* Vor dem Sitz des britischen Premierministers, Downing Street 10.

und die Richtung stimmte: Nach dem US-Wirtschaftsmagazin „Fortune“ verdiente die Firma an einem hochmotorisierten 3000-Dollar-Schlitten, der 25 Liter Sprit frisst und entsprechende Mengen Gift in die Umwelt stößt, doppelt soviel wie an einem moderaten 2000-Dollar-Auto.

Immer mehr kamen die Auto-Multis durch ihre selbstverordneten Gesetze vom Wege der technischen, ökologischen und wirtschaftlichen Vernunft ab, seit Henry Ford sein 260-Dollar-Einfach-Auto, das Modell T, 1927 vom Markt nahm.

Technisch Neues kam oft aus kleinen Klitschen.

GM, Ford und Chrysler, so behaupten die Multi-Forscher Richard Barnet und Ronald Mueller, müssen sich den Vorwurf gefallen lassen, „daß sie jahrelang gemeinsam umweltfreundliche Lösungen vom Markt ferngehalten haben“. Nicht wirklich neue Produkte, sondern — wie das Management sagt — „product differentiations“ bringen das große Geld.

Victor Papanek, Dekan der School of Design im California Institute of the Arts, rechnete unlängst vor, daß über 90 Prozent der Investitionen für Forschung und Entwicklung letztlich nur für das Aufpolieren des Vorhandenen und nicht für technische Neuerungen draufgehen.

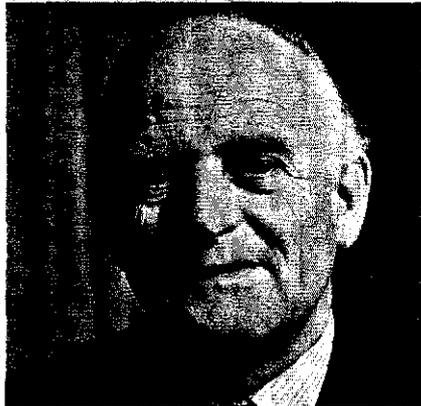
Technisch Neues — wie Kleincomputer, Wankelmotor, Polaroid-Kameras — kam meist aus kleineren Unternehmen oder entstand durch Betriebsunfälle der Großen. So erzählte IBMs Ex-Chef Thomas J. Watson jr., der Kern des vor zehn Jahren kreierte IBM-Plattenspeichers sei entwickelt worden „von einigen Leuten, die die Regeln brachen“. Sie hatten den Befehl der Konzern-Zentrale ignoriert, das Projekt „aus Kostengründen“ zu stoppen.

Die Welt des Öls ist die von Exxon. Die größte Nachfolgefirma des 1911 entflochtenen Standard-Oil-Trusts von John D. Rockefeller gilt als vermögensstärkstes Unternehmen der Erde. Die von dem Ex-Kanadier John Kenneth Jamieson für 401 666 US-Dollar Gehalt und 195 000 Dollar Bonus (1973) gesteuerte Exxon-Corporation förderte 1973 mit 5,5 Millionen Barrel pro Tag ebensoviel, wie ganz Afrika täglich ausstieß. Sie ist mit 164 Tankern das größte Schifffahrtsunternehmen der Welt, besitzt die meisten Tankstellen und Raffinerien, und ihre Chemie-Abteilung allein ist so groß, daß Exxon Amerikas fünftgrößter Chemiehersteller ist.

Mit 2,4 Milliarden Dollar kassierte Exxon 1973 den höchsten Jahresgewinn, den je ein Industrie-Unternehmen erzielte. Für 1974 rechnet die Branche mit vier Milliarden Dollar Exxon-Gewinn — genug, um ein Sechstel der deutschen Industrieaktien aufzukaufen.



Timm von BASF



Klynstra von Unilever



Carey von IBM

Multi-Manager

Auf der Ochsentour an die Firmenspitze

Die wirkliche Macht des Marktführers Exxon aber ist noch größer, als die Zahlen sagen. Sie führte letztlich zu einer Umkämpfung weltwirtschaftlicher Strukturen. Nicht Schah Resa Pahlawi vom Iran oder König Feisal von Saudi-Arabien nämlich und schon gar nicht Libyens Gaddafi waren die ersten, die in den vergangenen Jahren den Ölpreis dramatisch hochzudrücken versuchten, sondern die US-Öl- und Finanzmagnaten des Rockefeller-Morgan-Exxon-Klubs.

Über die Rolle des Exxon-Kreises beim Ölpreis-Krimi wurde bislang so gut wie nichts bekannt. Einzig der Washingtoner Enthüllungs-Journalist Jack

Anderson sagte vor dem US-Senat beim Öl-Hearing unter Eid aus, im Besitz vertraulicher Papiere der Arabian American Oil Company (Aramco) zu sein, nach denen die Gesellschaft eine heftige Erhöhung der saudi-arabischen Rohölpreise angeregt hatte, „damit ihre Gewinne im Verhältnis zur Preisentwicklung steigen“.

Andersons Papiere waren so heiß, daß der US-Journalist sie unter Verschuß hielt. Anfang Februar setzte er sich zu Saudi-Arabiens Erdölminister Jamani in Marsch, um den Wahrheitsgehalt der Aramco-Papiere zu überprüfen. Doch er stieß, wie vermutet, nur vor die verschlossenen Tore der großen Ölpolitik.

