

Johannes GLÜCKLER, Frankfurt a.M.

Christian BERNDT, Frankfurt a.M.

Globalisierung und die vielfach gebrochene Geographie wirtschaftlicher Grenzziehungen

Summary

Geographers often feel seduced to interpret the economy and society on the ground of territorial borders: they are easy to map, are handy delineations of inclusion and exclusion, and they appear relatively persistent. The increasing globalisation of economic relations, however, challenges methodological territorialism. We argue that territorial borders become increasingly and selectively permeable and that in order to understand global movements of resources, information and profits we need to analyse the economic strategies of delineation pursued by an economy's stakeholders. We conceptualise boundaries as rules of participation in markets and examine how they are actively constructed and negotiated. Starting from the assumption that the power to differentiate and delimit markets is one of the principle preconditions for profits to exist, the paper discusses the logic and strategies of purposive exclusion/inclusion for four groups of stakeholders in the economy: firms, the state, the labour force and consumers. We conclude that territorial borders are but one device to regulate participation, more generally, and to convey monopoly rents, more specifically. It is indispensable therefore for geographers to acquire an understanding of these economic boundary practices before any attempt to unravel the specific roles of territorial borders in the economy can be made.

Was lernen wir aus einer territorialen Grenze?

Nichts. Auch wenn aus disziplinären Gründen nachvollziehbar, so ist der Umgang der Geographie mit Grenzziehungen in einer globalisierten Welt unbefriedigend. Warum begnügen wir uns im Zeitalter globaler Verflechtungen immer wieder mit territorialen Ordnungsstrategien? Genügt es denn, die naive These vom Ende der Geographie zu beschwören, um sie dann mit dem trivialen Befund zu widerlegen, dass nationalstaatliche Grenzen für das Leben der Menschen weiterhin eine wichtige Rolle spielen?

Auch in der Wirtschaftsgeographie sind diese „territorialen Reflexe“ nach wie vor weit verbreitet. Sie finden sich beispielsweise in der Diskussion um *varieties of capitalism* oder *national/regional innovation systems* wieder. Nicht nur bei diesem Thema geraten Auseinandersetzungen um die wirtschaftsgeographischen Conse-

quenzen von Globalisierungsprozessen in eine „Maßstabsfalle“. So seien globale Produktionssysteme und internationale Absatzmärkte für die Erosion von Grenzen und Einebnung des Raumes zuständig, während Akteure auf der Basis spezifischer Institutionengefüge für regionale Diversität und räumliche Grenzen verantwortlich zeichneten. Wir sind der Meinung, dass es eines differenzierteren Verständnisses wirtschaftlicher Globalisierung bedarf, das zunächst die Logik wirtschaftlicher Grenzziehungen identifiziert und erst im Anschluss die vielfach gebrochene Geographie dieser Grenzen ableitet. Um Grenzziehungen im globalen Zeitalter anders zu denken, möchten wir gleich zu Beginn drei wichtige Punkte zum Grenzbezug in Erinnerung rufen:

1. *Räumliche Grenzen haben keine Existenz unabhängig vom Sozialen.* Um Georg SIMMEL (2001, 468) wörtlich zu folgen, ist die Grenze „nicht eine räumliche Tatsache mit soziologischen Wirkungen, sondern eine soziologische Tatsache, die sich räumlich formt.“ Der Verweis auf die soziale Konstruktion räumlicher Grenzen schließt natürlich nicht aus, dass Grenzen – einmal räumlich konkretisiert – auf das soziale Leben zurückwirken. Auch im globalen Zeitalter wird sozialen Unterschieden mit dem Prinzip territorialer Trennung Nachdruck verliehen.
2. *Grenzen trennen und verbinden.* Das Umgrenzte ist ohne das Ausgegrenzte nicht denkbar. Wir können nur etwas trennen, was verbunden ist: Zum positiven Bewusstsein des eigenen Macht- und Einflussbereiches gehört das Bewusstsein um die Sphäre des/der anderen. Im Wissen darüber, wer und was zur eigenen Sphäre gehört, ist der/das auszuschließende Andere notwendigerweise enthalten. Mit diesem relationalen Verständnis sozialer Ein- und Ausgrenzungsprozesse lässt sich die Meta-Narrative einer natürlich vorgegebenen Raum-Ordnung (v.a. Nationalstaaten) als Mythos entlarven, ein Mythos freilich, der sich tief in die Köpfe der Menschen eingepägt hat. Was im „territorialen Zeitalter“ vielen als plausibel erschien, erweist sich im „globalen Zeitalter“ als höchst erfolgreiche Verschleiерungsstrategie. Auch Nationen und Territorialismen können nur durch kontingente Unterscheidungen ent- und bestehen. Um „quasi-natürlich“ zu werden, mussten also alle für das Territoriale konsekutiven Bindungen verschleiert werden (BECK 2002; BERNDT u. BOECKLER 2004).
3. *Grenze als Praxis der Grenzziehung.* Grenzen sind aus diesen Gründen nur scheinbar stabil. So wie es grundsätzlich immer mehrere plausible Wege gibt, Grenzen zu ziehen, sind immer auch mehrere Wege denkbar, diese Grenzen zu hinterfragen und herauszufordern. Grenzen markieren folglich nur die temporäre Konfliktlinie in einer fortwährenden Praxis rivalisierender Grenzziehungen von Akteuren. Aus Konflikten um scheinbar natürliche Grenzen werden so Konflikte über Grenzziehungen (BECK et al. 2003). Und hier rücken Fragen der Macht in den Mittelpunkt: die Fähigkeit, Grenzen sozial bewachen zu können; die Fähigkeit, bestimmte grenzüberschreitende Verbindungen kappen und andere intensivieren zu können; die Fähigkeit, Grenzen nach eigenem Interesse verschieben zu können.

