



Hyperglobalisierung, Standort- wettbewerb und Unternehmensmacht: Politische Ökonomie ungleicher raumwirtschaftlicher Entwicklung

Christian Reiner

The LBS Working Paper Series “LBS Working Papers” aims at presenting applied research completed by LBS faculty, outstanding graduates and partners. Topics include subjects taught and researched at LBS’s degree programs (1) International Business Administration, (2) International Management and Leadership, and (3) Strategic Finance & Business Analytics.

This text may be downloaded only for personal research purposes. Additional reproduction for other purposes, whether in hard copies or electronically, requires the consent of the author(s), editor(s). If cited or quoted, reference should be made to the full name of the author(s), editor(s), the title, the working paper, or other series, the year and the publisher.

Editor: Sandra Pauser, sandra.pauser@lbs.ac.at
Lauder Business School
Hofzeile 18-20, 1190, Vienna, Austria
www.lbs.ac.at

About the Author

Christian Reiner works as a senior lecturer in economics at the University Vienna and as an external lecturer at the Lauder Business School. His main fields of expertise include regional economics, global value chains, industrial policy and competition policy.

Preliminary Remark

This paper corresponds to the introduction of the “Habilitation” with the title “Hyperglobalisierung, Standort-wettbewerb und Unternehmensmacht: Politische Ökonomie ungleicher raumwirtschaftlicher Entwicklung“ submitted at the University of Salzburg. After successfully completing the “Habilitationsverfahren”, Christian Reiner was awarded the “venia docendi” in “Geography” in November 2025.

Hyperglobalisierung, Standortwettbewerb und Unternehmensmacht: Politische Ökonomie ungleicher raumwirtschaftlicher Entwicklung

Habilitationsschrift

Kumulative Habilitation

an der

Fakultät für Gesellschaftswissenschaften

der Universität Salzburg

zur Erlangung der

Venia docendi in Geographie

Vorgelegt von

Prof. (FH) Mag. Dr. Christian Reiner

Wien, September 2024

Inhaltsverzeichnis

Einleitung.....	3
1 Hypothesen und Forschungsfragen.....	22
2 Theoretisch-konzeptioneller Rahmen.....	32
2.1 Paradigmatische Bezüge	32
2.2 Unternehmenswettbewerbs- und Standortwettbewerbsintensität	35
2.2.1 Matrix der Wettbewerbsregime.....	41
2.2.1.1 Die vier Wettbewerbsregime.....	42
2.2.1.2 Vom KEYNES-SINN- zum SCHUMPETER-GIERSCH-Wettbewerb	44
2.2.2 Akteursgruppen, Machtverhältnisse und Wettbewerbsregime.....	45
2.2.3 Der SCHUMPETER-GIERSCH-Wettbewerb in der Hyperglobalisierung	48
2.2.3.1 Zunehmende Standortwettbewerbsintensität	50
2.2.3.2 Abnehmende Unternehmenswettbewerbsintensität	52
2.2.3.3 Interaktionseffekte zwischen Unternehmenswettbewerb und Standortwettbewerb	61
2.3 Exkurs: Die IVERSEN-SOSKICE-Hypothese, Kapitalmobilität und die Grenzen von <i>embeddedness</i>	63
3 Wissenschaftstheoretische Reflexionen	72
3.1 Ontologie, Epistemologie und Methodologie.....	72
3.2 Ontologische Verkürzungen.....	77
3.3 Axiologie.....	80
3.4 Ideologiekritik	82
4 Methodik und Daten	92
4.1 Triangulation und Replikation.....	97
4.2 Statistischer und ökonometrischer Methodeneinsatz	101
4.3 Datenprobleme	111
5 Zusammenfassung der Ergebnisse	113
6 Schlussfolgerungen und zukünftige Forschungsfelder.....	123
Referenzen	130
7 Appendizes	162
7.1 KRUGMANs Kritik am Konzept des Standortwettbewerbs	162
7.2 SCHUMPETER-GIERSCH-Wettbewerb mit Differenzierung des Beschäftigtensektors	164
7.3 Habilitationsschriften und Weitere Publikationen	165

Einleitung

„The rhetoric of that opening is one of liberalization, which would seem to imply more competitive markets and reduced market power. However, just as the World Wide Web promised free exchange and then gave us Facebook and Amazon, the larger markets were not necessarily more competitive ones. Instead, in much of the world, we have seen a move toward greater market power“
(Frederick GUY 2020:226)

Die vorliegende kumulative Habilitation besteht aus einer einleitenden Rahmenschrift und mehreren Aufsätzen (Habitationsarbeiten). Diese Aufsätze finden sich im Appendix 7.3. Das Ziel der Rahmenschrift ist es, die interne Kohärenz der Habilitationsschriften nachzuweisen, die Einbettung in die Fachliteratur zu diskutieren sowie die wissenschaftstheoretischen Grundlagen, inhaltlichen Positionierungen und den Methodeneinsatz kritisch zu reflektieren. Die inhaltliche Klammer wird auf Basis eines anspruchsvollen konzeptuellen Rahmens (Matrix der Wettbewerbsregime - siehe Kapitel 2.2) dargestellt, der die beiden zentralen Aspekte der Unternehmensmacht und des Standortwettbewerbs integriert und systematisiert. Diese Rahmenschrift bietet also deutlich mehr als lediglich eine gekürzte und rein deskriptive Wiedergabe der Habitationsarbeiten.

In der Einleitung werden zunächst die zentralen Begriffe im Habilitationstitel näher erörtert. Danach erfolgt die summarische Vorstellung der Aufsätze gemäß den Habitationsrichtlinien der Universität Salzburg.¹ Der dritte Abschnitt präsentiert jene stilisierten Fakten, die den empirischen Rahmen dieser Habilitation bilden. Anschließend werden in Kapitel eins die in den Habitationsarbeiten adressierten Forschungsfragen, Hypothesen und Forschungslücken vorgestellt. Kapitel zwei liefert die theoretisch-konzeptuelle Fundierung in Form einer „Matrix der Wettbewerbsregime“. Im dritten Kapitel wird mit der wissenschaftstheoretischen Orientierung eine weitere, nochmals grundlegendere Reflexionsebene, erkundet. Danach erfolgt in Kapitel vier eine Darstellung und Kritik der verwendeten Methoden und Daten. Kapitel fünf fasst die Ergebnisse der Habitationsarbeiten zusammen und gibt Antworten auf die zentralen Forschungsfragen. Zuletzt wird ein Resümee gezogen sowie ein Ausblick auf zukünftige Forschungsvorhaben gegeben.

Hyperglobalisierung, Standortwettbewerb und Unternehmensmacht

„Hyperglobalisierung, Standortwettbewerb und Unternehmensmacht: Politische Ökonomie ungleicher raumwirtschaftlicher Entwicklung“ - dieser Titel enthält wesentliche Begriffe der hier vorgelegten Habilitation, die nun näher erörtert werden sollen.

Hyperglobalisierung. Unter Hyperglobalisierung wird mit RODRIK (2011) die Epoche der Globalisierung verstanden, die zeitlich in etwa die Jahre von 1990-2020 umfasst. Hyperglobalisierung im hier verwendeten Sinne hat keine normative Konnotation und ist nicht zu verwechseln mit der Position der „Hyperglobalisten“, die eine mehr oder weniger „flache“ und „entgrenzte“ Weltökonomie propagieren (BATHELT & GLÜCKLER 2018). Die Epoche der Hyperglobalisierung ist nicht nur durch die Integration der ehemals staatssozialistischen Ökonomien in die kapitalistische Weltwirtschaft gekennzeichnet, sondern vor allem durch eine neue Qualität und Intensität internationaler ökonomischer Verflechtungen. Diese sog. „tiefe Integration“, geht über die „seichte Integration“ während der Bretton-Woods Ära hinaus, die primär über Zollsenkungen erfolgte. Im Bereich des Handels steht der Abbau von nicht-tarifären Handelshemmnissen, wie z.B. national unterschiedliche Regulierungen bei Lebensmitteln, Arbeitsschutz oder Gesundheitsnormen, im Zentrum des Interesses.

¹ https://www.plus.ac.at/wp-content/uploads/2021/02/Handbuch_Habitationsverfahren_20200908_NEU.pdf (8.9.2024).

Hinzu kommen umfassende Regelungen zum Schutz geistigen Eigentums, die 1994 im TRIPS-Abkommen vertraglich verankert wurden. Der wichtigste Unterschied zur „seichten Integration“ besteht jedoch vor allem im Bereich der Kapitalverkehrsliberalisierung seit den 1980er Jahren, nachdem in den Nachkriegsjahrzehnten restriktive Kapitalverkehrskontrollen dominierten (OSTRY et al. 2016; OATLEY 2012). Damit zusammenhängend hat auch die Bedeutung bilateraler Investitionsschutzabkommen zugenommen.

Institutionell ist die Hyperglobalisierung in Europa mit der Einheitlichen Europäischen Akte (Errichtung des Binnenmarktes) und dem Vertrag von Maastricht (Einführung des Euro) verbunden. Spezifisch für die Entwicklung des Binnenmarktes ist die wichtige Rolle der Europäischen Kommission und des Europäischen Gerichtshofes, die gemeinsam den innereuropäischen Systemwettbewerb durch eine „expansive Auslegungspraxis [des *acquis communautaire*, d.Verf.] entscheidend befördert“ (JÄGER & REINER 2018: 62) haben.

Multilateral wurde die Hyperglobalisierung durch die Gründung der WTO im Jahr 1995 vorangetrieben. Es entwickelte sich eine neue Form der *global governance*, die durch ein Zusammenwirken von privatwirtschaftlichen und zivilgesellschaftlichen Akteuren einerseits, und RegierungsvertreterInnen andererseits gekennzeichnet ist (PONTE 2019; RODRIK 2011; ZÜRN 2018). Es kam zur Gründung einer Reihe von formellen und informellen Institutionen, die seither vor allem bei der Setzung von globalen Standards eine wichtige Rolle spielen. Beispiele wären etwa im Finanzbereich der Basler Ausschuss für Bankenaufsicht (gegründet 1974), für die Pharmaindustrie das International Council for Harmonisation of Technical Requirements for Pharmaceuticals for Human Use (gegründet 1990), oder im Umweltbereich das Forest Stewardship Council (gegründet 1994). Kennzeichnend für die *global governance* in der Hyperglobalisierung sind ein selektiver Bedeutungsverlust von Parlamenten gegenüber Regierungen und judikativen Institutionen sowie ein verstärkter Einfluss von multinationalen Unternehmen auf ihr eigenes regulatorisches Umfeld (HÄRING 2021; ZÜRN 2018). Alles in allem lässt sich eine Schwächung der politisch-demokratischen Steuerung der Nationalstaaten zu Gunsten einer wirtschaftlich-technokratischen Steuerung internationaler Institutionen feststellen.

Standortwettbewerb. Das Konzept des Standortwettbewerbs² beschreibt den Wettbewerb zwischen Jurisdiktionen (Gebietskörperschaften) um mobile Faktoren, Steuerbasen und Produktions- und Dienstleistungsaufträge in Globalen Warenketten (siehe hierzu Kapitel 2.2.3 und 2.3). Standortwettbewerb tritt potenziell dann auf, wenn die Jurisdiktionen als fiskalische Einheiten fungieren und/oder regulatorische sowie infrastrukturbezogene Variablen beeinflussen können, die Einfluss auf Standortentscheidungen haben (AGRAWAL et al. 2022; DICKEN 1994; DÖRING 2010; ERLEI et al. 2016; GORDON 2011; ROSENFELD 2012; SIEBERT 2006; TIEBOUT 1956). Ein solcher Wettbewerb findet konkret statt, wenn Akteure bzw. Akteursgruppen (Unternehmen, ArbeiterInnen mit unterschiedlichen Qualifikationsniveaus, ManagerInnen, VermögensbesitzerInnen, TouristInnen, Wirtschaftsverbände, etc.) das Preis-Leistungs-Verhältnis des angebotenen öffentlichen Güterbündels bzw. der Standortfaktoren in ihrer Jurisdiktion mit dem anderer Jurisdiktionen vergleichen und über Möglichkeiten verfügen, eine (aus ihrer Perspektive) schlechtere Performance mittels *exit* und/oder *voice* zu sanktionieren (ERLEI et al. 2016; HIRSCHMAN 1972). Jurisdiktionen können je nach politischer Zielsetzung unterschiedliche Motive haben, um in einen Standortwettbewerb einzutreten. Ein wichtiger Treiber resultiert aus der Abhängigkeit der Finanzierung des modernen „Steuerstaates“

² In der deutschsprachigen Literatur werden die folgenden Begriffe weitgehend als Synonyme für den Begriff der Standortkonkurrenz verwendet: institutioneller Wettbewerb, Systemwettbewerb oder interregionaler Wettbewerb. Die englische Fachsprache kennt diese Termini: *Territorial competition*, *locational competition*, *interlocal competition*, *interjurisdictional competition*, *institutional competition*.

(SCHUMPETER 1918/1976) vom Gang der Geschäfte der privatwirtschaftlichen Unternehmen (BUGGELN 2023). Droht eine Erosion dieser Finanzierungsquelle durch die Abwanderung von Faktoren, Steuerbasen oder Aktivitäten, so gerät die politische Elite unter Druck, standortpolitische Gegenmaßnahmen zu ergreifen.

Im Gegensatz zur Engführung in der Wirtschaftsgeographie, die zumeist regionalpolitische Maßnahmen für Humankapital, Sozialkapital, Wissenskapital, Kulturkapital oder Infrastrukturkapital als standortpolitische Instrumente untersucht, wird Standortkonkurrenz in dieser Habilitationsarbeit breiter verstanden. Damit sollen die vielfältigen Kanäle dieser Konkurrenz in der Hyperglobalisierung besser erfasst werden. Insbesondere geht es daher auch um den fiskalischen und regulatorischen Wettbewerb, der zumeist wenig Beachtung in der wirtschaftsgeographischen Forschung finden.

Diese Konzeption des Standortwettbewerbs ist abzugrenzen von der Idee, wonach jeder Unternehmenswettbewerb immer auch ein Standortwettbewerb ist. Diese Vorstellung vertreten etwa EICKHOF (2003) oder SHEPPARD (2003:178): „When competition occurs between firms, and classes, competition also occurs between the different places in which they are located.“ Ähnlich argumentieren auch COE et al. (2007), die in diesem Zusammenhang von einer *inter-place competition* sprechen, die sich insbesondere durch die Emergenz Globaler Warenketten³ intensiviert habe. Diese Konzeption hat jedoch die entscheidende konzeptuelle Schwäche, dass keine Klarheit bezüglich der handelnden Akteure besteht: Wer agiert und reagiert strategisch auf eine Situation der Standortkonkurrenz? Durch die Fokussierung auf Konkurrenzdynamiken zwischen Jurisdiktionen wird dieses Problem vermieden, da mit den handelnden politischen Akteuren eine Akteursgruppe definiert ist, welche auf Standortkonkurrenz in unterschiedlicher Weise und in Konflikt oder Kooperation mit anderen Akteursgruppen reagieren kann bzw. muss. So wird die Hypostasierung von Regionen zu Akteuren vermieden (BATHELT & GLÜCKLER 2018). Die aus den 1990er Jahren stammende KRUGMANsche Kritik am Konzept des Standortwettbewerbs wird im Appendix diskutiert – siehe Kapitel 7.1).

Weiterhin ist diese Konzeption der Standortkonkurrenz abzugrenzen von der umstrittenen Vorstellung der Wettbewerbsfähigkeit (siehe hierzu auch Kapitel 2.2). Diese weist bis heute keine widerspruchsfreie theoretische Fundierung auf. Sie ist im politischen Raum bisweilen zu einer *dangerous obsession* (KRUGMAN 1994) mutiert, die zur Durchsetzung und Legitimation von distributiv adversen Politikmaßnahmen zum Vorteil von potenziell mobilen Produktionsfaktoren dient (BRISTOW 2005; KLEIN 2021; SCHOENBERGER 1998). In diesem Sinne geht die vorliegende Arbeit davon aus, dass unter den o.a. Voraussetzungen ein Standortwettbewerb unterschiedlicher Intensität und Qualität besteht, ohne jedoch daraus normative Forderungen abzuleiten, etwa im Sinne der „Sicherung“ einer wie auch immer definierten Wettbewerbsfähigkeit. Es sei daher festgehalten, dass der Standortwettbewerb ein analytisch-positives, und kein normatives Konzept ist.

Die Differenzierung zwischen Standortwettbewerb und Wettbewerbsfähigkeit wird bedauerlicherweise weder in der politischen Praxis noch in der regionalpolitischen Literatur beachtet. Der enge Konnex zwischen den beiden Konzepten lässt sich anhand der beiden folgenden Definitionen illustrieren. STORPER (1997:289) definiert in seiner einflussreichen Monographie „The regional world“ Wettbewerbsfähigkeit als „capability of a region to attract and keep firms (...)“ und POTTER

³ Der Begriff Globale Warenketten wird hier in generischer Weise als Sammelbegriff für unterschiedliche Konzeptualisierungen von ketten- bzw. netzwerkartigen Produktionszusammenhängen verwendet (wie z.B. *global commodity chains*, *global value chains*, *global production networks*). Darüber hinaus wird der Begriff auch für das empirische Phänomen solcher ketten- bzw. netzwerkartigen Produktionszusammenhänge gebraucht.

(2009:1226) folgt dieser Konzeption, indem er regionale Wettbewerbsfähigkeit als „relative capacity of regions to attract mobile factors from each other and host economic activity“ versteht.

Unternehmensmacht. Der dritte zentrale Begriff im Titel der vorliegenden Habilitation ist Unternehmensmacht. Sie bezeichnet im Allgemeinen die Fähigkeit von Unternehmen ihre eigenen Interessen durchzusetzen, auch wenn diese im Widerspruch zu den Interessen anderer Akteure bzw. Akteursgruppen stehen. Für den Zweck dieser Rahmenschrift wird der Begriff Unternehmensmacht primär auf ökonomische Macht bezogen. Diese wird als Summe von Monopolmacht⁴ (Preissetzungsmacht auf Outputmärkten, gemessen über *markups*) und Monopsonmacht⁵ (Preissetzungsmacht auf Inputmärkten, gemessen über *markdowns*) interpretiert. Diese begriffliche Einengung von Unternehmensmacht auf Marktmacht dient der konzeptuellen und empirischen Konsistenz in den folgenden Ausführungen und bedeutet keineswegs, dass Unternehmensgröße, die politische Macht von Unternehmen bzw. Unternehmensverbänden oder deren Einfluss auf gesellschaftspolitische Diskurse weniger bedeutsam wären. Allerdings weisen diese verschiedenen Phänomene von Unternehmensmacht eine positive Korrelation auf, womit die Engführung von Marktmacht auf Output- und Inputmärkten tendenziell auch andere Formen von Unternehmensmacht zu erfassen vermag (siehe hierzu auch Kapitel 2.2.3.2).

Politische Ökonomie. Politische Ökonomie ist ein schillernder Begriff, der von verschiedenen ökonomischen Paradigmen verwendet wird (ERLEI et al. 2016; HAHNEL 2014). Für diese Habilitation soll folgende allgemeine Definition von FRIEDEN (2020:6) gelten: „Political economy is about how politics affects the economy and the economy affects politics.“

Ungleiche raumwirtschaftliche Entwicklung. Ungleiche raumwirtschaftliche Entwicklung wird in generischer Weise als deskriptives Konzept verwendet. Dieses kann sich einerseits auf unterschiedliche sozioökonomische Variablen beziehen, deren Ausprägungen eine räumliche Ungleichverteilung aufweisen, und andererseits unterschiedliche räumliche Maßstabsebenen betreffen, die in der wirtschaftsgeographischen Analyse von Relevanz sind.

Aufbauend auf diesen zentralen Begrifflichkeiten kann die übergeordnete Forschungsfrage dieser Habilitation wie folgt formuliert werden: *Wie haben sich Standortwettbewerb und Unternehmensmacht in der Hyperglobalisierung entwickelt und welche Effekte hatte dies auf die wirtschaftliche Entwicklung und Wirtschaftspolitik von Territorien?*

Die Habilitationsarbeiten im Überblick

Die vorliegende Habilitation wird als kumulative Habilitation (Sammelhabilitation) zur Begutachtung vorgelegt. Gemäß den Richtlinien der Universität Salzburg⁶ setzt sie sich aus zwei Teilen zusammen. Zum einen aus der sog. „Habilitationsschrift“ gem. HR § 1 und zum anderen aus den sog. „Weiteren Publikationen“ gem. HR § 2. Im Folgenden wird der Begriff „Habilitationsarbeiten“ als Sammelbegriff für die „Weiteren Publikationen“ und die „Habilitationsschriften“ verwendet. Die Habilitationsarbeiten finden sich im Appendix 7.3.

⁴ Der Begriff Monopolmacht bezeichnet allgemein die Preissetzungsmacht von Unternehmen auf Outputmärkten (PINDYCK & RUBINFELD 2013). Dieses Konzept ist daher unabhängig von der Marktstruktur und bezieht sich insbesondere nicht nur auf Monopole, sondern etwa auch auf die Marktform des Oligopols oder der monopolistischen Konkurrenz. Analog gilt für dies für das Konzept des Monopsons.

⁵ Siehe Fußnote 4.

⁶ Siehe hierzu: https://www.plus.ac.at/wp-content/uploads/2021/02/Handbuch_Habilitationsverfahren_20200908_NEU.pdf (2.9.2024).

Die nachstehende Tabelle 1 zeigt die Zusammensetzung der insgesamt neun „Habilitationsschriften“. In der ersten Spalte, überschrieben mit „Code“ findet sich eine Kurzbezeichnung für den jeweiligen Aufsatz, die im Folgenden zum Referenzieren der Habilitationsschriften dient. In der zweiten Spalte ist der Langtitel inklusive Zeitschriftenangabe angeführt. Die dritte Spalte gibt den Eigenanteil an, worunter mein Arbeitsanteil am Gesamtarbeitsvolumen des Aufsatzes bei Mehrautorenschaft zu verstehen ist.⁷ Abgesehen vom Aufsatz H8 liegt dieser Anteil bei mindestens 50%. Die beiden Beiträge H1 und H4 wurden in Einzelautorenschaft verfasst.

Alle Aufsätze sind in Zeitschriften mit einem Begutachtungsverfahren nach dem Prinzip der wechselseitigen Anonymität (*double-blind*) publiziert. Die Zeitschriften bilden eine breite Vielfalt ab, die sich mit thematischen, institutionellen und empirischen Gründen erklären lässt. So führte etwa der wirtschaftspolitische Praxisbezug für den Kontext der österreichischen Volkswirtschaft sowie die Adressierung bestimmter Lesergruppen dazu, dass auch deutschsprachige Fachzeitschriften als Publikationsorgane ausgewählt wurden. Hinsichtlich der inhaltlichen Ausrichtung der Zeitschriften handelt es sich um eine Mischung aus wirtschaftsgeographischen, regionalökonomischen, volkswirtschaftlichen, betriebswirtschaftlichen und sozialwissenschaftlichen Zeitschriften. Sechs der Aufsätze sind auf Englisch verfasst, drei auf Deutsch. Die beiden Aufsätze H2a und H2b sind besonders umfangreich und bilden eine inhaltliche Einheit. Die thematische Ausrichtung sowie die inhaltlichen Zusammenhänge zwischen den Aufsätzen werden in den Kapiteln eins und zwei herausgearbeitet.

Tabelle 1: Die Habilitationsschriften gemäß HR § 1

Code	Publikation	Eigenanteil
H1	REINER, Christian (2023): Monopolmacht und Wettbewerbspolitik als Countervailing Power in globalen Warenketten. In: <i>Momentum Quarterly</i> , 12 (2), 100–124, https://doi.org/10.15203/momentumquarterly.vol12.no2.p100-124	100%
H2a	REINER, Christian/BELLAK, Christian (2023): Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen? Teil 1. In: <i>Wirtschaft und Gesellschaft</i> , 49 (1), 21–59, https://doi.org/10.59288/wug491.152	75%
H2b	REINER, Christian/BELLAK, Christian (2023): Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen? Teil 2. In: <i>Wirtschaft und Gesellschaft</i> , 49 (2), 17–76, https://doi.org/10.59288/wug492.153	75%
H3	REINER, Christian/BENNER, Maximilian (2022): Cooperation bias in regional policy: Is competition neglected? In: <i>Annals of Regional Science</i> , 69 (1), 187–221, https://doi.org/10.1007/s00168-022-01114-0	>50%
H4	REINER, Christian (2022): It's the end of globalization as we know it! Befunde und Kontroversen zur politischen Ökonomie der Hyperglobalisierung. In: <i>GW-Unterricht</i> , 168 (4), 5–19, https://doi.org/10.1553/gw-unterricht168s5	100%
H5	SARDADVAR, Sascha/REINER, Christian (2021): Austrian regions in the age of globalisation: trade exposure, urban dynamics and structural change. In: <i>Regional Science, Policy and Practice</i> , (13) 3, 603–643, https://doi.org/10.1111/rsp3.12324	50%
H6	REINER, Christian, KRONENBERG, Christopher, GASSLER, Helmut (2020): The Spatial Dimension of Entrepreneurship: Stylized Facts for the Case of Austria. In: <i>Economic and Business Review</i> , (22) 2, 233–260, https://doi.org/10.15458/eb101	80%
H7	REINER, Christian/MEYER, Susanne/ SARDADVAR, Sascha (2017): Urban attraction policies for academic talent: Vienna and Munich in comparison. In: <i>Cities</i> , 61, 27–35, https://doi.org/10.1016/j.cities.2016.10.010	85%

⁷ Vgl. hierzu die schriftlichen Bestätigungen dieser Eigenanteile durch meine Ko-AutorInnen.

Code	Publikation	Eigenanteil
H8	SARDADVAR, Sascha/REINER, Christian (2017): Does the presence of high-skilled employees increase total and high-skilled employment in the long run? Evidence from Austria. In: <i>Empirica</i> , 44 (1), 59-89, https://doi.org/10.1007/s10663-015-9311-5	30%

Die „Weiteren Publikationen“ sollen gemäß Habilitationsordnung der Universität Salzburg (2020) Themenkreise ansprechen, die einerseits „überwiegend außerhalb“ der „Habilitationschriften“ liegen, aber andererseits fachlich zur beantragten *venia docendi* passen. Die aus meinem Publikationsverzeichnis ausgewählten acht Titel sind in Tabelle 2 überblicksartig dargestellt. Als Kurzverweise werden Codes beginnend mit „WP“ verwendet. Der angegebene Eigenanteil schwankt zwischen 100% und 33%. WP1, WP2 und WP5 sind in Fachzeitschriften mit *double-blind peer review* erschienen, während die anderen Beiträge begutachtete Buchkapitel sind. Zwei der acht „Weiteren Publikationen“ sind auf Englisch erschienen, die anderen auf Deutsch. Inhaltlich bilden die Beiträge WP3a-WP3d eine Einheit. Sie sind in einem Buch erschienen, das ich zusammen mit Karin FISCHER (Universität Linz) und Cornelia STARITZ (Universität Wien) herausgegeben habe. Das Buch mit dem Titel „Globale Warenketten und ungleiche Entwicklung. Arbeit, Kapital, Konsum, Natur“ ist die vollständig neu überarbeitete Auflage des 2010 erschienen Herausgeberbandes „Globale Güterketten. Weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklung“ (FISCHER et al. 2010).⁸ Diese beiden Bücher bieten für die Wirtschaftsgeographie eine systematische Einführung in das Feld der Warenkettenforschung und haben insofern durchaus auch einen lehrbuchhaften Charakter. Sie sind im deutschen Sprachraum bekannt und breit rezipiert.

Tabelle 2: Die „Weiteren Publikationen“ (WP) gemäß HRI § 2

Code	Publikation	Eigenanteil
WP1	REINER, Christian/MUSIL, Robert (2023): The regional variation of a housing boom. Disparities of land prices in Austria, 2000–2018. In: <i>Review of Regional Research</i> , 43, 125–146, https://doi.org/10.1007/s10037-022-00176-z	75%
WP2	REINER, Christian/GRUMILLER, Jan/GROHS, Hannes (2023): Globale Warenketten und Versorgungsengpässe in Österreich mit Medizinprodukten in der COVID-19-Pandemie In: <i>Mitteilungen der Österreichischen Geographischen Gesellschaft</i> , 164, 71–110, https://doi.org/10.1553/moegg164s71	75%
WP3a	FISCHER, Karin/REINER, Christian/STARITZ, Cornelia (2021): Einleitung: Globale Warenketten und ungleiche Entwicklung. In: FISCHER, Karin/REINER, Christian/STARITZ, Cornelia (Hrsg.): <i>Globale Warenketten und ungleiche Entwicklung. Arbeit, Kapital, Konsum, Natur</i> (=Gesellschaft – Entwicklung – Politik, Band 20), Wien: Mandelbaum, 9–31.	33%
WP3b	FISCHER, Karin/REINER, Christian/STARITZ, Cornelia (2021): Globale Warenketten und Produktionsnetzwerke: Konzepte, Kritik, Weiterentwicklungen. In: FISCHER, Karin/REINER, Christian/STARITZ, Cornelia (Hrsg.): <i>Globale Warenketten und ungleiche Entwicklung. Arbeit, Kapital, Konsum, Natur</i> (=Gesellschaft – Entwicklung – Politik, Band 20), Wien: Mandelbaum, 33–50.	33%
WP3c	REINER, Christian (2021): Die Macht der Handelsunternehmen in globalen Warenketten. In: FISCHER, Karin/REINER, Christian/STARITZ, Cornelia (Hrsg.): <i>Globale Warenketten und ungleiche Entwicklung. Arbeit, Kapital, Konsum, Natur</i> (=Gesellschaft – Entwicklung – Politik, Band 20), Wien: Mandelbaum, 290–311.	100%

⁸ Es wurden alle Beiträge komplett neu verfasst und auch die Gruppe der AutorInnen änderte sich substantiell.

Code	Publikation	Eigenanteil
WP3d	STARITZ, Cornelia/REINER, Christian/PLANK, Leonhard (2021): Industriepolitik im Zeitalter von globalen Warenketten. In: FISCHER, Karin/REINER, Christian/STARITZ, Cornelia (2021): <i>Globale Warenketten und ungleiche Entwicklung. Arbeit, Kapital, Konsum, Natur</i> (=Gesellschaft – Entwicklung – Politik, Band 20), Wien: Mandelbaum, 367–386.	33%
WP4	ZEILINGER, Bernhard/REINER, Christian (2020): Trajectories of reforming European welfare state policies under the post-2008 socio-economic governance regime. In: WÖHL, Stefanie/SPRINGER, Elisabeth/PACHEL, Martin/ZEILINGER, Bernhard (Hrsg.): <i>The state of the European Union. Fault lines in European integration</i> . Wiesbaden, 215–256, https://doi.org/10.1007/978-3-658-25419-3_10 .	40%
WP5	MUSIL, Robert, REINER, Christian (2019): Synchronität der Büromarktzyklen? Dynamiken europäischer Metropolen im Kontext der Finanz- und Wirtschaftskrise. In: <i>Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie</i> , 63 (1), 23-46, https://doi.org/10.1515/zfw-2018-0011 .	50%

Inhaltlich lassen sich die „Weiteren Publikationen“ in zwei Gruppen zusammenfassen. Die erste Gruppe bilden die Beiträge zum Themenkreis Resilienz, Entwicklung und Industriepolitik in Globalen Warenketten (WP2, WP3a-AP3d). Die zweite Gruppe betrifft immobilienwirtschaftliche Fragestellungen (WP1, WP5). Abseits dieser zwei Gruppen steht der Buchbeitrag WP4, der sich mit der politischen Ökonomie der europäischen Wohlfahrtsstaaten befasst und damit ein weiteres Themenfeld erschließt. Insgesamt zeigt die Zusammenstellung der „Weiteren Publikationen“ sowohl eine inhaltliche Breite über das Habilitationsthema hinaus, als auch mit dem Herausgeberband über Globale Warenketten eine Publikationstätigkeit, die über die klassische Journalliteratur hinausgeht.

Stilisierte Fakten

Die rezente sozioökonomische Entwicklung wird von vielen Kommentatoren als Zeit der Polykrise beschrieben (BREUER 2023). Damit sind neben Umweltkrisen (z.B. Klimaerhitzung, Biodiversitätsverlust) auch politische Krisen (z.B. Aufstieg rechter Parteien, geopolitische Konflikte) und wirtschaftliche Krisen (z.B. Finanzmarktinstabilitäten, ökonomische Ungleichheiten) angesprochen. Die Betroffenheit variiert dabei nicht nur zwischen dem Globalen Norden und dem Globalen Süden, sondern auch innerhalb der Gruppe der reichen Länder, wie etwa ein Blick auf die Europäischen Union deutlich macht. Die Ursachen der Krisen reichen zum Teil Jahrzehnte zurück und verstärken sich teilweise gegenseitig. Alte Gewissheiten werden erschüttert und einiges spricht dafür, dass wir eine historische Zäsur erleben, die alte Organisationsformen und Institutionen in Frage stellt. Es scheint, als ob das 1989 von Francis FUKUYAMA ausgerufene *end of history* nur eine relativ kurze Übergangsperiode war, die in weiterer Folge als Hyperglobalisierung bezeichnet wird.

An Analysen der vielfältigen ökonomischen Krisen herrscht kein Mangel. Auffällig ist jedoch, dass es sich zunehmend nicht mehr nur um die Erörterung von Einzelproblemen handelt, wie dies etwa im Bestseller „Globalisierungsfalle“ aus den 1990er Jahren noch der Fall war (MARTIN & SCHUMANN 1996). Vielmehr werden grundsätzliche Systemfragen gestellt und die Zukunft des Kapitalismus in seiner aktuellen Formation steht - jedenfalls zur intellektuellen - Disposition. Die damit verbundenen Fragen werden in einer Breite diskutiert, die nahelegt, dass es sich hierbei um mehr als eine Debatte einer kleinen Gruppe marxistischer KrisentheoretikerInnen handelt. Auch liberale JournalistInnen und ÖkonomInnen orten Krisentendenzen und identifizieren Konfliktlinien, deren ineffektive Bearbeitung die Fundamente des (neoliberalen) Kapitalismus unterminiert. Beispielsweise kommt Paul COLLIER (2019:201) in seiner Monographie „The future of capitalism“ zur Einsicht: „Capitalism last worked well

between 1945 and 1970.“ Ähnlich bewertet Martin WOLF (2023:3) die Situation: „In short, the liberal democracy and global capitalism that were triumphant three decades ago have lost legitimacy.“

Eine differenzierte und äußerst lesenswerte Kritik hat kürzlich Josef FALKINGER (2023) vorgelegt. Auf die Frage: „Gibt es die Marktwirtschaft noch?“, kommt er zum Schluss, dass die Antwort wohl eher „nein“ lauten muss. Kapitalismus und Marktwirtschaft beruhen auf Privateigentum und den damit einhergehenden asymmetrischen Verfügungsgewalten. Allerdings sind „unregulierte Monopolmacht oder oligarchische Eigentumsverhältnisse mit Kapitalismus verträglich, mit Marktwirtschaft nicht.“ (FALKINGER 2023:1). Diese Abgrenzung von Kapitalismus und Marktwirtschaft geht u.a. zurück auf Fernand BRAUDEL (1985/1986), der in seinen wirtschaftshistorischen Analysen die ständigen Versuche des Kapitals zur Ausschaltung von marktwirtschaftlicher Konkurrenz analysiert. Freilich sollte diese Erkenntnis spätestens seit Adam SMITH Teil einer wirtschaftswissenschaftlichen Allgemeinbildung sein, wie folgendes berühmte Zitat nahelegt: „People of the same trade seldom meet together, even for merriment and diversion, but the conversation ends in a conspiracy against the public, or in some contrivance to raise prices (...)“⁹ Eine mikroökonomische Analyse der Gegenwart hinsichtlich Konsumentensouveränität, Preismechanismus, dezentraler Informationsverarbeitung und Wettbewerbsgleichgewicht zeigt, wie sehr diese Grundprinzipien einer marktwirtschaftlichen Ordnung verletzt sind. Insofern wäre die Kritik von COLLIER (2019) und WOLF (2023) zu modifizieren: Es ist nicht so sehr der Kapitalismus, sondern vor allem die Konzeption der Marktwirtschaft, die in der Krise ist. Diese Krise könnte aber auch Rückwirkungen auf den Kapitalismus haben, ist doch die Effizienz der Marktwirtschaft die zentrale Legitimation des Kapitalismus.

Die Polykrisen haben eine räumliche Dimension und, so wird argumentiert, auch teilweise ihre Ursachen in räumlichen Disparitäten, einem Kernthema der Wirtschaftsgeographie. Beispielhaft sei hier auf zwei Editorials der Zeitschrift „Cambridge Journal of Regions, Economy and Society“ verwiesen. Darin beschäftigen sich EVENHUIS et al. (2021) zunächst mit einem „Rethinking the political economy of place“, während MARTIN et al. (2022) für ein „Rethinking spatial policy in an era of multiple crises“ plädieren. Der dort präsentierte Befund fällt überwiegend pessimistisch aus und die AutorInnen machen deutlich, dass ein „more of the same“ an etablierten regionalpolitischen Strategien keine adäquate Antwort auf die aktuellen Herausforderungen ist.

Vor dem Hintergrund dieser politökonomischen Krisen sollen im Folgenden fünf stilisierte Fakten (SF1-SF5) der hyperglobalen Epoche herausgearbeitet werden. Diese spannen den empirischen Rahmen für die Habilitationsarbeiten auf. Nachdem die Mehrzahl der Habilitationsschriften die österreichische Volkswirtschaft und ihre Regionen untersuchen, wird fallweise auf Abweichungen bzw. Übereinstimmungen mit anderen Hocheinkommensländern eingegangen.

Die unten dargestellten Abbildungen 1-3 betrachten jeweils den Zeitraum 1980-2015. Damit wird ein Einblick in längerfristige Entwicklungen möglich. Die Zeitreihen enden im Jahr 2015, weil einige Daten (z.B. über *markups* und globale Warenketten) nur bis dahin verfügbar sind. Aus Gründen der Konsistenz werden daher auch alle anderen Zeitreihen bis 2015 dargestellt.

SF1: Zunehmende und neue Formen ökonomischer Verflechtungen. In der Epoche der Hyperglobalisierung hat die ökonomische Offenheit von Volkswirtschaften stark zugenommen (Abbildung 1). Im Verhältnis zum Welt-BIP nahm der Handel (Waren und Dienstleistungen) von 38% im Jahr 1990 auf 63% (2022) zu.¹⁰ Gleichzeitig veränderte sich auch die Qualität des Handels durch die Expansion eines *trade in tasks* in Globalen Warenketten, der mittlerweile etwa 50% des Welthandels ausmacht (Weltbank 2019). Globale Warenketten sind das Ergebnis der Aufteilung von einzelnen

⁹ <https://www.adamsmith.org/adam-smith-quotes> (6.6.2024).

¹⁰ <https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS> (02.05.2024).

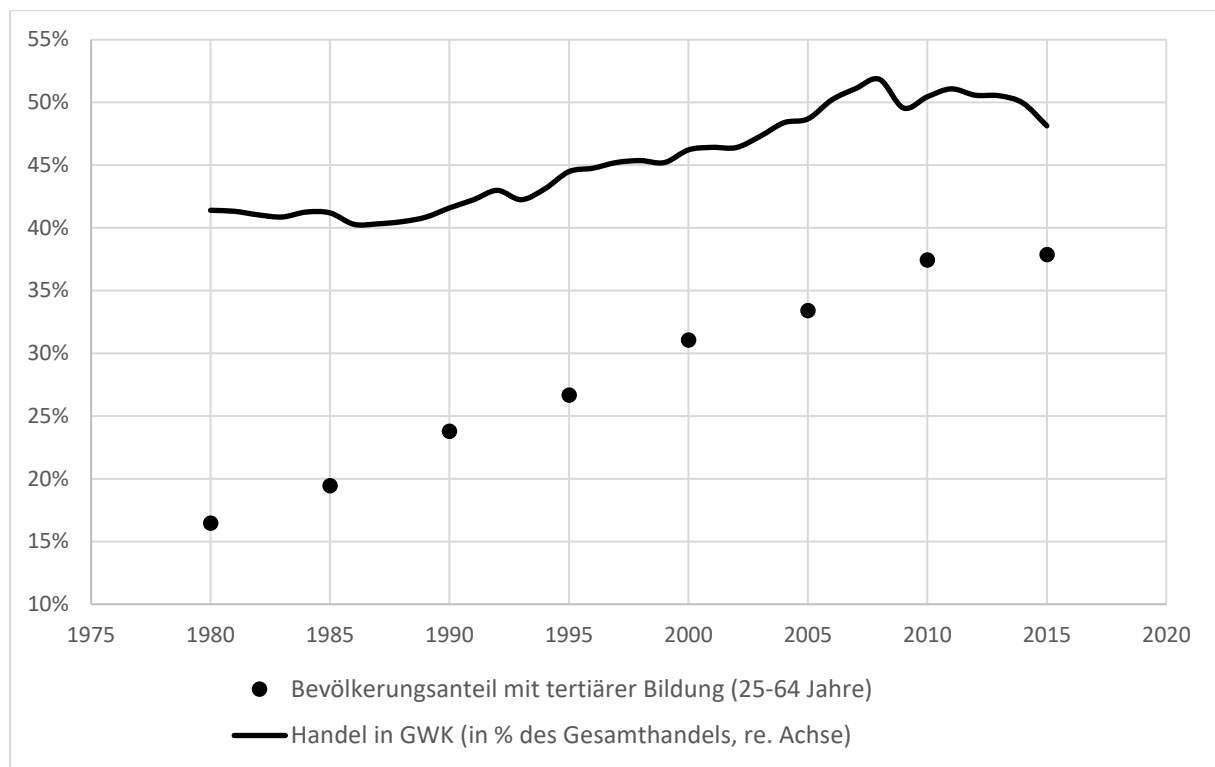
Produktionsschritten auf unterschiedliche Standorte, die durch die Senkung der Transaktionskosten mittels neuer Transport- und Informations- und Kommunikationstechnologien möglich und profitabel wurde; dieser Prozess wird von BALDWIN (2016) *second unbundling* bezeichnet. Ein wichtiges Ergebnis dieses Prozesses ist die Herausbildung der Option des Offshore-Outsourcings, die es international orientierten Unternehmen ermöglicht, Teile ihrer Aktivitäten an jenen Standorten durchzuführen, die eine gewinnsteigernde Kosten-Ertrags-Relation aufweisen, ohne die dafür notwendigen ausländischen Direktinvestitionen sowie das damit verbundene Risiko von versunkenen Kosten und einer stark reduzierten Mobilität des investierten Sachkapitals zu tragen (ATKINS et al. 2019; BLINDER 2006; LEVY 2005; MERINO 2017). Hinter diesem Prozess steht eine Änderung in der Unternehmensorganisation, die von REURINK & GARCIA-BERNARDO (2021) als *great fragmentation of the firm* bezeichnet wird. Dieser Prozess bezieht sich dabei nicht nur auf operative Prozesse im Sinne einer vertikalen Desintegration, wie z.B. die Auslagerung von einzelnen Produktionsschritten oder Dienstleistungsaktivitäten. Es geht auch um eine Fragmentierung der rechtlichen und finanziellen Struktur von Unternehmen, die etwa unter dem Stichwort *global wealth chains* analysiert wird. Die damit zusammenhängenden Phänomene wie z.B. *profit shifting* oder steueroptimierende Lizenzverträge für intellektuelle Eigentumsrechte zwischen verschiedenen, zum Teil rechtlich selbständigen Niederlassungen eines multinationalen Unternehmens, eröffnen Unternehmen Möglichkeiten zur *regulatorischen Arbitrage*. Aus wirtschaftspolitischer Sicht folgt daraus ein Standortwettbewerb, der die Steuersysteme und Regulierungen verschiedener Jurisdiktionen miteinander in Konkurrenz setzt, auch wenn das Realkapital gar nicht mobil ist (ERLEI et al. 2016).