Was ruchbar wurde, rückt zumindest die Vorgeschichte der Ölkrise in ein neues Licht. 1971, noch bevor die ÖL-Länder über nationale Beteiligungsquoten an den Förderfirmen redeten, sollen die Manager der Aramco, des größten Ölförder-Unternehmens der Welt (damals im Alleinbesitz von Exxon, Standard Oil of California, Texaco und Mobil Oil; heute mit 25 Prozent saudi-arabischer Staatsbeteiligung), den Zentralen ihrer New Yorker Muttergesellschaften gesteckt haben, Saudi-Arabien werde „irgendwann“ die Aramco selbst übernehmen und die US-Konzerne aus dem Lande werfen.

„Bis an die logischen Grenzen des kapitalistischen Systems.“

Die Öl- und Finanzallianz um Chase Manhattan, so Anderson, visitierte nun die schlimmste Folge einer solchen Entsignung an, den Verzicht auf billiges Saudi-Öl, und beschloß folgende Strategie: Die US-Ölmultis sollten ihre teuren, schon 1937 zugesperrten US-Ölquellen wieder öffnen. Da das dort geförderte Öl aber rund zwei Dollar pro Barrel (159 Liter) über dem Weltmarktpreis lag, sollte Exxon über die Aramco auf Saudi-Arabien einwirken, den Rohölpreis durch höhere Staatsabgaben allmählich auf vier bis fünf Dollar je Barrel zu erhöhen.

Schon lange vor der Ölkrise drängte Saudi-Ölminister Jamani denn auch bei der Organisation erdölexportierender Länder (Opec) auf starke Preiserhöhungen, wobei ihn der geldtchtige Perserschah laut unterstützte. Die Opec baute nun eine neue Preispolitik auf — als indes der Israel-Krieg ausbrach, geriet den Regisseuren in ihren New Yorker Büros die Inszenierung für kurze Zeit aus der Hand: Ende Dezember explodierten die Ölpreise bis weit über die von den Amerikanern gesetzte Grenze. Selbst billigster Aramco-Stoff kostete nun 7,11 Dollar je Barrel. Damit aber war der Kalorienpreis der Kohle erreicht und der Wettbewerbsvorteil des Öls gefährdet.

Mit Improvisation und Talent über spielten die Multis die Krise, die leicht

den Zusammenbruch westlicher Industrien hätte bedeuten können. Schon im Januar reiste Chase-Chairman David Rockefeller zu König Feisal nach Riad, um die gefährlich gewordene Preisdrift zu stoppen.

Wenige Wochen später schon, als die Araber Auktionsöl noch zu 18 Dollar anboten, erfuhren Jamani-Besucher Vertrauliches: Saudi-Arabien möchte — durch Aufreißen der Ölquellen — den Preis wieder auf etwa 5,50 Dollar bringen, also etwa auf das von Exxon und Aramco gewünschte Niveau.

In einer ähnlichen Grauzone bewegt sich gelegentlich auch Harold Geneen

send Firmen der Sparten Elektrotechnik, Nahrungsmittel und Dienstleistungen (siehe Graphik).

Die „Spinne“, nach Kenner-Meinung der Welt motorischster Manager (Multi-Kritiker Sampson: „Geneen treibt das kapitalistische System bis an seine logischen Grenzen“), wäre mit seiner Strategie nie unangenehm aufgefallen, hätte es ITT nicht geschafft, die Nixon-Administration 1970 in die Eroberung des Versicherungs-Konzerns Hartford einzuspannen und 1971 dem damaligen Nixon-Berater Peterson schriftlich ein Achtzehn-Punkte-Programm vorzulegen, das mit Hilfe des CIA zum Sturz

tokoll des BBC-Brasilien-Verkaufsleiters Rantó Meier aus dem Jahr 1968, „daß die Gruppe die Firma Cemec vernichtet. Es ist notwendig, diese und andere Konkurrenten — etwa 50 mittlere Fabriken von Elektro-Material — zu zerstören.“

Mit der „Gruppe“, so wissen die Brasilianer, ist nicht etwa der Schweizer Konzern allein gemeint, sondern ein Ring von acht Elektro-Multis, die für Brasilien einen genau ausgearbeiteten Kartellvertrag abgeschlossen — außer BBC die deutschen Konzerne Siemens und AEG, Japans Elektro-Riesen Toshiba und Hitachi, Italiens Ercole Marrelli, Schwedens Asea, der US-Konzern General Electric und ACEC Charleroi, eine Tochter des US-Elektrounternehmens Westinghouse.

Das Kartell beschäftigt an der Spitze einen Sekretär, und Artikel 12 des Kartellvertrages bestimmt bündig: „Keinerlei Angebot darf ohne vorherige Rücksprache mit dem Sekretär abgegeben werden.“ Wer dem zuwiderhandelt, kann „mit einer Geldstrafe von 20 Prozent des angenommenen Auftrages belegt werden“ (Artikel 32).

„Ziel ist die Zerstörung der Konkurrenzbetriebe.“

Sonderbehandlung erfahren Außensteiter — und zwar ausnahmslos. Artikel 50: „Nichtmitglieder und Abtrünnige werden systematisch bekämpft. Mitglieder lösen sich bei der Durchführung der Kampfmaßnahmen ab.“ Als Kriegskasse steht — Artikel 24 — ein „Kampffonds“ zur Verfügung, der mit zwei Prozent des „beschlossenen Endverkaufspreises“ für jede Lieferung der Kartellbrüder gespeist wird.

Die Vernichtungskommandos des Multi-Kartells arbeiten ohne Aufsehen. Oft merken die Betroffenen erst Jahre später oder überhaupt nicht, daß eine Pechsträhne, die sie in die Pleite zog, kein Zufall gewesen ist.

So liegt dem Kartell-Richter Wanor Pereira de Oliveira in Rio de Janeiro der Bericht eines 110 Jahre alten deutsch-brasilianischen Unternehmens vor, das durch eine Reihe plötzlicher technischer Pannen an den Rand des Konkurses getrieben wurde.