Aus dieser Perspektive stellt sich deshalb nicht die Frage, ob im Zuge der ökonomischen Globalisierung Grenzen verschwinden oder nicht, sondern wie in einer prinzipiell unentschiedenen Welt Differenz aufrechterhalten wird und ökonomische

Ordnungen geschaffen werden. Globale ökonomische Systeme (z.B. Märkte, Produktionsnetze, Wertketten) konstituieren sich deshalb notwendigerweise in einer von Grenzen durchzogenen Welt. Das bezieht sich auch auf territoriale Differenzierungen: Einerseits werden Orte grenzüberschreitend verbunden und Grenzen so zu verhandelbaren Bedingungen, andererseits zwingen die Unsicherheit und Komplexität einer globalen Welt auch ökonomische Akteure dazu, ihren Aktivitäten ordnende Rahmen zu geben. Und auch hier erhalten kontingente soziale Unterscheidungen durch die Methode der territorialen Trennung zusätzliche Wirkmächtigkeit.

Ökonomische Räume – ökonomische Grenzen

In diesem Beitrag begreifen wir Grenzen als die intendierten – manchmal auch unintendierten – Folgen strategischen Handelns von Wirtschaftsakteuren. Akteure sind daran interessiert, Marktunvollkommenheiten herzustellen, um daraus Monopolrenten zu erzielen. Würden sich auf den Märkten langfristig alle Unvollkommenheiten aufheben – eine utopische Annahme – würde die neoklassische Gleichgewichtslehre Realität: Angebot und Nachfrage steuerten sich gegenseitig über einen Gleichgewichtspreis, an dem niemand mehr einen Gewinn erzielte. Dies zu vermeiden ist nicht nur ein strategisches Interesse von Unternehmen, sondern auch von Beschäftigten, von Konsumenten und letztlich vom Staat. Unternehmer suchen hohe Renditen, Arbeitnehmer streben hohe Löhne an, Konsumenten wünschen niedrige Preise und der Staat schöpft sein Gewaltmonopol auf der Basis einer territorial verfassten Gesellschaft aus. Grenzen dienen folglich dazu, in Güter-, Arbeits- und Finanzmärkten Unvollkommenheiten herzustellen und über Differenzierung und Segmentierung strategische Vorteile zu erzielen, die sich pekuniär in Wert setzen lassen (THOMPSON 2000).

Aus ökonomischer Perspektive werden Grenzen also fortwährend als Regeln der Partizipation an Märkten hergestellt. Wir glauben, dass es *erstens* dringend erforderlich ist, zunächst die ökonomische Logik der Grenzziehungen zwischen Marktteilnehmern, d.h. Unternehmen, Konsumenten, Arbeitskräften und dem Staat, zu verstehen, bevor über die territoriale Dimension von Grenzen reflektiert werden kann. Wir müssen uns *zweitens* davon lösen, ökonomische Prozesse geographisch ausschließlich in einer territorialen Logik zu denken. Da Akteure Grenzen immer im Dialog mit und gegen andere Akteure ziehen und weltweite Austauschbeziehungen erheblich an Bedeutung zunehmen, markieren Grenzen die Regeln der Exklusion und Inklusion eher von Netzwerken als von Territorien. Nun lassen sich die Grenzen von Netzwerken weniger elegant kartieren als zusammenhängende Territorien. Auch deswegen wird aus unserer Sicht die geographische Logik territorialer Grenzziehungen überbetont.

Territoriale Grenzen lassen sich aus einer wirtschaftsgeographischen Perspektive vielmehr als mögliche Materialisierungen dieser Grenzziehungsprozesse denken: als Widersprüche zwischen territorialer Stabilität und notwendiger transterritorialer Bewegung, in die Akteure zwangsläufig verwickelt werden, die Globalisierungsprozesse auf der Folie national-territorialer Einheiten deuten. Das betrifft politische (z.B. nationale Wettbewerbspolitik, nationale Standortpolitik) und ökonomische

Akteure (z.B. Inwertsetzung territorialer Unterschiede durch Arbitragestrategien) ebenso wie Vertreter akademischer Disziplinen, deren Grundlagen tief im „methodologischen Nationalismus“ verankert sind (z.B. Nationalökonomie, Internationale Beziehungen). Immer geht es dabei um eine strategische Gratwanderung zwischen Überschreitung und Nachzeichnung existierender räumlicher Grenzen, eine Gratwanderung, die nicht selten mit Grenzverschiebungen und der Konstruktion neuer Raumgrenzen einhergeht. Wir wollen im Folgenden unsere Überlegungen aus der Perspektive ökonomischer Akteure illustrieren und beziehen dabei neben Unternehmen ausdrücklich auch den Staat, die Arbeitskräfte und Konsumenten mit ein. Alle diese Akteure gestalten ökonomische Globalisierungsprozesse in unterschiedlicher Weise, sie grenzen ein und grenzen aus, produzieren uneinheitliche Geographien und bewegen sich damit buchstäblich an den Grenzen eines verblassenden territorialen Zeitalters (ALBROW 1996; BECK 2002).