SF2: Expansion akademischer Bildungsabschlüsse. Wie in Abbildung 1 ersichtlich, stieg der Anteil der Bevölkerung mit einem tertiären Bildungsabschluss in den Hocheinkommensländern von etwa 16% (1980) auf 38% (2015). Diese Entwicklung wird oftmals als Evidenz für eine Transformation der Industriegesellschaften zu einer innovationsgetriebenen Wissensökonomie angeführt (FAGGIAN & McCANN 2009). Als „neue Mittelklasse“ (RECKWITZ 2023) bildeten die Hochqualifizierten seit den 1980er Jahren eine neue, kosmopolitische Funktionselite in der Wissensökonomie, die sowohl dem ökonomischen als auch dem gesellschaftspolitischen Liberalismus als neue hegemoniale Formen sozialer Regulation zum Durchbruch verhelfen (IVERSEN & SOSKICE 2019).

Die jüngere wirtschaftsgeographische Forschung befasst sich intensiv mit der Konzeptualisierung und empirischen Untersuchung von *regional knowledge economies* (COOKE et al. 2007). Wenngleich die Existenz einer Wissensökonomie weitgehend akzeptiert ist, sei hier doch auf einen Widerspruch hingewiesen, der für die Habilitationsarbeiten mit Bezug auf Unternehmensmacht relevant ist: Während neue Technologien, zunehmendes Humankapital und größere Märkte für die Wissensökonomie einen beschleunigten technologischen Wandel erwarten lassen und RECKWITZ (2023) daher von einem „Dynamisierungsliberalismus“ spricht, zeigen Daten zum Produktivitätswachstum das Gegenteil (EVENHUIS 2021; GORDON 2012): Mit dem Aufstieg der Wissensökonomie setzte ein negativer Trend beim Produktivitätswachstum ein, der an das alte Bonmot von SOLOW erinnert: „You can see the computer age everywhere but in the productivity statistics.“¹¹ Beispielsweise zeigen die Daten des Penn World Table (Version 10.01) für Deutschland eine Abnahme des Wachstums der Multifaktorproduktivität von 39,7% in der Periode 1960-1980 auf 11,7% im Zeitraum 2000-2019. Bislang scheint jedenfalls auch die Diffusion von künstlicher Intelligenz diesen pessimistischen Befund nicht zu falsifizieren (BÄCK et al. 2022). Abschließend sei hier nur kurz - da dies weiter unten sowie in den Habilitationsarbeiten im Detail besprochen wird - darauf hingewiesen, dass der technologische Wandel komplexe Interaktionen mit Marktstrukturen und Distributionsfragen aufweist (ECKHOUT 2021a; KURZ 2023).

¹¹ <https://hbr.org/2002/03/the-real-source-of-the-productivity-boom> (1.8.2024).

Abbildung 1: Anteil der Globalen Warenketten (GWK) am Welthandel und Anteil der Bevölkerung (25-64 Jahre) mit tertiärer Bildung in Hoheinkommensländern, 1980-2015



Quelle: Eigene Darstellung. Anmerkungen: „GWK“ ist kurz für „Globale Warenketten“. Bildungsdaten stammen von BARRO/LEE v. 3.0 2021 (<http://www.barrolee.com/>, 28.08.2023). BARRO & LEE publizieren Bildungsdaten nur für alle fünf Jahre, daher wird diese Zeitreihe nicht in Form einer Linie dargestellt, sondern als Punktreihe. Ländersample für Hoheinkommensländer: Frankreich, Deutschland, Japan, Vereinigtes Königreich, USA. Daten über GWK beziehen sich auf die Welt insgesamt und sind aus dem World Development Report 2020 entnommen (<https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020/brief/world-development-report-2020-data>, 28.08.2023). GWK-Handel ist definiert als Anteil der Exporte, die mindestens 2 Grenzen überschritten haben.

SF3: Steigende Unternehmensmacht. Die strichlierte Linie in Abbildung 2 zeigt die Entwicklung der Monopolmacht in Hoheinkommensländern. *Markups*, also das Verhältnis von Preis zu Grenzkosten, sind ein Indikator für die Monopolmacht von Unternehmen. Dieser Indikator zeigt einen Anstieg um ca. 60% auf etwa 1,6 an. Angesichts der von ManagerInnen und Wirtschaftsverbänden stets wiederholten Erzählung, wonach der (internationale) Wettbewerb immer schärfer werde (*hypercompetition*), mag dieser Befund überraschen. Tatsächlich ist diese scheinbar kontraintuitive Entwicklung seit einigen Jahren ein zentrales Forschungsthema der Industrie- und Makroökonomik. Im Jahr 2016 hat die Zeitschrift „The Economist“ auf pointierte Weise darauf hingewiesen: „Management theories are organised around four basic ideas, repeated ad nauseam in every business book you read or business conference you attend, that bear almost no relation to reality. The first idea is that business is more competitive than ever. (...) The most striking business trend is not competition but consolidation.“¹² Tatsächlich sind der Energiesektor, die meisten Industriebranchen und einige Dienstleistungsbranchen (z.B. digitale und analoge Medien, Lebensmitteleinzelhandel, Onlinehandel, Finanzdienstleister) von nationalen oder globalen Oligopolstrukturen geprägt (CABRAL 2017; HEAD & SPENCER 2017; JAKOBS 2022; SELWYN & LEYDEN).

¹² <https://www.economist.com/business/2016/12/17/management-theory-is-becoming-a-compendium-of-dead-ideas> (02.05.2024).

Der Internationale Währungsfonds hat den Befund einer steigenden Monopolmacht in mehreren Studien bestätigt (AKCIGIT et al. 2021; Internationaler Währungsfonds 2019b) und auch die OECD hat empirische Untersuchungen publiziert, die zu den gleichen Schlussfolgerungen kommen (BAJGAR et al. 2019). AKCIGIT et al. (2021) berechnen beispielsweise für ein von Abbildung 1 abweichendes Ländersample von Hoheinkommensländern eine Zunahme des aggregierten *markup* um 35% seit 1980. Die DG Competition hat 2021 auf steigende Konzentrationsraten für die meisten Branchen in der EU hingewiesen und richtigerweise einschränkend festgehalten: „While [concentration rates are, C.R.] imperfect market power proxies, the data overall are not inconsistent with increased market power.“ (KOLTAY & LORINCZ 2021:1). Von wissenschaftlicher Seite sind die beiden 2020 im *Quarterly Journal of Economics* publizierten Studien von AUTOR et al. (2020) sowie von DE LOECKER et al. (2020) von besonderer Bedeutung, die beide steigende Marktmacht in den USA und Europa identifizieren. Davon abweichende Evidenz präsentiert PHILIPPON (2019), dessen einflussreiche Analyse eine zunehmende Wettbewerbsintensität in Europa argumentiert; EECKHOUT (2021b) und CRESCIOLI & MARTELLI (2023) kritisieren die Daten und Methodik in PHILIPPON (2019) und betonen, dass auch in Europa die Unternehmensmacht zugenommen habe. Für Deutschland stehen die Ergebnisse der Monopolkommission (2022), die keine allgemeine wachsende Marktmacht diagnostiziert, im Gegensatz zu jenen des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (GANGLMAIR et al. 2020a; GANGLMAIR et al. 2020b), das eine breite Zunahme der Marktmacht feststellt.

Unternehmensmacht setzt sich - wie bereits erwähnt - aus Monopol- und Monopsonmacht zusammen. Es gibt jedoch nur wenige Untersuchungen zur quantitativen, längerfristigen Entwicklung der Monopsonmacht, insbesondere zur Käufermacht von Unternehmen, etwa innerhalb von Globalen Warenketten. Etwas besser ist die Datenlage über Monopsonmacht am Arbeitsmarkt, eine Konzeption die von Joan ROBINSON (1933/1969) in die ökonomische Literatur eingeführt wurde. Eine rezente Studie über die Entwicklung von *markdowns* (diese werden als Verhältnis des Wertgrenzprodukts der Arbeit zu den Löhnen berechnet) in zehn europäischen Ländern¹³ von 2000 bis 2017 des Internationalen Währungsfonds kommt zu folgenden zwei zentralen Ergebnissen (DIEZ et al. 2022): Erstens ist Monopsonmacht von Unternehmen über abhängig Beschäftigte allgegenwärtig (*pervasive*) und zweitens hat diese Monopsonmacht im betrachteten Zeitraum zugenommen, wenngleich dieser Anstieg der *markdowns* geringer ausfiel als die Zunahme der *markups* gemäß Abbildung 2. Davon abweichende Ergebnisse finden sich in den Studien von CRESCIOLI & MARTELLI (2023) und MERTENS & MOTTIRONI (2023). Diese zeigen, dass in Europa weniger die Monopolmacht, sondern primär die Monopsonmacht am Arbeitsmarkt zugenommen habe.

Mordecai KURZ (2023) benennt die Epoche der Hyperglobalisierung in seiner Monographie „The market power of technology“ als *second gilded age*, in Anspielung auf das *gilded age* in den USA in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts. Diese Zeit der beschleunigten Industrialisierung führte zum Aufstieg von dominanten Unternehmen in wichtigen Branchen wie etwa der Stahlindustrie, Ölindustrie oder dem Eisenbahnwesen. Als Reaktion auf demokratiegefährdende Machtpositionen des industriellen Großkapitals und der *robber barons* kam es 1890 zum Erlass des *Sherman Antitrust Act*, dem weltweit ersten Wettbewerbsgesetz und die *progressive era* löste das *gilded age* als neue sozial- und wirtschaftshistorische Epoche ab. Weitere Bezeichnung in der Literatur für den Kapitalismus der letzten Jahrzehnte, die ebenfalls den Anstieg von Unternehmensmacht zum Ausdruck bringen sind *rentier capitalism* (CHRISTOPHERS 2022; UNCTAD 2017), *non-zero-rent economy* (EGGERTSSON et al. 2021) oder *technofeudalism* (VAROUFAKIS 2024).

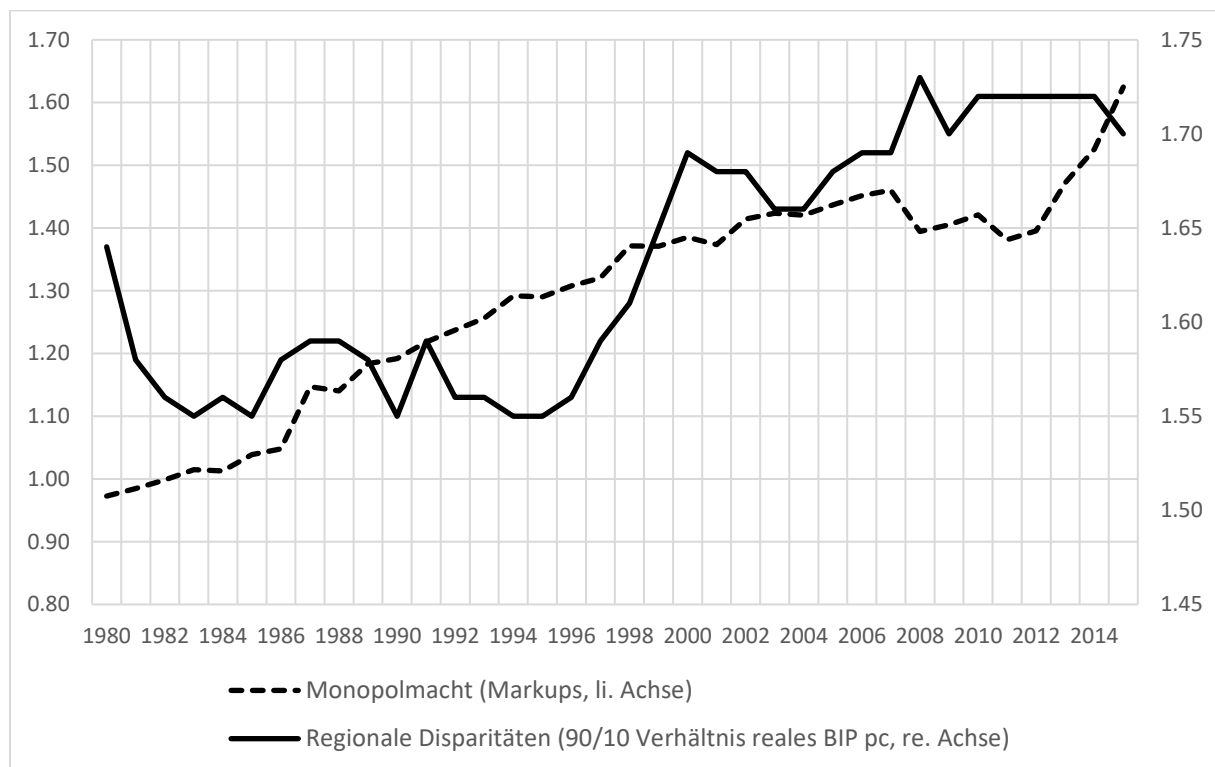
¹³ Folgende 10 Länder wurden in der Studie untersucht: Österreich, Belgien, Deutschland, Spanien, Frankreich, Italien, Norwegen, Portugal, Schweden.

SF4: Steigende regionale Disparitäten. Die zunehmende Monopolmacht korreliert mit steigenden regionalen Disparitäten in Hocheinkommensländern (FELDMAN et al. 2021; IORAMASHVILI et al. 2024). Das Verhältnis des 90. und 10. Perzentil der regionalen Verteilung des realen BIP pro Kopf als Indikator für regionale Disparitäten wuchs seit den 1990er Jahren von 1,55 auf 1,7. EVENHUIS et al. (2021) zeigen, dass diese regionale Divergenzphase eine längerfristige Konvergenzphase von ca. 1945-1980 ablöste. Während MARTIN et al. (2022:6) argumentieren, dass das Ausmaß an regionaler sozioökonomischer Polarisierung ein Niveau erreicht habe, das von der Politik nicht mehr ignoriert werden könne: „Across several of the advanced OECD countries, the voting populations with ‚left behind‘ jobs and in ‚left behind‘ places either feel forgotten by mainstream politicians and their policies, or at worst deliberately neglected, in favour of the more prosperous places and the metropolitan centres where national political and economic elites themselves are typically concentrated.“ Es ist übrigens bemerkenswert, wie ähnlich sich räumliche Disparitäten und Einkommensdisparitäten entwickelt haben (LEYSHON 2021; MARTIN 2022). Die Einkommensdisparitäten haben in den USA und Europa in der Epoche des Fordismus abgenommen und nehmen seit den 1980er Jahren zu (PIKETTY 2014).¹⁴ Österreich folgt jedoch interessanterweise nicht dem internationalen Trend gemäß SF4, sondern zeigt sogar leicht abnehmende räumliche Disparitäten im Sinne der Beta- und Sigma-Konvergenz (MAYERHOFER et al. 2020). Dieses Ergebnis ist überraschend, weil Österreich mit Wien eine dominante Metropole mit starken Agglomerationsvorteilen besitzt und Studien über andere Länder zeigen, dass gerade Metropolregionen eine wichtige Rolle im Anstieg der regionalen Disparitäten in den letzten Jahrzehnten spielten (IAMMARINO et al. 2019; MARTIN et al. 2022). Zwar konnte Wien seit 2000 seinen Anteil an der gesamtösterreichischen Wohnbevölkerung von 19,3% auf 21,7% (2021) steigern, allerdings ging dies einher mit einem abnehmenden Anteil am österreichischen BIP; dieser Anteil sank zwischen 2000-2021 von 27,0% auf 25,4%. Lag die Produktivität (BIP/Erwerbstätige) Wiens 2000 noch bei 120% des österreichischen Werts, so schrumpfte das *urban productivity premium* stetig auf 109% im Jahr 2021.¹⁵

¹⁴ Kürzlich ist eine hitzige Debatte über die Entwicklung der Einkommensverteilung in den USA entbrannt. Dabei geht es zum einen um technische Detailfragen, zum anderen aber um die grundsätzliche Frage, ob die Einkommensungleichheit in den letzten Jahrzehnten tatsächlich zugenommen hat. Bislang galt dieser Befund als weitgehend abgesichert und durch zahlreiche Studien belegt. Für eine Übersicht über diese Debatte aus der Perspektive von PIKETTY, SAEZ & ZUCMAN vgl. <https://wid.world/document/comment-on-auten-and-splinter-2023-wid-world-technical-note-2023-09/> (02.05.2025).

¹⁵ Alle Daten stammen von Statistik Austria und entsprechen eigenen Berechnungen.

Abbildung 2: Regionale Disparitäten und Monopolmacht in Hocheinkommensländern, 1980-2015



Quelle: Eigene Darstellung. Anmerkungen: Für beide Variablen wurde aus Gründen der Datenverfügbarkeit folgendes Ländersample gewählt: Australien, Österreich, Kanada, Tschechische Republik, Dänemark, Frankreich, Deutschland, Griechenland, Italien, Japan, Korea, Niederlande, Neuseeland, Norwegen, Portugal, Spanien, Schweden, Schweiz, Vereinigtes Königreich, USA.

Markups sind hier definiert als das Verhältnis Preis zu Grenzkosten, wobei das ungewichtete arithmetische Mittel in der Abbildung dargestellt ist; Werte über eins zeigen die Existenz von Monopolmacht an. Die Berechnungen der *markups* basieren auf der Methode von DE LOECKER & WARZYNSKI (2012); die Daten stammen von DE LOCKER & EECKHOUT (2018).

Regionale Disparitäten sind definiert als das Verhältnis des 90. Perzentils der Verteilung des regionalen realen BIP pro Kopf zum 10. Perzentil; die Daten wurden im World Economic Outlook 2019 (Internationaler Währungsfonds 2019a) veröffentlicht. Als räumliches Aggregationsniveau wird Territorial Level L2 verwendet, dies entspricht der NUTS 2 Ebene in Österreich, aber etwa NUTS 1 in Deutschland.

SF5: Intensivierung des Standortwettbewerbs. Die Mobilität von Kapital¹⁶ (HAHN 2010; CAMARERO et al. 2021), hochqualifizierter Arbeit (CERNA 2016; KERR 2017; MORETTI & WILSON 2017; REINER 2010), Steuerbasen (HEIMBERGER 2021; SEABROOKE & WIGAN 2014; WINNER 2005) und internationalen Produktions- und Dienstleistungsaufträgen (BALDWIN 2016; Weltbank 2019) hat im Zeitalter der Hyperglobalisierung zugenommen. Grund dafür sind institutionelle und technologische Veränderungen (vgl. Kapitel 2.2.3.1). Eine Folge daraus ist, dass Jurisdiktionen in einen Wettbewerb um diese tatsächlich oder potenziell mobilen Faktoren, Steuerbasen und wirtschaftliche Aktivitäten treten. Dieser Standortwettbewerb beeinflusst (regional-)politische Ziele, Instrumente und Handlungsspielräume von Jurisdiktionen (BRISTOW 2005; ERLEI et al. 2016; GLAESER 2007; HAUPTMEIER et al. 2012; OECD 2023a; POTTER 2009; SINN 2002). Sie reagieren mit dem strategischen Einsatz ihres wirtschaftspolitischen Instrumentariums, das sich je nach räumlicher Ebene und politischen Kompetenzen der Gebietskörperschaften unterscheiden kann. Abbildung 3 stellt die Entwicklung von zwei nationalen Steuersätzen für juristische und natürliche Personen in

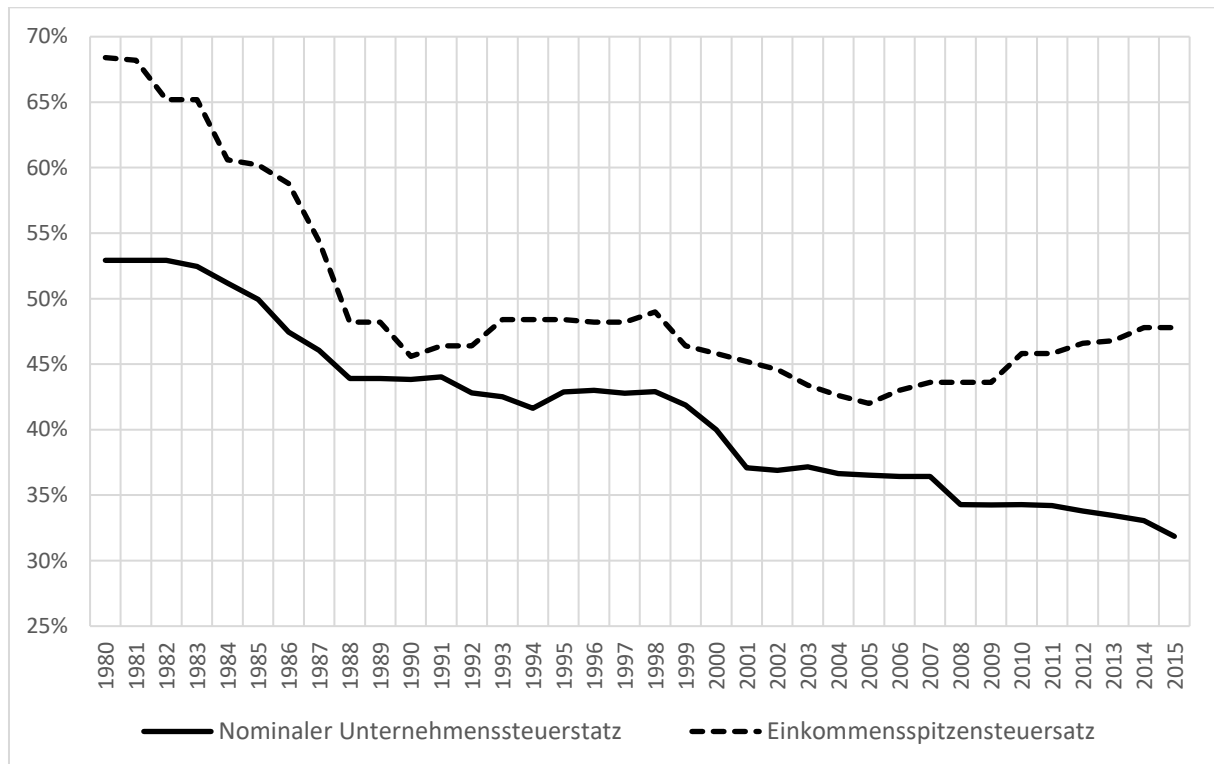
¹⁶ Die Zunahme der Mobilität von Real- und Finanzkapital wird im Detail noch weiter unten im Zusammenhang mit der IVERSEN-SOSKICE-Hypothese kritisch überprüft – siehe Kapitel 2.3).

Hocheinkommensländern dar; diese Steuersätze werden als quantitative Indikatoren für den Standortwettbewerb interpretiert (IVERSEN & SOSKICE 2019). Während der Unternehmenssteuersatz auf Gewinne von Kapitalgesellschaften (Körperschaftssteuer) zwischen 1980-2015 stetig um etwa 21 Prozentpunkte fiel, ergibt sich für den Spitzensatz der Einkommenssteuer für natürliche Personen zwar eine ebenso starke Abnahme, allerdings zeigt sich hier seit der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/09 eine leichte Zunahme.

Wenn die Interpretation dieser beiden Steuersätze als Indikatoren für die Intensität des Standortwettbewerbs valide ist, so ergibt sich der Befund einer steigenden Standortwettbewerbsintensität in der Hyperglobalisierung (SINN 2002; KRUEGER 2006; MALECKI 2004; MARKUSEN & NESSE 2007; SIEBERT 2006; RODRIK 2011). Dabei ist die Attrahierung von mobilen Faktoren über Steuersätze nur ein Instrument von mehreren im Standortwettbewerb und dieser Indikator wurde primär aufgrund der guten Datenverfügbarkeit gewählt. Nachdem die in Abbildung 3 gezeigten Steuersätze nationale Steuersätze sind, können sie wenig über den Standortwettbewerb auf der regionalen Ebene aussagen. Weiterhin kann kritisiert werden, dass die verhaltensrelevanten Steuersätze nicht mit den statutarischen Steuersätzen übereinstimmen.¹⁷ Die wohl wichtigere Kritik bezieht sich aber darauf, die fallenden Steuerraten als das Ergebnis von Standortwettbewerbsprozessen zu interpretieren. Eine alternative Erklärung wäre, dass nationale Wirtschaftspolitiken sich zunehmend an *market-oriented supply-side policies* orientieren, die mittels Steuersenkungen Leistungsanreize erhöhen und Wohlfahrtsverluste (*deadweight loss*) reduzieren sollen (MANKIW & TAYLOR 2023). Eine politökonomische Erklärungsansatz lautet, dass WissensarbeiterInnen eine geringere Präferenz für Umverteilung haben und der Aufstieg der Wissensökonomie eine Abnahme der Steuerprogression verursachte (IVERSEN & SOSKICE 2019; HOPE & LIMBERG 2022). Ohne diesen Interpretationen zu widersprechen, sei hier die These vertreten, dass der negative Trend jedenfalls auch durch eine Standortwettbewerbsdynamik um Arbeit, Kapital, Steuerbasen und Produktions- und Dienstleistungsaufträge mitverursacht wird. Während dieses Argument für Unternehmenssteuern auf einer umfassenden empirischen Literatur basiert und weitgehend akzeptiert ist (EGGER & RAFF 2015; HEIMBERGER 2021; WINNER 2005), fußt die These eines Standortwettbewerbs um hochqualifizierte Arbeitskräfte über Steuersätze auf einer noch jüngeren, aber rasch wachsenden Forschungsagenda. Diese zeigt zum einen, dass wohlhabende und hochqualifizierte Arbeitskräfte in ihrer Standortwahl durch Steuersätze beeinflusst werden und dass Staaten in großen Integrationsräumen wie der EU in einem Standortwettbewerb um natürliche Personen stehen (FISCHER et al. 2021; FLAMANT et al. 2021; KLEVEN et al. 2020; SAEZ 2014; SIMULA & TRANNOY 2018).

¹⁷ Zusätzliche konzeptuelle Probleme betreffend die Verwendung des Spitzensteuersatzes sind: Migrationsentscheidungen sind Entscheidungen an der extensiven Grenze und insofern ist der marginale Steuersatz in Form des Spitzensteuersatzes der Einkommenssteuer nicht relevant, sondern der Durchschnittssteuersatz. Weiterhin bestehen zahlreiche Ausnahmeregelungen (*preferential tax schemes* – siehe z.B. <https://skat.dk/en-us/businesses/employees-and-pay/non-danish-labour/tax-scheme-for-researchers>), die eine geringere Steuerlast für ausländische Arbeitskräfte zur Folge haben, aber nicht im Spitzensteuersatzindikator berücksichtigt sind. Nach SIMULA und TRANNOY (2018) liefert der Rückgang des Spitzensteuersatzes Evidenz für die abnehmende Progressivität des Steuersystems aufgrund der besseren Exit-Optionen für hochqualifizierte Arbeitskräfte in der Hyperglobalisierung.

Abbildung 3: Unternehmens- und Einkommensspitzensteuersätze, Hocheinkommensländer, 1980-2015



Quelle: Eigene Darstellung. Anmerkungen: Dargestellt sind für beide Steuervariablen das ungewichtete arithmetische Mittel für die Länder Frankreich, Deutschland, Japan, Vereinigtes Königreich, USA.

Unternehmenssteuern sind von <https://taxfoundation.org/publications/corporate-tax-rates-around-the-world/> (28.08.2023) und Spitzensteuersätze für Einkommen entstammen dem World Inequality Report 2018 (<https://wir2018.wid.world/>, 28.08.2023).

Das (vorläufige?) Ende der Hyperglobalisierung

Die präsentierten stilisierten Fakten sollen die für die Habilitation relevanten Entwicklungen in der Hyperglobalisierung beschreiben, also jener Epoche, auf die sich die Habilitationsarbeiten vorrangig beziehen. Angesichts der politökonomischen Schocks in den letzten Jahren ist zu fragen, ob diese stilisierten Fakten weiterhin bzw. auch in näherer Zukunft Gültigkeit beanspruchen können. Einiges scheint nämlich dafür zu sprechen, dass die Epoche der Hyperglobalisierung an ihr Ende geraten ist. Diese These postuliert Dani RODRIK (2022: o.S.), der das Konzept der Hyperglobalisierung im hier vertretenen Sinne popularisierte: „The post-1990s era of hyper-globalization is now commonly acknowledged to have come to an end. (...) In truth, hyper-globalization had been in retreat since the global financial crisis of 2007-2008.“

Aus einer makrosoziologischen Perspektive vertritt der Berliner Soziologe Andreas RECKWITZ (2023) die Ansicht, wonach der seit den 1980er Jahren dominante apertische (=sich öffnende) Liberalismus, der von linken und rechten Parteien gleichermaßen getragen wurde, seit etwa 2010 in eine „Überdynamisierungskrise“ geraten sei, die eine Ablöse des apertischen Liberalismus erwarten lasse. Diese Spielart des Liberalismus setzt sich dabei aus dem Neoliberalismus im sozioökonomischen und dem Linkliberalismus in der soziokulturellen Sphäre zusammen. Beide Liberalismen böten aber keine überzeugenden Lösungen mehr für die ökonomischen und sozialen Probleme der Gegenwart. Diese Probleme lassen sich im sozioökonomischen Bereich als ein „Mangel an sozialer und staatlicher Einrahmung der ökonomischen Märkte“ (RECKWITZ 2023:272) bestimmen, während in der

soziokulturellen Sphäre eine „Auflösung reziproker Bindungen“ (RECKWITZ 2023:273) konstatiert wird. RECKWITZ (2023) selbst sieht um 2020 erste Ansätze für ein neues politisches Paradigma, das er in Anlehnung an POLANYI (1944/2001) als „regulativen“ oder „einbettenden“ Liberalismus beschreibt und der Überdynamisierung durch den apertischen Liberalismus eine neue soziale Ordnungsbildung entgegensetze.

Je nach Kriterium kann man verschiedene Periodisierungen bezüglich des Endes der Hyperglobalisierung argumentieren. Aus einer empirisch orientierten Abgrenzung zeigen sich um 2010 Tendenzen einer *slowbalization*. So fiel etwa das reale Wachstum des Welthandels¹⁸ von ca. 52% im Zeitraum 2000-2008 auf etwa 27% zwischen 2010-2018. Nach Abbildung 1 stagniert der Anteil des Welthandels in Güterketten seit 2008 bei ca. 50%. Auch die globalen ausländischen Direktinvestitionen¹⁹ weisen in absoluten nominalen Zahlen seit einem Höhepunkt 2007 eine Seitwärtsbewegung auf. In Relation zum BIP sank die Quote der Direktinvestitionen von 3,4% (2007) auf 1,3% im Jahr 2022; der höchste Wert in der Zeit nach der Wirtschafts- und Finanzkrise betrug 2,7% im Jahr 2015, und lag damit deutlich unter dem Höchstwert vor der Krise. Auch die Ungleichheitsdynamik in der Einkommensverteilung hat sich in einigen Ländern umgedreht. So nimmt in Österreich seit 2015 die Ungleichheit der Bruttojahreslöhne ab, nachdem diese seit 1995 zunehmend ungleicher wurden (MOKRE 2024). Die (bereinigte) Lohnquote fiel zwischen 1995-2007 von 70,7% auf 63,7% und stieg seitdem bis 2022 auf 69,4%.²⁰ Die Große Depression kann daher aus empirischer Sicht als ein potenzielles Ende der Epoche der Hyperglobalisierung identifiziert werden.

Eine wirtschaftspolitische Perspektive legt eher die Jahre 2016ff als Epochengrenze nahe. WELFENS (2019:180) argumentiert dies wie folgt: „Mindestens drei Jahrzehnte westlicher gemeinschaftlicher Politikorientierung - im Kern widerspiegelnd den ‚Washington Consensus‘ - kamen 2016 zum Halt, nämlich durch den BREXIT und die Wahl von Donald Trump zum US-Präsidenten.“ Nachdem die Aufsätze der Habilitation enge Anknüpfungen an die Wirtschaftspolitik aufweisen, wird grundsätzlich dieser wirtschaftspolitisch fundierten Argumentation gefolgt. Aus inhaltlichen und pragmatischen Gründen plädiere ich jedoch für ein Ende der Hyperglobalisierungsphase bzw. der diese begründenden politischen Rahmenbedingungen durch exogene und endogene Schocks um 2020. Es sei nochmals betont, dass dies keinesfalls das Ende der Globalisierung per se meint, sondern lediglich und sehr spezifisch das Ende jenes institutionellen Arrangements, welches die Hyperglobalisierung im Sinne von RODRIK (2011) ermöglichte.

RODRIK (2023) argumentiert, dass es in den letzten Jahren sowohl in linken als auch in rechten Parteien zu einer Abkehr von neoliberalen Politikkonzeptionen gekommen sei und sich ein neues wirtschaftspolitisches Paradigma abzeichne. Dieses bezeichnet RODRIK (2023) als *productivism*, womit u.a. die zunehmende Relevanz von industriepolitischen Maßnahmen, realwirtschaftlichen Aktivitäten und Jobs für die sozioökonomische Mittelklasse gekennzeichnet wird. Ein weiteres Merkmal dieses neuen Paradigmas ist, dass die Schattenseiten von schwach regulierten Märkten, Globalisierung, Finanzwirtschaft und multinationale Unternehmen stärker als zuvor von den Parteien berücksichtigt würden. Beispielhaft sei nachstehend auf eine Reihe von rezenten Entwicklungen verwiesen, die sich auf die präsentierten stilisierten Fakten beziehen und eine Änderung in der Wirtschaftspolitik im Sinne des *productivism* nahelegen.

¹⁸ <https://www.bpb.de/kurz-knapp/zahlen-und-fakten/globalisierung/52543/entwicklung-des-warenhandels/> (06.05.2024).

¹⁹ <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2023>;
<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> (06.05.2024).

²⁰ <https://www.oenb.at/isawebstat/stabfrage/createReport?lang=DE&report=7.1> (07.05.2024).

- *Dritter Systemwettbewerb und Geoökonomie:* Ein *dritter Systemwettbewerb* (FUEST 2018) zwischen USA und Europa einerseits sowie Russland und China andererseits führt zu einer weltwirtschaftlichen Desintegrationsdynamik. Die Regulierung des multilateralen Handelssystems durch die WTO scheint zunehmend ineffektiv und Handelspolitik wird vermehrt von protektionistischen Kalkülen dominiert. Geopolitik und Geoökonomie fördern eine Blockbildung, wobei innerhalb der Blöcke Freihandel gilt.
- *Globale Warenketten:* Die durch globale Warenketten entstandenen Abhängigkeiten von Asien als „Werkbank der Welt“ werden reduziert, indem USA und EU durch den Einsatz von vertikaler Industriepolitik in den Aufbau eigener industrieller Kapazitäten investieren, etwa für Computerchips oder Batterien (REINER 2012; GÖRG 2024). Ironischerweise war es aber zuerst China, das seine Abhängigkeit vom „Westen“ zu reduzieren begann, und zwar als Folge der wahrgenommenen Krisenanfälligkeit des neoliberalen Entwicklungsmodells während der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/09. Ausdruck davon ist die 2015 vorgestellte Industriestrategie „Made in China 2025“, die das Ziel der technologischen Unabhängigkeit verfolgt.
- *Wettbewerbspolitik:* Die steigende Monopolmacht von Unternehmen hat in den USA unter Präsident Joe BIDEN zu einer Änderung in der Wettbewerbspolitik geführt, nachdem diese seit den 1980er Jahren von der neoliberalen *Chicago School of Antitrust* dominiert wurde. Durch die Ernennung von Lina KHAN als Leiterin der Federal Trade Commission (FTC) ist eine Vertreterin der *New Brandeisian School of Antitrust* in eine mächtige wettbewerbspolitische Position gelangt. Die *New Brandeisians* grenzen sich explizit vom bisherigen laissez-faire-Ansatz (v.a. bei Fusionen) ab und problematisieren den Einfluss von ökonomischer Macht von Großunternehmen auf demokratische Prozesse (GILBERT 2023). Auch in Europa kam es u.a. mit dem *Digital Markets Act* zu regulatorischen Reformen, die das wettbewerbspolitische Vakuum auf digitalen Märkten beseitigen sollen. Zuletzt hat der Deutsche Bundestag die Eingriffsmöglichkeiten des Kartellamts ausgeweitet, indem dieses nunmehr auch eine Zerschlagung von Großunternehmen anordnen kann.²¹
- *Regionalpolitik:* Die regionale Frage ist wieder auf der politischen Agenda. Am konkretesten in Form der *levelling up*-Initiative der britischen Regierung. Ziel dieser Initiative ist die Reduktion regionaler Disparitäten (LEYSHON 2021). Potenziell einflussreich ist auch die Forderung des LETTA-Berichts über die Zukunft des Binnenmarkts nach einer Ergänzung des Prinzips des freien Personenverkehrs (*freedom to move*) innerhalb des Binnenmarktes durch eine Freiheit zum Bleiben (*freedom to stay*): „The Single Market should empower citizens rather than create circumstances where they feel compelled to relocate in order to thrive.“ (LETTA 2024:15) Dafür wären allerdings ein entsprechendes regionales Angebot von materieller und immaterieller Infrastruktur sowie die Verfügbarkeit von guten Arbeitsplätzen in der Region notwendig. Diese politische Zielvorstellung steht jedenfalls im Widerspruch zum bisherigen, agglomerationsökonomischen und effizienzfokussierten Paradigma in der Regionalökonomie, wonach Personen aus peripheren Regionen in prosperierende Zentren wandern sollten, weil dadurch die nationale Effizienz maximiert werde (GLAESER 2011; RODRÍGUEZ-POSE 2018).
- *Global Governance:* Der Markt für Fusionen und Übernahmen (M&A) wird in zunehmend mehr Ländern durch nationale Investitionskontrollen restringiert, und die Einführung einer globalen Mindeststeuer für Konzerne von 15% reduziert die Mobilität von Steuerbasen. Die kürzlich von der brasilianischen Regierung im Rahmen der G-20 vorgeschlagene und vom französischen Ökonomen

²¹ <https://www.bundesregierung.de/breg-de/bundesregierung/gesetzesvorhaben/kartellrecht-2183344>
(31.07.2024)

Gabriel ZUCMAN ausgearbeitete globale Mindeststeuer auf Vermögen über einer Milliarde US-Dollar wurde zwar von der Mehrheit der G20-Staaten abgelehnt, aber allein die Diskussion dieser Frage in dieser Konkretheit und auf diesem politischen Level signalisiert eine geänderte Diskurslage. Bemerkenswert ist, dass dieser Vorschlag Brasiliens auch vom Internationalen Währungsfonds unterstützt wurde.²²

- *Corporate Governance*: Es gibt Hinweise darauf, dass die einseitige Fokussierung auf (kurzfristigen) *shareholder value* und Offshore-Outsourcing zunehmend unter Kritik geraten und ihren Höhepunkt überschritten haben könnte (COLLIER 2018). Diese Entwicklungen wurden einerseits durch die Lieferkettenprobleme im Zuge der COVID-19-Pandemie ausgelöst (PAINE 2020). Aber auch realwirtschaftliche Performanceprobleme einzelner Unternehmen spielen eine Rolle. Bezugnahme auf die Qualitätsprobleme bei Boeing als Folge von Finanzialisierung und Outsourcing stellt die Zeitschrift „The Economist“ (13.7.2024:57) fest: „The pendulum has swung back towards vertical integration.“ Diese Neuausrichtung findet sich auch in einem Statement über *corporate governance* des Business Roundtable in den USA von 2019²³. Darin wird erstmals seit 1997 die Position, wonach „corporations exist principally to serve their shareholders“ zugunsten einer stärker am Stakeholder-Prinzip orientierten Sichtweise aufgegeben. Freilich sollte ein solches Statement vor allem als Mittel der strategischen Kommunikation zur Legitimation von Kapitalinteressen gelesen und entsprechend vorsichtig interpretiert werden.
- *Arbeitsmarkt*: 2018 einigte sich die EU auf eine Revision der Entsendrichtlinie von 1996 nach dem Prinzip gleicher Lohn für gleiche Arbeit am gleichen Ort. Dies stellt eine bemerkenswerte Abkehr vom marktliberalen Integrationsmodus dar. Die Entsendrichtlinie war als Teil der Dienstleistungsfreiheit einerseits ein Kernprojekt um den Binnenmarkt zu dynamisieren, andererseits aber auch die Ursache für Lohnkonkurrenz zwischen verschickten NiedriglohnarbeiterInnen aus Osteuropa und teureren inländischen ArbeiterInnen in Ländern wie Deutschland oder Österreich. Um die damit verbundenen sozialen Spannungen zu reduzieren, wurde die Reform der Entsenderichtlinie gegen den Willen von Arbeitgeberverbänden sowie den osteuropäischen Ländern durchgesetzt (KRINGS 2024). Einige Jahre später erfolgte mit dem Beschluss der EU-Mindestlohnrichtlinie ein weiterer Schritt zur Stärkung der sozialen Dimension in der EU. Diese Richtlinie stellt ebenfalls eine fundamentale Abkehr von der bisherigen EU-Politik dar, soll doch nunmehr der Wettbewerb innerhalb der EU weniger auf Basis von niedrigen Lohnkosten, sondern auf „hohen Sozialstandards, Innovationen und Produktivitätssteigerungen beruhen, so der europäische Gesetzgeber“ (VIOTTO 2023).
- *Migration*: Auch bei der Mobilität bzw. Migration von hochqualifizierten Arbeitskräften lassen sich Desintegrationstendenzen beobachten. So sinkt etwa aufgrund zunehmend restriktiver Einwanderungsregeln die Anzahl ausländischer Arbeitskräfte in China (BICKENBACH & LIU 2022). Das Vereinigte Königreich stellt seit dem BREXIT weniger Visa für ausländische Studierende aus, wodurch einige Universitäten in eine finanzielle Schieflage gerieten.²⁴ Auch Australien versucht die Anzahl an ausländischen Studierenden durch höhere Studiengebühren zu reduzieren, die wiederum einheimischen Studierenden als Wohnbeihilfe zugutekommen sollen.²⁵ Eine

²² <https://www.deutschlandfunkkultur.de/milliardaerssteuer-vermoegen-steuerhinterziehung-globale-mindeststeuer-100.html> (31.07.2024).

²³ <https://opportunity.businessroundtable.org/opportunity/commitment> (1.8.2024).