Zehn Jahre lang hatte die 400 Mann starke Elektromotorenfabrik Codima Herm. Stoltz bereits Maschinen für Zuckerplantagen geliefert. Aber 1966 bis 1968 brannten sämtliche Generatoren auf rätselhafte Weise durch. Firmen-Recherchen ergaben, daß der seit zehn Jahren vom gleichen Lieferanten bezogene Isolierlack, dessen Qualitätszeugnis unverändert seriös erschien, nach 20 Stunden Betriebszeit verdunstete und die Elektrobleche kurzschloß. Lieferant des Lacks, so behauptet die Firma, war ein Kartell-Konzern, der sich zuvor entschlossen hatte, selber ins

HERRSCHER DER WESTLICHEN WELT

Die jeweils zehn größten Unternehmen in wichtigen Branchen
Umsätze 1972 in Milliarden Dollar

AUTO-INDUSTRIE	
General Motors (USA)	30,4
Ford Motor (USA)	20,2
Chrysler (USA)	9,8
VW (D)	5,0
Toyota (J)	4,2
Daimler-Benz (D)	4,2
Nissan (J)	4,0
Fiat (I)	3,6
Renault (F)	3,5
British Leyland (GB)	3,2

NAHRUNGS- UND GENUSSMITTEL-INDUSTRIE	
Unilever (GB/NL)	8,9
Nestlé (CH)	4,1
Procter & Gamble (USA)	3,5
Swift (USA)	3,2
Kraftco (USA)	3,2
Greyhound (USA)	2,9
BAT (GB)	2,6
General Foods (USA)	2,4
Beatrice Foods (USA)	2,4
W. R. Grace (USA)	2,3

ÖL-KONZERNE	
Exxon (USA)	20,3
Royal Dutch/Shell (NL/GB)	14,1
Mobil Oil (USA)	9,2
Texaco (USA)	8,7
Gulf Oil (USA)	6,2
Standard Oil of California (USA)	5,8
British Petroleum (GB)	5,7
Stand. Oil (Ind.) (USA)	4,5
Shell Oil (Houston) (USA)	4,1
Continental Oil (USA)	3,4

CHEMIE, PHARMAZEUTIK	
Du Pont (USA)	4,4
ICI (Imp. Chemical Ind.) (GB)	4,2
BASF (D)	4,2
Farbwerke Hoechst (D)	4,2
Montedison (I)	3,6
Bayer (D)	3,3
Union Carbide (USA)	3,3
Akzo (NL)	2,6
Rhône-Poulenc (F)	2,5
Dow Chemical (USA)	2,4

ELEKTRO-UND ELEKTRONIK - IND.	
General Electric (USA)	10,2
IBM (USA)	9,5
ITT (USA)	8,6
Western Electric (USA)	6,6
Philips (NL)	6,2
Westinghouse Electric (USA)	5,1
Siemens (D)	4,7
Hitachi (J)	4,4
RCA (USA)	3,8
Matsushita (J)	3,4



von ITT. Um das Unternehmensrisiko auf viele Geschäftszweige zu verteilen, baute „die Spinne“, wie der frühere Börsenbote Geneen genannt wurde, die einstige Telephongesellschaft zu einem Vielzweckunternehmen aus und erreichte damit gleichzeitig ein wichtiges Nebenziel: Nirgends mehr ist ITT heute ein marktbeherrschendes Unternehmen, dem Kartellbehörden etwas anhaben können.

Mit dieser Strategie schob Geneen die ITT binnen vierzehn Jahren von Platz 52 auf Platz 9 der „Fortune“-Welttrangliste großer Unternehmen. Heute beherrscht der Zahlen- und Kontrollmensch Geneen ein Reich von tau-

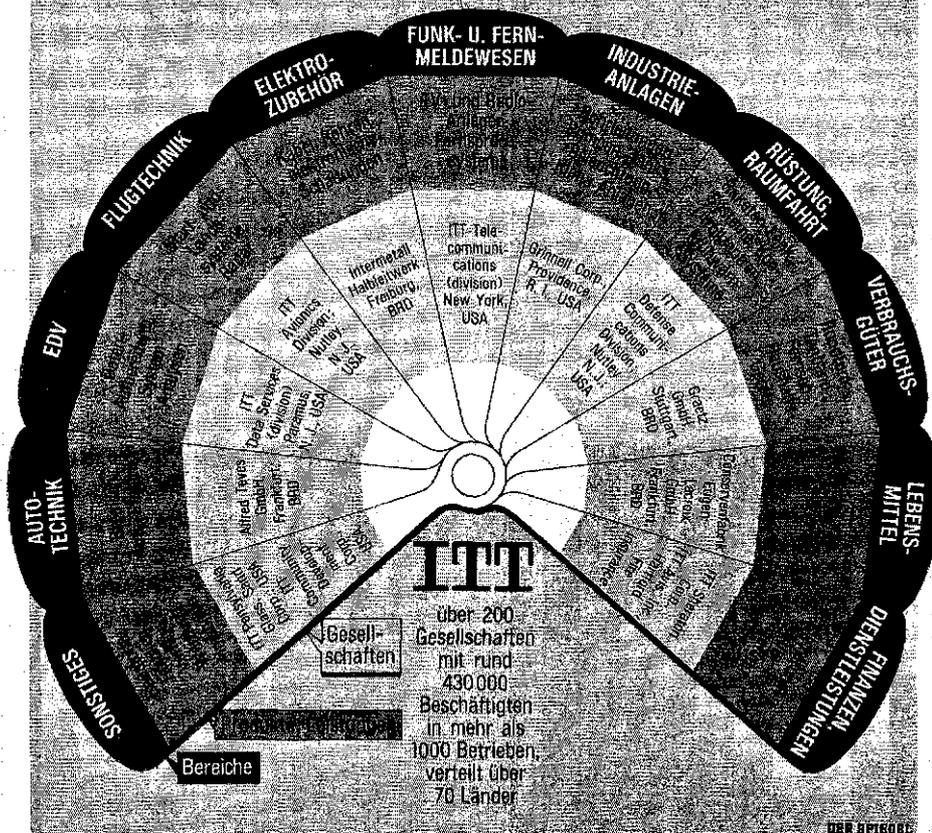
der Allende-Regierung in Chile führen sollte.