Grenz-Produzenten: globale Oligopole, nationale Champions

Unternehmen streben Monopolstellungen an. Nur unter der Bedingung eines unvollkommenen Markts kann ein Unternehmen Gewinne erzielen. Einerseits kann das Unternehmen durch Innovationen kurzfristige Quasi-Monopole besetzen, allerdings nur solange, bis die Wettbewerber die Neuerung imitiert oder gar verbessert haben. Zur langfristigen Sicherung von Monopolrenten kommt es folglich erst durch Abwehrstrategien, um möglichst alle Konkurrenten aus dem Markt zu vertreiben oder erst gar nicht eintreten zu lassen. Derartige Strategien zur Erhöhung der Zutrittsbarrieren umfassen z.B. Preiskämpfe, die nur der dominante Anbieter durchhalten kann, oder das gezielte Lobbying für rechtliche Auflagen, die mit hohen Investitionen für Konkurrenten verbunden sind. Der Staat spielt nicht selten eine brisante Rolle in der Steuerung nationaler und internationaler Monopole und Oligopole.

Ein interessanter Fall ist der Kampf um die globale Systemführerschaft im Flugzeugbau. Seit jeher ist Boeing der weltweite Marktführer, der es zudem vermieden hatte, strategisch bedeutsame Produktionsschritte ins Ausland zu verlagern. Damit sollte langfristig das Flugzeugmonopol gesichert und ausgebaut werden (NARR u. SCHUBERT 1994). Die sich abzeichnende globale Monopolstellung Boeings im zivilen Flugzeugbau führte dazu, dass der Monopolschutz in Deutschland mit der Hoffnung aufgehoben wurde, auf supranationaler Ebene einen gemeinsamen europäischen Konkurrenten im weltweiten Wettbewerb zu etablieren. Hatte das Bundeskartellamt Ende der 1980er Jahre die Fusion von Daimler Benz und MBB noch abgelehnt, so genehmigte sie der Wirtschaftsminister mit dem Argument, dass nur auf europäischer Ebene ein Wettbewerb mit Boeing aufgebaut werden könne. So übernahm Daimler nach MTU und Dornier schließlich MBB und bündelte gemeinsam mit Spanien, Frankreich und Großbritannien seine Kräfte im europäischen Airbus-Projekt. Die wettbewerbstrategische Begründung formulierte die MONOPOLKOMMISSION (1989, §§ 96 u. 97) so: „Ohne den Willen Europas zur Stützung des Airbus hätte das amerikanische Duopol unter der Führung von Boeing die Möglichkeit, den Markteintritt eines dritten Anbieters angesichts der langen Vorlaufzeiten im Flugzeugbau durch entsprechende Markt- und Preisstrategien zu

verhindern. Die europäischen Volkswirtschaften wären gezwungen, auf Jahrzehnte hinaus Monopolgewinne für Verkehrsflugzeuge in die USA zu transferieren.“ Airbus wuchs in der Folge zu einem ernst zu nehmenden Konkurrenten heran, so dass USA und EU sich wenig später (1992) gezwungen sahen, in einem bilateralen Subventionsabkommen den Rahmen zulässiger Subventionierung der heimischen Flugzeugindustrie abzustecken. Nachdem inzwischen Airbus den Konkurrenten Boeing bei den meisten zivilen Flugzeugmodellen eingeholt oder gar überlaufen hat, eskalierte der Wettbewerb darin, dass im Oktober 2004 beide Nationen glaubhaft drohten, sich gegenseitig vor der WTO wegen Verletzung des Abkommens zu verklagen.

Dieses Beispiel macht mehrere Aspekte deutlich. Erstens streben Unternehmen vor allem in entwicklungsintensiven Märkten mit unterschiedlichen Strategien nach Monopolstellungen. Zweitens wird der nationale Wettbewerbschutz, den etwa ein Bundeskartellamt zu hüten hat, in dem Maße außer Kraft gesetzt, wie globale Monopolstellungen zu entstehen drohen. Hier sind es dann nicht mehr nur die Unternehmen, die die Rivalität fortführen, sondern der jeweilige Staat oder die Staatengemeinschaft, die ihre wirtschaftspolitischen Interessen zur Abgrenzung bringen will. Im Airbusbeispiel schließt dies auch das protektionistische *upscaling* nationalstaatlicher Hoheitsaufgaben auf supranationale Einheiten mit ein. Unternehmen und Staat alliierten hier im Rennen um die Monopolrenten. Interessanterweise sind viele Industrien, die im internationalen Wettbewerb stehen, nicht nur nicht länger national organisiert, sondern auch nur sehr begrenzt mit den neu geschaffenen supranationalen Wirtschaftsblöcken kompatibel. So ist davon auszugehen, dass USA und EU mit ihren Klagedrohungen heimische Zulieferunternehmen schädigen, die jeweils in der Lieferkette des anderen Flugzeugbauers stehen. Manche Zulieferer bemühen sich gerade darum, Aufträge von Boeing zu bekommen, um die einseitige Abhängigkeit von Airbus in Europa zu reduzieren. Große Zulieferer wie etwa die Luftfahrtindustrietochter von GKN (GKN Aerospace) sind sowohl bei Airbus (z.B. A 380 „Superjumbo“) als auch bei Boeing (z.B. „Dreamliner“-Programm) im Geschäft und verfügen über Produktionsstätten in Europa und in den USA (GKN 2004).