²⁴ <https://www.theguardian.com/education/2024/feb/29/student-immigration-restrictions-will-damage-uk-economy-universities-say> (03.05.2024).

²⁵ <https://www.theguardian.com/australia-news/2024/apr/08/hiking-international-student-visa-fees-is-on-the-table-but-could-it-also-pay-your-rent> (13.05.2024).

bemerkenswerte Kehrtwende vollzog auch der niederländische Hochschulverbund: Der Anteil an englischsprachigen Studiengängen soll sinken und Auslandsstudierende nurmehr in jenen Fächern rekrutiert werden, für die ein Engpass am nationalen Arbeitsmarkt besteht.²⁶

Diesen Entwicklungen stehen gegenläufige Tendenzen gegenüber, die das Argument einer wirtschaftshistorischen bzw. wirtschaftspolitischen Zäsur relativieren. Beispielsweise sei hier auf das Vordringen von Künstlicher Intelligenz (KI) verwiesen, die, trotz einer verschärften wettbewerbspolitischen Regulation, eine neue Monopolisierungsdynamik auslösen könnte (ULLRICH 2024). Auch bezüglich einer abnehmenden Standortwettbewerbsintensität durch politische Reformen ist Vorsicht geboten. So führt die Abnahme der Erwerbsbevölkerung in den OECD-Staaten zu einer zunehmend aggressiven Anwerbung von Fachkräften im Ausland, etwa von medizinischem Personal (KOCH & KÖPPL-TURYNA 2021). Österreich hat wiederholt die Zugangskriterien für die Rot-Weiß-Rot-Karte gesenkt, damit Arbeitskräfte aus Drittstaaten einen leichteren Zugang zum heimischen Arbeitsmarkt bekommen.²⁷ Betreffend Standortwettbewerb um Kapital hat die US-Steuerreform von Präsident TRUMP 2017 zu einer neuen Runde im Steuerwettbewerb beigetragen und der *Inflation Reduction Act* unter Präsident BIDEN hat einen Subventionswettlauf zwischen EU und USA angefacht.²⁸

Wichtig für die Habilitation ist die Einsicht, dass diese die ökonomischen Entwicklungen einer spezifischen Epoche analysiert, die sich durch bestimmte Charakteristika kennzeichnen lässt. Die Frage, ob die Erkenntnisse der Habilitationsarbeiten auch in einer post-hyperglobalen Welt mit anderen prägenden Institutionen und Zeitgeist gelten, kann hier nicht beantwortet werden, nicht zuletzt deshalb, weil die(se) Zukunft noch höchst unklar ist. Schließlich sind ökonomische Gesetze keine Naturgesetze und die Effekte von wirtschaftspolitischen Maßnahmen hängen vom politökonomischen Kontext ab, der einem wirtschaftshistorischen Wandel unterworfen ist. Diese Einsicht ist keineswegs originell, sondern geht zurück auf eine vielzitierte Bemerkung von John Maynard KEYNES: „When the facts change, I change my mind. What do you do, sir?“²⁹

²⁶ <https://www.spiegel.de/start/niederlande-universitaeten-wollen-zahl-internationaler-studierender-senken-massnahmen-vorgestellt-a-53eac4a0-9466-4b8a-a375-9e846bd7da29> (03.05.2024).

²⁷ <https://www.wko.at/sbg/arbeitsrecht-sozialrecht/rot-weiss-rot-karte> (13.05.2024).

²⁸ <https://edition.cnn.com/2023/02/10/business/green-subsides-inflation-reduction-act-europe/index.html> (13.05.2024).

²⁹ <https://www.newyorkfed.org/newsevents/speeches/2019/wil190514> (06.05.2024).

1 Hypothesen und Forschungsfragen

„Will die Wirtschaftsgeographie in der Öffentlichkeit gehört werden, darf sie das Ökonomische in ihren Perspektiven nicht vernachlässigen, das mittels Kalkül auf ökonomische Zwecke (Kosten-Ertragsverhältnis, monetär messbarer Gewinn) orientierte Handeln.“
(SCHAMP 2003:155)

Wie im vorigen Kapitel gezeigt, zeichnet sich die Hyperglobalisierung u.a. durch zwei stilisierte Fakten aus: steigende Standortwettbewerbsintensität und zunehmende Unternehmensmacht. Diese - keineswegs zufällige - Koinzidenz ist ein zentraler Aspekt der (raum-)wirtschaftlichen Entwicklung in der Hyperglobalisierung. Die interne Kohärenz der Habilitationsschriften entsteht aus der zu entfaltenden These, wonach diese beiden stilisierten Fakten einen inhaltlichen Zusammenhang aufweisen, der tiefer liegende ökonomische Strukturprobleme der Hyperglobalisierung, die einen wichtigen Beitrag zum Verständnis raumwirtschaftlicher Entwicklungen leisten können, transparent macht. Davon ausgehend lautet die übergeordnete und oben bereits erwähnte Fragestellung dieser Habilitation:

Wie haben sich Standortwettbewerb und Unternehmensmacht in der Hyperglobalisierung entwickelt und welche Effekte hatte dies auf die wirtschaftliche Entwicklung und Wirtschaftspolitik von Territorien?

Nun lassen sich die insgesamt neun Habilitationsschriften zwei Gruppen zuordnen. Die erste Gruppe wird durch jene Arbeiten gebildet, die dem Thema Standortwettbewerb zugeordnet werden können, während die zweite Gruppe Schriften umfasst, welche das Thema Unternehmensmacht analysieren (Tabelle 3). Diese beiden Gruppen bilden auch die inhaltliche Weiterentwicklung des Autors ab, der sich bis 2020 mit Fragen der regionalpolitischen Optionen unter Bedingungen des Standortwettbewerbs befasste und seit 2018 zunehmend den Fragen der Unternehmensmacht zuwandte (REINER & BELLAK 2018).

Die erste Gruppe von Aufsätzen bilden H1, H2a, H2b und H3, die verschiedenen Facetten der Entwicklung und des Einflusses von Monopolmacht in räumlicher Perspektive diskutieren. Während die Begriffe Monopolmacht bzw. ökonomische Macht bereits im Titel von H1 bzw. H2a und H2b vorkommen, erfolgt der analytische Zugriff in H3 über den Wettbewerbsbegriff, wobei damit der Wettbewerb zwischen Unternehmen gemeint ist.

Der Beitrag H4 könnte thematisch beiden Gruppen zugeordnet werden und bildet demnach eine inhaltliche Klammer für die beiden Gruppen.

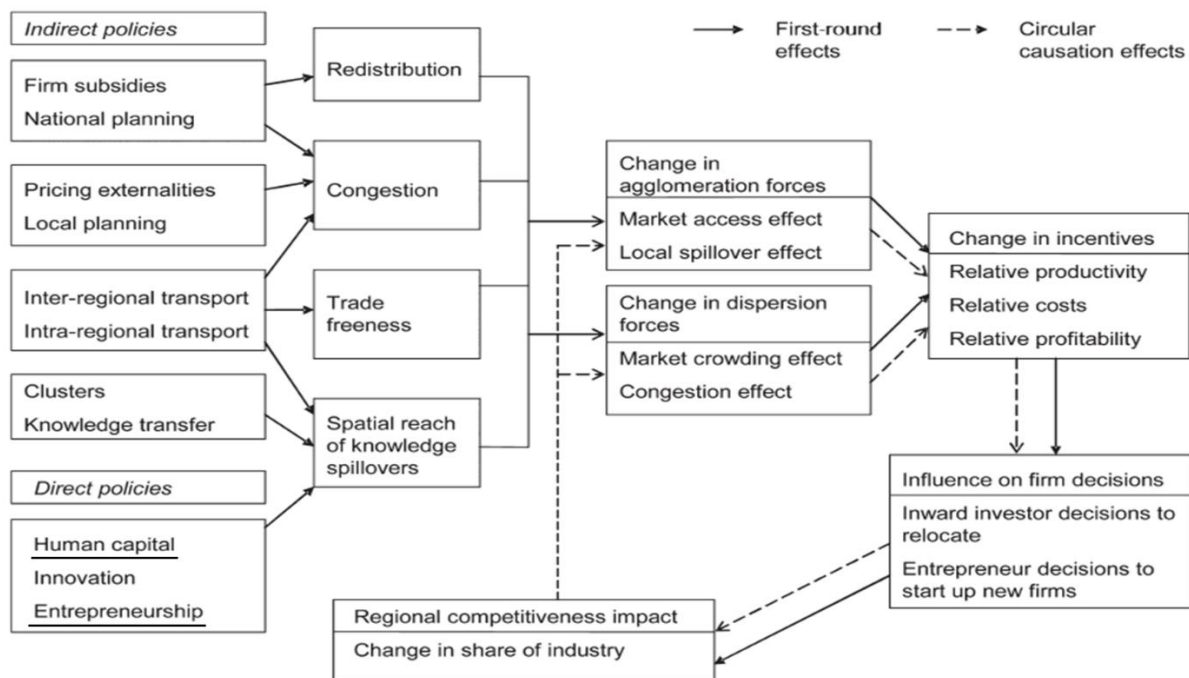
Tabelle 3: Thematische Einteilung der Habilitationsschriften

Gruppe 1 – Fokus Unternehmensmacht	Gruppe 2 – Fokus Standortwettbewerb
H1: REINER, Christian (2023): Monopolmacht und Wettbewerbspolitik als Countervailing Power in globalen Warenketten. In: <i>Momentum Quarterly</i> , 12 (2), 100–124.	H5: SARDADVAR, Sascha/REINER, Christian (2021): Austrian regions in the age of globalisation: trade exposure, urban dynamics and structural change. In: <i>Regional Science, Policy and Practice</i> , (13) 3, 603–643
H2a: REINER, Christian/BELLAK, Christian (2023): Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen? Teil 1. In: <i>Wirtschaft und Gesellschaft</i> , 49 (1), 21–59.	H6: REINER, C., KRONENBERG, C., GASSLER, H. (2020): The Spatial Dimension of Entrepreneurship: Stylized Facts for the Case of Austria. In: <i>Economic and Business Review</i> , (22) 2, 233–260.
H2b: REINER, Christian/BELLAK, Christian (2023): Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen? Teil 2. In: <i>Wirtschaft und Gesellschaft</i> , 49 (2), 17–76.	H7: REINER, Christian/MEYER, Susanne/ SARDADVAR, Sascha (2017): Urban attraction policies for academic talent: Vienna and Munich in comparison. In: <i>Cities</i> , 61, 27–35.
H3: REINER, Christian/BENNER, Maximilian (2022): Cooperation bias in regional policy: Is competition neglected? In: <i>Annals of Regional Science</i> , 69 (1), 187–221,	H8: SARDADVAR, Sascha/REINER, Christian (2017): Does the presence of high-skilled employees increase total and high-skilled employment in the long run? Evidence from Austria. In: <i>Empirica</i> , 44 (1), 59–89.
H4: REINER, Christian (2022): It's the end of globalization as we know it! Befunde und Kontroversen zur politischen Ökonomie der Hyperglobalisierung In: <i>GW-Unterricht</i> , 168 (4), 5–19.	

Quelle: Eigene Darstellung.

Die Aufsätze H5, H6, H7 und H8 bilden die zweite Gruppe an Habilitationsschriften und behandeln aus wirtschaftspolitischer und empirischer Perspektive unterschiedliche Aspekte des Standortwettbewerbs in der Hyperglobalisierung, wobei dies insbesondere bei H7 und H5 in direkter Weise der Fall ist, geht es doch in H7 um den Wettbewerb von Städten um Studierende und ForscherInnen und in H5 um die Effekte der Handelsintegration mit China und Osteuropa auf regionale Beschäftigung in Österreich. H6 und H8 behandeln das regionale Gründungsgeschehen und den Einfluss von hochqualifizierten Arbeitskräften auf Beschäftigungswachstum und haben insofern einen indirekten Konnex zur Standortwettbewerbsliteratur, der in Abbildung 4 dargestellt ist. Humankapitalbezogene Interventionen und Entrepreneurship zählen in diesem konzeptuellen Rahmen, der auf Basis der Theorien der *new economic geography* entworfen wurde, zu den sogenannten *direct policies* (POTTER 2009). Der Wirkungskanal verläuft über die räumliche Reichweite von *knowledge spillovers* und sich dadurch verändernde Agglomerations- und Dispersionskräfte, was wiederum relative Standortattraktivitäten modifiziert. Darauf reagieren mobile Faktoren mit Mobilitätsentscheidungen und die regionalen Anteile an ökonomischen Aktivitäten verschieben sich durch Wanderung in profitablere Produktionsgebiete. Eine weitere Tangente zur Standortwettbewerbsliteratur ergibt sich daraus, dass die politische Förderung von Humankapital und Entrepreneurship als wirtschaftspolitische Interventionen gelten, die unter Bedingungen des Standortwettbewerbs *growth enhancing* (MALECKI 2004) bzw. *economically productive* (GORDON 2011) sind. Damit wird eine Nullsummen- oder Negativsummenkonkurrenz vermieden, wie sie insbesondere durch Ansiedlungssubventionen an einzelne Unternehmen (*bidding wars*) entstehen kann (GEERDINK & STAUVERMANN 2009; MARKUSEN 2008).

Abbildung 4: Wirtschaftspolitiken und ihre räumlichen Wirkungen auf den Standortwettbewerb



Quelle: Verändert nach Potter (2009).

Die Analyse der Beschäftigungseffekte von hochqualifizierten Arbeitskräften in H8 geht auf die *smart city hypothesis* (SHAPIRO 2006) zurück, wonach ein positiver Beschäftigungseffekt durch Hochqualifizierte einen kumulativen Prozess über Faktorwanderung in Gang setzen kann, der zu steigenden räumlichen Disparitäten führt. Die Tatsache, dass die regionale Ausstattung mit Humankapital in beträchtlichem Maße durch interregionale Wanderungen bestimmt wird, weist auf eine relevante inhaltliche Nähe zur Konzeption des Standortwettbewerbs hin. Bei Unternehmensgründungen im Aufsatz H6 liegt der Konnex zum Standortwettbewerb weniger in der Mobilität der Gründer, die ihr Unternehmen zumeist in der Nähe ihres Wohnstandortes gründen (BATHELT & GLÜCKLER 2018). Allerdings ist die Gründungsdynamik aus regionalpolitischer Perspektive einer *yardstick competition* unterworfen, d.h. der Standortwettbewerb über verschiedene Politikinstrumente (wie z.B. Gründungsförderungen, regulatorische Maßnahmen) entsteht primär nicht durch Faktorwanderung, sondern durch den Vergleich der Gründungsperformance von Jurisdiktionen. Trotzdem gilt gerade für wissens- und technologieintensive Gründungen, dass diese zumeist in urbanen Agglomerationen erfolgen, die über entsprechende Standortvoraussetzungen verfügen (IORANASHVILI et al. 2024). Dahinter steht aber oftmals eine Wohnstandortverlagerung der Gründungspersonen, wobei diese zeitlich bereits deutlich vor dem Gründungsakt stattgefunden haben kann, z.B. im Rahmen der Entscheidung des Studienortes. Eine Studie der OECD (2023c) berichtet von der Zunahme an *start-up visas* im internationalen Standortwettbewerb um *top entrepreneurs* und die *new economic geography* diskutiert im *footloose entrepreneur model* die Effekte der räumlichen Mobilität von Entrepreneuren (BALDWIN et al. 2003).

Die „Weiteren Publikationen“ (siehe Tabelle 2) befassen sich demgegenüber mit immobiliengeographischen Fragestellungen (WP1, WP5), der Resilienz von Lieferketten für Medizinprodukte (WP2), Theorien über Globale Warenketten (WP3a-WP3b), Industriepolitik in Globalen Warenketten (WP3a-WP3d) sowie den Auswirkungen von Globalisierung und EU-Fiskalregeln auf wohlfahrtsstaatliche Leistungen.

Im Folgenden werden Forschungsproblem, Forschungslücke, Forschungsfragen und Hypothesen der Habilitationsschriften H1-H8 dargestellt. Es wird dabei auf umfangreiche Literaturhinweise verzichtet, da diese im Detail in den Aufsätzen selbst zu finden sind.

H1: Monopolmacht und Wettbewerbspolitik als *countervailing power* in globalen Warenketten

Der Aufsatz H1 befasst sich mit der Monopol- und Monopsonmacht von Leitunternehmen in Globalen Warenketten aus einer entwicklungsökonomischen Perspektive. Das Forschungsproblem besteht in einer Forschungslücke, die grundsätzlich auch für die Aufsätze H2a, H2b und H3 bzw. H4 zutrifft und daher etwas ausführlicher ausgeführt werden soll. Es geht um die unzureichende Analyse von Märkten bzw. Marktstrukturen und den damit verbundenen Machtasymmetrien in räumlicher Perspektive, deren Bedeutung für ökonomische Prozesse, so SCHAMP (2003; 2007), in Gefahr geraten vergessen zu werden, weil wirtschaftssoziologische Perspektiven, etwa im Sinne der Relationalen Wirtschaftsgeographie, stattdessen auf regionale Netzwerke und informelle Institutionen fokussieren würden. In den Worten von CHRISTOPHERS (2014a:767): „In short, the geographical political economy of markets remains a research field yet to be mapped out and populated but is one clearly pregnant with rich possibilities.“ FELDMAN et al. (2021) haben mit ihrem Aufsatz „Regional income disparities, monopoly and finance“ eine ältere Forschungsagenda wiederbegründet, die die Analyse von Monopolmacht erneut in den Horizont des wirtschaftsgeographischen Forschungsinteresses rückt. All dies macht deutlich, dass Märkte und Marktmacht Themen sind, bei denen eine Forschungslücke in der Wirtschaftsgeographie existiert. Die Aufsätze H1, H2a, H2b und H3 adressieren genau diese Forschungslücke. Interessanterweise ist in der 4. Auflage des Lehrbuches von BATHELT & GLÜCKLER (2018) ein Kapitel über „Märkte in räumlicher Perspektive“ aufgenommen worden.³⁰ Allerdings verfolgt dies einen völlig anderen Ansatz, indem es in der Tradition des *cultural turn* eine Orientierung an anthropologischen und wirtschaftssoziologischen Ansätzen propagiert.

Spezifisch für H1 lässt sich weiterhin die Anknüpfung an einen neuen Literaturstrang benennen, der die Analyse von Globalen Warenketten mit der industrieökonomischen Analyse von Wettbewerb zwischen Unternehmen und Kartellrecht verknüpft (MONDLIWA et al. 2021). Letztlich ist der Aufsatz auch einer der wenigen Beiträge, die sich explizit und überwiegend mit Strategien befassen, die Unternehmen aus dem Globalen Süden zur Verfügung stehen, um eine Reduktion der negativen Auswirkungen der Monopsonmacht von Leitunternehmen, zumeist aus dem Globalen Norden, zu erreichen. Damit wird auch eine Forschungslücke in der (deutschsprachigen?) Wirtschaftsgeographie adressiert, die sich durch eine Vernachlässigung von ungleicher Entwicklung im Weltmaßstab ergibt (MURPHY 2008; SCHAMP 2003).

Eine zentrale Hypothese, die der Arbeit H1 zugrunde liegt, besagt, dass die ungleiche Verteilung von Wertschöpfung entlang einer Globalen Warenkette nicht nur die Folge unterschiedlicher Produktivitäten der Akteure ist, sondern auch durch Markteintrittsbarrieren und damit verbundene Monopol- bzw. Monopsonrenten mitverursacht wird. Es werden daher die nachstehenden drei Forschungsfragen in H1 gestellt:

- (1) Wie hat sich die Monopol- bzw. Monopsonmacht von Unternehmen in Globalen Warenketten räumlich differenziert entwickelt?
- (2) Wie können diese Entwicklungen erklärt werden?
- (3) Welche Strategien zum Aufbau einer *countervailing power* (gegenüber den Leitunternehmen in GWK) stehen Zulieferunternehmen bzw. den Ländern des Globalen Südens zur Verfügung?

³⁰ Zur Kritik der wirtschaftsgeographischen relationalen Konzeption von BATHELT & GLÜCKLER aufgrund mangelnder Fokussierung auf Konkurrenz und Marktformen siehe ZELLER & MESSERLI (2003).

Die Analyse der dritten Forschungsfrage konzentriert sich auf die Potenziale der Wettbewerbspolitik und des Kartellrechts als *countervailing power* zugunsten der Zulieferunternehmen des Globalen Südens zu fungieren.

H2a & H2b: Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen? Teil 1 & 2

Die beiden Aufsätze H2a und H2b stellen die Forschungsfrage bereits im Aufsatztitel: „Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen?“, wobei ökonomische Macht hier als das Pendant zur politischen Macht gemeint ist. Das Forschungsproblem ist motiviert durch das stilisierte Faktum einer steigenden Monopolmacht in der Hyperglobalisierung und einer demgegenüber stehenden eklatanten Forschungslücke über die konkrete Entwicklung derselben in Österreich. Tatsächlich ist die Entwicklung der Monopolmacht von Unternehmen insbesondere in ihrer räumlichen Variation Gegenstand einer kontroversiellen Debatte (ECKHOUT 2021b; PHILIPPON 2019; SYVERSON 2019). FELDMAN et al. (2021:43) merken etwa an: „The degree to which a similar situation [gemeint ist eine steigende Monopolmacht] prevails in other countries outside the USA is not clear.“ Ähnlich argumentieren diese AutorInnen in einem daran anschließenden Aufsatz von 2024: „Finally, the relationship between technology, market structure and geography may likely vary across countries. Our future research will examine this in the case of Europe.“ (IORAMASHVILI et al. 2024:12)

Die übergeordnete Frage von H2a und H2b, „Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen?“, wird durch eine Reihe von Subfragen präzisiert bzw. operationalisiert:

- (1) Was versteht man unter ökonomischer Macht von Unternehmen und wie lässt sich diese empirisch messen?
- (2) Welche Faktoren können rezente Veränderungen von ökonomischer Macht erklären?
- (3) Wie hat sich die ökonomische Macht von Unternehmen in den USA und Europa entwickelt?
- (4) Wie wurde die Wettbewerbsintensität in Österreich nach 1945 wirtschaftspolitisch beurteilt und gestaltet?
- (5) Wie haben sich *markups*, Profite, Konzentration und Unternehmensdynamik in Österreich sowie in den drei Vergleichsstaaten Belgien, Deutschland und Italien in den letzten 20 Jahren entwickelt?

Das Erkenntnisinteresse richtet sich insbesondere auch auf die Fragestellung ob, wie und evtl. auch warum sich Österreich von Vergleichsländern bzw. internationalen Trends unterscheidet. Österreich kann nach der Theorie der *varieties of capitalism* als koordinierte Marktwirtschaft klassifiziert werden. Nach HALL & SOSKICE (2001) spielen daher *non-market relations* zwischen Unternehmen eine wichtigere Rolle als *competitive relations*. Daher wäre ex ante eine geringere Wettbewerbsintensität bzw. höhere Monopolmacht in koordinierten Marktwirtschaften anzunehmen. Und nach PHILIPPON (2019) könnte dies auch zutreffen, weil die Märkte seiner Analyse nach in den USA kompetitiver waren als in Europa – zumindest bis in die frühen 2000er Jahre. Eine Reihe von weiteren nationalen Spezifika, wie z.B. der Einfluss des Korporatismus in der nationalen Wettbewerbs- und Industriepolitik sowie die relativ späte Institutionalisierung einer modernen Wettbewerbspolitik lassen ebenfalls eine im Durchschnitt relativ hohe Monopolmacht vermuten. Andererseits war Österreich in den letzten Jahrzehnten Teil eines ökonomischen Integrationsprozesses (Östöffnung 1989, Beitritt Österreichs zur EU 1995, EU-Osterweiterung ab 2004), der eine deutliche Reduktion von Marktmacht erwarten lassen könnte. Auch die bereits erwähnte Professionalisierung der Wettbewerbspolitik sowie Liberalisierung, Deregulierung und Privatisierung von vormals mehr oder weniger geschlossenen Märkten deuten auf mehr Konkurrenz hin. Insofern ist die Frage, wie sich die ökonomische Macht in Österreich im

internationalen Vergleich sowie im Zeitablauf entwickelt hat, eine wirtschaftspolitisch relevante und wirtschaftsgeographisch interessante Fragestellung.

H3: Cooperation bias in regional policy: Is competition neglected?

Das Forschungsproblem der Habilitationsschrift H3 betrifft den sog. *cooperation bias* in der regionalen Wirtschaftspolitik in der EU, wobei unter letzterer konkret die *regional research and innovation strategies for smart specialisation* (RIS3) verstanden werden. Hierbei handelt es sich um wirtschaftspolitische Strategiekonzepte, die als *place-based innovation policies* von der EU zur Umsetzung der Initiative *Europe 2020* auf der regionalen Ebene konzeptualisiert wurden. Diese Strategien müssen von Regionen erstellt werden, um regionalpolitische Fördergelder von der EU zu erhalten; es handelt sich also um eine sog. *ex-ante conditionality* (European Commission 2012). *Cooperation bias* wird in H3 definiert als die prioritäre Unterstützung von Kooperationen zwischen Unternehmen, während der Förderung des Wettbewerbs zwischen Unternehmen innerhalb einer Region nur geringe Aufmerksamkeit geschenkt wird. Diese Politikorientierung wird in H3 auf Basis von RIS3 untersucht. Sie ist vor allem deswegen von Interesse, weil sie im Widerspruch zur theoretischen, v.a. industrieökonomisch informierten Literatur steht, aber bislang kaum thematisiert wurde. Angesichts der steigenden Monopolmacht in der Hyperglobalisierung erscheint eine einseitig kooperationsorientierte Regionalpolitik als zunehmend problematisch. Grundsätzlich gilt, dass räumliche Nähe eben nicht nur effizienzsteigernde Kooperationsaktivitäten zu unterstützen vermag, sondern auch kollusive Verhaltensweisen erleichtern könnte.

Im Aufsatz H3 werden die folgenden drei Forschungsfragen gestellt:

- (1) Wie relevant ist Wettbewerb (im Vergleich zu Kooperation) in *regional research and innovation strategies for smart specialisation* (RIS3)?
- (2) Welche Instrumente zur Steigerung der Wettbewerbsintensität zwischen Unternehmen werden in den RIS3 vorgeschlagen?
- (3) Lassen sich Unterschiede zwischen den RIS3 in der Betonung von wettbewerbsfördernden Maßnahmen durch unterschiedliche Ausgangsniveaus in der Wettbewerbsintensität erklären?

Zusätzlich zu diesen Forschungsfragen werden zwei Hypothesen formuliert, die aus anekdotischer Evidenz und der einschlägigen innovationsökonomischen Literatur abgeleitet sind:

- (1) Im Gegensatz zum komplementären Verhältnis von Kooperation und Konkurrenz in der wissenschaftlichen Literatur erfolgt in der regionalpolitischen Praxis eine einseitige Priorisierung von Kooperation.
- (2) Es besteht eine negative Korrelation zwischen der empirischen Wettbewerbsintensität zwischen Unternehmen innerhalb einer Region und der Bedeutung von wettbewerbsfördernden Maßnahmen in den RIS3.

H4: It's the end of globalization as we know it! Befunde und Kontroversen zur politischen Ökonomie der Hyperglobalisierung

Der Beitrag H4 ist ein konzeptueller Aufsatz, der wichtige Diskussionsstränge der Habilitationsarbeiten bündelt, synthetisiert und in übergeordnete Fragestellungen und Diskurse einbettet. Darin werden Befunde und Kontroversen zur Krise der Hyperglobalisierung aus einer wirtschaftshistorischen, wirtschaftsgeographischen und politökonomischen Perspektive erörtert. Die Forschungslücke besteht zunächst in einem Mangel an wirtschaftsgeographischen Analysen zur *longue durée* von Globalisierungsprozessen. Während dies aus einer inhaltlichen Perspektive eigentlich ein klassisches wirtschaftsgeographisches Forschungsgebiet sein sollte, beklagt DICKEN (2004) die mangelnde Teilnahme von WirtschaftsgeographInnen an diesem Diskurs. Auch SCHAMP (2003) weist darauf hin,

dass eine Analyse der Ökonomie von Entwicklungsländern und ihrer Integration in die Weltwirtschaft aufgrund einer „bemerkenswerten regionale Einschränkung der empirischen Arbeiten“ in der deutschen Wirtschaftsgeographie fehle. Diese Forschungslücke wurde in den letzten Jahren durch die breite Rezeption der Ansätze zu *global value chains* und *global production networks* v.a. in der angelsächsischen Wirtschaftsgeographie ein Stück weit geschlossen. Vor diesem Hintergrund versucht der Aufsatz H4 eine konzeptuelle und empirische Einordnung weltwirtschaftlicher Entwicklungen, wobei insbesondere auch die Position ausgewählter Staaten des Globalen Südens analysiert wird. Ein Fokus liegt dabei auf den strukturellen Widersprüchen der Hyperglobalisierung, sind dies doch die relevanten politökonomischen Bruchlinien, deren Bearbeitung die zukünftige Form der Globalisierung prägen wird. Die Forschungsfrage lautet: „Wie lässt sich die rezente Globalisierungskrise einordnen, welche Ursachen hat sie und wie könnte es weitergehen?“ In Summe handelt es bei H4 um den Versuch einer Interpretation aktueller weltwirtschaftlicher Umbrüche, der mehr Ausgangs- als Endpunkt einer Diskussion sein kann und will.

H5: Austrian regions in the age of globalisation: trade exposure, urban dynamics and structural change

Die Habilitationsschrift H5 befasst sich ebenfalls mit Auswirkungen von Globalisierungsprozessen. Dieser Beitrag ist einem internationalen Literaturstrang zugeordnet, der insbesondere durch die Arbeiten von David AUTOR geprägt wurde, der die negativen regionalen Beschäftigungseffekte in den USA durch das in den 1990er und 2000er Jahren rasch zunehmende Handelsvolumen mit China untersuchte (z.B. AUTOR et al. 2013). Mit diesen Arbeiten begann eine Neubewertung der Effekte des Handels mit China bzw. anderen Niedriglohnländern. Bis dahin wurden diese Effekte für die USA als vernachlässigbar betrachtet und Verluste von Industriearbeitsplätzen v.a. durch den technologischen Fortschritt im industriellen Sektor erklärt. Der aus der Internationalen Ökonomik und Arbeitsmarktökonomik stammende Forschungsansatz wurde in weiterer Folge vor allem durch die Wahl von Donald TRUMP zum Präsidenten der USA und das Brexit-Votum populär, weil das Wahlverhalten nahelegt, dass Regionen, die Industriearbeitsplätze aufgrund von Importkonkurrenz verloren, nicht mehr länger bereit sind, das Regime der Hyperglobalisierung zu unterstützen, sondern Teil einer *geography of discontent* werden. Offenbar spielen auch bei flexiblen Arbeitsmärkten und intersektoraler Mobilität Qualitätsdifferenziale von Jobs im Industrie- und Dienstleistungssektor eine wichtige Rolle in der Nutzenfunktion von Haushalten (REINER 2012).

Das Forschungsproblem entsteht zum einen daraus, dass klassische Fragen des internationalen Handels nur selten Gegenstand der wirtschaftsgeographischen Forschung sind, sondern weitgehend der Volkswirtschaftslehre überlassen werden. Wie KRUGMAN (1991) jedoch gezeigt hat, sind Standortwahl und internationaler Handel zwei Seiten einer Medaille zur Erklärung raumwirtschaftlicher Ungleichheiten und es ist eine problematische Verkürzung, die bei SCHÄTZL (2003) noch relativ umfassend abgebildete Handelstheorie und deren empirisch Anwendung zu vernachlässigen. Darüber hinaus sind die Ergebnisse für die USA nicht einfach auf Europa übertragbar. Darauf hat zuerst die Arbeit von DAUTH et al. (2014) aufmerksam gemacht. Darin wird gezeigt, dass in Deutschland die Industriebeschäftigung durch den Handel mit Osteuropa und China stabilisiert wurde und nicht, wie in den USA, abnahm. Ob dies auch für Österreich gilt, wird in H5 untersucht und die Forschungsfrage lautet daher wie folgt: Welche Effekte hat der internationale Handel mit China und den ehemaligen COMECON-Staaten auf die regionale Beschäftigung in Österreich in jenen Branchen, die handelbare Waren produzieren? Damit wird in Erweiterung von DAUTH et al. (2014) der Forschungsfokus vom Industriesektor auf Landwirtschaft und Bergbau ausgedehnt. Weiterhin erfolgt eine detaillierte Untersuchung der Effekte auf urbane Agglomerationen, gelten diese doch gemeinhin als Gewinner der Hyperglobalisierung (IAMMARINO et al. 2019).

H6: The Spatial Dimension of Entrepreneurship: Stylized Facts for the Case of Austria

Habilitationsschrift H6 thematisiert das Thema Entrepreneurship auf regionaler Ebene. Inhaltlich bestehen Verbindungen zu H2b und H3, weil (potenzielle) Markteintritte einen pro-kompetitiven Effekt haben, der die Monopolmacht von bestehenden Unternehmen reduziert (BAUMOL et al. 1988; KIRZNER 1997; PORTER 1979). Dabei wird unter Entrepreneurship zweierlei verstanden: Zum einen die Neugründung von Unternehmen und zum anderen das Wachstum von Unternehmen, genauer gesagt die Inzidenz von schnell wachsenden Unternehmen. Bei Letzteren handelt es sich laut Definition von Statistik Austria um „Arbeitgeberunternehmen, die über einen dreijährigen Zeitraum ein durchschnittliches jährliches Wachstum von mindestens 10 % der Anzahl ihrer unselbständig Beschäftigten aufweisen“³¹. Die Verbindung zur Wirtschaftsgeographie ergibt sich aus der These, wonach Gründungs- und Wachstumsprozesse von Unternehmen als *regional events* (FELDMAN 2001) betrachtet werden können. Nach STERNBERG (2022) ist die regionale Ebene deutlich wichtiger für das Verständnis von Entrepreneurship als die nationale oder supranationale Ebene. Das Forschungsproblem, welches H6 thematisiert, leitet sich aus einem wahrgenommenen Missverhältnis zwischen den optimistischen wirtschaftspolitischen Erwartungen in Bezug auf die Wirkungen von Entrepreneurship auf Regionalwirtschaften und einer empirischen Evidenz ab, die diesem Optimismus widerspricht. Beispielsweise empfehlen IAMMARINO et al. (2019) die Forcierung von Unternehmensgründungen für EU-Regionen mit niedrigem Einkommen, um in die Gruppe der Mitteleinkommensregionen vorzustoßen. Ob in diesen „abgehängten Regionen“ jedoch eine dynamische Gründungsszene politisch geschaffen werden kann, darf zumindest angezweifelt werden. Interessanterweise hat Simona IAMMARINO kürzlich selbst einen Aufsatz mitverfasst, welcher diesen Pessimismus unterstützt (siehe hierzu IORAMASHVILI et al. 2024). Als zweites Forschungsproblem ist festzustellen, dass *regional entrepreneurship* zwar kein gänzlich neues Thema in der Wirtschaftsgeographie ist, aber trotzdem eine relativ junge Literatur, und von daher erscheint eine Identifikation von stilisierten Fakten als eine interessante Aufgabenstellung (STERNBERG 2009). Nicht zuletzt ist Österreich interessant, da hier die Gründungsdynamik im internationalen Vergleich unterdurchschnittlich ausfällt und es sich daher um *kein* typisches *best practice* Beispiel handelt (BERSCH & MURMANN 2023).

Folgende Forschungsfragen werden in H6 bearbeitet:

- (1) Was ist der Effekt der Großen Rezession auf regionales Entrepreneurship?
- (2) Gibt es systematische Unterschiede im regionalen Entrepreneurship zwischen den österreichischen Regionen?
- (3) Kann man die österreichischen Regionen in statistische Cluster in Bezug auf regionales Entrepreneurship einteilen?
- (4) Wo sind die Zentren der wagniskapitalfinanzierten Gründungen und was folgt daraus für regionale Disparitäten?
- (5) Welche Beziehung besteht zwischen Arbeitslosigkeit und Entrepreneurship?

Diesen Forschungsfragen zugeordnet werden fünf Hypothesen formuliert:

- (1) Die Große Rezession hatte einen negativen Effekt auf Entrepreneurship bzw. Entrepreneurship ist prozyklisch.
- (2) Es existieren persistente räumliche Unterschiede in der Intensität von Entrepreneurship-Aktivitäten.

³¹

<https://www.statistik.at/fileadmin/announcement/2022/12/20221215SchnellwachsendeUnternehmen2021.pdf> (10.05.2024).

- (3) Entrepreneurship ist stärker in Zentrumsregionen ausgeprägt und trägt damit zur Persistenz raumwirtschaftlicher Ungleichheit bei.
- (4) Wagniskapitalfinanzierte Gründungen weisen eine höhere räumliche Konzentration auf als Gründungen insgesamt.
- (5) Entrepreneurship trägt zur Reduktion der regionalen Arbeitslosigkeit bei.

Das Thema Unternehmensgründungen wird auch in H2b aufgegriffen, allerdings aus einer anderen Perspektive. Dort geht es weniger um die Frage der räumlichen Ungleichheit, sondern um die Bestreitbarkeit von Märkten durch Neugründungen.

H7: Urban attraction policies for academic talent: Vienna and Munich in comparison

Im Aufsatz H7 wird der Standortwettbewerb um akademisches Humankapital an den Beispielen von München und Wien untersucht. Stadtregierungen versuchen damit die Entwicklung der lokalen Wissensökonomie zu fördern. Der Standortwettbewerb manifestiert sich in *attraction policies*, die als politische Maßnahmen definiert sind, die zum einen die Attrahierung (*attraction*) und zum anderen die lokale Verankerung (*retention*) von Studierenden und akademischen ForscherInnen beeinflussen. Die adressierte Forschungslücke besteht darin, dass nur wenig Forschung über die konkrete Formulierung dieser für die Hyperglobalisierung charakteristischen Form der Regionalpolitik existiert. Eine relativ ähnliche Fragestellung wird in FÖBKER et al. 2014 bearbeitet, allerdings geht es hier nicht um akademisches Humankapital. Damit trägt diese Studie zur analytischen Ausdifferenzierung der Standortwettbewerbsdynamiken bei. Dies ist notwendig, weil REURING & GARCIA-BERNARDO (2021) sowie BATHELT & GLÜCKLER (2018) zurecht darauf hinweisen, dass je nach Typ von Aktivität, Unternehmen oder eben Arbeit sehr unterschiedliche Standortfaktoren eine Rolle spielen. Aus der Sicht Österreichs ist die Fragestellung v.a. auch deswegen relevant, weil Österreich laut dem „Talent Attractiveness Index“ der OECD³² als relativ unattraktiver Standort für hochqualifizierte Arbeitskräfte gilt und die Vermutung besteht, dass ein *brain drain* die heimischen Humanressourcen reduziert.³³ Die Komplexität des komparativen Studiendesigns in Habilitationsschrift H7 ergibt sich u.a. aus folgenden Gründen: Die relevanten Politikmaßnahmen sind vielfältig und werden oftmals nicht explizit als *attraction policies* benannt, sondern sind Teil anderer Politikfelder, wie z.B. der Wohnungspolitik. Weiterhin sind Wien und München nicht nur durch unterschiedliche nationale Gesetze und Politiken beeinflusst, sondern ihre Position im politischen Mehrebenensystem ist unterschiedlich, woraus unterschiedliche Handlungsspielräume resultieren. Drei Forschungsfragen werden in dieser qualitativen Studie bearbeitet:

- (1) Welche Maßnahmen können als *attraction policies* gelten, wie wirken diese zusammen und wie kann deren Erfolg gemessen werden?
- (2) Welche Maßnahmen setzen die Stadtregierungen bzw. andere Institutionen, die funktional die Standortattraktivität für akademisches Humankapital beeinflussen?
- (3) Welche sozioökonomischen Effekte auf die lokale, nicht mobile Bevölkerung ergeben sich aus den identifizierten *attraction policies*?

H8: Does the presence of high-skilled employees increase total and high-skilled employment in the long run? Evidence from Austria

Diese Studie untersucht den Einfluss von hochqualifizierten Arbeitskräften auf das Beschäftigungswachstum in Österreich auf der Ebene von Politischen Bezirken. Damit besteht

³² <https://www.oecd.org/migration/talent-attractiveness/> (13.05.2024).

³³ <https://www.derstandard.at/story/2000073977316/die-abwanderung-oesterreichischer-talente> (13.05.2024).

inhaltlich ein enger Zusammenhang zu H7, weil der Anteil von hochqualifizierten Arbeitskräften an der regionalen Erwerbsbevölkerung in hohem Maße durch Wanderungsbewegungen beeinflusst wird, womit sich wiederum ein Konnex zum Standortwettbewerb der Regionen um Humankapital ergibt. Als Forschungsproblem stellt sich ähnlich wie in H5 die Frage, ob ein für die USA identifizierter Befund auch für Österreich zutrifft. Diese Frage ist angesichts der substanziellen institutionellen Unterschiede zwischen diesen Ländern, wie sie etwa in der Literatur über *varieties of capitalism* diskutiert werden, herausfordernd und interessant. Ausgehend von der *smart city hypothesis*, wonach Regionen mit einer höheren Ausstattung an Humankapital ein höheres Beschäftigungswachstum aufweisen, werden zwei Forschungsfragen analysiert:

- (1) Welchen Effekt hat die Humankapitalausstattung einer Region auf das Beschäftigungswachstum?
- (2) Konvergieren oder divergieren die regionalen Humankapitalausstattungen mit hochqualifizierten Arbeitskräften in Österreich?

Der Beitrag von H8 zur Weiterentwicklung der wissenschaftlichen Literatur über die regionalwirtschaftlichen Effekte von Humankapital besteht darin, Studien aus den USA (BERRY & GLAESER 2005) und Deutschland (SÜDEKUM 2008) für Österreich zu replizieren sowie diese Arbeiten zu erweitern, indem der Analyse von zeitlicher und räumlicher Heterogenität besondere Aufmerksamkeit gewidmet wird.

2 Theoretisch-konzeptioneller Rahmen

„There are opportunities for economic geographers, although in many cases it will require an ability to engage competently and critically with the language of mainstream economics (...)“
(Andrew LEYSHON 2021:10)

Dieses Kapitel nimmt eine Einordnung der Habilitationsarbeiten in die wirtschaftsgeographische Paradigmen- und Theorieentwicklung vor, präsentiert die theoretischen Bezugspunkte und diskutiert daran anschließend ausgewählte konzeptuelle Detailfragen. Ziel ist jedenfalls nicht eine lehrbuchhafte Darstellung über alle in den Habilitationsarbeiten verwendeten Theorien bzw. Konzepte, sondern eine Fokussierung der Diskussion auf jene Aspekte, die in besonderer Weise dem „Denkstil“ der vorgelegten Habilitation entsprechen und die Konsistenz der Habilitationsarbeiten transparent machen.