Mafios wie gegen den sozialistischen Feind Allende gingen zuweilen auch Multis vor, wenn sich wirtschaftliche Widersacher ihrer Marktaufteilungsstrategie — besonders auf neuen Märkten — entgegenstellten. So stellte die brasilianische Kartellbehörde unlängst eine 824-Seiten-Prozeßschrift gegen die heimische Tochter des Schweizer Elektro- und Maschinenbau-Konzerns Brown, Boveri & Cie fertig, die Cosa-Nostra-Methoden in den multinationalen Geschäften vermuten lassen.

„Es ist notwendig“, so ein in den Besitz der Kartellbehörde geratenes Pro-

DER BREITE FACHER VON ITT

Die wichtigsten Sektoren des Mischkonzerns und Beispiele für Produkte, Leistungen und ITT-Gesellschaften



lateinamerikanische Elektromotorengeschäft einzusteigen.

Eine beliebte Kartellwaffe ist das Unterbieten der Preise kleinerer Wettbewerber. 1972 eröffnete Richter de Oliveira ein Dumpingverfahren gegen den in den USA schon wegen des gleichen Delikts verurteilten BBC-Konzern mit dem Satz: „Die illegale Handlungsweise ist offensichtlich. Ziel ist die Zerstörung der Konkurrenzbetriebe. Anders lassen sich die erheblichen Verluste von Brown, Boveri, die im Maße der Zerstörung der Konkurrenzbetriebe abnehmen, nicht erklären.“

Die Schweizer konterten, erst 1970 in Brasilien eine Kostenrechnung eingeführt zu haben. Von 1962 bis 1972 aber hatte das rechnungslose Unternehmen von der Schweizer Mutter 36 Millionen Dollar als Verlustausgleich erhalten.

Stauend mußten auch viele Chefs kleinerer Elektro-Unternehmen erfahren, daß sie plötzlich von wichtigen Lieferungen ausgeschlossen wurden. Alte Lieferanten überdehnten die Lieferfristen, verhängten wegen unbezahlter 40-Dollar-Rechnungen Lieferboykotte oder verlangten zu hohe Mindestabnahmekonten.

Von einem Kartell-Befehl erfuhr der deutsch-brasilianische Kaufmann Kurt Mirow, Chef der Codima-Elektrofirma in Rio de Janeiro, durch einen Brief des



ITT-Chef Geneen (l)*: Komplott mit dem CIA

schwedischen Auto- und Motoren-Herstellers Saab-Scania, in den ein schusseliger Angestellter den Satz hineingeschrieben hatte: „Wir wiesen unsere Niederlassung in São Paulo an, die Kampfmaßnahmen einzustellen.“

Saab-Scania ist über die Skandinaviska Enskilda Banken des Schwedischen Wallenberg-Clans mit dem Elektro-Multi Asea verwandt, der als Mitglied des brasilianischen Kartellvereins kraft Vertrag die Außenseiterfirma Codima

* Mit dem ITT-Direktor und Ex-CIA-Mann McCone.

mit Kampfmaßnahmen zu überziehen hatte. Am 2. Mai mußte auch Saab-Scania in Brasilien vor den Richter.

Das brasilianische Kartell ist nur eines von mehreren „special agreements“ des weltumfassenden Kartells der Elektromultis, das schon 1930 im Pariser General Electric-Büro gegründet worden war. Auch Europäern ging es deshalb schlecht, wenn sie nicht zum Klub gehörten.

Multis zwingen Außenseiter zur Aufgabe.

Nach rätselhaftem Lieferverzug bei Silicium-Metallen ging 1972 die Aachener Firma Garbe Lahmeyer an die französische Alstom-Gruppe, angeblich einem Kartell-Mitglied. Ausgehungen wurde auch die Hamburger Motorenfabrik Gustav Altmann KG. Kommentierte ein AEG-Direktor: „Es war vielleicht nicht schön, aber es ging darum, Angebotskapazitäten dem Markt zu entziehen.“

Auch in der hochkartellierten Ölindustrie haben es Außenseiter schwer. Mit einem Zwölf-Jahreskontrakt über Sowjetöl baute Anfang der sechziger Jahre der Spekulations-Millionär Salvador Amon mit Hilfe der Eni gegen den Rat von Branchenkennern die Schweizer Raffinerie du Rhône in Collombey-Muraz. Die Multis aber wollten dort selbst raffinieren und beschlossen auf einer Sitzung in Zürich, das Unternehmen verkaufsfrei zu schießen. Die Federführung im Exekutionsverfahren erhielt ein BP-Manager.

Schon bald sackten in der Schweiz die Rohölpreise, so daß Amons Produkte aus teurerem Russenöl unter Kosten verkauft werden mußten. Als der Millionär nach Österreich exportierte, gingen auch dort die Preise abwärts. Schließlich sank auch der Kurs der Raffinerie-Aktien, und die Multis machten den

teilweise zum Kurs 700 Franken eingestiegenen Aktionären ein Umtausch-Angebot unter pari. Heute gehört das Unternehmen als „Raffinerie du Sud-Ouest“ zu BP, Esso und Eni.