Intelligente Grenzen? Staat und supranationale Marktordnungen

Immer wieder wird in der Globalisierungsdebatte kontrovers über die Rolle nationaler Staaten diskutiert. Die einen konstatieren die Erosion nationalstaatlicher Macht, die anderen halten unverdrossen an der nationalen Ebene als Kontroll- und Gestaltungsinstanz fest. Wie das obige Beispiel zeigt, spielen auch die politischen Akteure ein ambivalentes Spiel aus Rückbau und Wiedereinziehen von Grenzen. Diese Ambivalenz lässt sich am Beispiel regionaler Wirtschaftsblöcke und supranationaler Markt-Ordnungen wie etwa dem 1994 in Kraft getretenen nordamerikanischen Freihandelsabkommen veranschaulichen. In einer idealen neoklassischen Welt müsste man bei einem solchen Projekt einfach die Grenzen zwischen den beteiligten Nationalstaaten niederreißen und die Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit solange frei beweglich halten, bis die Unterschiede auf beiden Seiten verschwinden und einheitliche Bedingungen herrschen. In der Praxis wird ein der-

artiges Vorgehen nur von radikalen Marktapologeten wie den Journalisten des *Wall Street Journal* gefordert (ANDREAS 1996, 51). Die USA wünschen weder eine massive Abwanderung von Arbeitsplätzen nach Mexiko noch eine gegengerichtete Zuwanderungswelle aus dem Süden. Deswegen wird in solchen Fällen die Variante der asymmetrischen Integration gewählt. Man setzt darauf, dass grenzüberschreitender Gütertausch und grenzüberschreitende Direktinvestitionen allmählich zu einer Verbesserung der Lebensbedingungen im ökonomisch schwächeren Land führen. Dadurch würde der Anreiz zur Auswanderung gedämpft und vielleicht irgendwann auch eine vollkommene Öffnung der Grenzen möglich. Beim Design der NAFTA ging man genau so vor und bildete einen einheitlichen ökonomischen Markt- und Produktionsraum ohne Mobilität südlicher Arbeitskräfte. Auf US-Seite wird vor diesem Hintergrund der Aufbau ausländischer Produktionskapazitäten in Mexiko als ein Vehikel zur Eindämmung der Migrationsströme betrachtet (ANDREAS 1996, 60).

Ein Blick auf die Entwicklung der Industrielöhne zeigt jedoch, dass von der in Aussicht gestellten allmählichen Angleichung nicht die Rede sein kann. Der Abstand mexikanischer Löhne hat sich von 1975 bis 1998 kontinuierlich vergrößert. Seitdem nähern sich die Werte einander an. Allerdings wurde im Jahre 2001 gerade wieder das Niveau von 1985 erreicht. Die Integration Mexikos in die globale Produktionswelt vollzieht sich in einem Kontext hartnäckiger Lohnunterschiede und Ungleichheiten. Die grenzüberschreitende Mobilität von Gütern und Finanzkapital und das steile Lohngefälle an der territorialen Grenze sind deshalb zwei Seiten derselben Medaille. Lohngefälle und unterschiedliche Lebensbedingungen sorgen für einen unablässigen Strom einwanderungswilliger Migranten. Diesem Einwanderungsdruck begegnen die politischen Entscheidungsträger mit massiver Aufrüstung der Grenzbefestigungsanlagen. Interessanterweise begann die Militarisierung der mexikanisch-US-amerikanischen Grenze im Jahre 1993, also am Vorabend des NAFTA-Abkommens. Eine ironische Wendung: Gerade als sich die beiden Länder anschickten, die Bewegungen von Gütern und Kapital von ihren territorialen Fesseln zu befreien, wurden Grenzüberquerungen der Menschen unterbunden (BERNDT 2004).

Die politischen Architekten supranationaler Marktordnungen ziehen selektive Grenzen. Ihnen geht es in der Regel darum, Erwünschtes von Unerwünschtem zu trennen, Märkte abzudichten und Lücken zu schließen. Das spiegelt sich im Falle der nordamerikanischen Freihandelszone in äußerst komplexen Verträgen wider. Hier werden auf über 400 Seiten die Regeln und Normen festgelegt, mit denen die Grenzen zwischen Insidern und Outsidern gezogen und überwacht werden. Supranationale Marktordnungen lassen sich deshalb in Anlehnung an Erving GOFFMAN (1977) und Michel CALLON (1998) als komplexe, fein austarierte Projekte des *framing* lesen. Bestimmte grenzüberschreitende Beziehungen und Bewegungen werden forciert und intensiviert, andere werden gekappt. Der amtierende US-Präsident Bush gibt diesem selektiven *Rahmen* territoriale Form, wenn er die Grenze zu Mexiko als *smart border* bezeichnet. Die intelligente Grenze hält auf Distanz, was nicht zusammengehört, und verbindet, was zusammenwachsen soll.