2.1 Paradigmatische Bezüge

Die Wirtschaftsgeographie ist ein kleines, aber außerordentlich heterogenes und interdisziplinäres Fach (CLARK et al. 2018). Diese Heterogenität macht eine Verortung der eigenen Arbeiten zum einen notwendig und interessant, zum anderen aber auch anspruchsvoll, weil paradigmatische Grenzen fließend sind und manche Abgrenzungsversuche teils weniger mit inhaltlichen, als mit fachpolitischen Interessenslagen verknüpft zu sein scheinen.

Von BARNES et al. (2004: 14) stammt folgendes, zwar nur halbernst gemeintes, aber treffendes Bonmot über die Paradigmenvielfalt in der Wirtschaftsgeographie: „If it's Tuesday it must be Marxism“. Im Gegensatz zu anderen Wissenschaften führten neue Paradigmen nur eingeschränkt zur Verdrängung älterer Paradigmen, sodass im Ergebnis eine historische Akkumulation von teils konkurrierenden, teils eher komplementären analytischen Perspektiven festgestellt werden kann (CLARK et al. 2018). Ohne Anspruch auf Vollständigkeit können u.a. folgende Paradigmen in der Wirtschaftsgeographie unterschieden werden: raumwirtschaftlicher Ansatz, relationale Wirtschaftsgeographie, institutionelle Wirtschaftsgeographie, evolutorische Wirtschaftsgeographie, kulturalistische Wirtschaftsgeographie und politökonomisch-marxistische Wirtschaftsgeographie.

Im deutschen Sprachraum spielt seit der Publikation von BATHELT & GLÜCKLER (2003) die Auseinandersetzung zwischen dem raumwirtschaftlichen Ansatz und der relationalen Wirtschaftsgeographie eine wichtige Rolle. SCHAMP (2003) spricht für die Zeit nach 2000 von einer „neuen Heterogenität“, nachdem die 1980er und 1990er durch die Dominanz der Raumwirtschaftslehre gekennzeichnet waren. Ein Pendant zum raumwirtschaftlichen Ansatz existiert als eigenständiges Paradigma nur bedingt in der anglophonen Tradition. Die Zuordnung zu *spatial analysis und regional science* greift, wenn man die Lehr- und Forschungsinhalte der Proponenten dieses Ansatzes betrachtet, sicherlich zu kurz. Insofern ist die Gleichsetzung von Raumwirtschaftslehre und Neoklassik³⁴, wie dies etwa SCHAMP (2003) argumentiert, irreführend (SCHEUPLEIN 2017); gleiches gilt auch für die Zuschreibung eines eindimensionalen Raum- oder Handlungskonzepts (BATHELT & GLÜCKLER 2018; SCHEUPLEIN 2017). Am ehesten lässt sich die Raumwirtschaftslehre mit der eklektischen Disziplin der *regional economics* im Sinne von McCANN (2013) vergleichen.

³⁴ Vielfach wird dabei der Begriff Neoklassik ohne weitere Erörterung verwendet. Dabei existiert eine eindeutige Definition nur ansatzweise. Aus meiner Sicht erscheint die Zuordnung der Arbeiten KRUGMAN zur Neoklassik jedenfalls mehr verdunkelnd als erhellend, wenn man bedenkt, dass seine Arbeiten in hohem Maße als Formalisierung der Polarisierungstheorie verstanden werden können. Bisweilen hat man den Eindruck, als würden von WirtschaftsgeographInnen mathematische Modelle per se als neoklassisch eingestuft. Sinnvoller erscheint mir ein Anknüpfungspunkt an Konzepten wie der neoklassischen Produktionsfunktion oder dem - damit zusammenhängenden - Ansatz der vollkommenen Konkurrenz.

Aus meiner Sicht ist die Debatte über die Differenz zwischen relationaler und raumwirtschaftlicher Wirtschaftsgeographie aber zunehmend irrelevant, weil es immer weniger Sinn macht, von einer spezifischen deutschsprachigen Wirtschaftsgeographie zu sprechen, auch wenn die geringe Relevanz des politökonomischen Paradigmas an deutschsprachigen Universitäten auf nach wie vor existierende Unterschiede in den nationalen Fachtraditionen verweist (SCHAMP 2007). Aus inhaltlicher Sicht auffallend ist jedenfalls, dass die einschlägigen Lehrbücher (BATHELT& GLÜCKLER 2003/2018; LIEFNER & SCHÄTZL 2012) eine hohe inhaltliche Schnittmenge aufweisen, die in beiden Fällen nur durch bedingt überzeugende Systematisierungsversuche als konsistentes Lehrgebäude präsentiert werden (SCHEUPLEIN 2003, SCHEUPLEIN 2017). Beispielsweise wird die Theorie der Globalen Warenketten sowohl in BATHELT& GLÜCKLER (2003/2018) als auch in LIEFNER & SCHÄTZL (2012) diskutiert und hiermit als zugehörig zum jeweiligen Paradigma gekennzeichnet. Insofern scheint die Einschätzung von SCHAMP (2003) bezüglich einer zunehmenden Konvergenz der Ansätze zutreffend.

Die Habilitationsarbeiten weisen enge Bezüge zum raumwirtschaftlichen Ansatz und zur institutionellen Wirtschaftsgeographie auf (Abbildung 5). Insbesondere passen sie nur eingeschränkt zur mikrosoziologischen Perspektive der relationalen Wirtschaftsgeographie und gar nicht mit der kulturalistischen Wirtschaftsgeographie zusammen. Die Verbindung zum raumwirtschaftlichen Ansatz ergibt sich durch die enge Anbindung an wirtschaftspolitische Problemstellungen, die Integration von volkswirtschaftlichen Theorien sowie eine quantitative methodische Grundorientierung. Es trifft zwar zu, dass auch Arbeiten der relationalen Wirtschaftsgeographie Bezüge zur wirtschaftspolitischen Praxis aufweisen, im Einklang mit SCHEUPLEIN (2017) gilt Politikrelevanz aber als wesentliches Merkmal des raumwirtschaftlichen Ansatzes. Hierzu passt auch die Kritik von MARKUSEN an der Praxis- und Politikferne von Arbeiten, die in der relationalen Wirtschaftsgeographie eine wichtige Rolle einnehmen, wie z.B. die Monographie „The regional world“ von STORPER (1997). Bezüglich der quantitativen Ausrichtung könnte eingewendet werden, dass eine solche nicht mehr paradigmenspezifisch ist (ESSLETZBICHLER 2009). Gleichwohl bestehen Unterschiede fort und deshalb halte ich dieses Argument nach wie vor für grundsätzlich valide. Betreffend die Integration volkswirtschaftlicher Theorien zeigt Abbildung 5 die vielfältigen Bezüge zur Volkswirtschaftslehre. Jene Aufsätze, die das Thema ökonomische Macht von Unternehmen analysieren (H1, H2a, H2b, H3), knüpfen v.a. an der Industrie- und Institutionenökonomik bzw. der Wettbewerbspolitik an. Die Habilitationsarbeiten mit Konnex zur Standortwettbewerbsliteratur rekurrieren auf die Neue Wachstumstheorie, Institutionenökonomik und eine breite regional- und industriepolitische Literatur. Damit schließt sich diese Habilitation der Position von RODRIGUEZ-POSE (2001:177) an, der die Vorteile einer Anbindung der Wirtschaftsgeographie an den ökonomischen Mainstream und heterodoxe ökonomische Denkschulen hervorhebt und vor einem „killing economic geography with a ‚cultural turn‘ overdose“ warnt. In ähnlicher Weise argumentiert auch HARVEY (2004:21), wenn er feststellt, dass „cultural analysis supplanted political economy.“

Im Unterschied zum raumwirtschaftlichen Ansatz stehen in der Habilitation weniger Fragen des technologischen Wandels auf regionaler Ebene im Zentrum des Interesses. Überhaupt ist zu betonen, dass die Dominanz der regionalen Ebene in der Analyse zumindest für die Arbeiten H1, H2a, H2b und H4 nicht zutrifft. Untersuchungen zu Entwicklung, Ursachen und Folgen ökonomischer Macht entsprechen weder dem thematischen Kanon des raumwirtschaftlichen Ansatzes (SCHEUPLEIN 2017), noch jenem der relationalen Wirtschaftsgeographie (SCHAMP 2008).

Abbildung 5: Theoretische Bezugspunkte der Habilitationsarbeiten



Quelle: Eigene Darstellung. WIGEO=Wirtschaftsgeographie.

Der institutionelle Ansatz ist aufgrund der Analyse von Märkten, Lieferketten, Handelspolitik, Wettbewerbspolitik und Stadt- bzw. Regionalpolitik von Relevanz. Weiterhin kann argumentiert werden, dass auch die wiederkehrende Frage nach Unterschieden in der raumwirtschaftlichen und industrieökonomischen Dynamik zwischen USA und Europa bzw. Österreich ein weiterer Grund ist, um für eine Zuordnung zum institutionellen Paradigma zu plädieren. Im Gegensatz zum *institutional turn* in der Tradition von ASH (2004) oder MARTIN (2003) spielen aber informelle Institutionen und die regionale Ebene nur eine untergeordnete Rolle. Demgegenüber wird der Kritik von SCHAMP (2003) und CUMBERS et al. (2003) gefolgt und die Relevanz von Märkten, Macht und Politik betont, die vielfach auf nationaler Ebene reguliert werden.

Nach den paradigmatischen Bezugspunkten soll als nächstes auf das Raumverständnis eingegangen werden. Immerhin befasst sich Wirtschaftsgeographie mit der räumlichen Dimension ökonomischer Aktivitäten. Ausgangspunkt ist die für die Habilitationsarbeit zutreffende Feststellung von CLARK et al. (2018: 2): "Economic geography considers economic landscape as *heterogeneous* [kursiv i.O., C.R.], the product of history and processes that can be distinctive to a place or territory. This does not mean that economies are incomparable across space." Die Fragen, ob etwa für die USA beobachtete Prozesse, wie z.B. steigende Marktmacht (H2a, H2b) oder eine regionale Divergenz der Regionen in der Ausstattung mit hochqualifizierten Arbeitskräften (H8), auch für Österreich zutreffen, nimmt die ökonomische Heterogenität und politisch-institutionelle Differenziertheit von Staaten und Regionen ernst. Von den Raumkonzepten (siehe hierzu BATHLET & GLÜCKLER 2018) wird v.a. jenes des politisch definierten Territoriums für unterschiedliche *spatial scales* verwendet. Vor allem die Arbeiten H2a, H2b, H3, H4 und H7 machen hiervon Gebrauch. Das Konzept der nach dem Verwaltungsprinzip festgelegten subnationalen Regionen findet in den Aufsätzen H5, H6 und H8 Anwendung. Die Abgrenzung auf Bezirksebene in H5 und H8 soll dabei eine Approximation von Produktionsgebieten mit charakteristischen branchenmäßigen Spezialisierungsmustern abbilden (PALME 1995). In den

Aufsätzen H1 und H4 wird das Konzept des Standorts verwendet, um die Lokalisation von Leitunternehmen und Zulieferunternehmen in globalen Warenketten zu erfassen. Zusätzlich erfolgt die Anwendung der aus der Entwicklungsforschung stammenden supranationalen Raumkonzepte des Globalen Nordens und Globalen Südens (MURPHY 2008). Mit der starken Betonung von nationalen, kontinentalen und globalen Raumbezügen wird jedenfalls der Forderung von SCHAMP (2011) entsprochen, die Wirtschaftsgeographie nicht nur auf die regionale Ebene einzuengen. Von den relationalen Raumkonzepten werden die räumliche Distanz/Nähe, ökonomische Distanz/Nähe und institutionelle Distanz/Nähe eingesetzt. In mehreren Habilitationsarbeiten, aber insbesondere in H1, H4 und H7 erfolgt ein *multiscalar inquiry* (CLARK et al. 2018:2), der die Analyse mehrerer *spatial scales* miteinander verbindet (BRENNER 2003; BRENNER 2009).

Abbildung 5 zeigt neben den in der Habilitation verwendeten wirtschaftsgeographischen Theorien auch die Kernthemen an: Ökonomische Konkurrenz und ökonomische Macht in räumlicher Perspektive. Dieser thematische Kern der Habilitation wird im nächsten Abschnitt in Form einer Matrix der Wettbewerbsregime diskutiert, die eigens für diese Rahmenschrift entwickelt wurde.

2.2 Unternehmenswettbewerbs- und Standortwettbewerbsintensität

Unternehmensmacht und Standortwettbewerb bilden die beiden Themengruppen, denen die Arbeiten dieser Habilitation zugeordnet worden sind (siehe Tabelle 3). Für die Konsistenz des in diesem Kapitel präsentierten Konzepts der Wettbewerbsregime sei vereinfachend angenommen, dass Unternehmensmacht, welche in der Einleitung als Summe von Mopolmacht und Monoposnmacht definiert wurde, eine inverse Relation zum Konzept des Unternehmenswettbewerb aufweist:³⁵ Ein zunehmender Unternehmenswettbewerb reduziert die Unternehmensmacht. Unternehmenswettbewerbsintensität kann daher als Summe der Output- und Inputmarktwettbewerbsintensität interpretiert werden. Diese Konzeption ist angelehnt an das Konzept der *five forces* von Michael PORTER (1979) und soll die Wettbewerbsintensität, der sich ein Unternehmen insgesamt gegenüberstellt, in relativ umfassender Weise abbilden. Eine Schwächung dieser Wettbewerbsintensität erhöht die Unternehmensmacht und die Profitabilität von Unternehmen: „The key to growth – even survival – is to stake out a position that is less vulnerable to attack from head-to-head opponents, whether established or new, and less vulnerable to erosion from the direction of buyers, suppliers, and substitute goods.” (PORTER 1979:10) Als Managementexperte macht PORTER daher zahlreiche Strategievorschlägen, die ManagerInnen dabei unterstützen sollen, den Wettbewerb zu reduzieren bzw. die Unternehmensmacht zu erhöhen.

Der Aufbau dieses Abschnitts ist wie folgt: Zunächst wird die geringe Bearbeitung von Marktwettbewerbs- und Machtaspekten in der Wirtschaftsgeographie diskutiert. Daran anschließend erfolgt eine Untersuchung der Allokations- und Distributionseffekte von Unternehmens- und Standortwettbewerb. Vor diesem Hintergrund wird in Kapitel 2.2.1 eine Matrix der Wettbewerbsregime als zentrales konzeptuelles Element dieser Rahmenschrift präsentiert. Die nachfolgenden Abschnitte (2.2.2-2.3) führen dann v.a. das Wettbewerbsregime der Hyperglobalisierung, den SCHUMPETER-GIERSCH-Wettbewerb im Detail aus.

³⁵ Dieses Argument findet sich in ähnlicher Weise bei HOPKINS & WALLTERSTEIN (1994) in ihrer Konzeption der *commodity chain*. In der marxistischen Ökonomie wird zusätzlich darauf hingewiesen, dass auch im Konkurrenzkapitalismus ein strukturelles Ausbeutungsverhältnis zwischen von Arbeit durch Kapital in der Produktionssphäre besteht. Die Annahme einer beständig hohen und flexibel einsetzbaren industriellen Reservearmee ist hierfür verantwortlich. Im Rahmen der Lehrbuchökonomie kann ein ähnliches Ergebnis seit den Arbeiten von Joan ROBINSON über Monopsonmacht dargestellt werden, wenngleich der Ausbeutungsmechanismus ein anderer ist.

Unternehmens- und Standortwettbewerb: Forschungslücken in der Wirtschaftsgeographie

Während Unternehmensmacht bzw. der Wettbewerb auf Güter- und Faktormärkten bereits seit langem zum Untersuchungsgegenstand der Wirtschaftswissenschaften zählen, ist der räumliche Wettbewerb von Standorten ein relativ junges Forschungsgebiet, dessen Anfänge u.a. bei TIEBOUT (1956) zu finden sind und das insbesondere im Zuge der Formierung des Europäischen Binnenmarktes an Bedeutung gewann (GORDON 2010; KERBER 2019). In der Wirtschaftsgeographie herrscht demgegenüber eine bemerkenswerte Vernachlässigung von Macht- und Wettbewerbsaspekten (FELDMAN et al. 2021). Hierzu merkt etwa SHEPPARD (2003:169) an: „Economic geographers do not write many articles explicitly on competition but, like any hegemonic discourse, it percolates our thinking discourse, it percolates our thinking without is realizing it.“ Besonders deutlich tritt dieses Defizit in der Rezeption der Arbeiten von PORTER zutage. Wie folgendes Zitat nahelegt, spielt Wettbewerb bei PORTER (1990:85) eine zentrale Rolle: „Among all the points of the diamond, domestic rivalry is arguably the most important because of the powerfully stimulating effect it has on all the others. (...) The more localized the rivalry, the more intense, and the more intense, the better.“ Im Gegensatz hierzu wird in der wirtschaftsgeographischen Literatur dieser Aspekt zumeist zugunsten von „effizienten und vertrauensvollen“ (LIEFNER & LOSACKER 2023:111) vertikalen und horizontalen Kooperationsbeziehungen zwischen Unternehmen vernachlässigt (MALMBERG & MASKELL 2002; H3). Generell werden Märkte und ihre Strukturen - abgesehen von der Literatur über Globale Warenketten und multinationale Unternehmen - in der Wirtschaftsgeographie vernachlässigt (BATHELT & GLÜCKLER 2018; FELDMAN et al. 2021; SCHAMP 2003, SCHAMP 2007; ZELLER & MESSERLI 2003).

Dieser Befund für die Wirtschaftsgeographie steht in einer bemerkenswerten Spannung zur Disziplin der Regionalökonomie, deren Ausgangspunkt eben gerade die Erkenntnis ist, dass eine Raumwirtschaft mit dem Modell der vollkommenen Konkurrenz in einem fundamentalen Widerspruch steht. Diese Einsicht ist in der Literatur als *spatial impossibility theorem* bekannt (REINER 2013) und daher gilt mit BRÖKER (2012:93): „Unvollkommene Märkte sind nicht störender Nebenaspekt der ökonomischen Geographie, sondern ihr Kern.“ Ähnliches meint auch SHEPPARD: (2018:166), der als „Proposition 8“ einer *geographical political economy* folgendes vorsieht: „Perfectly competitive spatial markets are an oxymoron“. Diese Einsichten werden jedoch weder von der Wirtschaftsgeographie noch von der Volkswirtschaftslehre hinreichend berücksichtigt. In der Wirtschaftsgeographie findet eine systematische Analyse des Einflusses von Marktformen auf die raumwirtschaftliche Entwicklung eher selten statt. Ausnahmen sind z.B. FRIELING & SCHAMP (1985), MARKUSEN (1985), SHEPPARD & BARNES (1990), ZELLER (2001), CHRISTOPHERS (2014a, 2014b; 2016) und zuletzt FELDMAN et al. (2021). Dieses Thema ist nach einer Auseinandersetzung mit Altindustrieregionen sowie multinationalen Unternehmen in den 1980er und 1990er Jahren in den Hintergrund geraten und erst durch die neueren empirischen Forschungen über den Anstieg von Monopolmacht erneut - wenn auch sehr langsam - in den Fokus der Wirtschaftsgeographie geraten. Die Vernachlässigung der Zusammenhänge von Märkten, Marktstrukturen und Unternehmensmacht stellt aus meiner Sicht jedenfalls eine relevante Forschungslücke der Wirtschaftsgeographie dar.

Interessanterweise gilt die Vernachlässigung von Wettbewerbsprozessen in abgeschwächter Form auch für den Standortwettbewerb, wenngleich dieser in den 1990er Jahren als Folge der Interventionen von KRUGMAN (1994; 1996) intensiv diskutiert wurde (siehe den Appendix in Kapitel 7.1). Illustrativ für die geringe Relevanz, die dem Standortwettbewerb beigemessen wird, ist die Diskussion in BATHELT & GLÜCKLER (2018). Die Autoren beziehen sich darin zum einen auf einen sehr kleinen Ausschnitt aus der einschlägigen Literatur und zweifeln die analytische Basis der von ihnen präsentierten Konzeption des Standortwettbewerbs an. Im neuen Lehrbuch LIEFNER & LOSACKER (2023) kommen die Begriffe „Standortwettbewerb“ oder „Regionaler Wettbewerb“ gar nicht vor.

Dabei ist die Konzeption des Standortwettbewerbs, der freilich nicht in einfacher Weise als Pendant zum Wettbewerb zwischen Unternehmen konstruiert werden darf, eine zentrale Determinante in der Geschichte des Kapitalismus (NORTH 1994). FULCHER (2004) argumentiert, dass der „multistate-character of Europe“ und der daraus erwachsende Standortwettbewerb eine Erklärung dafür sein könnte, warum Westeuropa und nicht etwa China den Kapitalismus entwickelte. Nach dem Wirtschaftssoziologen Max WEBER war die Konkurrenz der frühneuzeitlichen Staaten im 17. und 18. Jahrhundert um Kapital essenziell für die Herausbildung der Bourgeoisie und damit des abendländischen Kapitalismus. Er prognostizierte, dass „solange er [der Nationalstaat, C.R.] nicht einem Weltreich Platz macht, wird also auch der Kapitalismus dauern.“ (WEBER (1923/1958:289 zit. n. HEDTKE 2019). Es ist daher durchaus folgerichtig, wenn SLOBODIAN (2023) die Positionen von libertären Vordenkern wie Peter THIEL analysiert, die die Welt in eine größere Anzahl an Territorien zerlegen möchten, um Freiheitsspielräume für Kapital und Reiche auszudehnen und dies als *crack-up capitalism* bezeichnet. Instrukтив ist in diesem Zusammenhang auch der Standpunkt der Zeitschrift „The Economist“ (22.Juni 2024:13): „This newspaper does not usually argue for *more government* [Herv. C.R.]. But it has no hesitation in arguing for *more governments* [Herv. C.R.]“

Wie kam es dazu, dass in der Wirtschaftsgeographie zumeist nur eine oberflächliche Auseinandersetzung mit Standortwettbewerbsprozessen stattfindet? Hierzu seien zwei Gründe erwähnt. Der erste Grund könnte disziplingeschichtlicher Natur sein. Die Basismodelle des Standortwettbewerbs wurden primär außerhalb der Wirtschaftsgeographie entwickelt. Regionalökonomie, internationale Ökonomik, Finanzwissenschaften und Institutionenökonomik können hier als relevante Disziplinen genannt werden. Diese, zumeist modell- und marktbasierten Diskursbeiträge orientieren sich am Homo-oeconomicus-Modell und sind damit nur eingeschränkt in eine mikrosoziologisch oder kulturanthropologisch fundierte Wirtschaftsgeographie, die sich seit den 1990er Jahren zunehmend durchsetzte, integrierbar. Zweitens erfolgte innerhalb der Wirtschaftsgeographie eine Fokussierung auf jene mikrosoziologischen Prozesse, die zur räumlichen Verankerung von ökonomischen Aktivitäten beitragen (MASKELL & MALMBERG 1999; STORPER 1997). Wichtige Theoriebausteine, wie etwa *tacit knowledge*, *untraded interdependencies*, oder *embeddedness*, führen aber bei einseitiger Anwendung zu einer Unterschätzung der Kräfte des Standortwettbewerbs (siehe Kapitel 2.3).

Die geringe Fokussierung der Wirtschaftsgeographie auf Unternehmens- und Standortwettbewerb als zentrale Organisationsprinzipien kapitalistischer Marktwirtschaften ist problematisch und führt zur Vernachlässigung von Prozessen, ohne welche ein Verständnis raumwirtschaftlicher Differenzierungsprozesse unvollständig bleiben muss. Insbesondere eröffnet sich so auch keine kritische Perspektive auf die Problematik der ökonomischen Macht. Zweitens ermöglicht eine Wettbewerbsperspektive eine Reihe von interessanten disziplinären Anknüpfungspunkten an industrie- und politökonomische Literaturstränge, in denen Fragen von Wettbewerb zwischen Territorien und Unternehmen ein zentrales Erkenntnisinteresse bilden (ALTREITER et al. 2020). Drittens ergeben sich aus einer Wettbewerbsanalyse eine Vielfalt an räumlichen Bezügen auf unterschiedlichen Maßstabsebenen. Neben der wirtschaftspolitisch hochrelevanten Frage der räumlichen Abgrenzung von Beschaffungs- und Absatzmärkten und den dort vorherrschenden Marktstrukturen, spielt die Regulation der Wettbewerbsintensität durch Wettbewerbspolitik und geistige Eigentumsrechte eine zentrale Komponente in der Stabilisierung kapitalistischer Akkumulationsprozesse (CHRISTOPHERS 2016). Die hierfür notwendigen Normen werden auf nationaler, kontinentaler und globaler Ebene verhandelt und durchgesetzt (PHILIPPON 2019). Als letzter Punkt sei mit Blick auf den Standortwettbewerb noch auf den Konnex zur Fiskal- und Regulierungspolitik verwiesen (OATES 2002): Während Fiskalpolitik in der Wirtschaftsgeographie kaum Beachtung findet, obwohl AMIN (2004:57) ein „conductive macroeconomic framework“ als essenziell

für endogene Wachstumsprozesse in peripheren Regionen ansieht, werden Regulierungspolitiken zumeist ohne die Restriktionen gedacht, die Standortwettbewerbsprozesse auf wirtschaftspolitische Akteure ausüben (siehe z.B. TRIPPL et al. 2020).

Allokations- und Distributionseffekte von Unternehmens- und Standortwettbewerb

Unternehmenswettbewerb gilt aus allokativer Perspektive als effizienzsteigernd und wohlfahrtsfördernd (CABRAL 2017; PHILIPPON 2019; TIROLE 2017). KERBER (2019) unterscheidet vier Funktionen, die der Wettbewerb zwischen Unternehmen in einer Gesellschaft bei entsprechenden Rahmenbedingungen erfüllen kann: (1) Allokationsfunktion, (2) Innovationsfunktion, (3) Verteilungsfunktion und (4) Freiheitsfunktion. Hier könnte noch eine Resilienzfunktion hinzugefügt werden: Wettbewerb impliziert Variation und Vielfalt und damit die Vermeidung von Klumpenrisiken.

Bezüglich der Allokationsfunktion ist auf die *invisible hand* von Adam SMITH zu verweisen. Diese funktioniert nur bei Konkurrenzmärkten und nach STIGLITZ (2002:11) gibt es deshalb kein wichtigeres Thema für eine Marktwirtschaft als den Schutz des Wettbewerbs durch Wettbewerbspolitik. Entsprechend ausführlich hat sich SMITH im „Wohlstand der Nationen“ von 1776 über die allgegenwärtigen Gefahren einer Beschränkung dieser Konkurrenz durch Unternehmen geäußert:

“To widen the market and to narrow the competition, is *always* [Herv. d. Verf.] the interest of the dealers...” (SMITH 1776/2003:219)

“People of the same trade seldom meet together, even for merriment and diversion, but the conversation ends in a conspiracy against the public, or in some contrivance to raise prices...” (SMITH 1776/2003:137)

Wettbewerb fördert aber nicht nur die statische Effizienz, sondern ist auch eine zentrale Triebkraft für Innovationen und somit eine Quelle dynamischer Effizienz, wie in H3 herausgearbeitet wird. Die aus der schumpeterianischen Wachstumsökonomie abgeleitete theoretische Möglichkeit, dass zu viel Wettbewerb einen negativen Einfluss auf Innovation haben könnte, lässt sich in empirischen Studien kaum identifizieren (BLOOM et al. 2019). Nach PHILIPPON (2019:288) ist dies eine „story of the dog who did not bark“. Dies liegt nach PHILIPPON (2019) daran, dass die meisten Branchen aufgrund der politischen Macht der marktbeherrschenden Unternehmen ein Marktumfeld aufweisen, das strukturell einen Bias zuungunsten von Wettbewerb aufweist.

Bezüglich der Distributionsfunktion ist anzumerken, dass ein Anstieg von Monopolmacht zu einer größeren Einkommens- und Vermögensungleichheit führt. ENNIS et al. (2019) kommen diesbezüglich etwa zu folgendem Ergebnis für OECD-Staaten: „In an average country in the sample, market power increases the wealth of the richest 10 per cent by between 12 and 21 per cent for a range of reasonable assumptions about savings behaviour, while it reduces the income of the poorest 20 per cent by 11 per cent or more.“ Aus einer wirtschaftsgeographischen Perspektive gilt es neben der funktionalen und personellen Einkommensverteilung auch die Frage der räumlichen Disparitäten und ihrer Beeinflussung durch Unternehmenswettbewerbsintensität in den Blick zu nehmen. Diese Frage ist bislang unzureichend in der Literatur, zumal der wirtschaftsgeographischen, bearbeitet. Die bisher verfügbare Evidenz zeigt, dass eine Zunahme an Monopolmacht nicht nur die Einkommensverteilung ungleicher macht³⁶, sondern auch die regionalen Disparitäten ansteigen lässt (ANDERSEN et al. 2020; FELDMAN et al. 2021; MARKUSEN 1985; PINA & SICARI 2021). Diesem Ergebnis widerspricht die Arbeit

³⁶ Insofern die Zunahme des Unternehmenswettbewerbs durch eine Zunahme der ausländischen Konkurrenz stattfindet, kann dies zu einer Zunahme der Ungleichheit beitragen. Daher bemerkt PHILIPPON (2019:21) betreffend die wohlfahrtsökonomischen Implikationen des Wettbewerbs: „Foreign competition is an altogether different issue.“

von MADDEN (2004), der die raumwirtschaftlichen Effekte einer Verschärfung des Wettbewerbs in Australien als Folge einer Reform des nationalen Wettbewerbsrechts untersucht und eine dadurch verursachte Zunahme der räumlichen Disparitäten feststellt. Neben Allokationszielen und Distributionszielen trägt Unternehmenswettbewerb auch zur Erreichung von Stabilisierungszielen bei, da die Effektivität makroökonomischer Konjunkturpolitik positiv von der Wettbewerbsintensität auf Gütermärkten abhängt (KOUVAVAS et al. 2021). Letztlich zerstreut ein scharfer Wettbewerb zwischen Unternehmen die ökonomische und politische Macht von Unternehmen, fördert damit die Freiheit in einer Gesellschaft sowie die Durchsetzung und Bewahrung einer demokratischen Grundordnung (FRATZSCHER 2023; KERBER 2019; RAJAN & ZINGALES 1998; SANDEL 2022).

Demgegenüber sind die *Wohlfahrtseffekte des Standortwettbewerbs* auf Allokation, Distribution und Stabilisierung ambivalent und abhängig vom gewählten Modellrahmen (AGRAWAL et al. 2022; CAMAGNI 2002; ERLEI et al. 2016; GIERSCHE 1989; KENYON 1997; MARKUSEN & NESSE 2007; SHEPPARD 2003; SIEBERT 2006; SIEBERT 2017; SINN 1997; SINN 2002; ZIMMERMANN et al. 2024). OATES (2002:388) fasst die vielschichtige Standortwettbewerbsliteratur wie folgt zusammen: „Thus, the efficiency enhancing potential of inter-jurisdictional competition must, to some extent, be weighed against the constraints it may impose on the public-sector to carry out certain other functions both redistributive and macro-economic policies.“ Damit wäre die Zielerreichung bei zwei von drei Zielen gefährdet, wobei der Hinweis von OATES (2002) auf (re-)distributive Konsequenzen des Standortwettbewerbs die personelle Einkommensverteilung meint. Beispielhaft für die distributiven Konsequenzen des Standortwettbewerbs auf Ebene der Haushalte sei hier die Untersuchung von MUNOZ (2023) zitiert, die schätzt, dass der Steuerwettbewerb in der EU zu einer Reduktion der Wohlfahrt armer Haushalte um etwa 20% führt, während reiche Haushalte von niedrigeren Steuersätzen profitieren. Bezüglich der räumlich-distributiven Folgen des Standortwettbewerbs, also wie eine erhöhte Standortwettbewerbsintensität die Erreichung des raumwirtschaftlichen Ausgleichsziels beeinflusst, ist festzustellen, dass diese Frage in dieser Allgemeinheit eine hohe Komplexität aufweist. Die Interaktion zwischen Mobilitätskosten, internen und externen Skalenerträgen, Größe der Jurisdiktion sowie wirtschaftspolitischen Maßnahmen auf unterschiedlichen *spatial scales* kann zu unterschiedlichen Ergebnissen führen. Die Lehrmeinung in der Finanzwissenschaft fassen ZIMMERMANN et al. (2024) zusammen und kommen zum Ergebnis, dass ein Wettbewerbsföderalismus (im Gegensatz zum kooperativen Föderalismus) steigende räumliche Disparitäten zur Folge habe. Ähnlich argumentiert ROSENFELD (2012:2):

„Im Standortwettbewerb gibt es stets Gewinner und Verlierer. Einige Städte oder Regionen können dabei so stark verlieren bzw. zurückbleiben, dass das dann in ihnen erreichte Wohlstandsniveau aus gesamtwirtschaftlicher Sicht als inakzeptabel bewertet wird. Speziell in Deutschland wurde deshalb nach dem Zweiten Weltkrieg im Zeichen des im Grundgesetz verankerten Prinzips der ‚Einheitlichkeit der Lebensverhältnisse‘ bzw. - seit 1994 - der ‚Gleichwertigkeit der Lebensverhältnisse‘ ein System des ‚kooperativen Föderalismus‘ und der ‚interregionalen Ausgleichspolitik‘ etabliert, mit dem der Wettbewerb zwischen den Ländern, Regionen und Kommunen zumindest von der Intention her begrenzt wurde.“

Diese distributiven Konsequenzen eines Wettbewerbsföderalismus wurden besonders intensiv für die Schweiz untersucht und die Ergebnisse weisen auf eine Zunahme der sozialräumlichen Polarisierung durch den Steuerwettbewerb hin (GRAFF 2019; FREY et al. 2017). Für die nationale Ebene könnte man argumentieren, dass der Steuerwettbewerb den osteuropäischen EU-Beitrittsländern von 2004/2007 ein rascheres Aufholen ermöglichte, weil deren Niedrigsteuerstrategie den Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen induzierte (BELLAK & LEIBRECHT 2009; PITTI & SASS 2010). Auch der Aufholprozess Chinas wäre ohne weltwirtschaftliche Integration, Faktormobilität, Offshore-Outsourcing und die

dadurch induzierte Standortkonkurrenz vermutlich deutlich langsamer verlaufen (ZHU 2012, Congressional Research Service 2019). Andererseits verursachte der Standortwettbewerb um Humankapital in Europa, und der dadurch induzierte *brain drain* in den osteuropäischen Staaten eine Abnahme der Konvergenzgeschwindigkeit (ATOYAN et al. 2016). IAMMARINO et al. (2019:294) kommen ebenfalls zu einer pessimistischen Einschätzung: „European integration, moreover, tends to make knowledge and highly-skilled people concentrate in the winning places, creating spatial traps for others.“ Damit einher geht nach KAPPELLER et al. (2019) eine standortwettbewerbsgetriebene Polarisierung der Produktionsstrukturen in der EU, die in politische Desintegrationstendenzen umzuschlagen drohe. Aus einer finanzwissenschaftlichen Perspektive und ohne Annahme von externen Skaleneffekten argumentiert STIGLITZ (2016), dass die Interaktion von nationalen Schulden und Humankapitalmobilität wirtschaftsräumliche Divergenz zur Folge hat. Wirtschaftsgeographische Analysen weisen darauf hin, dass auch die Erreichung des gesamtwirtschaftlichen Effizienzziels durch den Standortwettbewerb keineswegs gesichert ist. Abhängig von den Institutionen und eingesetzten standortpolitischen Instrumenten des Standortwettbewerbs kann dieser *purley wasteful*, *zero-sum* oder *economically productive* ausfallen (GORDON 2010; HAUPTMEIER et al. 2012; MALECKI 2004). Beispielsweise wird eine *incentive competition* um Unternehmensansiedlungen mittels Ansiedlungssubventionen oder Unternehmenssteuersenkungen als potenziell *purely wasteful* bzw. *zero-sum* eingeschätzt, während Investitionen in Humankapital oder innovationssystemische Infrastrukturen tendenziell als *economically productive* gelten (GEERDINK & STAUVERMANN 2009; MALECKI 2004; MARKUSEN 2008).

Neben den ökonomischen Distributions- und Allokationseffekten des Standortwettbewerbs gilt es die politökonomischen Implikationen zu betrachten. Diese werden in der Literatur als außerordentlich bedeutsam eingeschätzt, und zwar unabhängig davon, ob der Standortwettbewerb grundsätzlich eher positiv oder negativ beurteilt wird. Generell beeinflusst der Standortwettbewerb politische Prozesse in Jurisdiktionen auf verschiedenen räumlichen Ebenen durch eine Veränderung der Opportunitätskosten von politischen Entscheidungen. Dadurch wird der *policy space* kleiner und die politische Demokratie restringiert (KLEIN 2021; SINN 2002; STREECK 2021). PIKETTY (2022:186) spricht vom freien Kapitalverkehr als *neuer Zensusmacht* und FRIEDMAN (1999) vom Standortwettbewerb als einer *golden straightjacket*. Nach den Arbeiten von RODRIK (2000;2011) über *das political trilemma of the world economy* kann diese Aussage noch genauer spezifiziert werden. In diesem Trilemma können nur zwei der folgenden drei Ziele erreicht werden: Hyperglobalisierung, politische Demokratie und souveräner Nationalstaat. Die Konstellation der Hyperglobalisierung zeichnet sich durch eine Kombination von Hyperglobalisierung und souveränen Nationalstaaten unter partiellen Verzicht auf politische Demokratie aus. Eine politische Demokratie im Regime der Hyperglobalisierung würde eine supranationale Demokratie verlangen, womit aber der souveräne Nationalstaat aufgegeben werden müsste. Insofern kann die Konstruktion der EU als ein Versuch verstanden werden, diesen Zielkonflikt abzumildern: Nationalstaaten verlieren Teile ihrer Souveränität, während das EU-Parlament eine supranationale Demokratie ermöglichen soll. Im Ergebnis zeigt damit auch *RODRIK's trilemma* die einschränkende Wirkung des Standortwettbewerbs auf politische Handlungsspielräume und demokratische Prozesse. Aus einer libertären *public choice*-Perspektive wird eine solche Einschränkung aber positiv beurteilt, weil dadurch die Effizienz des öffentlichen Sektors zunehme und die Freiheit der BürgerInnen durch die Möglichkeit eines räumlichen *exits* gesichert werde (ERLEI et al 2016; KERBER 2019; VANBERG 2017).

Der Standortwettbewerb lässt keinen allgemeinen degenerativen *race-to-the-bottom-Prozess* bei Steuern oder sozialstaatlichen Leistungen erwarten und auch eine naive Konvergenzthese von Staatlichkeit ist unzutreffend (HAY 2006; HALL & SOSKICE 2001; siehe hierzu auch Kapitel 2.3). Vielmehr besteht ein komplexes Nebeneinander von unterschiedlichen, teils widersprüchlichen

Entwicklungen. Während bei Unternehmenssteuern oder Zinsbesteuerung tatsächlich eine *race-to-the-bottom* Dynamik zu beobachten ist (SINN 2002), mag bei der Ausstattung von technischen Universitäten, der Ansiedlungsförderung für ausländische Unternehmen, der Investitionen in architektonische Leuchtturmprojekte von internationalen StararchitektInnen oder beim Service für den Zuzug von hochqualifizierten Arbeitskräften eher ein *race-to-the-top* zutreffen. Generell geraten öffentliche oder meritokratische Güter, die keine Vorteile für mobiles Kapital bieten aber Kosten verursachen, strukturell unter Legitimations- und Anpassungsdruck (SIEBERT 2017). Die Parameter der Politik verschieben sich also systematisch durch einen verschärften Standortwettbewerb, weil die Nutzenfunktionen der mobilen Faktoren im politischen Prozess eine stärkere Berücksichtigung als zuvor erfahren (KLEIN 2021; KLODT 2011; ROTHSCCHILD 2005; ROTHSCCHILD 2007; REINER 2008; SIEBERT 2006; SIEBERT 2017) - und dies steht jedenfalls in einem strukturellen Konflikt mit der egalitären demokratischen Logik von *one person, one vote*.

2.2.1 Matrix der Wettbewerbsregime

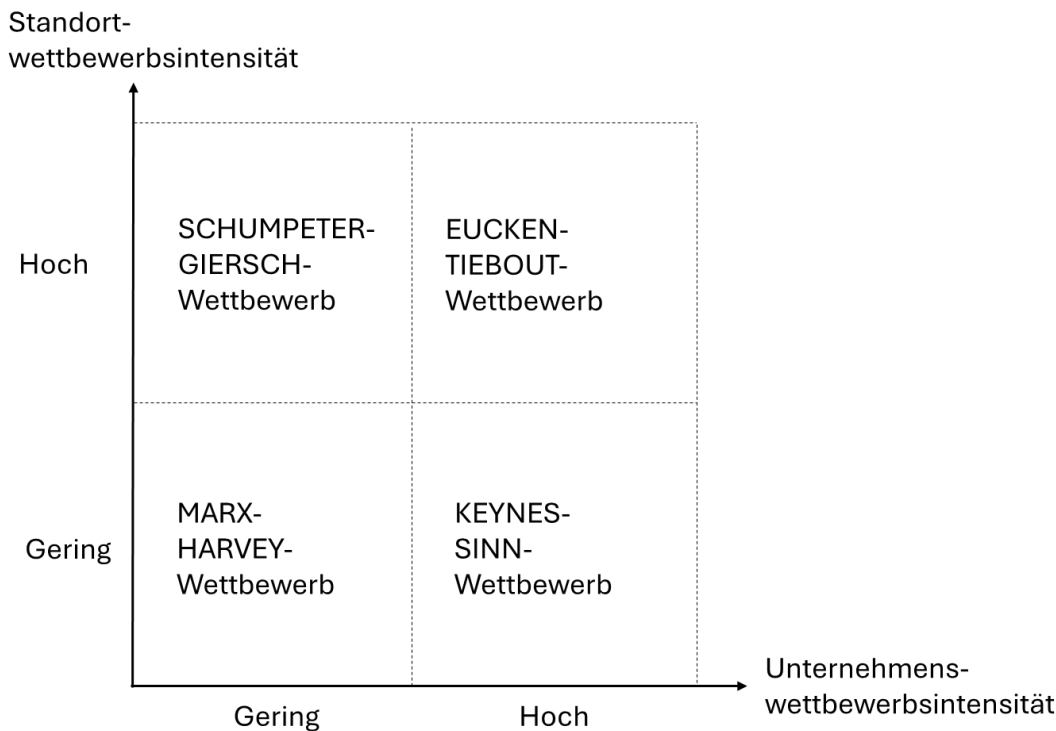
Die in diesem Abschnitt präsentierte Matrix der Wettbewerbsregime dient dem Zweck die inhaltlichen Verbindungen zwischen den beiden thematischen Schwerpunkte der Habilitation, Standort- und Unternehmenswettbewerb darzustellen. Dadurch soll deutlich werden, dass diese beiden Themen durch eine thematische Klammer miteinander verknüpft sind und es daher sinnvoll ist, diese in einer Sammelhabilitation zu verbinden. Abbildung 6 stellt diese Matrix der Wettbewerbsregime dar. Diese Matrix sowie die daran anschließenden Ausführungen beziehen sich primär auf Länder des Globalen Nordens. Es wird in der Matrix eine qualitative Einschätzung der Wettbewerbsintensitäten in hoch bzw. niedrig vorgenommen, woraus sich vier Wettbewerbsregime ergeben; die Wettbewerbsintensitäten sind dabei relativ zu verstehen. Es geht also nicht darum, ob diese absolut hoch oder niedrig sind, sondern v.a. um die Frage, wie sich diese im Vergleich zu einer alternativen politökonomischen Formation darstellen. Insofern sind freilich auch die scharfen Grenzen, die in der Matrix zwischen einer hohen und niedrigen Wettbewerbsintensität gezogen werden, als modellhafte Vereinfachung zu verstehen.