Ungenierter noch als mit Regierungen und Konkurrenten pflegen multinationale Konzerne oft mit den Gewerkschaften umzuspringen. Schon der erste Multi der Neuzeit, der Nähmaschinenkonzern Singer, nutzte seine internationale Position, um britische Arbeiter zu drangsaliieren. Der amerikanische Direktor der schottischen Filiale setzte

1911 die Löhne der 12 000 Singer-Arbeiter herunter. Als die Ausgebeuteten einen Streik wagten, mußten sie bald erkennen, daß ihr multinationaler Arbeitgeber stärker war. „Die britische Arbeiterschaft“, so resignierten die Singer-Beschäftigten, „wird von der amerikanischen aus dem Feld geschlagen.“

Das Streikmanifest ist ein für die damalige Zeit ungewöhnliches Dokument. Denn viele Jahrzehnte später erst — mit dem raschen Wachstum der Multis in den sechziger Jahren — dämmerte den meisten Arbeiterführern die Erkenntnis, daß national organisierte Gewerkschaften kein genügendes Gegengewicht zu Macht und Flexibilität der multinationalen Konzerne bilden.

„Die Gewerkschaften müssen einsehen“, stellte 1964 — immer noch relativ früh — Walter P. Reuther, der damalige Präsident der amerikanischen Automobilarbeiter-Gewerkschaft, fest, „daß sie heute mit Gesellschaften verhandeln, die grundverschieden sind von den Unternehmen, mit denen sie es in der Vergangenheit zu tun hatten — oder wir werden immer stärker empfinden, daß unsere kollektiven Tarifverhandlungs-Anstrengungen Übungen in tiefer Enttäuschung sind.“

Bei Auseinandersetzungen mit den Töchtern multinationaler Gesellschaften ziehen die Gewerkschaften fast immer den kürzeren, weil die gegnerischen Entscheidungszentren ihrem Einfluß weitgehend entzogen sind.

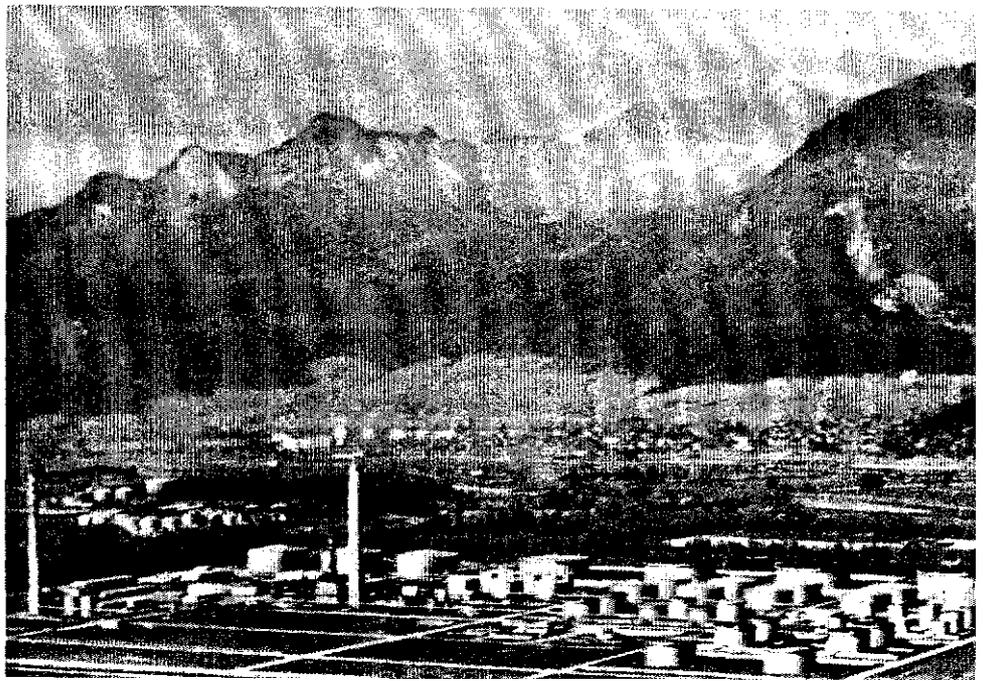
„Die Arbeiterschaft ist ihrer Kampfmittel beraubt.“

„Die Gewerkschaften“, so der Multi-Kritiker Barnet, „stehen den Multis nicht nur deshalb feindlich gegenüber, weil sie in Niedriglohn-Länder ausweichen (60 Prozent der männlichen Arbeiter in Hongkong arbeiten sieben Tage pro Woche für ungefähr einen Dollar pro Tag), sondern auch weil die Beweglichkeit der globalen Unternehmen die Arbeiterschaft ihrer traditionellen Kampfmittel beraubt.“

Für die Position von Gewerkschaften, die mit Multis verhandelten, erwies sich etwa als Nachteil, daß die Arbeitnehmer-Vertreter sich oft nur auf Kenntnisse über lokale Konzernglieder stützen konnten. So konnten Multi-Statthalter, die ihren Betriebsgewinn durch versteckten konzerninternen Transfer ins Ausland verschoben hatten, gegenüber den Gewerkschaften stets auf ihre angeblich miese Ertragslage hinweisen.

Rücksichtslos nutzten die multinationalen Riesen vielfach die Angst der Arbeiter in unterentwickelten Gebieten vor dem Verlust ihres Jobs, um aktive Gewerkschaftsmitglieder unter Druck zu setzen. Nach einem Streik in der peruanischen Firma Perulac, einer Tochter des Schweizer Nestlé-Konzerns, im

* NGG-Vorsitzender Herbert Stadelmaier.