Grenz-Kämpfe: Organisierte Arbeit zwischen transnationaler Solidarität und Standortpatriotismus

Nicht nur Unternehmervetreter und politische Akteure beteiligen sich am Spiel um Grenzen. Auch die Vertreter organisierter Arbeitnehmerinteressen trennen und verbinden. Sie vertreten die Interessen lohnabhängig beschäftigter Mitglieder und arbeiten deswegen in Zeiten von Arbeitsplatzabbau und Produktionsverlagerungen eher an „sozialverträglichen“ Lösungen für Insider als an Strategien zur Integration solcher Menschen, die von der Teilhabe am formalen Arbeitsmarkt ausgeschlossen sind. Gewerkschaften ziehen hier die Grenzen segmentierter Arbeitsmärkte kräftig nach. Aber auch *IG Metall* und *Ver.di* übersetzen soziale Differenzierung räumlich: einerseits bilden sie transnationale Koalitionen und nehmen dadurch aktiv an der Formatierung neuer territorialer Raumeinheiten teil, andererseits agieren sie auf der Basis nationaler Interessen und ziehen bestehende territoriale Grenzen in Teilen nach. Die jüngsten Auseinandersetzungen um die angedrohten Werkschließungen und Arbeitsplatzverluste bei *General Motors Europe* bieten hierfür aktuelles Anschauungsmaterial.

Kaum waren die ersten Drohungen der Arbeitgeberseite verklungen, machten sich die Arbeitnehmervertreter unter Führung deutscher Betriebsräte und Gewerkschafter transnationale Kooperationsstrukturen zunutze und schmiedeten standortübergreifende Allianzen, um ein Gegeneinander-Ausspielen der einzelnen Standorte seitens der Kapitalvertreter zu verhindern. Im Verein mit der geschickten Inszenierung von Störungen im allzu einseitig auf Kosteneinsparung ausgelegten System von *just in time*-Lieferbeziehungen scheinen die schlimmsten Drohungen zumindest vordergründig vom Tisch zu sein.

Dieses Beispiel für eine Solidarisierung einer noch immer national fragmentierten Gewerkschaftslandschaft stützt sich auf institutionalisierte Errungenschaften des europäischen Integrationsprozesses, wie etwa die im Jahre 1994 verabschiedete Europäische Betriebsräte-Richtlinie, auf deren Basis europaweit mittlerweile knapp 700 Unternehmen einen Europäischen Betriebsrat eingerichtet haben, oder die Richtlinie über die Arbeitnehmerbeteiligung in Zusammenhang mit dem Statut zur Europäischen Aktiengesellschaft (2001), die allerdings noch nicht umgesetzt worden ist (HOFFMANN 2004). Die europäischen Arbeitnehmer sind so trotz aller Widerstände an der Ausgestaltung eines supranationalen Wirtschaftsraumes beteiligt. Auch wenn im Vergleich dazu Arbeitnehmervertretungen im NAFTA-Raum eher außen vor bleiben, gehen Instrumente wie das sogenannte „NAFTA Labor Side Agreement“ grundsätzlich in eine ähnliche Richtung.

Aber auch gewerkschaftliche Akteure greifen gleichzeitig auf ihre alten territorialen Machtbasen zurück und schärfen nationale und teilweise auch regionale Unterschiede. Während auch mit der Hilfe nationaler Vertreter der *IG Metall* Versuche von *Daimler-Chrysler* unterbunden werden konnten, die Produktionsstandorte in Sindelfingen und Bremen gegeneinander auszuspielen, fehlen auf europäischer Ebene solche moderierenden Kräfte. Betriebsräte und Gewerkschafter in Rüsselsheim, Antwerpen oder Trollhättan bemühen sich im Verein mit Politik und Kapitalvertretern längst darum, die Schäden für den jeweils eigenen Standort so klein wie möglich zu halten, ein Standortpatriotismus, der mit einer verschärften Konkurrenz der einzelnen Betriebe einhergeht. In noch deutlicherer Weise waren

die Positionen der US-amerikanischen Gewerkschaften bei den heftigen innenpolitischen Auseinandersetzungen im Vorfeld des NAFTA-Abkommens kaum von rechtspopulistischen Parolen gegen massive Arbeitsplatzverluste durch Produktionsverlagerungen nach Mexiko zu unterscheiden. Was etwa der Präsidentschaftskandidat Ross Perot mit dem Slogan „*The giant sucking sound*“ auf den Punkt brachte, wurde auf den T-Shirts kampagnenerprobter Vertreter des Gewerkschaftsdachverbandes *AFL-CIO* mit „*Don't send my job to Mexico*“ übersetzt. Ob *AFL-CIO*, *IG Metall* oder *Verdi* – gewerkschaftliche Interventionen zur Zähmung von Globalisierungsprozessen rekurrieren nicht selten auf dem gleichen methodischen Territorialismus, der auch politische Akteure dazu motiviert, ihr Heil in der Protektion nationaler Ökonomien zu suchen oder supraregionale Wirtschaftsräume als *firewall*-ähnliche Bollwerke gegen Globalisierungsprozesse in Stellung zu bringen.