Die vier Wettbewerbsregime sind nach typenbildenden Ökonomen bzw. Wirtschaftsgeographen benannt, wobei sich der erste Name auf den Unternehmens- und der zweite auf den Standortwettbewerb bezieht. Beispielsweise steht SCHUMPETER für eine geringe Unternehmenswettbewerbsintensität, während der Name GIERSCHE mit einer hohen Standortwettbewerbsintensität verbunden ist. Wichtig zu verstehen ist, dass die Matrix die normative Positionierung der Ökonomen anspricht, also welche Wettbewerbsintensität aus deren Sicht optimal ist. Die Wettbewerbsregime waren entweder in unterschiedlichen Epochen der Wirtschaftsgeschichte dominant oder wurden bislang nur eingeschränkt realisiert und repräsentieren theoretisch mögliche Konstellationen.

Unternehmens- und Standortwettbewerb wirken zum einen isoliert, aber zum anderen auch in Kombination. Diese Interaktionseffekte basieren auf der grundlegenden These, wonach ein intensiverer Standortwettbewerb die Unternehmensmacht von international aktiven Unternehmen erhöht (ROTHSCCHILD 2005; KAPPELLER et al. 2024); für weitere Ausführungen zu den Interaktionseffekten siehe Kapitel 2.2.3.3.

Zunächst sollen nun diese vier Wettbewerbsregime beschrieben werden.

Abbildung 6: Matrix der Wettbewerbsregime



Quelle: Eigene Darstellung. Anmerkung: Die Abgrenzungen zwischen hoher und niedriger Wettbewerbsintensität entsprechen nicht einem bestimmten numerischen Wert, sondern sind als modellhafte Vereinfachungen zu interpretieren.

2.2.1.1 Die vier Wettbewerbsregime

MARX-HARVEY-Harvey-Wettbewerbsregime: Dieses Wettbewerbsregime bezeichnet eine Ökonomie mit allgemein niedriger Wettbewerbsintensität. Aus der Theorie von MARX lässt sich die normative Forderung nach einer geringen Konkurrenz zwischen Unternehmen ableiten, wobei damit keineswegs einer Monopolisierung das Wort geredet wird. Vielmehr sollen die ökonomischen Verhältnisse grundsätzlich anders gestaltet werden, da die Zwangsgesetze der kapitalistischen Konkurrenz, die das Verhältnis zwischen den Kapitalisten sowie zwischen Kapital und Arbeit steuern, nach MARX für die Ausbeutung der Arbeitskraft verantwortlich sind (MARX 1867/1957).³⁷ HAHNEL (2014) fordert daher in marxistischer Tradition eine Ablöse kapitalistischer Konkurrenz durch eine partizipatorisch zu begründende *economics of equitable cooperation* zwischen Unternehmen. Nach HARVEY (2006; 2007) führt der Standortwettbewerb zu ungleicher Entwicklung und - im Extremfall und in Anlehnung an die Imperialismustheorien von LUXEMBURG (1913/1970) und LENIN (1916/2018) - zu kriegerischen Auseinandersetzungen zwischen kapitalistischen Staaten. Autoren wie HUDSON (2010) fordern daher eine größere regionale Resilienz durch vermehrte *self-reliance* und *regional closure*. Diese Reformvorschläge würden zu einer intendierten Abnahme des Standortwettbewerbs führen. Im MARX-HARVEY-Wettbewerb wird somit die Disziplinierung durch Wettbewerb durch partizipativ-demokratische Prozesse ersetzt. Die MARX-HARVEY-Konstellation blieb bislang weitgehend Utopie, wenngleich etwa die Arbeiterselbstverwaltung in Jugoslawien oder die räumliche Spezialisierung in Form von Kombinat in der DDR wohl Teil einer wirtschaftshistorischen Spurensuche wären. Blickt

³⁷ Es existiert eine theoriegeschichtlich hochinteressante Literatur über *socialist competition* bzw. *socialist emulation*, die die Rolle des Wettbewerbs im Kapitalismus und Sozialismus untersucht (DEUTSCHER 1952).

man weiter zurück in die Wirtschaftsgeschichte, so könnte man freilich auch die vorindustrielle Formation des Feudalismus nennen: Hohe Handelskosten und die Bindung der bäuerlichen Bevölkerung an ihren Lehensherrscher reduzierten die wettbewerblichen Interaktionsformen auf ein Minimum (BRAUDEL 1985/1986; POLANYI 1944/2001). In jüngster Zeit wurde das Konzept der *foundational economy* entworfen, um eine solidarische, nicht-wettbewerbsbasierte regionale Grundversorgung zu ermöglichen (MARTIN et al. 2022).

KEYNES-SINN-Wettbewerbsregime: Eine hohe Unternehmenswettbewerbsintensität gepaart mit einer geringen Standortwettbewerbsintensität kann als idealtypisches Arrangement für die Formation des Fordismus gelten. Relativ hohe Handelskosten und eine geringe Mobilität der Produktionsfaktoren reduzierten den Standortwettbewerb, während die Harvard-Schule der Wettbewerbspolitik eine strikte Fusionskontrolle in der Wettbewerbspolitik unterstützte (KERBER 2019). Die Theorien von KEYNES bildeten die wirtschaftstheoretische Basis für diese Epoche von ca. 1945/1950-1979/1980. Wenngleich KEYNES als Makroökonom struktur- und industrieökonomischen Themen wenig Aufmerksamkeit widmete, basiert seine Theorie über die Determinanten des Beschäftigungsvolumens auf der Annahme vollkommener Konkurrenzmärkte (DUTT 1987; HAYES 2008; OECD 2014). Während also KEYNES eine hohe Unternehmenswettbewerbsintensität annahm, gilt das Gegenteil für die Standortwettbewerbsintensität. SINN (1997; 2002) argumentiert auf Basis von wohlfahrtsökonomischen Theorien und kommt zum daraus logisch-deduktiv abgeleiteten Ergebnis, dass ein Wettbewerb von Jurisdiktionen ineffizient sei und darüber hinaus massive adverse Verteilungseffekte verursache. Eine „drastische Einschränkung“ (SINN 2002:306) des Standortwettbewerbs sei daher notwendig, um eine Erosion des Wohlfahrtsstaats sowie des öffentlichen Infrastrukturangebots zu verhindern.

EUCKEN-TIEBOUT-Wettbewerbsregime: Dieser Typ steht für ein Maximum an Wettbewerbsintensität. Sowohl zwischen Unternehmen als auch zwischen Jurisdiktionen herrscht eine scharfe Konkurrenz. Die durch einen starken Staat durchzusetzende Marktform der vollkommenen Konkurrenz bildet den Kern der ordoliberalen Wirtschaftsphilosophie in der Tradition von Walter EUCKEN. Diese Wettbewerbsordnung sollte nach 1945 die Macht von Verbänden und Kartellen aufbrechen, die nicht zuletzt die Rüstungspläne der Nationalsozialisten eifrig umsetzten. Freilich kam es trotz anders lautender Rhetorik zu keiner Zerschlagung von Großkonzernen auf breiter Front³⁸ in Deutschland nach 1945 und so harrt der konzeptuelle Kern der sozialen Marktwirtschaft, also die Durchsetzung des Modells der vollkommenen Konkurrenz, bis heute der Umsetzung (JAKOBS 2022).³⁹ Das Pendant zu EUCKEN bildet TIEBOUT (1956) für den Standortwettbewerb. Ausgehend von einer Reihe restriktiver Annahmen, wie z.B. keine strategische Interdependenz zwischen den Jurisdiktionen, zeigt das TIEBOUT-Modell, dass bei perfekter räumlicher Mobilität von Haushalten und Unternehmen (GERBER & HEWITT 1987) eine maximale Wettbewerbsintensität zwischen Jurisdiktionen besteht, die zur effizienten Bereitstellung von öffentlichen Gütern führt. Damit glaubte TIEBOUT das Marktprinzip auf öffentliche Güter übertragen zu können und das wohlfahrtsökonomische Marktversagensargument durch Trittbrettfahrer zu widerlegen. Bei diesem Wettbewerbsregime handelt es sich ebenso um eine Utopie wie im Falle des MARX-HARVEY-Wettbewerbs. Empirisch könnte man am ehesten die Phase des politischen und ökonomischen Liberalismus nach 1850 in

³⁸ Es erfolgten lediglich einige wenige Zerschlagungen unter Druck der amerikanischen Besatzungsbehörden (REINER 2025). Beispielhaft sei hier die Aufspaltung der I.G. Farben in zwölf Nachfolgeunternehmen im Jahr 1952 erwähnt.

³⁹ Die rechtliche Möglichkeit zur Zerschlagung von Großunternehmen wurde erst mit der letzten Reform des Wettbewerbsrechts von 2023 geschaffen. Siehe:

https://www.diw.de/de/diw_01.c.869858.de/reform_des_wettbewerbsrechts_ist_ein_wichtiger_und_begruenswerter_schritt.html (6.6.2024).

Europa und den USA nennen, die allerdings bereits in den 1870er Jahren zunächst politisch und dann durch die Entstehung von Kartellen und Trusts auch ökonomisch zu Ende ging (KROMPHARDT 2004; POLANYI 1944/2001).

SCHUMPETER-GIERSCH-Wettbewerbsregime: Dieses Wettbewerbsregime kombiniert eine hohe Standortwettbewerbsintensität mit einer geringen Unternehmenswettbewerbsintensität. Die intellektuellen Wurzeln für eine geringer Unternehmenswettbewerbsintensität lassen bei SCHUMPETER (1947/2005) finden.⁴⁰ Wenngleich SCHUMPETER nicht per se für eine geringe Wettbewerbsintensität plädiert, so bereitete sein Denken über die Vorteile von Großunternehmen im Innovationsprozess, die Kritik am Modell der vollkommenen Konkurrenz und die temporäre Existenz von Innovationsrenten die Basis für eine positive Sichtweise auf industrielle Konzentrationsprozesse, die dann durch die *Chicago school of antitrust analysis* (POSNER 1979) für die Wettbewerbspolitik in die Praxis umgesetzt wurde (CABRAL 2017). Diese Denktradition wirkt bis heute nach, beispielsweise in den Arbeiten von David TEECE, dessen Arbeiten zu *dynamic capabilities* von Unternehmen auch in der Wirtschaftsgeographie rezipiert werden. So tritt TEECE (2023) trotz der intensiven Diskussion über eine zu laxen Fusionskontrolle in den USA in digitalen Märkten für eine stärkere Berücksichtigung von potenzieller Konkurrenz durch mögliche Markteintritte in der Zukunft ein, „especially given how swift entry can be in the digital economy even though that entry rarely announces itself in advance of its occurrence.“ Dies läuft ganz im Sinne der *Chicago School* auf eine laxere Fusionskontrolle hinaus und damit droht die Wettbewerbsintensität weiter abzunehmen. Bezüglich Standortwettbewerb plädiert GIERSCH (1989)⁴¹, langjähriger Direktor des Instituts für Weltwirtschaft in Kiel, mit seinem weltwirtschaftlichen Denkansatz für einen radikalen Abbau von Barrieren für den ökonomischen Austausch zwischen Nationalstaaten, die er als Übergangsphänomen hin zu voll integrierten Weltmärkten betrachtet. Mobiles Investitions- und Humankapital, welches „frei von emotionalen Bindungen an Heimat und Vaterland“ renditenmaximierende Standorte wählt, verspricht einen Leistungswettbewerb der, ähnlich wie bei TIEBOUT, eine effiziente Allokation, aber vor allem auch eine höhere Innovationsdynamik ermöglichen soll. Dazu müsse die Kartellbildung von Jurisdiktionen verhindert werden, die etwa über die Harmonisierung von Steuersätzen oder Regulierungen den Standortwettbewerb reduziert.

2.2.1.2 Vom KEYNES-SINN- zum SCHUMPETER-GIERSCH-Wettbewerb

Nach der Präsentation der Wettbewerbsregime soll nun die historische Abfolge dieser Wettbewerbsregime in der Wirtschaftsgeschichte erörtert werden. Die dominante Erzählung, die von der Mehrheit liberaler und linker SozialwissenschaftlerInnen geteilt wird, behauptet eine Transformation vom KEYNES-SINN-Wettbewerb zum EUCKEN-TIEBOUT-Wettbewerb (CAMAGNI 2002; CROUCH 2008; FRIEDMAN 1999; ROSENFELD 2012). Dies würde jedenfalls auch der Rhetorik neoliberaler Politik sowie den Wortmeldungen von ManagerInnen entsprechen, die ihre wirtschaftspolitischen Forderungen zumeist mit Verweis auf eine sich verschärfende Wettbewerbssituation legitimieren. Demgegenüber lautet meine u.a. auf CHRISTOPHERS (2016), SINN (2002) und KURZ (2023) aufbauende These, dass der KEYNES-SINN-Wettbewerb in der Nachkriegszeit des *embedded liberalism*, d.h. in den kapitalistischen Ländern dominierte. Danach setzte sich jedoch nicht der EUCKEN-TIEBOUT-Wettbewerb, sondern der SCHUMPETER-GIERSCH-Wettbewerb durch, der

⁴⁰ Aus innovationsökonomischer ist das eine einseitige Sicht auf SCHUMPETER. Während das hier diskutierte Modell von Schumpeter als *Schumpeter Mark II* in der Literatur bekannt ist, werden seine frühen Arbeiten, die die Rolle von KMUs betonen, als *Schumpeter Mark I* bezeichnet.

⁴¹ PLEHWE und SLOBODIAN (2017) bieten eine außerordentlich interessante Studie zur intellektuellen Rolle von GIERSCH als Wirtschaftsweiser im Sachverständigenrat zur Zeit der angebotsorientierten Wende der deutschen Wirtschaftspolitik sowie über seine Beiträge zur Entwicklung einer „neoliberal economic geography“, die nicht zuletzt auf den Arbeiten von LÖSCH aufbauen, der ebenfalls in Kiel wirkte.

als das dominante Regime für die Epoche der Hyperglobalisierung gelten kann (zur Logik dieses Prozesses siehe die Abschnitte 2.2.2 und 2.2.3). Pointiert kann dieser Wandel nach GENSCH & SEELKOPF (2015:237) in der Formulierung „more welfare for capital [im Sinne von weniger Wettbewerb, C.R.], more competition for all the rest“ zusammengefasst werden. Diese These eines Wandels im Wettbewerbsregime entspricht in Bezug auf die zunehmende Standortwettbewerbsintensität der vorherrschenden Wahrnehmung und Literatur. Die zweite Hälfte der These, also die abnehmende Wettbewerbsintensität zwischen Unternehmen, ist umstrittener. Beispielsweise argumentieren Autoren wie GIERSCHE (1989) oder ROSENFELD (2012), dass Standort- und Produktmarktwettbewerb in der Globalisierung simultan zunehmen würden. Die steigende Wettbewerbsintensität auf Produkt- und Inputmärkten gepaart mit sinkenden Handelskosten zwingt Unternehmen zur ständigen Suche nach kostenminimalen Standorten, woraus sich eben erst der scharfe Standortwettbewerb ergebe. Überhaupt basierte die neoliberale Wende in der Wirtschaftspolitik auf der Idee einer Ausweitung marktbasierter Transaktionen gegenüber anderen Formen der Koordination wirtschaftlicher Aktivitäten. Durch Privatisierung, Liberalisierung und Deregulierung sollten diese Märkte kompetitive Dynamiken und damit statische und dynamische Effizienz fördern (OSTRY et al. 2016). Dass diese Trias aber hinreichend für mehr Wettbewerb sei, ist ein *big myth* (ORESKE & CONWAY 2023) und es ist eine Schwäche der linken Kritik am Neoliberalismus diese Prozesse mit einer Zunahme an Wettbewerbsintensität gleichzusetzen (HATHWAY 2020; STELZNER & CHATURVEDI 2020). Letztlich zeigt sich in der Hypothese, wonach Regulierung per se antikompetitiv wirke, in paradigmatischer Weise der mikroökonomische Kern neoliberaler Konzeptionen.⁴² Sowohl die Arbeiten der ordoliberalen Ökonomen als auch die Beiträge der Informations- Regulierungs- und Industrieökonomie streichen heraus, dass Wettbewerb eine staatliche Veranstaltung *sui generis* ist und Regulierungen den Wettbewerb auf Produkt- und Faktormärkten steigern oder reduzieren können (CABRAL 2017; TIROLE 2017; DORN 2021).

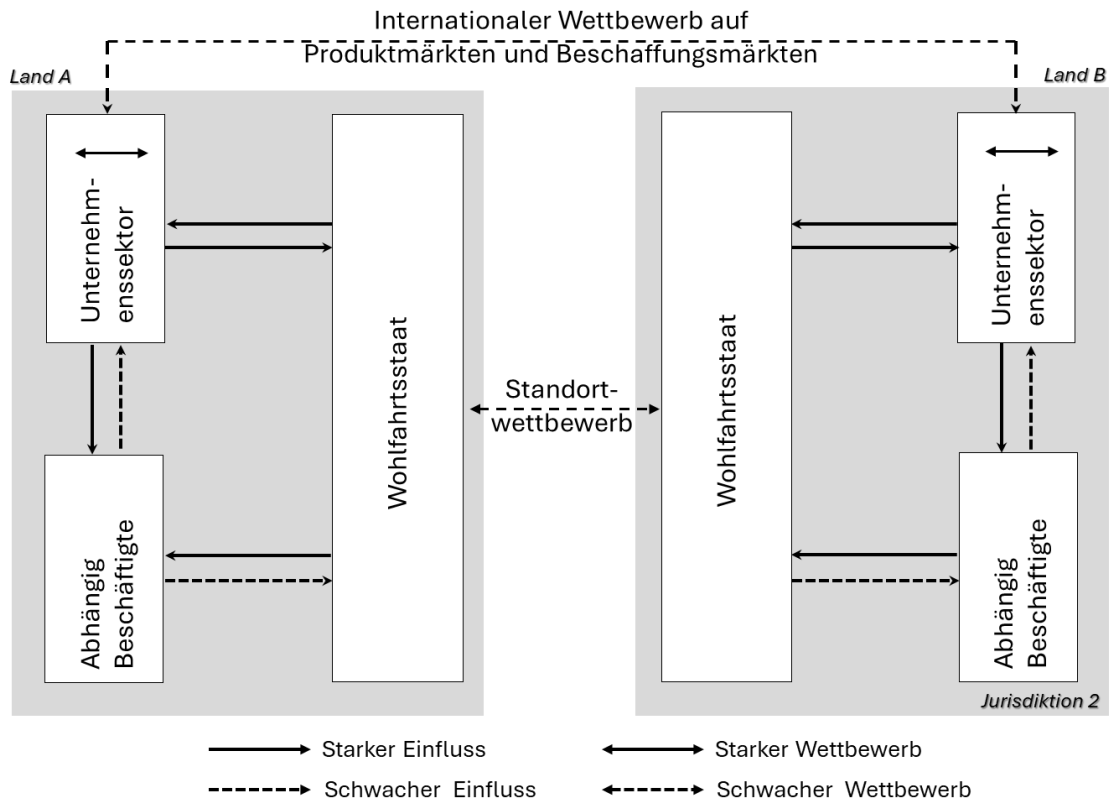
In Kombination mit neuen Technologien mutierten diese theoretisch und rhetorisch als *pro-market policies* konzipierten Reformen in der Realität zu *pro-business policies*, die mehr den Profitinteressen von einzelnen Unternehmen oder Branchen, als der gesamtwirtschaftlichen Effizienz dienen (ZINGALES 2017; KURZ 2023). FELDMAN et al. (2021:26) kommentieren den Widerspruch wie folgt: „That this neoliberal agenda was enacted in the name of creating prosperity through entrepreneurship and competitive markets is an irony (...)“. Ebenso paradox ist die Abnahme des wissenschaftlichen und gesellschaftlichen Interesses an Monopolmacht just zu jenem Zeitpunkt, als deren Anstieg einsetzte: „In the early 1980s, an unquestioning belief in the ubiquitous influence of competitive markets took hold in economics and in capitalist culture written large, to an extent that would be inconceivable only ten years earlier.“ (FOSTER et al. 2011:2)

2.2.2 Akteursgruppen, Machtverhältnisse und Wettbewerbsregime

Die Logik und Evolution des Wettbewerbsregimes vom KEYNES-SINN-Wettbewerb zum SCHUMPETER-GIERSCHE-Wettbewerb werden nun unter Verwendung eines adaptierten Modells von ROTHCHILD (2005) genauer analysiert. Die in Abbildung 7 dargestellte Akteursgruppenkonstellation zeigt die für den KEYNES-SINN-Wettbewerb charakteristische Situation in der fordistischen Epoche in einem 2-Ländermodell. Neben dem Standortwettbewerb wird der Wettbewerb zwischen Unternehmen mit Finalgütern und Zwischenprodukten dargestellt, der in einen nationalen und internationalen Wettbewerb differenziert wird. Neben Wettbewerbsbeziehungen werden auch Einflussstärken von Akteursgruppen auf andere Akteursgruppen dargestellt, etwa zwischen Staat und Unternehmen. Die Pfeile stellen dabei qualitative Einschätzungen über relative Effektstärken dar.

⁴² Am Beispiel der Klientelpolitik der FDP, die sich als *pro-market* geriert, aber vielfach *pro-business* agiert, zeigt FRATZSCHER (2022) anschaulich wie diese Mechanismen in einem bundesdeutschen Kontext ablaufen.

Abbildung 7: Akteursgruppen im KEYNES-SINN-Wettbewerb im Fordismus



Quelle: Eigene Darstellung nach KLODT (2011) und ROTHSCILD (2005).

Die stilisierten Einflussstärken repräsentieren unterschiedliche Quantitäten und Qualitäten von Macht (*power*) (DAHL 1957; ROTHSCILD 2005). DAVIES et al. (2023). KAPPELLER et al. (2024), PONTE et al. (2019) sowie H2a präsentieren ausdifferenzierte Typologien von *power*, welche v.a. die Macht von Unternehmen über andere Unternehmen und Staaten konzeptualisieren. Insofern eine Konstellation durch klar identifizierbare Akteursgruppen und Konflikte definiert ist, handelt es sich im Sinne von KAPPELLER (2024 et al.) um eine *direct form of power* oder um *bargaining power* nach DALLAS et al. (2019). Allerdings manifestiert sich etwa die politische Macht von Großunternehmen oder Wirtschaftsverbänden keineswegs nur in wohldefinierten Verhandlungssituationen. So sind etwa die Beeinflussung der öffentlichen Meinung über den Erwerb von Medienunternehmen, die Finanzierung von Medienkampagnen oder die Unterlassung von Regulierung aufgrund eines *regulatory chill* Beispiele für schwerer fassbare Machtrelationen mit komplexen Akteurskonstellationen. Daher sind auch Elemente von *indirect power* (KAPPELLER et al. 2024), *institutional power* (DALLAS et al. 2019), *structural power* (DUTT 2015) oder *cultural power* (DAVIES 2023) zu berücksichtigen.

Der fordistisch-keynesiansische Wohlfahrtsstaat hat aufgrund des geringen Standortwettbewerbs sowie der weitgehenden Übereinstimmung zwischen Regulationsraum und Akkumulationsraum einen starken Einfluss auf den Unternehmenssektor und kann dessen Aktivitäten begrenzt steuern, sofern dies zur Erreichung anderer gesellschaftspolitischer Ziele notwendig erscheint (LIEPITZ 1997; RECKWITZ 2023). FUEST (2018) benennt diesen „milden“ Standortwettbewerb als *ersten Systemwettbewerb* und SINN (2022) spricht vom *alten Systemwettbewerb*. Anstatt einer Konkurrenz zwischen Staaten oder Regionen innerhalb des kapitalistischen Staatensystems dominierte eine

yardstick competition zwischen Kapitalismus und Kommunismus „bei geschlossenen Grenzen auf dem Wege der gegenseitigen Beobachtung, der Imitation und Innovation.“ (SINN 2022:391).

Der Unternehmenssektor verfügt über strukturelle Macht über abhängig Beschäftigte, die in Zeiten der Vollbeschäftigung und in Branchen mit hoher gewerkschaftlicher Organisation zurückgedrängt werden kann. Auch besteht ein starker Einfluss der Unternehmen gegenüber dem Staat, der mittels industriepolitischer Maßnahmen die Verwertungsbedingungen des nationalen Kapitals unterstützt.

Die höhere Wettbewerbsintensität in den Nachkriegsjahrzehnten, also zur Zeit des KEYNES-SINN-Wettbewerbs, im Vergleich zu den Jahrzehnten seit den 1980er Jahren ist ein zentrales Argument von CHRISTOPHERS (2016), der die langfristige Entwicklung und Regulation von Monopolmacht bzw. Wettbewerbsintensität in seiner Monographie „The great leveler“ untersucht. Kürzlich hat die Zeitschrift „The Economist“⁴³ (10.02.2024) eine These vertreten, welche diese Argumentation stützt: Das höhere Produktivitätswachstum in den Nachkriegsjahrzehnten sei eine Folge einer damals strengeren Wettbewerbspolitik. Diese habe Unternehmen gezwungen vermehrt in interne F&E-Aktivitäten zu investieren, anstatt Forschungsergebnisse durch Übernahmen von anderen Unternehmen extern zu erwerben (IORAMASHVILI et al. 2024). Dieses „golden age of the corporate lab“ ging jedoch mit der Umsetzung einer laxeren Wettbewerbspolitik in den 1970er und 1980er Jahren zu Ende.

Empirisch lässt sich diese These einer höheren Wettbewerbsintensität in den Nachkriegsjahrzehnten allerdings nicht leicht fassen, wie SHEPPARD (2017) in einer Rezension von CHRISTOPHERS (2016) ausführt. Die längste Zeitreihe zu *markups* aus DE LOECKER et al. (2020) für die USA und umfasst den Zeitraum 1955-2016. In der Epoche des KEYNES-SINN-Wettbewerb, also etwa 1955-1980, liegen die *markups* zunächst bei etwa 1,21, steigen in den 1960er Jahren auf 1,34 und sinken dann wieder auf 1,21 im Jahr 1980. Seitdem lässt sich ein stetiger Anstieg auf 1,61 bis 2016 beobachten. Auch Daten zur Entwicklung der Unternehmenskonzentration für die letzten hundert Jahre in den USA ergeben einen stetigen Anstieg der Konzentrationsraten (KWON et al. 2024). Anders formuliert: Das Niveau an Unternehmenskonzentration war im KEYNES-SINN-Wettbewerb geringer als im SCHUMPETER-GIERSCH-Wettbewerb.

Aus wirtschaftsgeographischer Perspektive werden diese Ergebnisse durch die Arbeit von Ann MARKUSEN (1985) über „Profit cycles, oligopoly, and regional development“ bestätigt. Darin setzt sie sich mit dem Problem der Dominanz von Oligopolen in der Regionalentwicklung auseinander und zeigt auf Basis von Industriefallstudien die zunehmenden Oligopolisierungstendenzen in den Nachkriegsjahrzehnten der USA. Besonders bemerkenswert ist ihre Beobachtung, wonach junge Branchen, wie etwa Elektronik, Computer oder die pharmazeutische Industrie, also Leitsektoren ab den 1980er Jahren, eine raschere Oligopolisierung erfuhren als traditionelle Industrien, wie z.B. Stahl, Textil oder Autos. Insofern stützen diese Beobachtungen die hier vorgetragene These einer abnehmenden Unternehmenswettbewerbsintensität für die USA.

Für Europa beginnen die Zeitreihen zu *markups* und Konzentrationsraten leider erst ab 1980 und sind insofern nur beschränkt geeignet, um die These der höheren Wettbewerbsintensität im KEYNES-SINN-Wettbewerb der Nachkriegszeit zu überprüfen. Ein Hinweis auf die Gültigkeit einer hohen Unternehmenswettbewerbsintensität liefern aber Berechnungen der Europäischen Zentralbank über die Entwicklung der makroökonomischen Profitrate in der Eurozone. Demnach blieb diese zwischen 1970-1985 konstant auf einem Niveau von ca. 22-23% und stieg seitdem auf knapp 35% an (SCHNABEL 2022). Ähnliche Dynamiken treffen auch auf Österreich zu. ALTZINGER et al. (2016) zeigen eine in etwa

⁴³ <https://www.economist.com/finance-and-economics/2024/02/05/universities-are-failing-to-boost-economic-growth> (13.08.2024).

konstante bereinigte Lohnquote (diese ist das Pendant zur Profitquote) für die Jahrzehnte von 1960-1980, worauf ein Rückgang um etwa 15 Prozentpunkte bis 2007 folgte; seitdem steigt die bereinigte Lohnquote wieder an, ohne dass die hohen Werte im KEYNES-SINN-Wettbewerb wieder erreicht werden. Insofern scheint die Hypothese einer höheren Wettbewerbsintensität zwischen Unternehmen im KEYNES-SINN-Wettbewerb der Nachkriegsjahrzehnte als empirisch zumindest plausibel, wenngleich die empirische Basis für diese Aussage aufgrund der historischen Datenlage unbefriedigend bleiben muss.

Wie kann dieser Befund einer höheren Wettbewerbsintensität im Fordismus erklärt werden? Staatliche Monopole, tarifäre Handelshemmnisse, Kapitalverkehrskontrollen oder protektionistische Gewerbeordnungen haben ja den Wettbewerb reduziert. Demgegenüber trugen folgende Faktoren zu einer höheren Wettbewerbsintensität bei: Die Anfänge von nationalen Wettbewerbspolitiken, sowie die noch geringe Relevanz von geistigen Eigentumsrechten reduzierten die Monopolmacht von Unternehmen. In den Nachkriegsjahrzehnten waren *economies of scale* im Vergleich zu heute noch geringer und die sich daraus ergebende klein- und mittelbetriebliche Unternehmensstruktur hatte eine verhältnismäßig hohe Wettbewerbsintensität zur Folge (DE LOECKER et al. 2020; KWON et al. 2024; LASHKARI et al. 2024). Hinzu kommt: Schwach integrierte Märkte und geringere Unternehmensgrößen reduzierten die Anreize, um in Technologien mit *economies of scale* zu investieren. Auch sorgte diese Unternehmensstruktur gepaart mit einem geringen Standortwettbewerb für relativ schwache Rückkopplungseffekte zwischen ökonomischer und politischer Macht, weil KMUs über geringere Ressourcen und Anreize für *rent seeking* verfügen als Großunternehmen (ZINGALES 2017). Eine Drohung mit Abwanderung war weniger glaubwürdig und ein hoher gewerkschaftlicher Organisationsgrad bildete eine *countervailing power* gegenüber dem Lobbying von Unternehmensverbänden. Das interne und externe Unternehmenswachstum blieb durch die Dominanz eines konservativen bankbasierten Finanzmarkts beschränkt (BOFINGER 2020). Letztlich würde auch ein geringeres Ausmaß an Werbung und Produktdifferenzierung sowie noch relativ schwach entwickelte Fähigkeiten und technologische Möglichkeiten des Managements zur Preisdifferenzierung und Abschreckung von Markteintritten ebenfalls für einen höheren Wettbewerb sprechen.⁴⁴

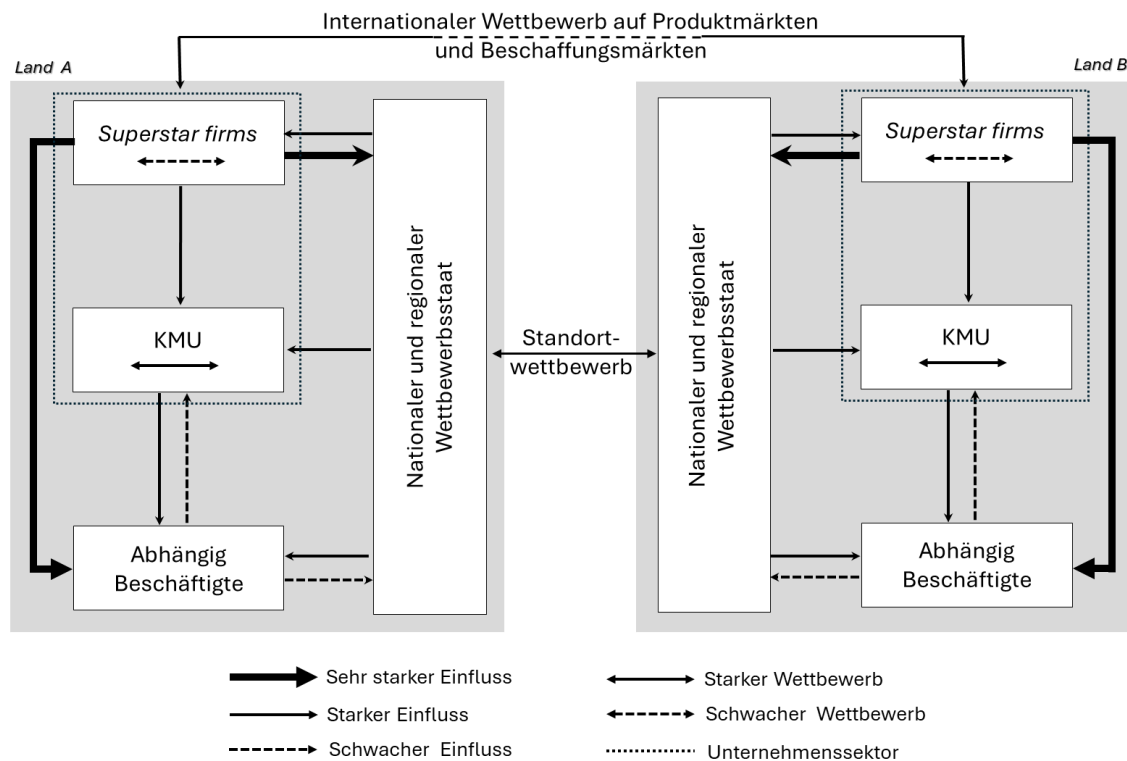
2.2.3 Der SCHUMPETER-GIERSCH-Wettbewerb in der Hyperglobalisierung

In den 1970er und 1980er Jahren vollzog sich der Wandel hin zum SCHUMPETER-GIERSCH-Wettbewerb, der das Wettbewerbsregime der Hyperglobalisierung bzw. der neoliberalen Epoche der Wirtschaftspolitik bildet. Die den SCHUMPETER-GIERSCH-Wettbewerb charakterisierende Akteursgruppenkonstellation wird in Abbildung 8 gezeigt. Darin ist zum einen eine - im Vergleich zum KEYNES-SINN-Wettbewerb - zunehmende Standortwettbewerbsintensität dargestellt. Zum anderen nimmt der Produktmarktwettbewerb im Aggregat tendenziell ab. Diese Aussage muss aufgrund der Heterogenität im Unternehmenssektor differenziert werden. Dieser ist nunmehr durch die Aufspaltung in zwei Bereiche gekennzeichnet: *Superstar firms*, d.h. technologisch führende und international aktive Unternehmen einerseits, sowie traditionelle KMU andererseits. Erstere konnten aus technologischen und institutionellen Gründen ihre Marktmacht ausbauen und damit die Wettbewerbsintensität reduzieren. Letztere sehen sich durch Globalisierungsprozesse hingegen mit

⁴⁴ Betrachtet man etwa das Konzept der *five forces* von Michael PORTER, so wird deutlich, dass Managementtechniken in hohem Maße dem Zweck des Aufbaus und der Absicherung von Monopolmacht dienen. Warren BUFFET investiert die Gelder von Berkshire Hathaway vor allem in Unternehmen die einen „Festungsgraben“ (*moat*) um ihre Produkte bzw. Marktgebiete aufgebaut haben, die als machtvolle Markteintrittsbarrieren fungieren. Aufschlussreich in diesem Zusammenhang ist auch der vielzitierte Spruch von Silicon-Valley-Tycoon Peter Thiel: „Competition is for losers.“ Vgl. zu diesen Ausführungen TEPPER & HEARN (2019).

einer zunehmenden Wettbewerbsintensität konfrontiert. Wie weiter unten im Detail diskutiert wird, hatte die Handelsliberalisierung sowie der Aufbau globaler Lieferketten nicht nur einen pro-kompetitiven Effekt, sondern stärkte auch in selektiver Weise die Monopol- und Monopsonmacht von *superstar firms*. Diese Ambivalenz ist in Abbildung 8 oben durch eine Linie repräsentiert, die strichliert (schwacher Unternehmenswettbewerb) und durchgezogen (starker Unternehmenswettbewerb) ist. Noch ein zweiter Aspekt wird deutlich, nämlich die Evolution des Staates von einem Wohlfahrtsstaat in einen Wettbewerbsstaat (*competition state*), der sich auf unterschiedlichen *spatial scales* manifestiert und dessen konkrete Ausgestaltung aufgrund historischer Pfadabhängigkeiten und politischer Kräfteverhältnisse eine nationale und regionale Differenzierung aufweist (DICKEN 1994; CERNY 2010; GENSCHEL & SEELKOPF 2015; UNGER 1999). Um die Abbildung nicht zu komplex werden zu lassen wurde auf eine Ausdifferenzierung der abhängig Beschäftigten in „hochqualifizierte Arbeit“ und „einfache Arbeit“ verzichtet. Der Appendix in Kapitel 7.2 zeigt eine Variante von Abbildung 8, welche diese komplexere Konstellation mit einem differenzierten Beschäftigtensektor darstellt.

Abbildung 8: Akteursgruppen im SCHUMPETER-GIERSCH-Wettbewerb in der Hyperglobalisierung



Quelle: Eigene Darstellung nach KLODT (2011) und ROTHSCILD (2005).

Die Evolution zum Wettbewerbsstaat bedeutet nicht, dass der Wettbewerbsstaat keine wohlfahrtsstaatlichen oder sozialstaatlichen Elemente mehr hätte. Im Sinn der *compensation thesis* verlangt der Wettbewerbsstaat eine komplementäre Absicherung gegenüber den steigenden sozialen Risiken als Folge von Globalisierungsdynamiken (RODRICK 1998). Es ist ebenso zutreffend, dass durch wettbewerbsstaatliche Interventionen öffentliche Güter (wie z.B. saubere Luft oder sozialer Frieden) produziert werden, für die eine positive Zahlungsbereitschaft seitens der mobilen Faktoren besteht. Dies wird dann der Fall sein, wenn diese öffentlichen Güter die Produktivität der Unternehmen positiv beeinflussen (BRAKEMAN et al. 2002; SIEBERT 2017). Insofern muss ein Standortwettbewerb im Allgemeinen nicht zu einem *race-to-the-bottom*-Prozess degenerieren, wenngleich dies bei machen Steuern auch nicht ausgeschlossen werden kann. Dies ändert aber nichts Grundsätzliches an der

Verschiebung des wirtschaftspolitischen Kalküls im Standortwettbewerbsregime zugunsten mobiler Faktoren.

Um den Standortwettbewerb in der Hyperglobalisierung aus einer regionalökonomischen bzw. wirtschaftsgeographischen Perspektive zu analysieren, bietet sich die Unterscheidung zwischen Regionen und Nationen als analytischer Ausgangspunkt an. Nach KRUGMAN (1993) besteht der Unterschied darin, dass die Grenzen von Nationen als Mobilitätsbarrieren für den Austausch von Gütern und Faktoren fungieren. Nachdem diese Grenzfunktion in der Hyperglobalisierung an Relevanz verloren hat (dies trifft i.A. nicht auf niedrigqualifizierte Arbeitskräfte zu), gleichen sich Nationen im ökonomischen Sinne immer mehr dem Konzept der Region an. Diese Aussage trifft insbesondere für den EU-Binnenmarkt bzw. die Eurozone zu. Im Wesentlichen gelten daher im SCHUMPETER-GIERSCH-Wettbewerb die Thesen von GLAESER (2007) nun nicht nur für Städte bzw. Regionen innerhalb einer Nation, sondern auch für Nationen selbst sowie Regionen in verschiedenen Nationen: Jede politische Intervention muss das Mobilitätsverhalten (*exit option*) von Unternehmen, Arbeitskräften oder ökonomischen Aktivitäten ebenso wie mögliche wirtschaftspolitische Reaktionen von konkurrierenden Regionen mitbedenken (AGRAWAL et al. 2022; SINN 2002; SIEBERT 2006).

Im Folgenden werden nun die beiden zentralen Prozesse der Hyperglobalisierung untersucht: Zunächst die zunehmende Standortwettbewerbsintensität (Kapitel 2.2.3.1), dann die abnehmende Unternehmenswettbewerbsintensität (Kapitel 2.2.3.2) und schließlich die Interaktionseffekte, die sich aus diesen beiden Prozessen in der Hyperglobalisierung ergeben (Kapitel 2.2.3.3).