Multi-Ölraffinerie in Collombey-Muraz: Konkurrenz verdrängt

Frühjahr 1973 zahlten beispielsweise die Perulac-Geschäftsführer nur den nicht gewerkschaftlich organisierten Arbeitern den Lohn für die ausgefallenen Arbeitstage in voller Höhe aus.

Als daraufhin ein neuer Streik ausbrach, wurde der nach Peru entsandte Lateinamerika-Sekretär der Lebensmittelarbeiter-Union verhaftet und des Landes verwiesen. „Wir haben Beweise dafür“, berichtete Dan Gallin, Generalsekretär des Dachverbandes der Lebensmittelarbeiter-Gewerkschaften, „daß dies auf Anstiftung der Nestlé-Tochtergesellschaft Perulac erfolgte.“

Die Nestlé-Zentrale in Vevey am Genfer See nahm zu dem Fall „mit einem wahrhaft entwaffnenden Zynismus“ (Gallin) Stellung: Das Perulac-Management habe korrekt gehandelt, wenn es den Gewerkschaftsfunktionär bei der Polizei anzeigte, und die Polizei habe den Mann zu Recht verhaftet,

weil der Streik von den peruanischen Behörden ja für illegal erklärt worden sei.

Das Mißtrauen der Gewerkschaften zogen sich die Multi-Manager vor allem durch zahlreiche Versuche zu, die Unterschiede zwischen den Löhnen in den verschiedenen Ländern zu nutzen und die Arbeiter bei Tarifverhandlungen gegeneinander auszuspielen.

Beliebtestes Disziplinierungsmittel der Multis gegenüber besonders hartnäckigen Gewerkschaftern: Die Firmenvertreter drohen, Investitionen und Produktion in Länder mit nachgiebigeren oder staatlich domestizierten Arbeiter-Organisationen zu verlagern.

Als schon klassisches Beispiel führen Gewerkschafter eine offene Pression Henry Fords II vom März 1971 an. Ford erklärte, er werde in Zukunft nicht mehr in Großbritannien investieren und die Produktion so weit wie



Multi-Kritiker Gallin (r.), Freund*: Gewerkschafter ausgewiesen

möglich in andere Länder verlagern, falls die britischen Ford-Arbeiter ihren mehrwöchigen Streik nicht schleunigst beenden würden.

„Eine Gewerkschaft würde sehr unüberlegt handeln“, warnten denn auch die Multi-Forscher Malcolm Warner und Louis Turner, „wenn sie heutzutage die Drohung eines Konzerns, seine sämtlichen künftigen Investitionen in andere Länder mit weniger militanten Gewerkschaften zu verlegen, in den Wind schlagen würde.“

Als „Arbeitsplatzausfuhr“ brandmarkten vor allem die um die Jobs ihrer

Mitglieder besorgten US-Gewerkschaften die zunehmend beliebter werdende Multi-Praxis, neue Produktionsstätten in Ländern mit niedrigem Lohnniveau zu bauen. So gründeten Dutzende von US-Konzernen, wie etwa der Elektro-Riese General Electric, Tochtergesellschaften in sogenannten Freien Produktionszonen jenseits der amerikanisch-mexikanischen Grenze, um mit den dort erzeugten Produkten den heimischen US-Markt zu versorgen.

„Freie Produktionszonen, als Enklaven in den Volkswirtschaften der unterentwickelten Länder angelegt“, kriti-

sierten vier Mitarbeiter des Starnberger Max-Planck-Instituts zur Erforschung der Lebensbedingungen der wissenschaftlich-technischen Welt in einer gemeinsamen Analyse, „erlauben die Ausbeutung der lokalen Arbeitskraft durch Auslandsunternehmen bei einem Minimum von Integration in die nationale Ökonomie.“

Um die Macht der multinationalen Konzerne zu beschneiden, versuchten die in Genf residierenden internationalen Sekretariate der Metall-, Chemie- und Nahrungsmittel-Arbeiterverbände, ihre nur auf nationale Kraftproben trainierten Mitglieds-Gewerkschaften zu internationalen Solidaritäts- und Kampfaktionen zu mobilisieren. Der Internationale Metallgewerkschaftsbund gründete beispielsweise 1966 Welt-Konzernausschüsse für die Automobilkolosse General Motors, Ford, Chrysler, Fiat, Volkswagen und Daimler-Benz. In anderen Industriezweigen entstanden später ähnliche Gewerkschafts-Kommissionen.

In diesen Gremien tauschten die Arbeitnehmer-Vertreter vor allem Informationen über Löhne, Arbeitsbedingungen und Investitionen in den einzelnen Zweigwerken ihres Unternehmens aus. Doch bislang können sich Gewerkschafter nur weniger gemeinsamer Erfolge gegen die Multis rühmen.