Markt-Grenzen: territorial kodierte Weltmarken

Schließlich ziehen auch Konsumenten Grenzen, sowohl gegenüber Anbietern als auch gegenüber anderen Konsumenten. Gerade weil Kunden an verlässlichen und schnellen Kaufentscheidungen interessiert sind und Probleme der Qualität von Produkten nicht jedes Mal neu lösen wollen, verfolgen Unternehmen Strategien zur Bildung von Images und Produktreputation. Gelingt es einem Unternehmen, eine positive Reputation für seine Produkte zu erwerben und die Loyalität des Kunden zu gewinnen, so fragen Konsumenten Güter dieses Unternehmens immer wieder nach, ohne bei jedem Kauf die Angebote der Wettbewerber ernsthaft zu prüfen. Diese Käuferleichterung bezahlen Kunden übrigens mit einer Reputationsprämie, d.h. einer Quasi-Monopolrente für das Unternehmen, das einen von Konsumenten konstruierten strategischen Wettbewerbsvorteil gegenüber seinen Konkurrenten genießt. Der Mechanismus der Reputation reduziert Erwartungsunsicherheit und wird zum Instrument der Grenzziehung in unvollkommenen Märkten (GLÜCKLER 2004).

Eine der zentralen Thesen einer sich mit den Produkten der *Kulturindustrie* beschäftigenden Konsumforschung liegt darin, in jüngerer Zeit einen Trend von rein nutzen-orientierten zu zeichen-orientierten symbolischen Konsumformen zu beschreiben. Die These eines Epochenwandels ist allerdings ebenso fragwürdig wie die verwandte Annahme, dass sich anders als in der Vergangenheit unter heutigen Lebensbedingungen „Ökonomie“ und „Kultur“ nicht mehr trennen lassen. Konsum war immer schon symbolisch, diente immer schon als Mittel zur Distinktion und der expressiven Lebensstilisierung. Als Mittel zur Identifikation mit den Mitgliedern der jeweils eigenen Gruppe und Abgrenzung von anderen, signalisiert er Gemeinsamkeiten und Unterschiede und zieht somit scharfe Grenzen zwischen Insidern und Outsidern (vgl. BOURDIEU 1987; SCOTT 2000). In einer Zeit, in der sich vertikal geschichtete Gesellschaften zunehmend ausdifferenzieren und die territoriale Klammer dieser Kollektive zunehmend verschwindet, könnte man versucht sein, Thesen von einer „Demokratisierung“ des Konsums Glauben zu schenken. Damit wäre eine tendenzielle Auflösung sozialer und räumlicher Grenzen des Konsums verbunden. Aber von einer globalen Konsumgesellschaft kann nicht die Rede sein. In einer global vernetzten Produktions- und Konsumwelt wird es für

Produzenten von Konsumgütern schwieriger, mit überkommenen Methoden „Reputationsprämien“ abzuschöpfen. In dem Maße, wie sich „quasi-natürliche“ soziale Unterschiede (soziale Schichten, Klassen, nationale Besonderheiten) auflösen, sind die Produzenten deshalb dazu gezwungen, ihre Strategien der Marktsegmentierung zu intensivieren. Hier lassen sich tendenziell zwei idealtypische Strategien unterscheiden, die sich allerdings bei näherer Betrachtung ergänzen.

Die erste Differenzierungsstrategie besteht in der Produktion globaler Marken. Die Hüter der weltweit wertvollsten *brands* *Coca-Cola* und *Microsoft* (BUSINESS WEEK 2004) orientieren sich unabhängig von territorialen Grenzen an individuellen Interessen und kollektiven Lebensstilisierungen. Die ehemals geographische, d.h. national konstruierte Reputation des „Made in Germany“ ist beispielsweise allein aufgrund der internationalen Produktionsorganisation kaum noch haltbar und wird durch „Made by Siemens“ oder „Made by Mercedes-Benz“ ersetzt. Territoriale Geographien des Konsums werden aber nicht nur durch die Produktionsorganisation gebrochen, sondern auch durch die Eigentumsverhältnisse. So vermarktet z.B. der belgische Brauereikoncern *InBev* mit einem globalen Marktanteil von 13% der Abfüllmenge über 200 Biermarken und ist weltweiter Marktführer. Erst 2001 stieg der Konzern in Deutschland ein und ist heute als zweitgrößte Brauereigruppe in Besitz führender Marken wie *Diebels*, *Becks*, *Löwenbräu* etc. Dass beispielsweise *Becks* in über 120 Ländern verkauft wird, weist auf die hohe geographische Mobilität einer regional etablierten Marke hin. Damit wird die Logik territorialer Grenzen in zwei Richtungen aufgebrochen: Erstens ist die internationale Arbeitsteilung so weit voran geschritten, dass nur wenige Produkte vollständig regional hergestellt werden. Zweitens sind regionale Marken handelbar, d.h. im Zuge einer globalen Konsolidierung großer Konzerne leicht zu akquirieren und aus der Ferne zu managen.