2.2.3.1 Zunehmende Standortwettbewerbsintensität

Die Zunahme des Standortwettbewerbs lässt sich nach DÖRING et al. (2010), GORDON (2010) und MARKUSEN & NESSE (2007) und ROSENFELD (2012) sowohl in OECD-Staaten als auch in Schwellenländern beobachten. Der Standortwettbewerb im SCHUMPETER-GIERSCH-Regime kann mit FUEST (2018) als *zweiter Systemwettbewerb* definiert werden: „In diesem Wettbewerb konkurrieren Staaten mit ihren Steuersystemen, ihrer Regulierung, den Bildungssystemen, aber auch ihren Sozialsystemen, um Investitionen und Jobs ins Land zu holen.“ GENSCHEL & SEELKOPF (2015:237) verweisen in ihrer kritischen Diskussion der Konzeption eines *competition state* ebenfalls auf die relative Bedeutungszunahme des Standortwettbewerbs: „Until the 1970s, competitiveness mainly concerned the ability of national industry to sell goods in foreign markets. With the onset of deep economic integration, in the 1970s and 1980s, however, it increasingly concerns the ability to attract and retain mobile assets and activities, especially human, corporate, and financial capital, for the domestic economy. Governments transform from sales representatives of national industry to landlords trying to lure in rich foreign tenants.“

Die Zunahme des Standortwettbewerbs ist ein Ergebnis technologischer und institutioneller Prozesse (MALECKI 2004; ROSENFELD 2012). Beide zusammen führten im Sinne von HIRSCHMANN (1972) zu einer Aufwertung der (räumlichen) Exit-Option von potenziell mobilen Unternehmen(-steilen), einzelnen Unternehmensaktivitäten und Arbeitskräften. Diese Attraktivierung der Reservationsoption der mobilen Faktoren steigerte deren Macht gegenüber immobilen Akteursgruppen, wie Staaten, Regionen und niedrigqualifizierte Arbeitskräfte. Neue Technologien senkten die räumlichen Transaktionskosten, erhöhten Mobilität von Kapital und hochqualifizierten Arbeitskräften, erleichterten die externe Auftragsvergabe durch Offshore-Outsourcing sowie die räumliche Verschiebung von Steuerbasen. Institutionell wurden diese Prozesse durch eine Reihe von Faktoren vorangetrieben. Zunächst ist hier im europäischen Kontext an den europäischen Integrationsprozess zu denken. Das Binnenmarktprojekt zur Realisierung der vier Grundfreiheiten sorgte für eine Zunahme ökonomischer Offenheit, während gleichzeitig makroökonomische Spielräume, die traditionell zur Kompensation von Verlusten an preislicher Wettbewerbsfähigkeit

genutzt wurden, verloren gingen (PATEL 2022). Der Wegfall der Wechselkurse durch die Schaffung der Währungsunion führte dazu, dass externe nominale Abwertungen nicht mehr möglich sind und durch interne reale Abwertungen ersetzt werden müssen, die zumeist hohe politische und soziale Kosten verursachen (CAMAGNI 2002; KLEIN 2021; SINN 2015; STIGLITZ 2016). Aber auch die Einschränkung der Fiskalpolitik sowie die fehlende Fiskalkompetenz der EU reduzieren die wirtschaftspolitischen Alternativen der EU-Staaten. Es ist daher wohl kein Zufall, dass das Konzept der *territorial competition* für den Kontext der europäischen Integration in den 1980er und 1990er Jahre entwickelt wurde (GORDON 2010). Die Argumentation von MARKUSEN & NESSE (2007), wonach die Beihilfenkontrolle in der EU die Intensität des Standortwettbewerbs dämpft, ist grundsätzlich zutreffend, wie die kürzliche verhängte Strafe gegen Irland wegen eines Steuerdeals mit Apple beweist.⁴⁵ Jedoch übersehen die Autorinnen zum einen die institutionellen Innovationen, die den Standortwettbewerb in der EU intensivierten, sowie die Tatsache, dass auch die geltenden Regeln zur Beihilfenkontrolle den Staaten große Spielräume für regelkonforme Subventionen bieten, wie etwa die massive Ausweitung der staatlichen Investitionsförderungen in Österreich in den letzten Jahrzehnten zeigt.

Standortwettbewerb findet nicht nur zwischen Staaten, sondern auch auf anderen *spatial scales* statt, wie etwa zwischen Städten und Regionen, die innerhalb eines Staates oder in verschiedenen Staaten lokalisiert sein können. Insofern bezieht sich die Transformation zu einem Wettbewerbsstaat auch auf die lokale und regionale Dimension von Staatlichkeit, wie HUDSON (2009:16) argumentiert:

“Regional development became [seit den 1980er Jahren, d.Verf.] de facto defined as successful re-positioning; to fail to achieve this meant remaining rooted at the bottom of the various chains or in the peripheries of networks. Successful regional development therefore required enhancing the attraction of the region so as to encourage a variety of flows (of commodities, money and people) into regions, promoting processes of transformation and value adding within those regions prior to the subsequent sale and movement of the resultant commodities out of them, creating flows between locations scattered around the world, driven by the (il)logic of capital accumulation with little or no regard for the ecological costs or, often, for the ethical consequences of so doing.”

Der von HUDSON angesprochene Wandel in der Wirtschafts- und Regionalpolitik ergibt sich zum einen als Folge geänderte Rahmenbedingungen, ist aber auch als eigenständiger Faktor zu interpretieren. Die Idee, dass Staaten und Regionen miteinander im Wettbewerb stehen, wurde von verschiedenen Institutionen sowie von akademischer Seite propagiert und dies wiederum intensivierte das strategische Verhalten von Jurisdiktionen (BRISTOW 2005; KEATING 2017; OECD 2005). MARKUSEN & NESSE (2007) sowie HUDSON (2009) argumentieren in diesem Zusammenhang, dass der Wettbewerb zwischen Standorten aktiv durch Beratungsunternehmen, die als *market makers* agieren, geschaffen und beeinflusst wird.

KEATING (2017) spricht für die EU von einem *competitive regionalism*, der sich seit den 1980er Jahren als Folge des europäischen Integrationsprojekts entwickelte. Letzteres führte auch zur Formierung einer neuartigen Form der *multi-level governance* in verschiedenen Politikbereichen, und ein partielles und nach Staaten differenziertes *hollowing-out-of-the-nation-state*, der jedoch nach wie vor mächtige Steuerungsinstrumente zur Verfügung hat (DICKEN 2004; JESSOP 2013; RODRIK 2011). Diese Entwicklungen sind durch politische Dezentralisierungsprozesse mitverursacht, die in den 1970er Jahren begannen und zu einer Verlagerung von Kompetenzen von der nationalstaatlichen Ebene auf die regionale Ebene führten (ARZHAGI & HENDERSON 2005; HUDSON 2009). BRENNER (2009) hat diese Prozesse mit dem politökonomischen Konzept des *state rescalings* auf den Begriff gebracht. Für Westeuropa bzw. die EU spricht er von einem *meso-level trend* und meint damit die

⁴⁵ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/speech_24_4624 (11.9.2024).

„reorientation of state spatial strategies from nationally redistributive modalities towards urban-centric, competitiveness-oriented forms of locational policy (...)“. BRENNER (2009:129)

Weiterhin haben die außenwirtschaftlichen Liberalisierungsschritte von Schwellenländern in den 1980er und 1990er Jahren - teils mehr oder weniger erzwungen durch Weltbank und IWF in Form von Konditionalitäten als Teil von Strukturanpassungsprogrammen - sowie die Integration der ehemaligen COMECON-Staaten in die Weltwirtschaft um 1990 den Standortsuchraum für international agierende Unternehmen massiv ausgeweitet. Dies gilt aber nicht nur für Standortanpassungsprozesse innerhalb der eigenen Unternehmensgrenzen, sondern v.a. auch für die Selektion von unternehmensexternen Zulieferunternehmen. Das damit ermöglichte Offshore-Outsourcing trägt zur Flexibilisierung der Unternehmensgrenzen bei, was wiederum eine potenzielle Quelle von Macht über die immobilen Faktoren ist (LEVY 2005).

2.2.3.2 Abnehmende Unternehmenswettbewerbsintensität

Nach der Erklärung der Wettbewerbszunahme zwischen Jurisdiktionen soll nun die Abnahme der Wettbewerbsintensität zwischen Unternehmen analysiert werden. Zunächst ist die Aufspaltung des Unternehmenssektors in Abbildung 8 anzusprechen. Den dominanten *superstar firms*, die größer und internationaler orientiert sind, steht der traditionelle KMU-Sektor mit einer Fokussierung auf regionale bzw. nationale Absatz- und Beschaffungsmärkte gegenüber. Diese im Vergleich zum KEYNES-SINN-Wettbewerb steigende Heterogenität des Unternehmenssektors zeigt sich nicht nur bei Indikatoren zur Unternehmensmacht, sondern auch in einer divergenten Entwicklung zwischen *frontier firms* und *laggard firms* bei Produktivitäts- und Innovationsperformance (KRONBERGER & REINER 2018). Insofern bedarf die allgemeine Aussage einer steigenden Monopolmacht von Unternehmen einer kritischen Differenzierung. Der Anstieg des arithmetischen Mittelwerts der *markups* in der Hyperglobalisierung in Europa wurde eben nicht durch eine mehr oder weniger gleichmäßige Zunahme in der Unternehmenspopulation getrieben, sondern, wie der konstante Median-*markup* nahelegt, durch eine Zunahme der *markups* jener Unternehmen, die bereits ein höheres Niveau an *markups* in der Ausgangsperiode aufwiesen (KOUVAVAS et al. 2021). Für ECKHOUT (2021:31) ist diese massiv ungleiche Entwicklung der Monopolmacht im Unternehmenssektor „the most shocking observation“. Im Gegensatz zu den USA zeigt sich für Europa interessanterweise keine substantielle Reallokation von Marktanteilen zu technologisch überlegenen Unternehmen mit höheren *markups*. Damit würde die optimistische Interpretation von AUTOR et al. (2020), dass steigende Marktkonzentration und Marktmacht das Ergebnis eines *intensiveren* Wettbewerbs wären, nur eingeschränkt für Europa zutreffen (ECKHOUT 2021b).

Ebenso wie für den Standortwettbewerb gilt auch für den Wettbewerb zwischen Unternehmen, dass dieser als das Ergebnis technologischer und institutioneller Änderungen aufgefasst werden kann, wobei über die relative Bedeutung dieser beiden Faktoren in verschiedenen Ländern bzw. Weltregionen keine Einigkeit in der Literatur herrscht. Nachstehend werden zunächst die Faktoren diskutiert, die zur Abnahme der Wettbewerbsintensität auf den Outputmärkten führten: Steigende *economies of scale*, laxere Wettbewerbspolitik und Fusionen, strengere geistige Eigentumsrechte, zunehmende Finanzialisierung und - mit ambivalenten Effekten - Handelsliberalisierung. Daran anschließend wird die Abnahme der Wettbewerbsintensität auf Inputmärkten sowie die politische Macht von Unternehmen diskutiert.

Technologie. Der Einsatz von digitalen Technologien in Unternehmen und die daraus resultierende Zunahme an *intangible assets*, *economies of scale*⁴⁶, *economies of scope* und *network externalities* spielen eine zentrale Rolle (AUTOR et al. 2020; ECKHOUT 2021a; DURAND & MILBERG 2019; DE

⁴⁶ Unter *economies of scale* sind stets *internal economies of scale* zu verstehen.

RIDDER 2024). Die Konzeption der *superstar firm* von AUTOR et al. (2020) basiert auf Technologien mit steigenden Skalenerträgen und einer daraus zunehmenden Marktdominanz von einigen wenigen Unternehmen. Dieses Phänomen ist zwar vor allem für den IT-Sektor diskutiert worden, aber das eigentlich interessante ist, dass *super star firms* in allen Branchen existieren (AUTOR et al. 2020). Der mikroökonomische Kern dieser Argumentation liegt einerseits in der Nichtrivalität von *intangible assets* sowie in Fixkosten begründet (EBERLY 2022). *Intangible assets* und Fixkosten stellen in der Industrieökonomik klassische Beispiele für Markteintrittsbarrieren dar (CABRAL 2017; BESTER 2019). Empirische Untersuchungen zeigen eine substantielle Zunahme des Fixkostenanteils an den Gesamtkosten von Unternehmen seit 1980 (DE RIDDER 2024; EECKHOUT 2021). Dies führt zu sinkenden Grenzkosten, *economies of scale* und eine *winner-takes-most*-Logik, die aus dem Modell des natürlichen Monopols bekannt ist (DAVIES et al. 2023; FRANK & COOK 1995; KORINEK & STIGLITZ 2021). DE RIDDER (2024) betont darüber hinaus einen wichtigen Unterschied in den Eigenschaften von *intangible assets*, die in den letzten Jahrzehnten immer wichtiger wurden, und jenen von F&E-Aktivitäten in der neuen Wachstumstheorie. Während ROMER (1990) annimmt, dass die Ergebnisse von F&E-Aktivitäten nach Patentierung allgemein verfügbar werden und produktivitätssteigernde *knowledge spillovers* erzeugen, werden *intangible assets*, wie etwa unternehmensspezifische und proprietäre Software oder private Datenbanken zum Training der Algorithmen von KI, kaum patentiert, wodurch die positiven externen Effekte auf andere Unternehmen abnehmen, und eine marktmächtige Positionierung begünstigt wird. Zusätzliche Größenvorteile resultieren aus *network externalities*, welche das Größenwachstum von plattformbasierten Geschäftsmodellen beschleunigen und ebenfalls zu polarisierten Marktstrukturen beitragen (FRANK & COOK 1995; SHAPIRO & VARIAN 1999).

Die idealtypische Gegenüberstellung zwischen *economies of scale* als zentrales Merkmal für den Fordismus und *economies of scope* für den Postfordismus ist daher nicht zutreffend. Tatsächlich haben auch *economies of scale* und *network externalities* seit den 1980er Jahren zugenommen, weswegen auch die in den 1980er Jahren populäre Vorstellung, dass digitale Technologien eine Renaissance der KMU begünstigen, ebenfalls unzutreffend ist (MAIER & TÖDTLING 2006). Investitionen in *intangible assets* haben Fixkostencharakter und sind für KMU daher weniger rentabel als für Großunternehmen, ganz abgesehen von Finanzierungsrestriktionen, mit denen sich (junge) KMU am Kapitalmarkt konfrontiert sehen. Die räumlichen Implikationen von *economies of scale* stehen im Zentrum des Zentrum-Peripherie-Modells der *new economic geography*: Bei abnehmenden Handelskosten konzentrieren die Unternehmen ihre Produktion in einer Region, um von *economies of scale* zu profitieren. Insofern sind diese nicht nur eine Ursache für industrielle, sondern auch für die räumliche Konzentration ökonomischer Aktivitäten: „Because of economies of scale, producers have an incentive to concentrate production of each good or service in a limited number of locations.“ (KRUGMAN 1993:98)

Insofern die Erlangung einer dominanten Marktposition von Unternehmen das Ergebnis einer überlegenen Technologie ist und kein weiteres Marktversagen am Outputmarkt durch Externalitäten oder Informationsasymmetrien besteht, könnte dieses Marktergebnis als Wohlfahrtsgewinn interpretiert werden. Die *superstar firm*-Hypothese behauptet, dass Selektionseffekte auf Basis von Performancedifferenzialen (*competition on merits*) durch Internet oder andere Anwendungen digitaler Technologien zugenommen haben, weil Käufer nunmehr leichter Preis-Leistungs-Vergleiche durchführen könnten. Damit wären steigende Monopolmacht und Konzentration das Ergebnis eines intensivierten Leistungswettbewerbs und positiv zu beurteilen. Allerdings übersieht dieses Argument zwei zentrale Aspekte: Erstens versuchen Unternehmen, sobald sie eine dominante Stellung über erfolgreiche Innovationsprozesse erreicht haben, ihre Monopolrenten mit ökonomischen und politischen Strategien der Markteintrittsabschreckung zu verstetigen, wie KURZ (2023) oder LAMOROREAUX (2019) durch historische Beispiele eindrucksvoll belegen. Die Idee, dass eine

competition for markets daher ein nahes Substitut für eine *competition in markets* wäre, trifft daher nur eingeschränkt zu. STIGLITZ (2002:14) hat dieses Problem bereits in den frühen 2000er Jahren artikuliert: „There is a certain irony in the fact that the New Economy has in some respect increased competition and the potential for competition, while at the same time these network externalities and the way they have been abused have actually reduced competition.“ Zweitens bestehen quantitativ bedeutsame allgemeine Gleichgewichtseffekte aufgrund der Interdependenz zwischen Produkt- und Arbeitsmarkt, auch wenn das Unternehmen sich aus Effizienzgründen eine Monopolsituation erarbeitet hat. EECKHOUT (2021:75) spricht hier von einem *profit paradox* und meint damit, dass der aufgrund von Monopolmacht reduzierte Output zu einer geringeren Arbeitskräftenachfrage führt: „Instead of creating jobs, profitability due to market power lowers wages and destroys work.“

Wettbewerbspolitik. Die institutionellen Erklärungen steigender Marktmacht beziehen sich zunächst auf eine Schwächung pro-kompetitiver Formen der Regulation im Sinne von CHRISTOPHERS (2016). Für die USA wird die These einer zunehmend laxeren Wettbewerbspolitik seit den 1980er Jahren als Folge der Durchsetzung der *Chicago school of antitrust* diskutiert (KURZ 2023; STELZNER & CHATURVEDI 2019). Eine viel diskutierte Frage ist, ob diese Entwicklungen, die zunächst für die USA problematisiert wurden, auch für Europa zutreffen. PHILIPPON (2019) vertritt die These, wonach die Wettbewerbspolitik in der EU in den letzten Jahrzehnten strenger als jene in den USA geworden ist. EECKHOUT (2021b) und BUCH—HANSEN & WIGGER (2010) argumentieren demgegenüber, dass die EU keine substantiellen Unterschiede zur US-Wettbewerbspolitik aufweise. Vielmehr kam es in den Worten des ehemaligen EU-Wettbewerbskommissars MONTI zu einem „silent process of convergence towards US competition law and practices.“ (MONTI 2001 zit. n. BUCH-HANSEN & WIGGER 2010:37). In einer aktuellen Studie kommen Mitarbeiter der DG Comp zu folgendem Ergebnis, das tendenziell nicht die Position von PHILIPPON (2019) stützt: „The data suggest that EU merger enforcement has not been tougher in the last decade than its historical average, and it might have even been more lax (at least for some part of the period).“ (KOLTAY et al. 2023:493; vgl. hierzu auch LANCIERI & VALETTI 2023). Neben der ideologischen Wende durch die *Chicago school of antitrust* existiert mit dem Standortwettbewerb eine weitere Erklärung für eine laxere Wettbewerbspolitik. Immer wieder kommt es nämlich zu Versuchen die Fusion von marktbeherrschenden Unternehmen zu rechtfertigen, indem von Management und Politik darauf verwiesen wird, dass ausländische Konkurrenten keinen solchen Restriktionen unterliegen würden. Dies war zuletzt etwa bei der geplanten Fusion der Mobilitätssparten von Siemens und Alstom der Fall, der trotz massiven politischen Drucks von der DG Competition untersagt wurde.⁴⁷ Es gelte, so wird behauptet, die internationale Wettbewerbsfähigkeit durch die Bildung nationaler Champions sicherzustellen und dafür müsste eben das nationale bzw. EU-Wettbewerbsrecht laxer gestaltet bzw. angewandt werden (Bundeswettbewerbsbehörde 2019). Diese Position wurde zuletzt wieder von Mario DRAGHI (2024) in seinem einflussreichen Bericht über die Europäische Wettbewerbsfähigkeit gestärkt.⁴⁸

Regulierung geistiger Eigentumsrechte. Neben der Wettbewerbspolitik hat die Regulierung geistiger Eigentumsrechte einen Einfluss auf Monopolmacht und Wettbewerbsintensität. Die Literatur kommt hier zu dem relativ einheitlichen Ergebnis, dass die letzten Jahrzehnte durch eine deutliche Zunahme des Schutzes von geistigem Eigentum geprägt waren, wenngleich etwa China diese Regeln aufgrund seiner Marktgröße mehr oder weniger missachten konnte und damit indirekt bewies, wie wichtig diese Regeln zum Schutz von Monopolmacht auf globalen Märkten sind (CHRISTOPHERS 2016;

⁴⁷ Siehe hierzu https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/it/IP_19_881 (12.08.2024).

⁴⁸ Seine positive Haltung zum Fusionsvorhaben von Siemens und Alstom ist hier erwähnt: <https://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/mario-draghi-mit-bericht-ueber-eu-wirtschaft-wie-kann-europa-mithalten-19973532.html> (10.9.2024).

Intellectual Property Office 2013; KENNEDY & STIGLITZ 2013). Beispielsweise wurden in den USA im Jahr 2019 mit über 350.000 Patenten vier Mal so viele Patente pro Kopf erteilt wie 1980.⁴⁹ PAGANO (2014) spricht daher durchaus zutreffend von einem *intellectual monopoly capitalism*. Nach DURAND & MILBERG (2019) besteht ein enger Konnex zwischen der Expansion von Globalen Warenketten und geistigen Eigentumsrechten. RODRIK (2018) zeigt, wie Handelsabkommen seit dem TRIPS-Abkommen von 1994 der räumlichen Expansion der Monopolmacht von multinationalen Unternehmen aus dem Globalen Norden dienen und damit primär eine Umverteilung von Renten anstatt Effizienzsteigerungen bewirken. Neben dieser internationalen Dimension werden geistige Eigentumsrechte auch zur Abschreckung von Markteintritten innerhalb von Märkten des Globalen Nordens verwendet (KURZ 2023; Intellectual Property Office 2013).

Finanzialisierung. Auch die Veränderungen auf den Finanzmärkten, die oftmals unter dem Begriff der Finanzialisierung diskutiert werden, haben einen positiven Effekt auf Unternehmensmacht. FELDMAN et al. (2021) betonen, dass Finanzmärkte nur bei Konkurrenz auf Güter- und Faktormärkten zu einer effizienten Allokation von Kapital führen. Besteht demgegenüber die in Abbildung 8 dargestellte Heterogenität im Unternehmenssektor, so kommt es zur Umverteilung des Kapitals von weniger zu mehr marktmächtigen Unternehmen, weil letztere eine höhere Rendite aufgrund von Monopolrenten erwarten lassen. Nachdem Finanzmärkte eine zunehmend wichtige Rolle in der Unternehmensfinanzierung spielen und die Monopolmacht zugenommen hat, kann dieser Kanal zu einer Verstärkung von Monopolisierungstendenzen führen. Insofern *superstar firms* in ökonomischen Zentren konzentriert sind, während KMU auf Wettbewerbsmärkten agieren und in peripheren Regionen überrepräsentiert sind, kommt es zu einer Verstärkung bzw. Verfestigung räumlicher Disparitäten: „The financial sector siphons funds to the monopolists from places and firms that have been left behind (...)“ (FELDMAN et al 2021:42) Darüber hinaus ist durch den Aufstieg von großen global dominanten Investmentgesellschaften⁵⁰ eine Zunahme an indirekten, horizontalen Minderheitsbeteiligungen zu beobachten (*common ownership*) (CHRISTOPHERS 2022; HUSE et al. 2022; WAMBACH & WECHE 2019). So halten die großen Investmentgesellschaften typischerweise Anteile an allen marktführenden Unternehmen in einem Markt und ändern damit potenziell die Anreizstruktur des Managements. Dieses könnte nunmehr die Zielsetzung einer Maximierung des gemeinsamen Gewinns aller Unternehmen anstreben, an denen die Investmentgesellschaft Eigentumstitel hält. Schließlich erleichterten die großen Investmentbanken (wie z.B. JP Morgan, Goldman Sachs oder Morgan Stanley) auch die Finanzierung und Abwicklung von großen internationalen Fusionen und tragen somit zur steigenden Unternehmenskonzentration bei (GOGOLL et al. 2019).

Bedenkt man die Dominanz der „Deutschland AG“ in der Vergangenheit, so ist ein solches, finanzkapitalistisches Modell der industriellen Organisation im Sinne von HILFERDING freilich nichts grundsätzlich Neues (HÖPNER 2003; WAMBACH & WECHE 2019). Bemerkenswert ist jedoch, dass sich dieses nationale Modell nunmehr auf globaler Ebene reproduziert und damit die Spannweite der indirekten Kontrolle substanziell ansteigen lässt. Eine netzwerkanalytische Studie von VITALI et al. (2011) über multinationale Unternehmen kommt zum Ergebnis, dass ein Kern an lediglich 737 Unternehmen, die vorwiegend aus der Finanzbranche stammen, über 80% der Unternehmenskontrollrechte an allen globalen multinationalen Unternehmen verfügt. Ebenfalls

⁴⁹ <https://theconversation.com/patent-system-often-stifles-the-innovation-it-was-designed-to-encourage-148075> (24.06.2024).

⁵⁰ Die drei US-Unternehmen Blackrock, Vanguard und State Street werden als die sog. Big Three bezeichnet und stehen oftmals im Zentrum der Diskussion um *common ownership*.

nachdenklich stimmt der Befund der deutschen Monopolkommission, wonach alleine Blackrock über 10% des gesamten DAX-Kapitals hält (WAMBACH & WECHER 2019).

Handelsliberalisierung.⁵¹ Der Abbau von Handelsbarrieren wird meistens als wettbewerbsfördernde Intervention erachtet. Heimischen Unternehmen werden der Importkonkurrenz ausgesetzt und nationale Monopol- und Oligopolstrukturen erodieren. Dieser pro-kompetitive Effekt des Außenhandels ist in der empirischen und theoretischen Literatur vielfach untersucht und identifiziert worden. Demgegenüber stehen aber empirische Erkenntnisse sowie Modelle der *new trade theory* sowie der *new new trade theory*, die unvollkommene Konkurrenz, steigende Skalenerträge und, im Falle der *new new trade theory*, Heterogenität der Unternehmen modellieren. In diesen Modellen hängt der Nettoeffekt auf die Wettbewerbsintensität von verschiedenen, gegenläufigen Wirkungen ab. Anti-kompetitive Effekte einer Handelsliberalisierung ergeben sich, weil Unternehmen mit unterdurchschnittlicher Produktivität aus dem Markt austreten und daher die Konzentration zunimmt (MELITZ 2003; IMPULLITTI & KAZMI 2022). Gleichzeitig steigern die effizientesten Unternehmen ihre Exportaktivitäten und können durch die steigende Marktgröße *economies of scale* realisieren und ihre Marktmacht steigern. Diese Dynamik steht im Zentrum des Binnenmarktpjekts. Durch die Schaffung eines größeren Marktes sollen Unternehmen von *economies of scale* profitieren, wachsen und internationale Wettbewerbsfähigkeit erlangen (DRAGHI 2024; FELBERMAYR 2024). Der daraus resultierende Widerspruch ergibt sich aus simultan steigenden Unternehmensgrößen und Konzentrationsraten aufgrund von organischem Wachstum und Fusionswellen, wodurch die Wettbewerbsintensität abnehmen und damit Wettbewerbsfähigkeit und Wohlfahrt wiederum sinken könnten. Darauf verweisen BALDWIN & WYPLOSZ (2023:153): „As integration proceeds and the number of firms falls, the temptation for firms to collude increases.“ Damit ist der Gesamteffekt von Handelsliberalisierungen auf die Wettbewerbsintensität auch davon abhängig, wie strikt die nationale und supranationale Wettbewerbspolitik ist. In diesem Zusammenhang sind die Arbeiten über multinationale Unternehmen aufschlussreich. Diese zeigen, dass Globalisierungsprozesse nationale Oligopole aufgebrochen haben. Allerdings traten an deren Stelle vielfach globale Oligopole, die das neue langfristige Industriegleichgewicht in der Hyperglobalisierung bilden (CHESNAIS 1993; COWLING et al. 2005; FOSTER et al. 2011; SELWYN & LEYDEN 2022; UNCTAD 2017; ZELLER 2001).

Empirische Untersuchungen bestätigen die ambivalenten Effekte von Handelsliberalisierungen auf die Monopolmacht von Unternehmen. In einem vielzitierten Artikel zeigen DE LOECKER et al. (2016) am Beispiel einer Handelsliberalisierung in Indien, dass große Unternehmen die reduzierten Inputkosten aufgrund geringerer Zölle auf Zwischengüter nur unvollkommen weitergeben (*incomplete pass-through*): Einer Preissenkung von 18% steht eine Grenzkostenreduktion um 31% gegenüber und damit eine drastische Zunahme der Marktmacht der Unternehmen. Daher sind die unmittelbaren Profiteure der Handelsliberalisierung große Unternehmen. DOBBELAERE & WIERSMA (2024:1) bestätigen diese Ergebnisse für die Handelsliberalisierung in China: „Exploiting reductions in tariffs upon China’s World Trade Organization accession, we find that trade liberalization has not switched firms away from exercising product and labor market power.“

Inputmarktwettbewerb: Arbeitsmarkt und Beschaffungsmarkt. Neben den Entwicklungen auf Outputmärkten wird der Unternehmenswettbewerb auch durch die Wettbewerbsintensität auf Arbeits- und Beschaffungsmärkten beeinflusst. Zuerst sei der Wettbewerb auf Arbeitsmärkten betrachtet. Ein Vergleich von Abbildung 7 und Abbildung 8 zeigt eine Zunahme der Macht von *superstar firms* gegenüber abhängig Beschäftigten im SCHUMPETER-GIERSCH-Wettbewerbsregime.

⁵¹ Interaktionen zwischen Monopolmacht und Globalisierung im Sinne einer Zunahme der Kapitalmobilität werden in Kapitel 2.7 diskutiert.

Nach CRESCIOLI & MARTELLI (2023) und MERTENS & MOTTIRONI (2023) haben in Europa weniger die Monopolmacht, sondern die Monopsonmacht am Arbeitsmarkt zugenommen, woraus sich in Summe eine steigende Unternehmensmacht ergibt. Dieser Befund ist Teil einer rasch wachsenden Literatur, die erkennt, dass die frühen Arbeiten von Joan ROBINSON (1933/1969) über Monopsonmacht auf lokalen Arbeitsmärkten von hoher empirischer Relevanz sind, nachdem deren Existenz oftmals für unbedeutsam gehalten wurde.⁵² Aus Sicht der OECD (2022:133) ist Monopsonmacht jedenfalls kein Nebenschauplatz: "The empirical literature suggests that firm monopsony power is pervasive and substantial in OECD economies." Als mögliche Ursachen hierfür gelten u.a. eine steigende Konzentration der Arbeitsnachfrage auf regionalen Arbeitsmärkten, ein abnehmender gewerkschaftlicher Organisationsgrad, zunehmende Monopolmacht mit daraus resultierender Reduktion des Outputs und der Arbeitskräftenachfrage, die Zunahme an *non-compete agreements* in Arbeitsverträgen, höhere Sockelarbeitslosigkeit seit den 1980er Jahren sowie die steigende Konkurrenz von niedrigqualifizierter Arbeit in den reichen Ländern durch Billiglohnarbeit aus Schwellenländern (DIMOVA 2019; NAIDU & DUBE 2014).

ACEMOGLU (2021) weist darauf hin, dass ManagerInnen von Leitunternehmen in Globalen Warenketten einen Anreiz haben, Lieferketten übermäßig auszudehnen, um damit ihre Verhandlungsmacht gegenüber den immobilen Arbeitskräften zu vergrößern. Die negativen Beschäftigungs- und Einkommenseffekte auf inländische Arbeitskräfte durch Offshore-Outsourcing sind durch empirische Studien bestätigt, wenngleich einzelne Segmente von hochqualifizierten Arbeitskräften davon profitieren können GUSCHANSKI & ONARAN 2023; LANDESMANN & LEITNER 2023; LEVY 2005). DAVIES et al. (2023) zeigen am Beispiel der prekären Arbeitsverhältnisse bei Plattformunternehmen, wie Monopolmacht mit Monopsonmacht am Arbeitsmarkt zum Vorteil der EigentümerInnen kombiniert werden kann.

Die Heterogenität in der Entwicklung von Monopolmacht trifft auch für Monopsonmacht auf Arbeitsmärkten zu. Für den Zeitraum 2000-2017 steht laut DIEZ et al. (2022) einer allgemeinen Zunahme des *markdowns* in Europa, der durch die Unternehmen im Top-Perzentil in der Markdownverteilung getrieben wurde, eine Abnahme bei allen anderen Unternehmen gegenüber. Diese Top 1% der Unternehmen mit stark zunehmender Nachfragemacht am Arbeitsmarkt haben große Marktanteile auf ihren Output- und Inputmärkten, sie sind überdurchschnittlich groß, mit einer höheren Wahrscheinlichkeit börsennotiert und aus dem Dienstleistungssektor (DIEZ et al. 2022).

Nach der Monopsonmacht am Arbeitsmarkt soll als nächstes die Monopsonmacht auf Beschaffungsmärkten näher untersucht werden. Die Globalisierung der Beschaffungsmärkte durch die Formation von Globalen Warenketten hat die *buyer power* von Leitunternehmen gesteigert (H1). Die frühen Arbeiten von GEREFFI (1994) über *global commodity chains* konzeptualisieren die sich seit den 1970er Jahren formierende *buyer power* von Handels- und Markenunternehmen als *buyer-driven commodity chains*. ANTRÁS (2020) argumentiert in einem Überblicksartikel für den World Development Report über Globale Warenketten von 2020, dass die Monopsonmacht der Leitunternehmen aus dem Globalen Norden gegenüber ihren Lieferanten aus dem Globalen Süden eine Ursache für den beobachteten Anstieg der Monopolmacht im Globalen Norden ist.

Aus der umfassenden Literatur über *buyer power* in Globalen Warenketten sei hier noch die rezente und hochaktuelle Debatte über *environmental upgrading* erwähnt. PONTE (2019; 2020) verweist darauf, dass die Produzenten im Globalen Süden zunehmend striktere private Standards und damit

⁵² Diese Frage spielte etwa eine wichtige Rolle in der Debatte über die Einführung eines Mindestlohns in Deutschland. Siehe hierzu: https://doku.iab.de/forum/2011/Forum1-2011_Standpunkt_Moeller.pdf (10.9.2024). Auch im weitverbreiteten Lehrbuch von MANKIW & TAYLOR (2023) steht folgendes zu lesen: „Monopsonies are likely to be relatively rare (...).“

verbundene Zertifizierungen zur Einhaltung von Nachhaltigkeitsmaßnahmen erfüllen müssen, um weiterhin als Zulieferer akzeptiert zu werden. Die überlegene Machtposition der Leitunternehmen aus dem Globalen Norden ermöglicht diesen aber nicht nur die Setzung und Durchsetzung dieser Standards, sondern vor allem auch die Abwälzung der damit verbundenen *compliance costs* auf die Produzenten im Globalen Süden, während der Preisaufschlag für das hochwertigere Produkt den Gewinn der Leitunternehmen erhöht: „In the name of sustainability, a massive and stealthy transfer of wealth is taking place from the global South to the global North, from producers to global buyers and consumers, and from labour to capital.“ (PONTE 2020:819). Zusätzlich ernüchternd in diesem Zusammenhang ist der oftmals kaum vorhandene positive, wenn nicht sogar negative Effekt auf die ökologischen Bedingungen im Globalen Süden (PONTE 2020; KRISHNAN et al. 2023).

Politische Macht von Unternehmen. Als letzter Punkt sei auf die Interaktion von steigender Monopolmacht mit politischer Macht verwiesen. Nach CALLANDER et al. (2022), WITKO et al. (2021) und ZINGALES (2017) verstärken sich diese beiden Machtformen gegenseitig. ZINGALES (2017) spricht von einem *Medici vicious circle*, eine Begrifflichkeit, die auf die Konzentration der politischen und ökonomischen Macht im Florenz der frühen Neuzeit in den Händen der Familie Medici verweist. Steigende Unternehmensgröße, eine Zunahme an Ressourcen durch Monopolrenten sowie eine höhere Kapitalmobilität können den Einfluss von Unternehmen und sozialen Gruppen (ManagerInnen, MillionärInnen, Anbieter von knappen Qualifikationen mit hohen sozialen und lokalisierten Grenzerträgen) auf gesellschaftliche Diskurse und politische Prozesse erhöhen (COX 2019; DALLAS et al. 2019; DAVIES et al. 2023; MAYER-FOLKES 2015; KAPELLER et al. 2024; ZINGALES 2017). Diese Prozesse zeigen sich auf regionaler, nationaler und globaler Ebene.

Auf lokaler bzw. regionaler Ebene besteht oftmals eine enge Vernetzung zwischen Unternehmen und Politik und regional dominante Unternehmen versuchen dies zu ihrem Vorteil zu nutzen: „While most of the empirical literature looks at high-profile political connections, links with local politicians are much more pervasive and can have broader consequences for the overall economy.“ (AKCIGIT et al. 2023:531) Hinzu kommen die zumeist deutlich geringeren Transparenzstandards bei Kontakten zwischen Politik, Unternehmen und Wirtschaftsverbänden auf regionaler und lokaler Ebene im Vergleich zur nationalen oder EU-Ebene.⁵³ WARNER & XU (2021) konstatieren ein *corporate capture* für die Wirtschaftspolitik der US-Bundesstaaten, u.a. durch tausende (!) Gesetze, die in den letzten Jahren durch die neoliberale Lobbyinggruppe ALEC (American Legislative Exchange Council) inspiriert wurden. Für die Transformation von Unternehmensmacht in politischen Einfluss sind vermutlich weniger die Höhe von *markups*, als vielmehr die relative ökonomische Bedeutung für die Regionalökonomie bedeutsam. Ein solcher regionaler „ökonomischer Fußabdruck“ könnte etwa durch regionale Input-Outputmodelle oder durch die Abschätzung lokaler positiver Spillovereffekte empirisch abgeschätzt werden.

MOLOTCH (1976) hat den Einfluss der lokalen Wirtschaftselite auf die urbane Wirtschaftspolitik im Konzept der *growth machine* erfasst. Die Annahme einer wachstumsorientierten Koalition lokal verankerter Eliten, die eine Investitionspolitik zu ihren Gunsten auf Kosten der Allgemeinheit durchsetzt, ist meiner Einschätzung nach jedoch zu optimistisch, denn, wie STIGLITZ (2002:11) zu Recht festhält, „Enterprises can generate far more profits by suppressing competition than by innovating and producing better products.“ Entsprechend ist anzunehmen, dass *regional rent seeking* und damit effizienzmindernde Interventionsversuche eine zentrale Rolle spielen. MARKUSEN (1985) hat dies am Beispiel amerikanischer Oligopolindustrien gezeigt und darauf hingewiesen, dass die Interessen von

⁵³ Für die Transparenzregelungen auf EU-Ebene siehe: <https://www.europarl.europa.eu/at-your-service/de/transparency/lobby-groups> (10.9.2024).

regional dominanten Unternehmen bzw. oligopolitischen Branchen auch dann bevorzugte politische Behandlung genießen, wenn die ManagerInnen keinen aktiven politischen Einfluss ausüben.

AKCIGIT et al. (2023) analysieren die Vernetzung zwischen Politik und Unternehmen auf Basis eines Datensatzes für die Population der italienischen, in Privatbesitz befindlichen Unternehmen. Darin sind auch Angaben zur politischen Vernetzung der Unternehmen auf regionaler Ebene für den Zeitraum 1993-2014 enthalten. Ein Unternehmen gilt dabei dann als politisch vernetzt, wenn dieses eine lokale Politikerin/einen lokalen Politiker beschäftigt. In dem schumpeterianischen allgemeinen Gleichgewichtsmodell investiert ein Unternehmen in politische Vernetzung, wenn dadurch die Profite zunehmen, d.h. $\pi^p > \pi^n$, wobei π^p (π^n) die Profite mit (ohne) politischer Vernetzung sind. Der Gewinn für eine unvernetzte Unternehmung ergibt sich aus

$$\pi^n = py - (1 + \tau)wl,$$

wobei p den Preis, y den Output, τ regulatorische Hürden mit $\tau \geq 0$, w den Lohnsatz und l den Arbeitseinsatz bezeichnen. Demgegenüber ist der Profit für das politisch vernetzte Unternehmen

$$\pi^p = py - wl - w^p.$$

Wie man sieht, profitiert das politisch vernetzte Unternehmen von geringeren Kosten, weil aufgrund des politischen Einflusses keine Kosten für regulatorischen Hürden anfallen, d.h. der politische Einfluss resultiert in $\tau = 0$ und wirkt im Modell effizienzsteigernd. Diese Annahme ist kritisch zu hinterfragen, da Regulierungen ja auch effizienzsteigernd sein können, etwa wenn diese zur Reduktion von negativen Externalitäten als Folge von Umweltverschmutzung dienen. Dieser Kostenvorteil muss jedoch mit w^p bezahlt werden, dem Lohn für die Beschäftigung von lokalen PolitikerInnen. Die Lösung des Modells ergibt, dass größere Unternehmen einen höheren Anreiz zur politischen Vernetzung haben, womit der Konnex zwischen Unternehmensmacht (erfasst durch Unternehmensgröße) und politischer Macht hergestellt ist. Der empirische Test mittels eines *regression discontinuity design* bestätigt die Vorhersagen des Modells in wichtigen Punkten: Marktführer, also große dominante Unternehmen, sind am stärksten politisch vernetzt, aber gleichzeitig die am wenigsten innovativen Unternehmen. Dieses Ergebnis wird von AKCIGIT et al. (2023) als *leadership paradox* bezeichnet. Auf Unternehmensebene zeigt sich weiterhin, dass politisch vernetzte Unternehmen ein höheres Umsatz- und Beschäftigungswachstum aufweisen, aber kein höheres Produktivitätswachstum. Diese Ineffizienzen nehmen weiter zu, weil politisch vernetzte Unternehmen eine höhere Überlebenschance aufweisen und diese mit der Macht der beschäftigten PolitikerInnen zunimmt. Insgesamt sind die Kosten durch eine geringere Innovations- und Reallokationsdynamik größer als der Nutzen durch geringere administrative Hürden. Der abdiskontierte Output sinkt um 3% im Vergleich zum kontrafaktischen Szenario ohne politische Vernetzungen.

Nun könnte man vermuten, dass diese Resultate spezifisch für Italien sind. Allerdings zeigt eine weitere Studie für Dänemark, welches als eines der Länder mit der niedrigsten Korruption weltweit gilt⁵⁴, dass auch hier die Vernetzung zwischen Unternehmen und lokaler Politik (diesmal gemessen durch familiäre Verbindungen zwischen Management und PolitikerInnen) einen stark positiven Effekt auf den Gewinn des vernetzten Unternehmens hat, weil dieses mehr bzw. lukrativere öffentliche Aufträge erhält (AMORE & BENNEDSEN 2013). Diese Ergebnisse weisen darauf hin, dass die enge Kooperation zwischen Unternehmen und Politik auf regionaler Ebene zu einer Abnahme der Innovationsperformance führt und die Dominanz von (regionalen) Großunternehmen verfestigen kann. Die in der regionalpolitischen Praxis beliebten Netzwerkinitiativen und

⁵⁴ Vgl. z.B. den Corruption Perception Index von Transparency International, das Dänemark an erster Stelle führt: <https://www.transparency.org/en/countries/denmark>.

Kooperationsförderaktivitäten, etwa zur Unterstützung von regionalen Clustern, wären daher kritisch zu hinterfragen. Dies gilt freilich insbesondere auch vor dem Hintergrund, dass räumliche Nähe ohnehin die Neigung zur Kollusion verstärkt, eine weitere Quelle ökonomischer Ineffizienz (BROOKS et al. 2021; GAN & HERNANDEZ 2013). Diese Gefahr wird in der wirtschaftsgeographischen Literatur zumeist nur unzureichend über die mögliche Herausbildung von technologischen *lock-in*-Effekten erfasst (siehe z.B. COENEN et al. 2015).

Neben der regionalen Ebene ist die Interaktion von ökonomischer und politischer Macht von Unternehmen auch zentral zum Verständnis der ungleichen Entwicklung auf globaler Ebene. Eine wichtige Rolle hierbei spielt die Unterstützung von multinationalen Unternehmen aus dem Globalen Norden, die oftmals als Leitunternehmen in Globalen Warenketten agieren, durch die Regierungen ihres Sitzlandes (COX et al. 2019). Ideengeschichtlich wurde dieses Argument erstmals im Rahmen der marxistische inspirierten Imperialismustheorien im frühen 20. Jahrhundert entwickelt (LENIN 1916/2018). In der Habilitation wird diese Thematik v.a. in H1, H4 sowie WP3d diskutiert. Generell gilt auch für die nationale und internationale Ebene das bereits für die regionale Ebene formulierte Argument der positiven Rückkopplung: Ökonomische Dominanz hat eine überlegene Ressourcenausstattung zur Folge, die zur Beeinflussung der Außenwirtschaftspolitik notwendig ist, und dieser Einfluss verstärkt wiederum die ökonomische Dominanz. ZINGALES (2017) weist darauf hin, dass die *license to operate* von dominanten Großunternehmen strukturell gefährdet ist und diese daher auch mehr in Lobbying investieren müssen. Diese These wird empirisch bestätigt durch KIM & MILNER (2019): Die Ausgaben für Lobbying nehmen sprunghaft zu, wenn Unternehmen multinational werden. COWGILL et al. (2023) zeigen, dass Lobbying-Ausgaben auch im Zuge von Unternehmensfusionen diskontinuierlich ansteigen.