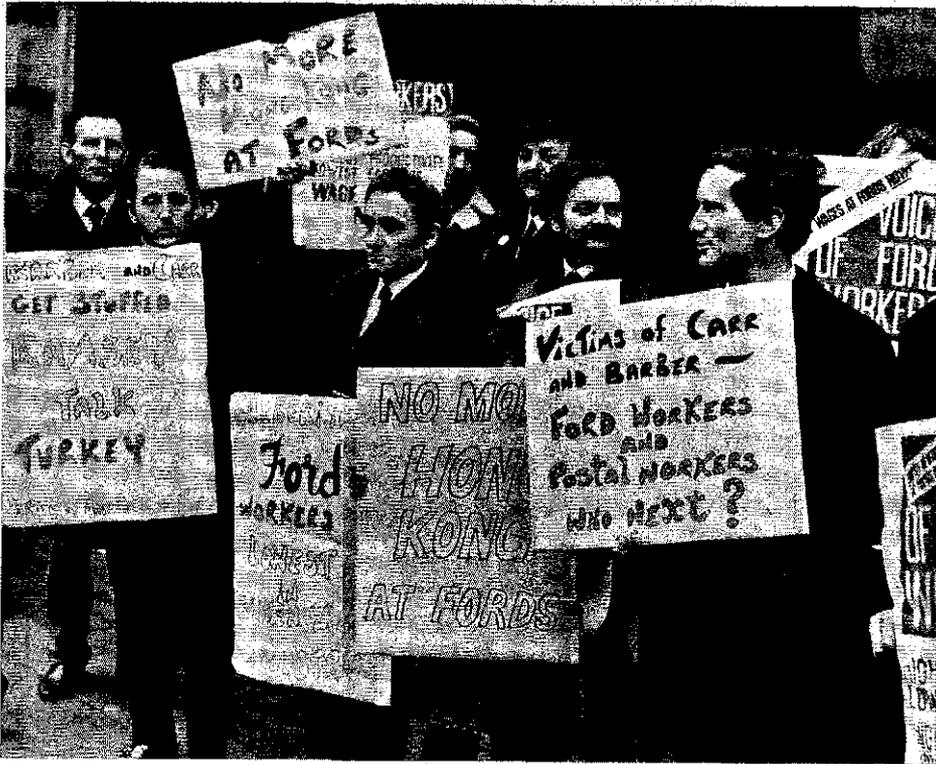
„Die Gewerkschaften sind um ein Jahrzehnt zurück.“

So verabredeten westdeutsche, italienische und US-amerikanische Gewerkschaftler, die 1969 zufällig zur gleichen Zeit Tarifverhandlungen mit den Töchtern des französischen Glaskonzerns Saint-Gobain führten, einem Lohnangebot nur gemeinsam zuzustimmen. Vor der geschlossenen Front ihrer Arbeiter wichen die Glas-Manager zurück und erfüllten die Forderungen der Gewerkschaften.

Einige Male, etwa bei britischen Fordarbeiter-Streiks, gelang es den Gewerkschaften, kurzfristige Produktionsverlagerungen aus bestreikten Konzernbetrieben in ausländische Zweigwerke durch Verweigerung von Überstunden zu verhindern.

Über derlei bescheidene Solidaritätsaktionen kamen die Gewerkschaften nicht hinaus. An unterschiedlichen gewerkschaftlichen Organisationsstrukturen scheiterten die Arbeitnehmerstrategen schon bei der Lösung der harmlos anmutenden Aufgabe, die Tariflaufzeiten in den Filialen eines Multis zu harmonisieren. Der international koordinierte Saint-Gobain-Streik von 1969 blieb bislang denn auch eine singuläre, durch Zufall begünstigte Gewerkschaftstat.

Ideologische Gegensätze zwischen den im Weltgewerkschaftsbund organisierten kommunistischen Arbeiterbünden und den unabhängigen Gewerk-



Britischer Fordarbeiter-Streik (1971): „Übungen in tiefer Enttäuschung“



Beschäftigte in einer Hongkonger Elektronikfabrik: „Ausbeutung“

schaften des Internationalen Bundes Freier Gewerkschaften splitterten darüber hinaus die Front der Arbeiter auf.

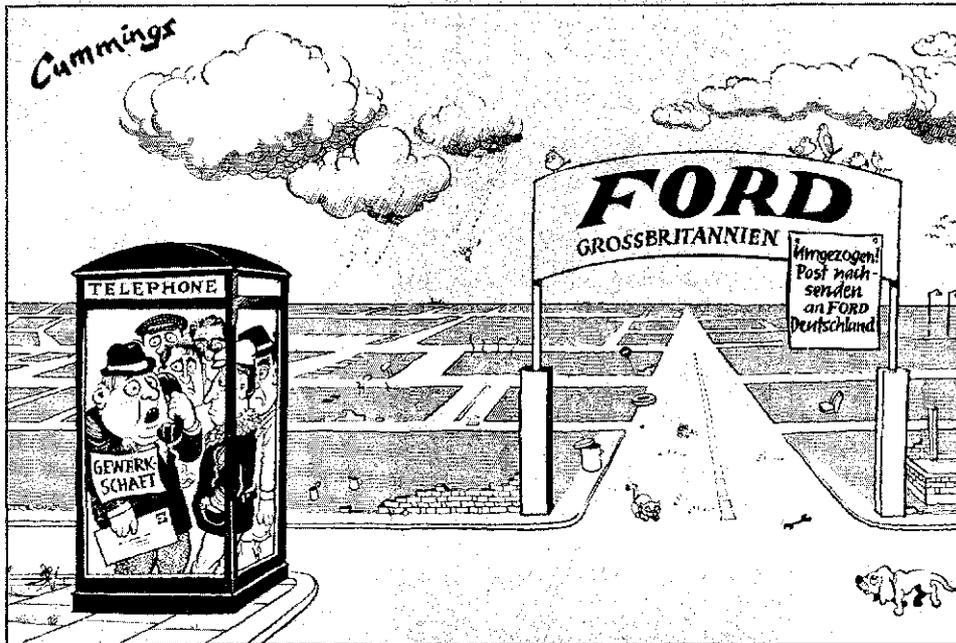
In der Saint-Gobain-Auseinandersetzung nahm die größte französische Gewerkschaft, die kommunistische CGT, an der „konzertierten Aktion“ gegen den Glaskonzern nicht teil und schloß zu ungünstigeren Bedingungen als die Gewerkschaften in den USA, Italien und der Bundesrepublik ab.