Paradoxerweise gewinnt aber trotz der tendenziellen Aushöhlung räumlicher Grenzen die strategische Instrumentierung territorial definierter Produkte an Bedeutung. Das ist die zweite Differenzierungsstrategie, die sich in Analogie zu politischen Entwicklungen eher auf die subnationale Ebene bezieht und gerade innerhalb der Europäischen Union zur strategischen Verteidigung von Reputationsprämien genutzt wird. 1992 bildete die Europäische Union den rechtlichen Rahmen zum Schutz von Produkten nach ihrem geographischem Ursprung (EUROPÄISCHE KOMMISSION 1992). Heute gibt es in der EU etwa 400 regionale Herkunftsbezeichnungen für Lebensmittel, davon allein 60 aus Deutschland. Interessanterweise gibt es verschiedene Schutzsysteme: Im Gegensatz zur geschützten Ursprungsbezeichnung, die die gesamte Erzeugung, Herstellung und Verarbeitung eines Erzeugnisses in einem bestimmten geographischen Gebiet erfordert (z.B. Parma-Schinken), verlangt eine geschützte geographische Angabe lediglich eine Stufe der Gesamtherstellung in dem Herkunftsgebiet. „Schwarzwälder Schinken“, „Nürnberger Lebkuchen“ oder seit 2001 auch „Bayerisches Bier“ können somit Zutaten aus allen Regionen der Welt enthalten, solange nur ein einziger Produktionsschritt in der Herkunftsregion erfolgt.

Regionale Marken erlauben Reputationsprämien, auch wenn sie weder von regionalen Unternehmen noch vollständig in der betreffenden Region hergestellt werden. Auch hier spielt der Staat eine wichtige Rolle. Denn erst durch die recht-

liche Regelung regionaler Herkunftsbezeichnungen wird die Marke als Marktvollkommenheit geschützt. Erst durch das Ausgrenzen von Anbietern entsteht die Möglichkeit, private Prämien aus der Marke zu erzielen. Es ist offensichtlich, dass sich beide Strategien insofern ergänzen, als global zirkulierende Marken in der einen oder anderen Weise regional kodiert und territorialisiert werden. Die bekanntesten Weltmarken verweisen auf nationale Imaginationen (v.a. „*American Way of Life*“), lebensstilorientierte Marken schöpfen ihre Reputationsprämien aus regionalen Assoziationen (v.a. bei Nahrungs- und Genussmitteln). Dabei geht es immer um die Produktion von Imaginationen: solange die Assoziationen halten, spielt es keine Rolle, dass etwa „Bayerisches Bier“ mit Hopfen aus den USA, Getreide aus der Ukraine und Wasser aus Frankreich produziert wird. Probleme entstehen immer dann, wenn das Vertrauen der Konsumentinnen und Konsumenten erschüttert wird und diskursive Territorialisierungsstrategien ins Leere laufen (vgl. die aktuellen Diskussionen um die Zerstörung der „deutschen“ Automobilmarke Opel durch General Motors).

Fazit

Das Beispiel der regionalen Kodierung nicht-territorialer Marken zeigt, was ein relationaler Zugang zu Fragen der Grenzziehung in der Wirtschaftsgeographie leisten kann. Die Etablierung territorial kodierter Marken hängt davon ab, inwiefern es gelingt, die für das Produkt eigentlich konstitutiven transterritorialen Verbindungen zu verschleiern und damit den Anschein von Quasi-Natürlichkeit zu wecken. Diese Einsicht lässt sich auch auf die anderen Beispiele übertragen. Europäische und nationale Industriepolitik können ihre Interessen durch die Konstruktion kontinentaler bzw. nationaler Champions nur solange glaubhaft vertreten, wie die für die Existenz dieser Unternehmen konsekutiven und mit politischen Maßnahmen in Widerspruch stehenden transterritorialen Beziehungen verschleiert werden. Andererseits geht es umgekehrt auch darum, territoriale Bindungen zu unterdrücken und transterritoriale Bezüge zu betonen. So war es etwa schon immer ein Dilemma der eigentlich der internationalen Solidarität verpflichteten Gewerkschaftsbewegung, dass die Interessen ihrer Mitglieder eine regionale und nationale Interessenpolitik erfordern. Also wird nicht selten transnationale Solidarität rhetorisch in den Vordergrund gestellt und damit von den eigentlich für die Gewerkschaften im Mittelpunkt stehenden nationalen Bezügen abgelenkt. Bei näherer Betrachtung sind Machtressourcen von zentraler Bedeutung, d.h. die Fähigkeit, je nach Bedarf grenzüberschreitende Beziehungen intensivieren oder kappen zu können. Es sind vor allem die tief in globalen Produktionsnetzen verstrickten Unternehmen, die diese „Grenz-Spiele“ für sich produktiv in Wert zu setzen wissen. Weniger mobile Akteure, etwa Arbeitnehmer, Konsumenten oder der Staat, verfügen in einer globalisierten Welt grundsätzlich über geringere Spielräume, auch wenn Beispiele für transnationalen Widerstand zeigen, dass auch die mächtigsten Akteure nicht allmächtig sind (SOYEZ 2000).