Die Außenwirtschaftspolitik der Sitzländer des Globalen Nordens versucht durch verschiedene Instrumente die Monopolmacht, über die diese Unternehmen auf nationaler Ebene verfügen, auf die globale Ebene zu projizieren (BRANDER 1995; COX 2019; KIM & MILNER 2019; RODRIK 2018). Nach IORAMASHVILI et al. (2024:12) trifft dies für die US-Digitalkonzerne zu: „Internationally, the maintenance of Big Tech’s monopolies has become a central pillar of US trade policy.“ Als Instrumente zur Förderung der globalen Monopolmacht der „heimischen“ multinationalen Unternehmen setzen Regierungen aus dem Globalen Norden die Verankerung von intellektuellen Eigentumsrechten in internationalen Handelsabkommen durch, propagieren den Abschluss bilateraler Investitionsschutzabkommen oder setzen nationales Wettbewerbsrecht in strategischer Weise international durch (DURAND & MILBERG 2019; ELKINS et al. 2006; EZRACHI 2013; HAGEMANN 2022; OSTŘANSKY & BONNITCHA 2024; PISTOR 2019). Andere Methoden bestehen darin, über die nationale Wirtschaftspolitik die Standortbedingungen im Sitzland über Subventionen oder Regulierungen derart zu verändern, dass die internationale Wettbewerbsfähigkeit der multinationalen Unternehmen gesteigert wird, um auf internationalen Märkten eine Monopolposition zu verteidigen bzw. zu erlangen. Dabei spielt oftmals das Standortwettbewerbsargument eine wichtige Rolle, wie z.B. die Debatten rund um Lohnzurückhaltung und Bündnis für Arbeit in Deutschland rund um das Jahr 2000 zeigen (HEINE & HERR 1999). Die Unterstützung der US-Digitalkonzerne erfolgt eben nicht nur über die Außenwirtschaftspolitik, sondern etwa auch über eine nationale Regulierungspolitik, die laxere Standards setzt als in der EU, die 2022 der Digital Markets Act beschloss:

“The American digital platform companies, after long fighting domestic regulation, are going to reap the rewards of that opposition. They will have to live with rules made by other nations—rules that some claim have protectionist overtones.” (WHEELER 2022).

Die Maßnahmen können jedoch auch weiter gehen, wie ROTHSCILD (1947:319) in seinem Aufsatz über Oligopoltheorie anmerkt: „The oligopolistic struggle for position and security includes political

action of all sorts right up to imperialism.” Letzteres lässt sich exemplarisch am Beispiel der Rolle des Elektronikkonzerns International Telephone and Telegraph Company (ITT) in Chile illustrieren, als das Management des Konzerns die US-Regierung zu Maßnahmen gegen Präsident Salvador ALLENDE drängte, um eine drohende Vergesellschaftung abzuwenden (SAMPSON 1973). ALLENDE hielt 1972 eine Rede in der UNO-Hauptversammlung, in der er direkt Bezug auf ITT nahm: “Distinguished representatives, before the conscience of the world, I accuse ITT of trying to provoke a civil war in my country, the supreme state of disintegration for a country. This is what we call imperialist intervention.”⁵⁵

2.2.3.3 Interaktionseffekte zwischen Unternehmenswettbewerb und Standortwettbewerb

Die abnehmende Unternehmenswettbewerbsintensität und zunehmende Standortwettbewerbsintensität im SCHUMPETER-GIRSCH-Wettbewerb sind zwei Phänomene, die sich gegenseitig verstärken. Insbesondere ist der Standortwettbewerb eine Möglichkeit für international agierende *superstar firms* ihre Unternehmensmacht weiter auszubauen (KAPELLER et al. 2024; ROTHSCHILD 2005). Die Differenzierung des Unternehmenssektors in KMU und *superstar firms* in Abbildung 8 ist daher nicht nur auf die technologische Überlegenheit der *superstar firms* zurückzuführen, sondern auch auf das Ausnutzen von standortwettbewerbsbedingten Vorteilen, die vorwiegend international ausgerichteten *superstar firms* zukommen und nicht den überwiegend regional bzw. national agierenden KMUs.

Systematisch betrachtet können *superstar firms* über die folgenden Wirkungskanäle vom Standortwettbewerb profitieren: (a) Potenzielle und tatsächliche Mobilität von Realkapital, (b) potenzielle und tatsächliche Mobilität von Portfoliokapital, (c) potenzielle und tatsächliche Mobilität von Steuerbasen und (d) potenzielle und tatsächliche von Produktions- und Dienstleistungsaufträgen in Globalen Warenketten. Während die potenzielle und tatsächliche Realkapitalmobilität die Unternehmensmacht von realwirtschaftlichen Unternehmen zu steigern vermag, erhöht die potenzielle und tatsächliche Mobilität von Portfoliokapital die Unternehmensmacht von finanzwirtschaftlichen Unternehmen. Aufgrund von fortschreitenden Finanzialisierungsprozessen dürften aber auch realwirtschaftliche Unternehmen von Portfoliokapitalmobilität profitieren.

Die Unterscheidung in potenzielle und tatsächliche Mobilität ist relevant, weil die potenzielle Mobilität verbunden mit der Abwanderungsdrohung die Verhandlungsmacht von Unternehmen gegenüber Politik, Zulieferunternehmen und immobilen Arbeit innerhalb von *bestehenden* Standortkonfigurationen erhöht. In der HIRSCHMANNschen Terminologie ist potenzielle Mobilität mit der *voice*-Option verbunden, während tatsächliche Mobilität dem *exit* entspricht (HIRSCHMANN 1972). Aufgrund der gestiegenen Verhandlungsmacht durch potenzielle Mobilität können Unternehmen bessere Verwertungsbedingungen an bestehenden Standorten erreichen, ohne dass eine tatsächliche räumliche Reallokation von Kapital, Steuerbasen oder Produktions- und Dienstleistungsaufträgen stattfindet. Daher ist die empirische Beobachtung räumlicher Immobilität kein (!) Hinweis auf einen schwachen Standortwettbewerb (siehe Kapitel 2.3).

Während potenzielle räumliche Mobilität die Verwertungsbedingungen an bestehenden Standorten im Sinne der Unternehmen zu verbessern mag, können Unternehmen durch tatsächliche Mobilität von räumlichen Differenzialen profitieren. Diese Differenziale können vielfältiger Natur sein und je nach betrachteter Mobilitätsform spielen hier unterschiedliche Faktoren eine Rolle. Klassische Beispiele wären etwa unterschiedlich hohe Arbeitskosten, Sozialabgaben, Umweltsteuern, Unternehmenssteuern, Innovationsnetzwerke, Marktpotenziale, politische Risiken oder Qualifikationsprofile der ArbeiterInnen.

⁵⁵ Zit.n.: <https://cil.nus.edu.sg/blogs/the-good-the-bad-the-assemblage-itt-ibm-and-chile/> (18.07.2024).

Der entscheidende Punkt ist, dass sowohl die potenzielle als auch tatsächliche räumliche Mobilität die *markups* und/oder *markdowns* von Unternehmen steigern können. In der Hyperglobalisierung existiert ein positiver Rückkopplungseffekt zwischen Standortwettbewerb und Unternehmensmacht: Ein schärferer Standortwettbewerb steigert die Unternehmensmacht und eine höhere Unternehmensmacht führt nach ZINAGLES (2017) wiederum zu einer Zunahme an politischer Macht von Unternehmen. In den Worten von COWLING & TOMLINSON (2005:44): „The growing influence of corporate power over the state should be seen in the context of globalization and as going hand-in-hand with the emergence of the transnational corporation as the dominant business entity.“ Die konkreten Machtverhältnisse zwischen transnationalen Unternehmen und Jurisdiktionen sind allerdings, wie DICKEN (1994) betont, komplex, kontextspezifisch und durch asymmetrische Information geprägt.

Nach diesen systematischen Ausführungen zu den Interaktionseffekten zwischen Unternehmensmacht und Standortwettbewerb werden nachstehend drei Beispiele diskutiert, welche diese Interaktionseffekte illustrieren.

Potenzielle Faktormobilität von Realkapital: Die Mobilität von produktivem Kapital steigert die Verhandlungsmacht des Managements gegenüber Jurisdiktionen. FRATZSCHER (2023) hat diesen Mechanismus sehr direkt angesprochen: „Die Androhung deutscher Unternehmen, Arbeitsplätze ins Ausland zu verlagern, funktioniert meist hervorragend, um dem deutschen Staat weitere Gelder und Zugeständnisse abzupressen.“ Die regionale Wirtschaftspolitik hat daher eine Vielzahl an angebotspolitischen Instrumenten entwickelt, um die Verwertungsbedingungen des Kapitals zu verbessern. Dadurch sollen produktive Ressourcen attrahiert bzw. deren Abwanderung zu verhindert werden. Diese Maßnahmen beinhalten steuerpolitische Maßnahmen, regulatorische Instrumente sowie Investitionen in materielle und immaterielle Infrastrukturen, die auf die Bedürfnisse von mobilen Faktoren zugeschnitten sind. Diese Maßnahmen steigern die *markups* und Gewinne von Unternehmen, womit wiederum ihre Möglichkeiten zur Ausübung von politischer Macht und *cultural power* steigen (DAVIES et al. 2023).

Tatsächliche Mobilität von Produktions- und Dienstleistungsaufträgen durch Offshore-Outsourcing: Indem Standorte um internationale Produktions- und Dienstleistungsaufträge konkurrieren können Leitunternehmen in Globalen Warenketten ihre Monopsonmacht auf Beschaffungs- und Arbeitsmärkten erhöhen. Sie profitieren von geringeren Kosten und Risikoabwälzung und können ihre Profite steigern. Freilich sind hier die unmittelbaren Akteure verschiedene Unternehmen, aber die Standortbedingungen der Zulieferunternehmen in Globalen Warenketten haben einen signifikanten Einfluss auf deren Wettbewerbsfähigkeit und diese Standortbedingungen werden in strategischer Weise von den Jurisdiktionen beeinflusst, um die Positionierung „ihrer“ Zulieferunternehmen in Globalen Warenketten zu verbessern.

Regulatorischer Wettbewerb um Wettbewerbspolitik: SINN (1999) zeigt in einem spieltheoretischen Modell wie die regulatorische Konkurrenz nationaler Wettbewerbspolitiken zu laxeren wettbewerbspolitischen Regeln führen kann. Nationale Unternehmen machen Druck auf Wettbewerbsbehörden, damit diese Fusionen erlauben, die aufgrund der ausländischen Konkurrenz notwendig wären (Bundewettbewerbsbehörde 2019; STIGLITZ 2004). „Domestic competition is now taking second place to international competition and this is forcing the cartel authorities to behave like competitors themselves.“ SINN (1999:1) Der Fortbestand strikter Wettbewerbsregeln in Zeiten des intensivierten Standortwettbewerbs sei daher unwahrscheinlich. Wenn dies zutrifft und die

Entwicklungen der Wettbewerbspolitik in den USA und Europa⁵⁶ in der Hyperglobalisierung widersprechen dieser These zumindest nicht grundsätzlich, so wäre damit ein weiterer Interaktionseffekt zwischen Marktmacht und Standortwettbewerb identifiziert. KERBER & BUDZINSKI (2003) widersprechen dieser Argumentation. Ihrer Meinung nach führt der Entdeckungsprozess, welcher durch einen räumlichen Wettbewerb ermöglicht wird, im Sinne von HAYEK zur Identifikation von überlegenen wettbewerbsrechtlichen Normen.

2.3 Exkurs: Die IVERSEN-SOSKICE-Hypothese, Kapitalmobilität und die Grenzen von *embeddedness*

Die Arbeit von Torben IVERSEN und David SOSKICE (2019) über den Zusammenhang von Demokratie und Kapitalismus hat bislang in der Wirtschaftsgeographie kaum Spuren hinterlassen. Dies ist erstaunlich, handelt es sich bei der Publikation doch um eine einflussreiche politikwissenschaftliche Analyse, die in hohem Maße von wirtschaftsgeographischen Erkenntnissen Gebrauch macht: „This book can at least partially be read as an attempt to integrate economic geography with political economy.“ (IVERSEN & SOSKICE 2019:3) Darüber hinaus gehören die beiden Autoren zur Schule der *varieties of capitalism*, die in der Wirtschaftsgeographie umfassend rezipiert wurde (PECK & THEODORE 2007).

Die IVERSEN-SOSKICE-These behauptet, dass fortgeschrittener Kapitalismus und Demokratie einander positiv verstärken. *Advanced capitalist democracies* (ACD) bilden demnach ein äußerst resilientes institutionelles Arrangement– und zwar gerade auch im Zeitalter der Hyperglobalisierung und Wissensökonomie. Der Kern der These basiert auf der starken Behauptung, dass (insbesondere wissensintensives) Kapital weitgehend räumlich immobil sei und daher über keine glaubwürdige *exit*-Option verfüge und somit auch keine strukturelle Macht über Politik von Nationalstaaten ausüben könne. Diese Behauptung ist unabhängig von ihrem empirischen Gehalt aus konzeptueller Sicht folgenreich, weil sie doch implizit die These der politökonomischen und makroökonomischen Standortwettbewerbsliteratur anerkennt, dass Demokratie und Kapitalmobilität zueinander in einem Spannungsverhältnis stehen (APOLTE 1999; CROUCH 2008; KLEIN 2021; RODRIK 2000; RODRIK 2011; SCHARPF 2006; SIEBERT 2017; STREECK 2021): „The critics of capitalism are right that footloose capitalism constrains what states can do; it is just that advanced capitalism is not footlose.“ (IVERSEN und SOSKICE 2019:18)⁵⁷

Diese Argumentation steht den bisherigen Ausführungen freilich diametral entgegen und alleine deshalb lohnt es sich mit ihrer Validität auseinanderzusetzen. Ebenso interessant sind die analytischen Irrwege, die aus einer übertriebenen und einseitigen Fokussierung auf regional verankerte, kooperative und sozial eingebettete Produktionssysteme resultieren. In IVERSEN und SOSKICE (2019) wird die Betonung von Prozessen der *embeddedness* in Teilen der wirtschaftsgeographischen Literatur, der damit begründeten räumlichen Verankerung sowie der daraus folgenden tendenziellen

⁵⁶ Vgl. hierzu etwa den kürzlich präsentierten Bericht „The future of European competitiveness“ von Mario DRAGHI (2024). Darin wird eine *innovation defence* in Fusionsverfahren der DG Comp propagiert, um das (externe) Wachstum international wettbewerbsfähige Unternehmen mit hohen Skalenerträgen zu fördern.

⁵⁷ Es ist auffällig und etwas irritierend, dass sich IVERSEN und SOSKICE (2019) in ihrer Kritik an der These einer hohen Kapitalmobilität fast ausschließlich gegen „linke“ ÖkonomenInnen (z.B. PIKETTY oder RODRIK) wenden. Sie vergessen dabei völlig die äußerst umfangreiche Literatur aus der Internationalen Makroökonomik (APOLTE 1999; OBSTFELD 2001) sowie der neoklassisch inspirierten Standortwettbewerbsliteratur (OATES 2002), die teilweise sehr ähnliche Effekte identifiziert (nämlich die Einschränkung des wirtschafts- und sozialpolitischen Handlungsspielraumes) wie die politökonomisch inspirierten AutorInnen, jedoch in der Bewertung dieser Effekte teilweise abweichen. Beispielsweise wird die Einschränkung des Handlungsspielraumes von demokratisch gewählten PolitikerInnen explizit positiv beurteilt, insofern sich diese eigennützig im Sinne des Leviathan-Modells verhalten.

Ausblendung von Standortwettbewerbsdynamiken gleichsam auf die Spitze getrieben. Als Resultat entsteht eine verzerrte Repräsentation ökonomischer Verhältnisse, die zentrale, allokativen und distributiven Aspekte der Hyperglobalisierung ausblendet. Standortwettbewerb existiert nach IVERSEN und SOSKICE (2019) nur in ökonomisch peripheren Sektoren und die beobachtbaren neoliberalen Reformen in der Hyperglobalisierung werden als das Ergebnis unverzerrter demokratischer Prozesse innerhalb von autonomen Nationalstaaten interpretiert.

Die Immobilitätsthese für Realkapital und Humankapital

Die Immobilitätsthese für Kapital ist entscheidend für die Gültigkeit der IVERSEN-SOSKICE-These. Die Autoren berufen sich auf wirtschaftsgeographische Argumente und die kritische Funktion von hochqualifizierten Arbeitskräften, um diese Behauptung zu begründen (IVERSEN & SOSKICE 2019:2):

“Drawing on a wide literature in economic geography, in innovation studies, and in management, we explain how knowledge-based advanced companies, often multinational enterprises (MNEs) or subsidiaries of MNEs, are increasingly *immobile* [Kursiv im Original] because they are tied to skill clusters in successful cities, with their value-added embedded in largely immobile, highly educated workforces.”

Die hochqualifizierten Arbeitskräfte aus der Mittelschicht der Gesellschaft sind nach IVERSEN und SOSKICE (2019) weitgehend immobil und Unternehmen daher ebenfalls, weil wissensintensive Produktion aufgrund der Bedeutung von *tacit knowledge* räumliche Nähe voraussetzt. Damit erweisen sich diese „large skilled and educated workforces of the advanced capitalist sectors“ (IVERSEN & SOSKICE 2019:7) als die eigentlich machtvollste Gruppe: Sie bestimmt über Standortstrukturen und Politik im Sinne des Medianwählertheorems. Auch die neoliberale Wende der Wirtschaftspolitik in den 1980er Jahren geschah in deren Interesse „to fuel economic growth, wealth and opportunity in the emerging knowledge economy (2).“

Neben theoretischen Argumenten für die Immobilität der Wissensökonomie führen IVERSEN und SOSKICE (2019, Tab. 1.1) insbesondere die Konstanz bzw. teilweise sogar Zunahme von *implicit tax rates in capital* zwischen 1995-2015 in westeuropäischen Staaten als Evidenz gegen Standortwettbewerb und für die wirtschaftspolitische Autonomie der Nationalstaaten bzw. die geringen Machtressourcen des Kapitals an. Die beiden Autoren verweisen zurecht darauf, dass die Verwendung von statutarischen Steuersätzen, die in den letzten Jahrzehnten deutlich gefallen sind, ein verzerrtes Bild erzeugen könnte, weil eine Absenkung des Steuersatzes durch eine Verbreiterung der Bemessungsgrundlage kompensiert werden könnte.⁵⁸ Allerdings unterliegen die Autoren ihrerseits einem Irrtum, weil der von ihnen verwendete Steuersatz auf einer vergangenheitsorientierten Berechnung der tatsächlichen Steuerzahlungen von Kapitalgesellschaften beruht. Um die Relevanz von Steuersätzen auf Standortentscheidungen an der intensiven und extensiven Grenze zu untersuchen, sollten zukunftsorientierte Steuersätze verwendet werden, welche die effektive steuerliche Belastung von Investitionsprojekten auf Basis von Modellannahmen berechnen (*effective average tax rate*, *effective marginal tax rate*; siehe OECD (2023b) für Definitionen). Diese standortrelevanten Steuern auf Kapitalunternehmen sind in der Epoche der Hyperglobalisierung gefallen: Für die EU-27 ist z.B. die *effective average tax rate* (EATR; dieser Steuersatz gilt als relevant für die extensive Grenze bzw. für Standortentscheidungen von Neuinvestitionen) zwischen 1998-2008 um 7,8 Prozentpunkte gesunken

⁵⁸ Allerdings sind die statutarischen Steuersätze der Körperschaftsteuer für den Wettbewerb um Buchgewinne von multinationalen Unternehmen relevant (RIXEN 2016). Fiskalisch sind die damit verbundenen Effekte von hoher praktischer Signifikanz: Etwa 40% der globalen Unternehmensgewinne werden in Steueroasen (*tax havens*) verschoben (TØRSLØV et al. 2008).

(SCHRATZENSTALLER 2011), von 2009-2022 erfolgte eine weitere Abnahme um 1.8 Prozentpunkte⁵⁹. Für die Weltwirtschaft im Langzeitvergleich kommen ZUCMAN et al. (2022:o.S.) auf Basis von eines neuen Datensatzes für 150 Länder der Welt zu folgendem Ergebnis:

“Taking a global perspective, we find that average effective labour and capital tax rates have converged globally since the 1960s, due to a 10 percentage point increase in labour taxation and a 5 percentage point decrease in capital taxation. The decline in capital taxation is driven by a collapse in the taxation of corporate profits, from close to 30% in the 1960s to less than 20% in the late 2010s.”

Die im Zitat angesprochene Verschiebung der Steuerlast von Kapital auf Arbeit entspricht der Vorhersage der Standortwettbewerbsliteratur: Der relativ mobilere Faktor (Kapital) kann den relativ weniger mobilen Faktor (Arbeit) ökonomisch ausbeuten.

Demgegenüber kommt die von IVERSEN und SOSKICE (2019) zitierte Konstanz der *implicit tax rate on capital* durch Struktur- und Konjunkturreffekte zustande⁶⁰, und ist im Übrigen auch im Einklang mit den theoretischen Modellen des Steuerwettbewerbs (BRETSCHEGER & HETTICH 2005). In Summe muss daher die empirische Evidenz von IVERSEN und SOSKICE (2019) als nicht stichhaltig zurückgewiesen werden, was aufgrund der mittlerweile umfassenden Literatur über Steuerwettbewerb wenig überraschend ist (CRIVELLI et al. 2021; HEIMERGER 2021; WINNER 2005).

IVERSEN und SOSKICE (2019) haben grundsätzlich recht, wenn sie die Stabilität von regionalen Industrieballungen betonen, deren Bestandsdauer in Jahrzehnten oder sogar Jahrhunderten gemessen werden muss. Eine grundsätzliche Neukonfiguration von Raumwirtschaften ist ein seltenes Ereignis und der damit verbundene Restrukturierungsprozess langsam und zunächst kaum wahrnehmbar. *Windows of locational opportunity* (STORPER & WALKER 1989) entstehen zumeist im Zusammenhang mit der Etablierung von neuen Technologien und Wachstumsbranchen.⁶¹ Hat sich aber eine neue regionale Industrieballung einer neuen Wachstumsbranche in diesem Lokalisationsprozess einmal durchgesetzt, wie etwa das Silicon Valley in den 1950er und 1960er Jahren, dann sorgen Agglomerationseffekte für dauerhafte Standortvorteile und damit relativ stabile räumliche Standortkonfigurationen.⁶² Es ist durchaus naheliegend, aus dieser Stabilität heraus den Schluss zu ziehen, dass kein nennenswerter Standortwettbewerb bestehe. Dies ist jedoch ein analytischer und empirischer Fehlschluss, wie die nachstehenden Argumente zeigen sollen.

⁵⁹ https://taxation-customs.ec.europa.eu/taxation-1/economic-analysis-taxation/data-taxation-trends_en (23.04.2023).

⁶⁰ Beispielsweise führen Marktanteilsgewinne von *superstar firms* nach dem Modell von AUTOR et al. 2020 zu einer kapitalintensiveren Produktion und daher, ceteris paribus, zu höheren Einnahmen aus Unternehmenssteuern. Aus diesem sowie aus anderen Gründen hätten in den letzten Jahrzehnten die Steuereinnahmen aus Unternehmensgewinnen und Kapitaleinkommen daher tatsächlich zunehmen müssen; die Konstanz der impliziten Steuersätze wie sie von IVERSEN und SOSKICE (2019) verwendet werden ist daher eigentlich eine weitere Evidenz für den Steuerwettbewerb (RIXEN 2016).

⁶¹ Wirtschaftshistorisch zeigt sich, dass auch politische Umwälzungen eine wichtige Rolle spielen können. So resultierte etwa die Herrschaftsübernahme durch die Nationalsozialisten in einen Industrialisierungsschub Oberösterreichs, dem heutigen Industriezentrum Österreichs. Siehe: <https://www.ooeGeschichte.at/archiv/themen/wir-oberoesterreicher/industriegrundungen-der-nationalsozialisten> (10.9.2024).

⁶² Auch die Steuerwettbewerbsliteratur zeigt, dass Agglomerationseffekte die *race-to-the-bottom* Dynamik dämpfen; für eine kritische Diskussion dieser Literatur siehe HÜHNERBEIN & SEIDEL (2010).

Argumente gegen die Immobilitätsthese

Zunächst ist festzuhalten, dass IVERSEN & SOSKICE (2019) nur den Standortwettbewerb zwischen Nationalstaaten betrachten und damit den Wettbewerb zwischen Regionen innerhalb eines Staates nicht berücksichtigen. Einer Immobilität auf internationaler Ebene könnte eine hohe Mobilität zwischen Regionen gegenüberstehen. Der interregionale Wettbewerb kann aufgrund der höheren ökonomischen Offenheit von Regionen sowie des Fehlens von Wechselkursen zum Ausgleich von unterschiedlichen Inflationsraten und den daraus resultierenden geringeren räumlichen Transaktionskosten intensiver ausfallen als wie jener zwischen verschiedenen Staaten (AGRAWAL et al. 2022; CAMAGNI 2002; MARKUSEN & NESSE 2007; POTTER 2009; ROSENFELD 2012; TIEBOUT 1956). Die Untersuchungen über die hohe Mobilität von Steuerbasen und der daraus folgende intensive fiskalische Wettbewerb zwischen den Schweizer Kantonen geben hiervon Zeugnis (BRÜLHART et al. 2023; GRAFF 2019). Auch fällt auf regionaler Ebene das Argument der immobilen Arbeitskräfte weniger ins Gewicht, weil kürzere Verlagerungsdistanzen durch eine Kombination von Pendeln und Homeoffice substituiert werden können oder weil auch ein Umzug innerhalb eines Landes zu niedrigeren monetären und sozialen Kosten möglich ist (FAGGIAN & McCANN 2009; SÁNCHEZ-MORAL et al. 2010; MORETTI & WILSON 2017). Gerade für Städte ist auch die internationale Mobilität bedeutsam, und zwar vor allem jene von hochqualifizierten Arbeitskräften, die räumlich mobiler sind als weniger qualifizierte ArbeiterInnen (FAGGIAN & McCANN 2009; SIMULA & TRANNOY 2018; REINER et al. 2017).

Darüber hinaus ist zu betonen, dass die Schlussfolgerung falsch ist, aus relativ immobilen Standortkonfigurationen auf die Abwesenheit von Standortwettbewerb zu schließen: „Die moderne Variante des Standort- bzw. Steuerwettbewerbs zwischen Jurisdiktionen kommt ohne tatsächliche Wanderungen von Unternehmen aus.“ (ERLEI et al. 2016:398) Unter durchaus realistischen Annahmen sind nämlich die Zustände mit und ohne Standortwettbewerb beobachtungsäquivalent. APOLTE (1999) stellt hierzu ein Gedankenexperiment dar: Man betrachte zwei idente Jurisdiktionen mit Kapitalverkehrskontrollen. Im nächsten Schritt liberalisieren diese Jurisdiktionen den Kapitalverkehr und es herrsche nunmehr perfekte Kapitalmobilität. Darauf reagieren die PolitikerInnen beider Jurisdiktionen und setzen politische Maßnahmen, um das Abwandern von Kapital zu verhindern. Unter der Annahme effektiver Maßnahmen, beobachtet man im Extremfall eine tatsächliche Kapitalmobilität von Null, obwohl die potenzielle Kapitalmobilität gegen unendlich geht. Ist so ein Szenario wahrscheinlich? Ja, durchaus! Untersuchungen zu Steuerwettbewerb oder Subventionswettläufe zeigen, dass Regierungen in strategischer Weise auf Politikmaßnahmen konkurrierender Jurisdiktionen reagieren (CLAUSING & WOLFRAM 2023, HEIMBERGER 2021; KEUSCHNIGG 2016; LANGENMAYR & SIMMLER 2021). Diese Maßnahmen sind auch effektiv: Empirische Untersuchungen ergeben eine Semi-Elastizität von Direktinvestitionen in Bezug Unternehmenssteuern von 3,3%, d.h. eine Zunahme der Körperschaftssteuer um einen Prozentpunkt führt zu einer Abnahme ausländischer Direktinvestitionen um 3,3%. (DE MOOJI & EDERVEEN 2008).

Aus wirtschaftsgeographischer Sicht mindestens ebenso interessant ist die These, wonach die *exit*-Option deshalb nicht ausgeübt werden muss, weil die *voice*-Option hinreichend effektiv ist, um eine risikogewichtete Verzinsung des Kapitals im Sitzland zu erzielen, die zumindest ebenso hoch ist wie in konkurrierenden Standorten. Nach der kalifornischen Schule der Wirtschaftsgeographie schaffen Unternehmen die für sie günstigen Standortbedingungen selbst (BATHELT & GLÜCKLER 2018). Dieser Prozess läuft zwar zum einen vermittelt über endogene ökonomische Prozesse ab, aber beinhaltet auch Lobbying gegenüber der Politik, damit diese öffentlichen Güter, Regulierungen und Steuergesetze entsprechend den unternehmens- bzw. branchenspezifischen Präferenzen anbietet bzw. anpasst (AKCIGIT et al. 2022; MARKUSEN & NESSE 2007; WARNER & XU 2021). Sind diese Prozesse des *rent seeking* erfolgreich, so ist eine Abwanderung durch Kapitalmobilität gar nicht notwendig, weil ein

potenzielles Renditendifferenzial durch verbesserte Verwertungsbedingungen des Kapitals im Sitzland ausgeglichen wird. BROWN und HUANG (2020) haben etwa in einer Studie die Effekte von Besuchen von CEOs von US-Unternehmen im Weißen Haus untersucht und herausgefunden, dass direkten Kontakte mit dem Präsidenten oder der Administration zu überdurchschnittlichen Aktienrenditen, mehr Regierungsaufträgen sowie der Reduktion regulatorischer Auflagen führen. Die Literatur über das Lobbying der High-Tech-Industrie und unterstreicht die These einer effektiven *voice*-Option als Substitut für Standortverlagerungen von Technologieunternehmen (HALPIN & NOWNES 2021; HOPE & LIMBERG 2022).

Weiterhin haben die Studien über Globale Warenketten gezeigt, wie durch Offshore-Outsourcing Teilaktivitäten eines Unternehmens an Kontraktunternehmen vergeben werden und so eine Internationalisierung der Produktion ohne Mobilität von Realkapital stattfinden kann (GEREFFI et al. 2005; LEVY 2005). Die ständige Suche nach den profitmaximierenden Unternehmensgrenzen im Sinne von COASE, ob also eine Aktivität durch Eigenerstellung oder durch Fremdbezug ausgeführt werden soll, sorgt für eine permanente Hinterfragung von bestehenden Standortkonfigurationen. Dies gilt umso mehr für multinationale Unternehmen, in denen einzelne Standorte um konzerninterne Aufträge konkurrieren. Dies bedeutet, dass ein Unternehmen zwar jahrzehntelang den gleichen Standort aufweisen kann, aber sich die durchgeführten Aktivitäten an diesem Standort in ihrer Qualität und Quantität im Laufe der Jahre so stark verändern, dass man überspitzt davon sprechen könnte, dass de facto ein anderes Unternehmen am gleichen Standort existiert als einige Jahrzehnte zuvor. Diese Anpassungsprozesse sind durch Opportunitäten an anderen Standorten mitverursacht und daher das Ergebnis eines standortwettbewerblichen Prozesses. Beispielhaft sei hier auf die Reduktion der Fertigungstiefe der deutschen Automobilindustrie durch den Aufbau von Zuliefernetzwerken in Ostmitteleuropa verwiesen (KLODT 2007).

Standortwettbewerb kann auch ohne Faktorwanderung und alleine über Gütermobilität stattfinden (SIEBERT 2017). Im Unterschied zur Kapitalmobilität verläuft dieser Prozess der Erosion von komparativen Vorteilen und den damit verbundenen Arbeitsplätzen langsamer ab als bei Faktormobilität. Als Beispiel hierfür mag etwa die Importkonkurrenz der europäischen Stahlindustrie in den 1970er Jahre durch Produzenten aus Schwellenländern gelten.⁶³ Diese Konkurrenz basierte nicht auf der Verlagerung von Stahlunternehmen aus Europa oder USA in Schwellenländer, aber resultierte in Werksschließungen und Arbeitsplatzverlusten in den stahlproduzierenden Regionen Europas. Das Resultat war ein zunehmender Druck auf die Politik, die betroffenen Unternehmen und Regionen zu unterstützen. Diese krisenhafte Dynamik bereitete nicht zuletzt die Grundlage für den Wahlerfolg von Francois MITTERAND im Jahr 1981, der die Probleme durch ein sozialistisches Wirtschaftsprogramm zu lösen versprach (KERSHAW 2018). Wie weiter unten gezeigt wird, liefert diese Episode der französischen Wirtschaftsgeschichte eine eindrucksvolle Widerlegung der IVERSEN-SOSKICE-Hypothese.

Um die Argumentation in diesem Abschnitt zu ihrem logischen Endpunkt zu führen sei darauf hingewiesen, dass es auch eine effektive Konkurrenz zwischen *geschlossenen* Volkswirtschaften geben kann, solange es einen Informationsfluss zwischen den Jurisdiktionen über die ökonomische Performance der jeweils anderen Region gibt. Diese Informationen werden dann, so das Modell der *yardstick competition*, von WählerInnen genutzt, um die Leistungen der eigenen Regierung einzuschätzen (BESLEY & CASE 1995). Bei negativer Evaluierung wird die heimische Regierung

⁶³ Ein ähnlich bedeutsames Beispiel ist die Krise der US-Automobilindustrie bedingt durch steigende Importe aus Japan in den 1980er Jahren. Aktuell zeigt sich wie mit einer neuen Technologie in Form der Elektromobilität die Karten neu gemischt werden und Europas Autoindustrie im Wettbewerb mit chinesischen Unternehmen zu verlieren droht.

abgewählt bzw. im Falle von Diktaturen steigt der Druck oppositioneller Kräfte auf Systemwandel an. Die Systemkonkurrenz zwischen DDR und BRD kann als ein illustratives Beispiel für das Modell der *yardstick competition* dienen (FUEST 2018; SINN 2002).

Gerade die Europäische Union hat durch regulatorischen Wettbewerb Möglichkeiten zur Ausnützung von institutionellen Differenzen ohne Standortmobilität geschaffen. So kann etwa ein Unternehmen in Deutschland eine Unternehmensrechtsform aus jedem anderen EU-Land auswählen, selbst wenn das betreffende Unternehmen in diesem Land überhaupt keine Aktivitäten durchführt: „If the founder of a firm dislikes employees’ supervisory board co-determination, he or she can pick a legal form without it. For this reason (among others), co-determination free-zones are on the rise in countries such as Germany (...).“ (HÖPNER 2021:416)⁶⁴

Räumliche Mobilität von wissensintensiven Unternehmen

Wie sieht es aber aus mit der Mobilität und dem räumlichen Wettbewerb um Konzerne und wissensintensive Unternehmen, also jenem Sektor, dem nach IVERSEN und SOSKICE (2019) die höchste Bedeutung zukommt? Entgegen der Behauptung von IVERSEN und SOSKICE (2019) sind auch diese Unternehmen bzw. Teile davon räumlich mobil. Auch bezüglich F&E-Aktivitäten existiert ein Standortwettbewerb zwischen Jurisdiktionen über Steuern, Subventionen und Regulierungen (REURINK & GARCIA-BERNARDO 2021). Betreffend räumliche Mobilität berichten SIEDSCHLAG et al. (2013) von einer sich substantiell intensivierenden Internationalisierung von F&E-Aktivitäten; der Anteil an F&E-Ausgaben, der durch ausländische Unternehmen finanziert wird, stieg in allen Ländern der EU von 1995-2005 an. Der Datensatz in der Studie basiert auf 446 Standortentscheidungen von F&E-Aktivitäten multinationaler Unternehmen in Europa im Zeitraum 1999-2006; insofern besteht jedenfalls Evidenz für eine ökonomisch relevante marginale Mobilität von F&E-intensiven Aktivitäten.

Als weiteres Beispiel für die durchaus vorhandene Standortmobilität wissensintensiver Branchen sei auf die räumliche Evolution der Computerindustrie in den USA verweisen. BEARDSELL und HENDERSON (1999) analysieren deren räumliche Verteilung auf der Ebene von 312 *metro areas* zwischen 1977-1992. Ihre Ergebnisse zeigen eine überraschend hohe Dynamik der Standortmuster: “There is no dampening in movements over time, no consolidation with retrenchment, and a limited degree of persistence.” (BEARDSELL und HENDERSON 1999:440) Unternehmenshauptsitze sind zumeist mit wissensintensiven Führungs- und Koordinationsaufgaben befasst. Aber auch sie sind mobiler als gemeinhin angenommen. So haben nach VOGET (2011) im Zeitraum 1997-2007 immerhin 6% aller multinationalen Unternehmen ihren Unternehmenshauptsitz in ein anderes Land verlegt. Und im World Investment Report der UNCTAD von 2003 wird von einem sich formierenden „World Market for Corporate HQs“ gesprochen:

„Transnational corporations (TNCs) are increasingly restructuring and relocating their headquarters, creating a niche market for countries that host foreign direct investment (FDI) and can offer the right locational assets, including a skilled workforce, good quality of life and international accessibility. Some 829 HQ operations were established or relocated worldwide between January 2002 and March 2003 alone, UNCTAD reports - nearly a quarter of them in developing countries. International recognition as investment locations, and new opportunities for local employment, are among the pay-offs for host countries.“⁶⁵

Aus wirtschaftspolitischer Perspektive beschäftigt sich das Gutachten des deutschen Sachverständigenrates zur Beurteilung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in seinem

⁶⁴ Diese Dynamik ist in der Literatur als Delaware-Effekt bezeichnet.

⁶⁵ <https://unctad.org/press-material/world-market-corporate-hqs-emerging> (4.8.2024).

Jahresgutachten von 2018/19 im Detail mit steuerlichen Anreizen für F&E-Aktivitäten. Aufgrund der internationalen Standortkonkurrenz empfehlen die ÖkonomInnen entweder die Einführung von Patentboxen (Steuerlastsenkung für Einnahmen aus geistigen Eigentumsrechten) oder eine indirekte Forschungsförderung über Steuern, da diese in Deutschland bislang - im Gegensatz zu anderen OECD-Staaten - nicht existiert. Selbst der dem Steuerwettbewerb gegenüber sehr kritisch eingestellte Ökonom Peter BOFINGER argumentiert in seinem Minderheitsvotum aufgrund dieser Standortwettbewerbslogik für die Einführung einer steuerlichen Forschungsförderung (Sachverständigenrat 2018). Auch die Expertenkommission für Forschung und Innovation (EFI) kommt zu diesem Schluss (SPENGLER et al. 2017: 104): „Deutschland gehört zu den wenigen Industrienationen auf der Welt, welche keine steuerliche FuE-Förderung vorsehen. Daraus resultiert mittlerweile ein Standortnachteil.“

Räumliche Mobilität von Portfoliokapital und die französische Wirtschaftspolitik

Letztlich muss auch die These, wonach alleine die relative Immobilität von transnationalem Wissenskapital politisch entscheidend sei, während die Mobilität von anderen Kapitalfraktionen als irrelevant beurteilt wird, hinterfragt werden. HAHN (2010) und OSTRY et al. (2016) präsentieren Daten, wonach die Gesamtkapitalmobilität (Summe aus Direktinvestitionen und Portfolioinvestitionen) seit der Nachkriegszeit rasch zugenommen hat und seit den 2000er Jahren über dem Niveau im Zeitalter des Imperialismus liegt, welches als Benchmark für eine liberalisiertes Weltwirtschaftsregime gilt (POLANYI 1944/2001). CAMARERO et al. (2021) zeigen wie die Kapitalmobilität durch den europäischen Integrationsprozess in den letzten 50 Jahren zunahm und die Korrelation zwischen nationalen Ersparnissen und Investitionen (FELDSTEIN-HORIOKA Paradoxon) zunehmend schwächer wurde.

Als paradigmatisches Beispiel für die politischen Auswirkungen von Kapitalmobilität i.A. soll nun die makroökonomische Entwicklung in Frankreich in den frühen 1980er Jahren diskutiert werden, zeigt diese Episode des „Sozialismus in einem Lande“ doch in geradezu lehrbuchhafter Weise wie sich der *policy space* für keynesianische Wirtschaftspolitik unter den Bedingungen von Kapitalmobilität eingengt hat. MITTERAND ging mit einem sozialistischen Programm als Sieger aus der französischen Präsidentschaftswahl im Mai 1981 hervor. Der auf binnenwirtschaftliche Nachfrageexpansion ausgerichtete Policy-Mix beinhaltete eine Kombination aus expansiver Fiskalpolitik und akkommodierender Geldpolitik, Stärkung der Gewerkschaften, Anhebung des Mindestlohnes, Arbeitszeitverkürzung und längerem Urlaub sowie einem Programm zur Verstaatlichung von Schlüsselindustrien (SACHS & WYPLOSZ 1986). Die nationale Nachfrageexpansion führte zu einer Passivierung der Leistungsbilanz, weil den steigenden Importen Frankreichs nur eine schwache internationale Weltwirtschaftsentwicklung gegenüberstand, die eine geringe Nachfrage nach französischen Exporten entfaltete. Dies führte zu steigenden Auslandsschulden. Auf der Kapitalbilanzseite induzierte die akkommodierende Niedrigzinspolitik einen Abfluss von Portfoliokapital in Länder mit höheren Zinsen, wodurch sich ein Abwertungsdruck auf den Franc aufbaute, der seit 1979 Teil des Europäischen Währungssystems war. Um den Kurs zu verteidigen, hätte der Leitzins erhöht werden müssen, womit aber die expansive Makropolitik konterkariert worden wäre. Nachdem die Regierung erfolglos versuchte, den Kapitalabfluss aus Frankreich durch die Wiedereinführung von Kapitalverkehrskontrollen zu stoppen, blieb ihr nichts anderes übrig, als den Franc abzuwerten. Diese Konstellation wiederholte sich bis 1983 dreimal und am Ende hatte die französische Nationalbank ihre Währungsreserven aufgebraucht, mit denen sie den Kurs des Franc innerhalb des EWS zu stabilisieren versuchte. Letztlich sorgte die Entscheidung, den Franc im Festkurssystem des EWS zu belassen, für das Ende des letzten keynesianischen Experiments zu Beginn des neoliberalen Zeitalters. MITTERAND vollzog mit dem DELORS-Plan schließlich eine radikale Wende

im wirtschaftspolitischen Programm und schwenkte mehr oder weniger auf eine restriktiv-angebotspolitische, neoliberale wirtschaftspolitische Konzeption ein. Insbesondere setzte sich Frankreich nun - im Einklang mit den Forderungen Deutschlands - aktiv für eine weitgehende Liberalisierung des Kapitalverkehrs in Europa ein, und zwar mit der Hoffnung, dass ein Zustrom von Kapital die Zinssätze auf Staatsanleihen reduzieren würde (PIKETTY 2022).