Sorgsam achteten die Gewerkschaftsbosse in allen Ländern zudem darauf, keine Machtbefugnisse an internationale Gewerkschaftsgremien zu verlieren. „Es ist keineswegs verwunderlich“, urteilten Malcolm Warner und Louis Tur-

mer weniger haben sie es nötig, auf das zu achten, was sie zur Begründung ihrer Riesenhaftigkeit stets heranziehen: maximale wirtschaftliche Leistungsfähigkeit.

Denn durch die Existenz nur jeweils weniger Industrie-Riesen in den großen Wirtschaftsbranchen wird der Steuerungsmechanismus einer freien Wirtschaft, der Marktpreis, zunehmend außer Kraft gesetzt.

Nicht Angebot und Nachfrage bilden auf multi-geordneten Märkten den Preis, sondern Kostenrechnung, kalkuliertes Wachstum, Gewinn- und Investitionsplanung der Konzerne. Damit aber wird auch ein wesentliches Mittel staat-



Daily Express. London

„Hallo, Chef, wir wollen nun doch wieder arbeiten!“

ner, „wenn die Reaktion der Gewerkschaften auf die durch die multinationalen Konzerne hervorgerufenen Probleme noch immer recht primitiver Art ist.“ Nach Meinung der beiden Multi-Kenner sind die Arbeiterführer „um ein Jahrzehnt hinter den Gedankengängen der Unternehmer zurück“.

„Das wirkliche Produkt der Multis ist Geld.“

Deren Politik unterteilt Richard Eells, Professor an der Columbia-Universität und prominenter Multi-Berater, in fünf Hauptstrategien: Wirtschaftslogik, Kommunikation, Gewalt, Nachrichtenbeschaffung und Diplomatie. Die beiden letzten Multi-Methoden scheinen Eells die bedeutsamsten zu sein.

Mit ihnen nämlich versuchen sich die transnationalen Wirtschaftsriesen immer mehr staatliche und parastaatliche Sonderrechte zu verschaffen, und im-

licher Wirtschaftslenkung zum untauglichen Instrument: die nationale Geld- und Kreditpolitik. Hochzinspolitik führt bei einer multi-gesteuerten Weltwirtschaft nicht mehr, wie es der Brite John Maynard Keynes verkündete, via Investitionsmüdigkeit zur Preisberuhigung, sondern zu weiterer Preisdrift: Höhere Zinsen sind höhere Kosten, denen die Multis höhere Preise folgen lassen.

So sehr entfernen sich die Multis von der eigentlichen Bestimmung eines Wirtschaftsunternehmens, seine ganze Kraft in wirtschaftliche Leistung umzusetzen, daß sogar ihr Lobsänger Eells zugibt: „Das Herstellen und Verkaufen von Gütern und Diensten könnte sich als der noch am wenigsten umständliche und zeitraubende Teil der ganzen Geschäftstätigkeit erweisen.“

Die Multi-Kritiker Barnet und Mueller ziehen eine Kurzformel vor: „Das einzige wirklich richtige Produkt der Multis ist Geld.“

Ende

Mehr erreichen, weil man erreichbar ist!

Wir sind erreichbar. Auskünfte über das COMPUR-Programm und eine Vorführung der COMPUR Telefon-Anrufbeantworter erhalten Sie durch COMPUR-Verkaufsbüros und u.a. folgende Vertragshändler:

COMPUR Verkaufsbüros und Kundendienst

Hamburg	Tel. 0 040/511 6274
Garbsen/ Hannover	Tel. 0 051 37/72442
Sümmern/ Dortmund	Tel. 0 2371/40609
Düsseldorf	Tel. 0 211/359928
Jügesheim/ Frankfurt	Tel. 0 061 06/3562
Stuttgart	Tel. 0 0711/608229
Nürnberg	Tel. 0 0911/41 3334
München	Tel. 0 089/7 2329 44-45

COMPUR Vertragshändler

Berlin	Fa. Koske Tel. 0 030/4322424
Wedel	Fa. Ohlhaber Tel. 0 04103/3854
Jesteburg	Fa. Bütec Tel. 0 041 83/3570
Bremen	Fa. Kaiser Tel. 0 0421/800373
Emden	Fa. Müller Tel. 0 04921/21393
Hannover	Fa. Weseloh Tel. 0 0511/442264
Kassel	Fa. Rohde Tel. 0 0561/34081
Düsseldorf	Fa. Siepmann Tel. 0 0211/21 1698
Essen	Fa. BOG Tel. 0 0201/226443
Lingen	Fa. Janke & Landwehr Tel. 0 0591/6077
Herrnülheim-Köln	Fa. Nier Tel. 0 02233/76945
Wuppertal	Fa. Maier's Vertrieb Tel. 0 021 21/85 1818
Frankfurt	Fa. Krüger Tel. 0 0611/542179
Mainz	Fa. Jung Tel. 0 06131/48291
München	Fa. Kaut-Bullinger Tel. 0 089/8 226207 Fa. J. Fröschl Tel. 0 089/59051
Karlsruhe	Fa. Kohn Nachf. Tel. 0 0721/81 3048
Stuttgart	Fa. Pahlke Tel. 0 0711/600607
Freiburg	Fa. Hassmann Tel. 0 0761/73648
Ulm	Fa. Jordan Tel. 0 0731/63416

Informationsscheck

einsenden an
COMPUR WERK GMBH + CO.
8000 München · Steinerstraße 15

- Bitte um Zusendung von Prospekten über Compur Telefon-Anrufbeantworter
- Bitte um telef. Terminabstimmung und Vorführung der Compur Telefon-Anrufbeantworter

Name

Ort

Straße

Telefon