Wir bezweifeln, um auf die Eingangsfrage zurückzukommen, dass wir ökonomische Grenzziehungen allein aus der Territorialität von Grenzen verstehen können. Die Beispiele in diesem Beitrag sollen zeigen, dass vor aller Diskussion über

die Lage und Verschiebung der geographischen Grenzen wirtschaftlicher Beziehungen die Sachlogik der ökonomischen Beziehungen und der strategischen Abgrenzungsversuche verschiedener Marktakteure verstanden werden muss. Wirtschaftliche Globalisierung sollte bei einer Diskussion der Märkte, d.h. der Gestaltungsinteressen und Durchsetzungsmächtigkeit der Marktakteure beginnen. Natürlich haben ökonomische Abgrenzungsstrategien von Unternehmen, Beschäftigten, Konsumenten und dem Staat auch territoriale Konsequenzen. Allerdings zonieren sich die Grenzen nicht automatisch in einheitlich umgrenzten Gebieten, sondern stellen Partizipationsregeln an Märkten her. Zutrittsgrenzen zu Märkten, Beschäftigung und Ressourcen bilden sich in Zukunft vielleicht viel eher in Netzwerken ab, deren Geographie ein Mosaik von Teilnehmern an unterschiedlichen Orten und nicht einer zusammenhängenden Region ist. In dem Maße, in dem sich eine Metapher wie der „*space of flows*“ (CASTELLS 1996) durchsetzt und von einem Netz der Weltwirtschaft gesprochen wird, dessen Knoten die großen Metropolen bilden, nimmt die Selbstverständlichkeit territorialer Grenzverläufe ab. Schließlich erfährt die Territorialisierung von Grenzen gerade durch den zunehmenden globalen Wettbewerb eine neue Dynamik. In dem Maße, in dem sich internationale wechselseitige Abhängigkeiten vertiefen, ist die territoriale Grenze eine von mehreren möglichen Strategien zur Abgrenzung von Monopolgewinnen, d.h. Profiten oder Löhnen.

Literatur

- ALBROW, M. 1996: *The Global Age*. Cambridge.
- ANDREAS, P. 1996: U.S.-Mexico: Open markets, closed border. In: *Foreign Policy* 103, S. 51–70.
- BECK, U. 2002: *Macht und Gegenmacht im globalen Zeitalter*. Frankfurt/Main.
- BECK, U., W. BONSS und C. LAU 2003: *The Theory of Reflexive Modernization: Problematic, Hypotheses and Research Programme*. In: *Theory, Culture and Society* 20, 2, S. 1–33.
- BERNDT, C. 2004: *Globalisierungs-Grenzen: Modernisierungssträume und Lebenswirklichkeiten in Nordmexiko*. Bielefeld.
- BERNDT, C. und M BOECKLER 2005: *Ordnung der Verunordnung transterritorialer Stadtlandschaften: Die Nürnberger Gartenvorstadt Werderau im globalen Zeitalter*. In: *Erdkunde* 59, 2 (im Druck).
- BOURDIEU, P. 1987: *Die feinen Unterschiede*. Frankfurt am Main.
- Business Week 2004: *The 100 Top Brands*. Business Week, 2.8.04.
- CALLON, M. 1998: *An essay on framing and overflowing: Economic externalities revisited by sociology*. In: CALLON, M. (Hrsg.): *The Laws of the Markets*. Oxford, S. 244–269.
- CASTELLS, M. 1996: *The Rise of the Network Society*. Oxford.
- EUROPÄISCHE KOMMISSION 1992: *Verordnung des Rates vom 14. Juli 1992 Schutz von geographischen Angaben und Ursprungsbezeichnungen für Agrarerzeugnisse und Lebensmittel*, Nr. 2081/92. Brüssel.
- GLÜCKLER, J. 2004: *Reputationsnetze. Zur Internationalisierung von Unternehmensberatern. Eine relationale Theorie*. Bielefeld.
- GKN 2004: *21st Century Global Leadership: GKN Aerospace is the world's No.1 independent supplier of composite aircraft structures*. Company Information, <http://www.gknplc.com/GlobalBusinesses/GknAerospace.asp> (27.11.2004).
- GOFFMAN, E. 1977: *Rahmen-Analyse: Ein Versuch über die Organisation von Alltagserfahrungen*. Frankfurt/Main.

- HOFFMANN, R. 2004: Prüfstein für Europas Demokratie. In: Frankfurter Rundschau, 18.11.2004.
- MONOPOLKOMMISSION 1989: Zusammenschlussvorhaben der Daimler-Benz AG mit der Messerschmitt-Bölkow-Blohm GmbH, Sondergutachten 18. Baden Baden.
- NARR, W.-D. und A. SCHUBERT 1994: Weltökonomie. Die Misere der Politik. Frankfurt.
- SCOTT, A. J. 2000: The Cultural Economy of Cities. London.
- SIMMEL, G. 2001: Soziologie. In: DAMKEN, M. (Hrsg.): Georg Simmel – Das Werk. Berlin (CD-Rom Ausgabe).
- SOYEZ, D. 2000: Anchored Locally – Linked Globally: Transnational Movement Organizations in a (Seemingly) Borderless World. In: GeoJournal 52, 1, S. 7–16.
- THOMPSON, G. 2000: The Limits to 'Globalization': Taking Economic Borders Seriously. Paper prepared for the Conference "Place, Locality, and Globalization". Santa Cruz, 28.10.00, University of California
(<http://www2.ucsc.edu/cgirs/publications/cpapers/grahame.pdf>; 20.10.04).