Aus Sicht der makroökonomischen Theorie ist das Scheitern der Politik MITTERANDs im Ergebnis wenig überraschend, folgt es doch ziemlich exakt dem Drehbuch der klassischen Inkonsistenztriade (*unholy trinity*), wonach von den drei Zielen fixe Wechselkurse, Kapitalmobilität und geldpolitischer Autonomie nur zwei gleichzeitig erreicht werden können (OATLEY 2012; RODRIK 2000). Bei der Wahl fixer Wechselkurse und einem Regime mit freiem Kapitalverkehr entfällt die Fähigkeit zur Nutzung der Geldpolitik zur Steuerung der nationalen Konjunktur, ein zentraler Pfeiler keynesianischer Politik. Der Historiker Ian KERSHAW (2017;293) ordnet die Bedeutung der Entwicklungen in Frankreich wie folgt ein: “[MITTERAND’s] volte-face demonstrated to an entire generation of politicians that international conditions had severely narrowed the economic options of national governments.” Es ist interessant festzustellen, dass diese Episode eine historische Parallele in der französischen Wirtschaftsgeschichte aufweist, und zwar in Form der linken Volksfrontregierung unter Léon BLUM in den 1930er Jahren. Diese versuchte ebenfalls eine Reihe von wirtschafts- und sozialpolitischen Reformen umzusetzen, wurde aber letztlich ebenfalls durch Kapitalmobilität diszipliniert und eine konservative wirtschaftspolitische Wende war die Folge (KERSHAW 2015).⁶⁶ Rezente Debatten über Standortpolitik in Österreich oder Deutschland zeigen, dass ähnliche Argumente bzw. Mechanismen auch in der Gegenwart von Relevanz sind.⁶⁷

Zusammenfassend ist festzustellen, dass die These der weitgehenden Immobilität von wissensintensiven Unternehmen und der daraus abgeleiteten Abwesenheit struktureller Macht des Kapitals aufgrund einer nicht vorhandenen *exit*-Option zurückgewiesen werden muss. Zwar trifft es zu, dass die Vorstellung einer *footloose company* nur für einige wenige Branchen bzw. Aktivitäten Gültigkeit beanspruchen kann und insbesondere für wissensintensive Dienstleistungsaktivitäten wenig tauglich ist. Darauf haben übrigens auch politökonomische Autoren hingewiesen, wie z.B. Colin CROUCH (2008:48): „Die Vorstellung, das Kapital habe sämtliche Fesseln abgestreift, ist ein Zerrbild (...).“ Der entgegengesetzte Entwurf von IVERSEN und SOSKICE (2019) von räumlich immobilen Unternehmen ist jedoch eine Verzerrung in die andere Richtung (HÖPNER 2021). Für die Wirtschaftsgeographie als Disziplin aufschlussreich ist jedenfalls die Einsicht, dass zentrale Theoriebausteine, wie etwa *tacit knowledge*, *untraded interdependencies*, oder *embedddness*, bei einseitiger Anwendung zu einer Unterschätzung der Kräfte des Standortwettbewerbs führen können.

⁶⁶ Es wäre jedoch einseitig zu behaupten, dass der Wettbewerb zwischen Jurisdiktionen stets liberale bzw. konservative Positionen stärkt. In der Zeit des zweiten Systemwettbewerbs (FUEST 2018), also der Blockkonkurrenz von Kapitalismus und Kommunismus, beförderte die räumliche Nähe einer sozial- und wirtschaftspolitischen Alternative in Form des Kommunismus und der damit einhergehenden *yardstick competition* die Durchsetzung sozialstaatlicher Maßnahmen in den kapitalistischen Ländern. Eine solche Konstellation herrschte nach dem Sozialhistoriker Ernst BRUCKMÜLLER (2001) zur Zeit der Grundlegung des österreichischen Sozialstaates in den Jahren 1918-1920. Damals war im Nachbarstaat Ungarn unter Béla KUN der erste kommunistische Staat außerhalb der Sowjetunion entstanden und dies übte einen Druck auf das österreichische Kapital sowie konservative Kräfte aus, Zugeständnisse im Bereich der Arbeits- oder Mietengesetzgebung zu machen.

⁶⁷ Vgl. z.B. <https://www.derstandard.at/story/3000000211301/goodbye-austria-laut-studie-verlagern-schon-vier-von-zehn-unternehmen-ins-ausland> (10.9.2024).

Abschließende Bewertung der IVERSEN-SOSKICE-These

Es ist aufgrund der Ergebnisse der Diskussion naheliegend, das tatsächliche Mobilitätspotenzial von Unternehmen entlang eines Kontinuums der beiden Idealtypen von „entankerter Ökonomie“ und „lokalisierter Ökonomie“ zu identifizieren (BATHELT & GLÜCKLER 2002), wobei auch weitgehend lokalisierte Unternehmen bzw. Unternehmensnetzwerke durch den Standortwettbewerb erfasst werden können, weil auch marginale Mobilität politische Reaktionen hervorruft (APOLTE 1999), oder der Standortwettbewerb über Gütermärkte oder *yardstick competition* erfolgt. Auch die Idee der aktiven Einflussnahme auf die Rahmenbedingungen über Lobbying von machtvollen Unternehmen aus wissensintensiven Branchen ist ein zentraler Transmissionsriemen von ökonomischer Macht (ORESQUES & CONWAY 2023). Daher ist auch der Fokus von IVERSEN und SOSKICE (2019) auf die räumliche Reallokation von Unternehmen als einzig relevante Standortwettbewerbsdimension eine zu enge Perspektive auf Standortwettbewerbsprozesse (GORDON 2011; HAY 2006; HÖPNER 2021; SIEBERT 2017; SHEPPARD 2003). Auch ist die einzige präsentierte empirisch-quantitative Evidenz über Steuersätze konzeptuell falsch und ebenfalls eine Engführung, weil Politik im Standortwettbewerb auch Subventionen, Infrastrukturinvestitionen, regulatorische Maßnahmen oder Investitionen in Sozial- und Wissenskapital nutzt, um mobile Faktoren, Steuerbasen oder ökonomische Aktivitäten zu attrahieren bzw. die Abwanderung dieser zu verhindern (POTTER 2009).

Die ökonomischen Beziehungen zwischen und innerhalb von Jurisdiktionen sind komplex und durch Konkurrenz- und Kooperationsbeziehungen geprägt (SCOTT & STORPER 2003, REINER & BENNER 2022). Sie variieren zwischen unterschiedlichen räumlichen Maßstabsebenen (z.B. interregional vs. international), Kapitalfraktionen (z.B. Realkapital vs. Finanzkapital), Branchen (z.B. Bekleidung vs. Biotechnologie) und unternehmerischen Aktivitäten (Forschung vs. Produktion) (REINER 2008). Insbesondere ist es unzutreffend, dass eine hohe Persistenz von Standortstrukturen auf die Abwesenheit von Standortwettbewerbsdynamiken hinweist und nur Abwanderungen des Realkapitals als politisch relevanter Machtfaktor aufzufassen sind. Portfoliokapitalflüsse und die damit verbundenen spekulativen Attacken auf Währungen mit fixem Wechselkurs haben zu teils dramatischen Politikänderungen geführt, wie das Beispiel Frankreichs in den 1980er Jahren eindrucksvoll zeigt.

Warum werden diese politökonomischen Prozesse von IVERSEN & SOSKICE (2019) ausgeblendet? Ein Grund dürfte in der fragwürdigen Annahme liegen, wonach die starken und handlungsfähigen Nationalstaaten eine effektive wettbewerbspolitische Regulation durchsetzen könnten. Unternehmen, die einem starken Wettbewerbsdruck unterliegen, sind auch politisch weniger schlagkräftig und daher ist deren *voice*-Option schwach. Allerdings trifft diese Wettbewerbsannahme insbesondere nicht für weite Bereiche der wissens- und technologieintensiven Branchen zu. Vielmehr sind etwa der US-amerikanische Technologiesektor oder die Bankenbranche paradigmatische Beispiele für die Zunahme der Monopolmacht in den letzten Jahrzehnten. Das (mittlerweile veraltete) Akronym GAFAM steht stellvertretend für die Technologiegiganten des Silicon Valley, die in ihren Märkten jeweils über eine Position verfügen, die nahe an ein globales Monopol kommt (DAVIES et al. 2023). Diese Zunahme an Unternehmensmacht in den letzten Jahrzehnten zu übersehen ist eine weitere Einschränkung der Validität der IVERSEN-SOSKICE-Hypothese.

3 Wissenschaftstheoretische Reflexionen

„The challenge of the philosophy of social science is to abandon simplistic, monistic accounts, of whatever kind, without lapsing into a feeble eclecticism.”
(Andrew SAYER 1992:257)

In diesem Kapitel wird die wissenschaftstheoretische Fundierung der Habilitationsaufsätze besprochen. In der „praktischen“ Arbeit und in der Lehrbuchliteratur⁶⁸ wird nur selten über Wissenschaftstheorie nachgedacht bzw. geschrieben und auch die HerausgeberInnen von wissenschaftlichen Journalen erwarten dies zumeist nicht. Im Sinne einer kritischen Reflexion und wissenschaftlichen Einordnung der Habilitationsarbeiten erscheint es jedoch angesagt, einige zentrale wissenschaftstheoretische Aspekte zu diskutieren. Konkret geht es dabei um Ontologie, Epistemologie, Methodologie, Axiologie und Ideologiekritik der Habilitationsarbeiten.

Wissenschaftstheorie kann in einer ersten Annäherung als Anwendung der Erkenntnistheorie auf das System Wissenschaft verstanden werden. Es handelt sich um eine Form von Metatheorie, welche danach fragt, wie wissenschaftliche Erkenntnis zustande kommt und welche Geltung diese beanspruchen kann (CHALMERS 2001). Im Laufe der historischen Entwicklung haben sich verschiedene wissenschaftstheoretische Positionen ausdifferenziert, wobei im 20. Jahrhundert insbesondere auch wissenschaftssoziologische Aspekte an Bedeutung gewonnen haben (SCHÜLEIN & REITZE 2002). In der Wirtschaftsgeographie und Volkswirtschaftslehre haben sich die beiden Paradigmen des Kritischen Rationalismus und Kritischen Realismus durchgesetzt. Das im Folgenden zu begründende Argument lautet, dass die Arbeiten dieser Habilitation sowohl Bezüge zum kritischen Realismus als auch zum Kritischen Rationalismus aufweisen. Zum Schluss dieses Abschnittes werden noch ausgewählte Aspekte einer Ideologiekritik angesprochen, die aufgrund der engen Bezüge dieser Habilitation zu regional- und wirtschaftspolitischen Fragen von Relevanz sind.

3.1 Ontologie, Epistemologie und Methodologie

Eine Zuordnung wissenschaftlicher Arbeiten zu einem wissenschaftstheoretischen Paradigma ist keine triviale Aufgabe. Dies fängt bereits damit an, dass wissenschaftstheoretische Debatten keineswegs frei von Polemik und mehr oder weniger verzerrenden Zuspitzungen sind (ESSLETZBICHLER 2009; KIRCHGÄSSNER 2002). Nach SCHÜLEIN & REITZE (2002) gilt dieser ernüchternde Befund über die wissenschaftliche Diskurskultur gerade auch für die wohl hochrangigste wissenschaftstheoretische Auseinandersetzung im deutschen Sprachraum im 20. Jahrhundert, den Positivismusstreit zwischen (ausschließlich männlichen) Vertretern des Kritischen Rationalismus einerseits und Proponenten der Kritischen Theorie andererseits. In Publikationen, die dem politökonomischen Paradigma nahestehen, findet sich bisweilen eine polemische Gleichsetzung von Positivismus und Kritischen Rationalismus. Dabei wurde der Kritische Rationalismus von POPPER „als ausdrückliches Gegenmodell zu Empirismus bzw. Positivismus entwickelt.“ (DÖRING 2022:37).⁶⁹ HOLTZ & ODAG (2020:541) bezeichnen POPPER gar als „a staunch anti-positivist“.

⁶⁸ Eine Ausnahme hiervon ist BATHELT & GLÜCKLER (2018).

⁶⁹ Um die Komplexität der Materie und die teilweise verwirrende Begriffsvielfalt in der Literatur anzudeuten, sei hier auf die Einschätzung der Rolle POPPERs in der Entwicklung der Wissenschaftstheorie durch SCHÜLEIN & REITZE (2002:143) wiedergegeben: „Der Theoretiker, der am grundlegenden Paradigma des Empirismus festhielt, gerade deshalb zu einem scharfen Kritiker des Positivismus wurde und daher eine Neubegründung versuchte, war Karl Raimund Popper [Herv. i.O.]“. Demnach besteht ein signifikanter Unterschied zwischen Empirismus und Positivismus, eine Differenz, die DÖRING (2022) übersieht. Einfach gesprochen könnte man den Positivismus als eine Zuspitzung des Empirismus verstehen, indem ausschließlich die Erfahrung als Quelle der Erkenntnis zulässig ist.

Darüber hinaus sind wissenschaftstheoretische Originaltexte ohne philosophisches Grundstudium schwer verständlich. Entsprechend möchte ich hier eine gewisse Demut an den Tag legen und mehr eine vorsichtige Diskussion über wissenschaftstheoretische Perspektiven führen, die für diese Habilitation relevant sind, als eine scheinbar klare und eindeutige Zuordnung vornehmen, wenngleich dies freilich eleganter erscheinen würde. Bisweilen kann man sich auch nicht des Eindrucks erwehren, dass bei solchen Zuordnungen die Setzung „akademischer Duftmarken“ wichtiger ist als die intellektuelle Substanz. So weist KIRCHGÄSSNER (2002) darauf hin, dass sich viele ÖkonomInnen zwar auf den Kritischen Rationalismus berufen, aber einer Forschungspraxis folgen, die diesem wissenschaftstheoretischen Paradigma widerspricht. Ähnliches ließe sich auch von der Zuordnung des relationalen wirtschaftsgeographischen Paradigmas nach BATHELT & GLÜCKLER (2002;2018) zum Kritischen Realismus sagen. Dabei werden einige Aspekte des Kritischen Realismus betont, während insbesondere der emanzipatorische und politökonomische Gehalt des Kritischen Realismus völlig in den Hintergrund treten (BHASKAR & CALLINICOS 2015). Auf der anderen Seite mag eine Abgrenzung gegenüber POPPER und dem kritischen Rationalismus aufgrund seiner neoliberalen Tendenzen als Mitglied der Mont Pelerin Society erwachsen, wenngleich dies nach KAPELLER & PÜHRINGER (2012) auf einer Fehleinschätzung beruht und jedenfalls nicht auf den Kritischen Rationalismus als intellektuelles Projekt übertragen werden kann, wie etwa die Beiträge von Hans ALBERT zeigen (KAPELLER & FERSHLI 2018). Dieser Einschätzung schließt sich auch STIGLITZ (2019) an: “The reality is that, despite its name, the era of neoliberalism was far from liberal. (...) Neoliberalism bore little resemblance to the ‘open society’ that Karl Popper had advocated.”

Nach diesen Vorbemerkungen sollen als nächstes die drei Kernbegriffe eines wissenschaftstheoretischen Paradigmas definiert werden (DÖRING 2022):

1. *Ontologie* als Lehre des Seins beschäftigt sich mit der Frage wie die Welt grundsätzlich strukturiert ist. Sie soll nach GRIX (2002:180) eine Antwort auf die Frage „What’s out there to know?“ liefern. Nach BURELL & MORGEN (1979) lassen sich der Nominalismus (bzw. Anti-Realismus) und der Realismus als die beiden Extrempositionen in der Ontologie bestimmen.
2. *Epistemologie*, die Lehre vom Wissen, fragt: „What and how can we know about it?“ (GRIX 2002:180). Als Extrempositionen existieren hier der Anti-Positivismus und der Positivismus (BURELL & MORGEN 1979).
3. *Methodologie* bezeichnet die Lehre von den Methoden. Damit sind jedoch nicht einzelne Methoden, wie z.B. die Input-Output-Analyse gemeint, sondern die Logik der Forschung bzw. von Forschungsprozessen gemeint. Die damit verbundene Frage lautet: “How can we go about acquiring that knowledge?“ (GRIX 2002:180). Die Randpositionen sind durch den idiographischen und nomothetischen Ansatz definiert (BURELL & MORGEN 1979).

Die Diskussion über wissenschaftstheoretische Bezüge in der Wirtschaftsgeographie und Volkswirtschaftslehre fokussiert auf die Unterscheidung zwischen dem Kritischen Realismus und dem Kritischem Rationalismus. Der Kritische Realismus, der auf die Arbeiten von Roy BHASKAR zurückgeht, wurde in der Wirtschaftsgeographie vor allem durch die Arbeiten von Andrew SAYER (1992; 2000; 2004) und Henry Wai-chung YEUNG (1997) popularisiert und durch das Lehrbuch von BATHELT & GLÜCKLER (2002) in die deutschsprachige Wirtschaftsgeographie eingeführt. Bereits die Terminologie macht nach DÖRING (2022:40) einige Probleme, weil die Ontologie des Kritischen Rationalismus als Kritischer Realismus bezeichnet wird. Dabei wird „die Existenz einer außerhalb des menschlichen Bewusstseins existierenden, bestimmten Gesetzmäßigkeiten folgenden Wirklichkeit angenommen, über die der Mensch prinzipiell Erkenntnisse gewinnen kann, wenn auch das Wissen immer unsicher bleibt.“ Diese Sicht der Wirklichkeit dürfte - zumindest auf dieser Abstraktionsebene - weitgehend mit

jener der Wissenschaftstheorie des Kritischen Realismus übereinstimmen (BATHELT & GLÜCKLER 2002).

Im Folgenden wird die Verortung der Habilitationsarbeiten im Kritischen Rationalismus bzw. Kritischen Realismus mittels zweier Zugänge diskutiert. Erstens soll auf Basis von in der Literatur vorgenommenen Einteilungen diskutiert werden, welche Habilitationsarbeiten welcher Wissenschaftstheorie nahestehen. Zweitens soll auf Basis von grundlegenden Überlegungen zu Ontologie, Epistemologie und Methodologie der beiden Wissenschaftstheorien der Versuch einer Zuordnung vorgenommen werden.

Tabelle 4 zeigt die idealtypischen Zuordnungen von fachwissenschaftlichen Paradigmen und Methodologien zu den beiden wissenschaftstheoretischen Grundperspektiven. Bezüglich Wirtschaftsgeographie wurde bereits angemerkt, dass die auf BATHELT & GLÜCKLER (2002) zurückgehende Abgrenzung zwischen Raumwirtschaftslehre und relationaler Wirtschaftsgeographie problematisch ist. Nach Abbildung 5 basieren die Arbeiten der Habilitation auf verschiedenen theoretischen Bezugspunkten. Nach ihrem wirtschaftsgeographischen Paradigma ließen sich holzschnittartig H1, H4, H7, WP2 sowie WP3a-WP3d aufgrund ihrer stark institutionell basierten Analyse eher dem Kritischen Realismus zuordnen, während H2a, H2b, H5, H8 oder WP5 stärker regionalökonomisch bzw. industrieökonomisch fundiert sind und damit dem Kritischen Rationalismus näherstünden. Allerdings ist etwa in Bezug auf H2a und H2b anzumerken, dass hier auch postkeynesianische Überlegungen im Hinblick auf Unternehmensmacht einfließen, was wiederum auch eine Zuordnung zum Kritischen Realismus rechtfertigen könnte.

Tabelle 4: Idealtypische Kombinationen zwischen wissenschaftstheoretischen Paradigmen und fachwissenschaftlichen Paradigmen bzw. Methodologien in den Sozialwissenschaften

	Kritischer Rationalismus (Karl POPPER, Hans ALBERT)	Kritischer Realismus (Roy BHASKAR, Andrew SAYER)
Wirtschaftsgeographie	Raumwirtschaftslehre Regionalökonomik	Relationale Wirtschaftsgeographie Institutionelle Wirtschaftsgeographie Evolutionäre Wirtschaftsgeographie
Volkswirtschaftslehre	Neoklassik, Neukeynesianische Makroökonomik, Industrieökonomik	Postkeynesianismus, Politische Ökonomie
Methodologie	Quantitative Methodik	Qualitative Methodik, Methodentriangulation

Quelle: Eigene Zusammenstellung basierend auf BATHELT & GLÜCKLER 2002; JÄGER & SPRINGLER 2013; DÖRING 2022; YEUNG 1997.

Nach DÖRING (2002) ist die Verwendung quantitativer Methoden nur im Paradigma des Kritischen Rationalismus denkbar, eine Argumentation, die auch von BURT et al. (2009) für die Wirtschaftsgeographie unterstützt wird. Auch LAWSON (1997) betont aus postkeynesianischer Perspektive die Inkommensurabilität zwischen der Ontologie des Kritischen Realismus und dem Einsatz von Mathematik, Statistik und Ökonometrie. Tatsächlich weist das Paradigma der Hypothesentests nach NEYMAN & PEARSON, welches in den quantitativ ausgerichteten Habilitationsaufsätzen zur Anwendung kommt, eine strukturelle Ähnlichkeit zum Falsifikationsprinzip von POPPER auf (ALT 2020; kritisch hierzu ALBERT 1992): Die Nullhypothese kann durch das Testergebnis nur falsifiziert, aber nicht verifiziert werden und auch ein signifikantes Ergebnis ist mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit, nämlich dem Signifikanzniveau, falsch. Aus methodologischer Perspektive würde damit die Kategorisierung einfach sein: H2a, H2b, H5, H6, WP1, WP4 und WP5 wären aufgrund der dominanten quantitativen Ausrichtung dem Kritischen Rationalismus zuzuordnen, die anderen Aufsätze dem

Kritischen Realismus. Allerdings basiert auch diese Zuordnung auf einer umstrittenen Systematik. Wenngleich es stimmt, dass die frühe Kritik am Kritischen Rationalismus v.a. aus jenen Disziplinen kam, die zum damaligen Zeitpunkt primär qualitativ arbeiteten (z.B. Ethnologie, Soziologie oder Linguistik), besteht nach PLUMMER (2004) keine logische Verknüpfung zwischen quantitativen bzw. modellbasierten Arbeiten und „a *positivist* [Herv.i.O.] conception of science“. ⁷⁰ Diese Position stützen auch BATHELT & LI (2020) und HOLTZ & ODAG (2020). Auch GALTUNG (1978) vertritt die Auffassung, dass es durchaus denkbar bzw. sogar sinnvoll sei, positivistische Werkzeuge (GALTUNG meint damit quantitative Methoden) zu verwenden, ohne die Welt oder die Ergebnisse im positivistischen Sinne zu interpretieren. Der Positivismus habe eben eine besondere Stärke in der Entwicklung von Methoden, die man nützen sollte, auch wenn man ontologische oder epistemologische Annahmen nicht teile, so GALTUNG (1978). In diesem Sinne könnte man behaupten, dass die Arbeiten H2a, H2b oder WP4 aufgrund ihrer quantitativen Methodik dem Kritischen Rationalismus zuzurechnen wären, aber in ihrer Ontologie (z.B. konfliktive Gesellschaftssicht) und Epistemologie (z.B. Wissensverwendung wird thematisiert) wichtige Elemente des Kritischen Realismus aufweisen.

Die Frage nach dem Kausalitätsverständnis, die eng mit der methodologischen Ausrichtung einer Forschungsarbeit verbunden ist, wird in Abschnitt 4 im Detail erörtert. Hier soll nur festgehalten werden, dass das von BATHELT & GLÜCKLER (2002) dem kritischen Rationalismus unterstellte Kausalitätsverständnis im Sinne des HUMESchen Regularitätsprinzips jedenfalls nicht dem Verständnis in dieser Habilitationsarbeit entspricht. Es darf auch bezweifelt werden, dass diese Zuschreibung von BATHELT & GLÜCKLER (2002) das Kausalitätsverständnis der Raumwirtschaftslehre zutreffend erfasst. Im Prinzip behaupten sie nämlich, dass die VertreterInnen der Raumwirtschaft systematisch den Fehler begingen, Korrelation und Kausalität gleichzusetzen.

Nun soll in einem nächsten Schritt die Zuordnung der Habilitationsarbeiten zu den beiden wissenschaftstheoretischen Paradigmen auf Basis ontologischer, epistemologischer und methodologischer Überlegungen vorgenommen werden. Zunächst zur Ontologie: Nach JÄGER & SPRINGLER (2013) und in Anlehnung an den Positivismusstreit wird argumentiert, dass der Kritische Rationalismus ein eher harmonisches Bild von Gesellschaft annimmt, während im Kritischen Realismus Konflikte zwischen sozialen Gruppen oder Klassen ontologisch konstitutiv sind. Insofern POPPER in der Tradition des klassischen politischen Liberalismus steht und Demokratie als Abfolge friedlicher Regierungswechsel versteht, mag dieses Argument eine gewisse Berechtigung haben (OATLEY 2012; POPPER 2004; YPI 2024). Akzeptiert man diese Kategorisierung, so würde ich die Mehrzahl der Habilitationsarbeiten dem Kritischen Realismus zuordnen, da diese unterschiedliche Interessenslagen und Verteilungsfragen in sozialer und räumlicher Hinsicht adressieren. Sowohl das Thema Monopolmacht als auch der Standortwettbewerb weisen politökonomische Implikationen auf, die eine Zuordnung zum Kritischen Realismus aus ontologischer Perspektive rechtfertigen. Die Arbeiten H6, tlw. H7, WP2 und WP5 können allerdings eher dem Kritischen Rationalismus zugerechnet werden, weil hier eine konfliktive Gesellschaftsperspektive weitgehend fehlt. Für eine weitergehende und kritische Reflexion möglicher ontologischer Verkürzungen dieser Habilitation siehe Kapitel 3.2.

Bezüglich Epistemologie besteht ein zentraler Unterschied zwischen den beiden Wissenschaftstheorien, in Fragen der Wertfreiheit und des wissenschaftlichen Fortschritts (JÄGER & SPRINGLER 2013). Diese Aspekte sollen nicht auf der Ebene einzelner Aufsätze diskutiert werden, sondern gesamthaft beurteilt werden. Ich möchte hier meine Antwort differenzieren: Zum einen reflektiert die Auswahl der Forschungsthemen ein bewusstes Werturteil meinerseits, dies trifft insbesondere auf die Wahl des Themas Monopolmacht zu. Die Auseinandersetzung mit

⁷⁰ Hier zeigt sich vermutlich ebenfalls die oftmals ungerechtfertigte Gleichsetzung von Positivismus und Kritischen Rationalismus.

Monopolmacht hat eine lange Tradition in der kritischen Ökonomie. Hierzu hat etwa AIGINGER (2014) in seinem Nachruf auf den 2010 verstorbenen österreichischen Ökonomen Kurt ROTHSCILD festgehalten: „Kurt Rothschild’s field of research, on which he built up his early academic reputation, was oligopoly theory. This is a surprising but excellent choice for somebody interested in the progress of society.“ Nach Themenwahl und Formulierung der Forschungsfrage halte ich es aber für wichtig, eine möglichst unvoreingenommene Analyse der empirischen Evidenz durchzuführen und in diesem Sinne, Objektivität zumindest anzustreben. Wenngleich Objektivität, insbesondere nicht auf Ebene des/der einzelnen Wissenschaftler/in, niemals vollständig erreicht werden kann. Bezüglich der Fortschrittsfrage geht POPPER davon aus, dass wissenschaftlicher Fortschritt grundsätzlich möglich sei, während der Kritische Realismus einen sog. zirkulären Fortschritt annimmt. Während letzteres als die für die Geschichte der Wirtschaftswissenschaften passendere Beschreibung erscheint (HELMSTÄDTER 2002), muss doch gleichzeitig darauf hingewiesen werden, dass etwa die Werke von Karl MARX, Joseph SCHUMPETER, John Maynard KEYNES, Herman DALY oder Joseph STIGLITZ neue Aspekte in die Diskussion einbrachten, die aus meiner Sicht als Fortschritt zu betrachten sind und das Denken von Adam SMITH um zentrale Aspekte ergänzt, erweitert und relativiert haben. Ob die referierten epistemologischen Standpunkte in Summe eher dem Kritischen Realismus oder dem Kritischen Rationalismus zuzuordnen seien, möchte ich hier bewusst offenlassen.

Abschließend gilt es die methodologische Dimension zu diskutieren. Nach BURELL & MORGEN (1979) sind hier als Randpositionen die idiographische bzw. nomothetische Position zu nennen. Wohl nicht zuletzt aufgrund einer Fundierung im naturwissenschaftlichen Kontext strebt der Kritische Rationalismus nach allgemeingültigen Gesetzen, während der Kritische Realismus räumlich und zeitliche Kontexte in besonderer Weise berücksichtigt und insofern der idiographischen Position nähersteht als der nomothetischen. Unter Verweis auf die Arbeiten von SAYER (1992, 2000) verweisen BATHELT und GLÜCKLER (2018:45) auf das Prinzip der Kontingenz und die Position, wonach *„allgemeingültige Gesetze, im Bereich gesellschaftlicher Phänomene kaum zu identifizieren [sind]“*.⁷¹ Die Arbeiten dieser Habilitation weisen einen klar abgegrenzten räumlichen und zeitlichen Bezug, wobei letzterer mit der Hyperglobalisierung bezeichnet und bereits ausführlich in der Einleitung besprochen wurde. Räumlich betrachtet befasst sich die Mehrzahl der Arbeiten mit der Raumwirtschaft Österreichs. Sowohl für die zeitliche als auch für die räumliche Dimension gilt, dass deren institutionelle Spezifika eine wichtige Rolle spielen, und in diesem Sinne ist die Wahl von Österreich als räumlicher Hauptbezug dieser Habilitation nicht nur die Arena zur Überprüfung von als allgemeingültig gedachten Hypothesen, sondern eine Gelegenheit zur raumzeitlichen Ausdifferenzierung dieser Hypothesen unter Berücksichtigung nationaler und regionaler Besonderheiten. CLARK et al. (2018:2) sprechen in diesem Zusammenhang von der „preoccupation of economic geography with diversity of economic life, and caution regarding the search for universal laws that shape this life.“ Als Beispiel, wie in der Habilitation der institutionelle Kontext ernst genommen wird, sei Kapitel vier im Aufsatz H2a erwähnt. Darin wird die historische Regulation der Wettbewerbsintensität in Österreich rekonstruiert. Verweise auf die bedeutsame Rolle der Sozialpartnerschaft und ihrer Institutionen, die Rolle der verstaatlichten Industrie und historischer Kontinuitäten machen das Bemühen um die Berücksichtigung von Institutionen auf der nationalen

⁷¹ Wenngleich dieser Aussage grundsätzlich zuzustimmen ist, so ist sie doch auch in ihrer Allgemeinheit ebenfalls problematisch. Es erscheint, als ob es vielfach auf die Akzentuierung ankommt. Geht es eher um die Betonung universaler Prozesse, oder um das Herausarbeiten von regionalen Spezifika? Betont man z.B. die universalen Merkmale des Kapitalismus, oder die Ausdifferenzierung in z.B. ein angelsächsisches oder kontinentaleuropäisches Kapitalismusmodell? Jedenfalls steckt im Streben nach ständig noch genauerer Differenzierung die Gefahr einem rein ideographischen Erkenntnisinteresse zu dienen (CLARK et al. 2018). Dies zeigt sich meiner Einschätzung nach ansatzweise etwa in SAYER (2004), worin eine Reihe von industriegeographischen Konzepten als Stereotype kritisiert werden.

Ebene transparent. Auch der Aufsatz H7 und der darin diskutierte Vergleich urbaner Wirtschaftspolitiken von Wien und München in Bezug auf Humankapitalmobilität macht deutlich, dass Sensibilität für den jeweils spezifischen institutionellen und historischen Kontext eine wichtige Rolle spielt. Die Tatsache, dass die Aufsätze H2a, H2b, H5 und H8 durchwegs Thesen untersuchen, die zunächst für die USA formuliert und empirisch überprüft wurden, ist freilich auch eine Folge der dominanten Position der USA in der Volkswirtschaftslehre (AISTLEITNER et al. 2023). Dabei besteht v.a. in der Volkswirtschaftslehre die bedenkliche Tendenz, Theorien und Ergebnisse, die für den US-Kontext produziert wurden als räumlich allgemeingültige Aussage aufzufassen und mehr oder weniger unkritisch auf Europa zu übertragen. Diese Praxis wird neuerdings auch innerhalb der US-amerikanischen Wirtschaftswissenschaft kritisiert, wie z.B. von ZINGALES (2020:381): *„Economics purports to derive absolute truths. Yet, when we analyze these truths historically, we quickly discover that they are very time dependent. Similarly, if we analyze them across broad economic areas (e.g. Europe versus the United States), we find that they vary geographically.“* Im hier definierten methodologischen Sinne spricht daher mehr für eine Zuordnung der Arbeiten zum Kritischen Realismus (siehe auch Kapitel 4.1).

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass eine eindeutige wissenschaftstheoretische Klassifikation der Habilitationsarbeiten kaum sinnvoll erscheint. Vielmehr wurde argumentiert, dass solche klaren Zuordnungen zumeist die Folge einer enggeführten Auffassung eben dieser Paradigmen sind und einer genaueren Analyse nur bedingt Stand halten können. Ich habe mich daher auf den vielleicht weniger eleganten, aber dafür vermutlich intellektuell redlicheren Weg gemacht, die Habilitationsarbeiten hinsichtlich unterschiedlicher wissenschaftstheoretischer Dimensionen zu analysieren. Dabei stellte sich heraus, dass diese sowohl Elemente des Kritischen Realismus als auch des Kritischen Rationalismus aufweisen. Diese Synthese ist aber keineswegs inkommensurabel und mündet auch nicht in einen „feeble eclecticism“

3.2 Ontologische Verkürzungen

Wissenschaftliches Arbeiten verlangt eine Spezialisierung und Fokussierung. Arbeiten, die größere Zusammenhänge in den Blick nehmen, sind tendenziell schwieriger zu publizieren, nicht zuletzt, weil die methodische Bearbeitung zumeist weniger präzise ausfällt. Auch die Habilitationsschriften bilden mit ihrem Fokus auf Standortwettbewerb und Unternehmensmacht nur einen beschränkten Wirklichkeitsausschnitt ab. Eine Ausnahme hiervon ist die Publikation H4, in der versucht wird die rezente Globalisierungskrise auf sehr umfassende Weise zu betrachten. Hierzu wird etwa auch auf die Rolle der Umweltpolitik in der Hyperglobalisierung eingegangen und das Problem einer strikten, aber unilateralen Klimapolitik unter Bezug auf den EU CO₂-Grenzausgleichmechanismus diskutiert. Im Sinne von RODRIKs Trilemma (RODRIK 2000) wird argumentiert, dass unter den herrschenden weltwirtschaftlichen Institutionen „unterschiedliche umweltpolitische Präferenzen nur dann realisiert werden können, wenn die Globalisierung ein Stück weit eingeschränkt wird.“ (REINER 2022:13).

Trotz dieser Ausnahme gilt, dass zwei zentrale Elemente der Wirklichkeit in den Habilitationsarbeiten ausgeblendet bleiben, die in der Wirtschaftsgeographie intensiv diskutiert werden: Die ökologische Frage (ROCKSTRÖM et al. 2009; ZELLER 2018) und das Phänomen der Finanzialisierung (CHRISTOPHERS 2022; SAWYER 2013). Insofern kann die Nichtberücksichtigung dieser Aspekte als ontologische Verkürzung kritisiert werden, gerade auch angesichts der Brisanz der sich verschärfenden Klimakrise. Allerdings ist es keineswegs so, dass die Umweltproblematik keine Rolle in meinen Publikationen insgesamt spielen würde.⁷² Darüber hinaus habe ich an der Lauder

⁷² Beispielhaft seit hier auf folgende Vorträge und Zeitungsartikel von mir verwiesen:

Business School maßgeblich dazu beigetragen, dass das Fach *Economics of Sustainability* in die Curricula der Bachelor- und Masterstudiengänge aufgenommen wurde.

Obwohl also die Habilitationsarbeiten weder die ökologische Frage noch die Finanzialisierungsthematik vertiefen, möchte ich im Folgenden argumentieren, dass die beiden analytischen Perspektiven der Habilitation, Standortwettbewerb und Unternehmensmacht, enge Bezüge zu diesen beiden Themen aufweisen und für deren Verständnis zentral sind. Diese These soll nachstehend anhand einiger Beispiele kurz skizziert werden, um die ontologischen Verkürzungen deutlich zu machen und diese gleichzeitig zu relativieren.

Finanzialisierung und Standortwettbewerb. Die zunehmende Bedeutung des Finanzsektors sowie die Orientierung am Shareholder Value und damit die Durchsetzung von finanzmarktgetriebenen Geschäftsmodellen sind ohne Standortwettbewerb und die damit ermöglichte regulatorische Arbitrage kaum vorstellbar. Die Liberalisierung des Kapitalverkehrs und der Wechselkurse und die darauffolgende finanzielle Globalisierung schufen die Grundlagen für die Finanzialisierung und setzten Standorte miteinander in Konkurrenz um mobiles Finanzkapital (RODRIK 2011; BOYER & KEMPF 2020). Der Aufstieg von London zum Weltfinanzzentrum unter der Regierung von Margaret THATCHER basierte wesentlich auf eine Reihe von liberalisierenden und deregulierenden Maßnahmen, die London einen Standortvorteil gegenüber anderen Finanzplätzen brachten.⁷³ Kürzlich manifestierte sich dieser Standortwettbewerb erneut, als die britische Regierung den *banker bonus cap* aufhob, der von der EU als Reaktion auf die Finanzkrise 2008 als Teil der „Capital Requirements Directive“ eingeführt wurde. Damit werden die Boni von BankmanagerInnen auf das doppelte des Jahresgehalts begrenzt, um deren Risikoneigung zu reduzieren. Die nach dem Austritt aus der EU mögliche Aufhebung der Vergütungsregulierung geschah in Großbritannien mit dem expliziten Ziel, London als Standort für TopmanagerInnen aus dem Bankensektor attraktiver zu machen.⁷⁴

SEABROOKE und WIGAN (2014:257) schlagen die Ergänzung des Konzepts der Globalen Warenketten durch *global wealth chains* (GWC) vor: „Global Wealth Chains are commonly located in offshore jurisdictions, but these places are not only the Caribbean islands we imagine as ‘tax havens’, but also include London, Amsterdam, and Singapore, among many others.“ Apple, Starbucks und andere multinationale Unternehmen haben durch das strategische Ausnutzen von regulatorischen Differenzialen zwischen diesen Orten und den Standorten der Wertschöpfung ihre Steuerlast dramatisch reduzieren können.⁷⁵

-
- Why do we not save our planet? Ineffective climate policy and corporate power. Lectures for Future, Fachhochschule des bfi Wien, 15.05.2023.
 - Ökologische Nachhaltigkeit durch Marktwirtschaft? Logik, Potenziale und Grenzen der Mainstream-Ökonomie. Vortrag im Rahmen der LehrerInnen-Fortbildung der ARGE AHS Geografie und Wirtschaftskunde. PH Niederösterreich Campus Melk, 18.11.2022.
 - Klimapolitische Unklarheit schadet unserer Wirtschaft. Gastkommentar. In: Die Presse, 26. April 2023, S. 25-25. (<https://www.diepresse.com/6280190/klimapolitische-unklarheit-schadet-unserer-wirtschaft>)
 - Nachhaltige Lieferketten durch Kreislaufwirtschaft? Gastkommentar. In: Wiener Zeitung, 8. April 2022, S.16. (<https://www.wienerzeitung.at/meinung/gastkommentare/2143322-Nachhaltige-Lieferketten-durch-Kreislaufwirtschaft.html>)

⁷³ <https://www.deutschlandfunk.de/londoner-boerse-vor-30-jahren-big-bang-brachte-riskante-100.html> (4.8.2024).

⁷⁴ <https://www.theguardian.com/business/2022/sep/15/what-is-the-banker-bonus-cap-and-could-scraping-it-boost-growth>. Für eine kritische Einschätzung der Regulierung vgl. <https://www.iwh-halle.de/publikationen/detail/bonusbeschraenkung-bei-banken-das-ziel-der-risikoverringerung-wird-nicht-erreicht> (12.9.2024).

⁷⁵ <https://www.politico.eu/article/commission-probes-apple-and-starbucks-tax-deals/> (3.9.2024).

Finanzialisierung und Unternehmensmacht. Die Konzentration innerhalb des Finanzsektors hat seit den 1970er Jahren massiv zugenommen, wodurch in weiterer Folge mächtige Finanzinstitute entstanden, die von der Politik in der Großen Rezession als *too big to fail* eingeschätzt wurden. CHRISTOPHER (2014) zeigt in einer äußerst lesenswerten Studie, wie und warum die Marktabgrenzung der US-Wettbewerbspolitik dazu führte, dass die Konzentrationsdynamik in der US-Bankenbranche nicht verhindert wurde. Die Übernahme der Credit Suisse durch die UBS im Jahr 2023 hat nicht nur eine politisch kaum mehr beherrschbare „Megabank“ geschaffen, sondern ein weiteres Mal die spezifische Spielart eines *riskless capitalism* (RAJAN/ZINGALES 2023) im Finanzsektor in exemplarischer Weise zur Anschauung gebracht. Insofern ist der Aufbau einer dominanten Marktstellung und damit von Unternehmensmacht essenziell zum Verständnis von Finanzialisierungsprozessen. Die Literatur über *common ownership* zeigt, wie die steigende Unternehmensmacht im nicht-finanziellen Sektor durch Finanzunternehmen begünstigt wurde. *Common ownership* bezeichnet das Phänomen, dass die dominanten Oligopolunternehmen einer Branche über indirekte Horizontalverflechtungen eigentumsmäßig miteinander verbunden sind. Diese Verbindungen entstehen über das Investitionsverhalten der großen institutionellen Anlagegesellschaften, wie z.B. Vanguard, Blackrock, oder State Street (*big three*), die in alle wichtigen Unternehmen einer Branche investieren. Wenn das Management weiß, dass das Konkurrenzunternehmen idente Eigentümer aufweist, besteht die Gefahr kollusiven Verhaltens, um die gemeinsame Rendite der beiden eigentumsmäßig verknüpften Unternehmen zu maximieren. Die Konzentration der Eigentümerstrukturen wird nochmals dadurch gesteigert, dass auch die *big three* Eigentumsanteile voneinander in ihrem Portfolio halten (WAMBACH & WECHER 2016).

Klimapolitik und Standortwettbewerb. Der Standortwettbewerb um mobiles Kapital als Folge eines nichtkooperativen Verhaltens der Nationalstaaten in der Klimapolitik könnte ein Grund dafür sein, dass die Klimapolitik bislang nicht ambitioniert genug ausfällt, um das Pariser Klimaziel zu erreichen (KETTNER-MARX et al. 2018; EDENHOFER & JAKOB 2019). OATES und SCHWAB (1988) zeigen in einem politökonomischen Standortwettbewerbsmodell wie Kapitalmobilität und strategische Interaktion zwischen Jurisdiktionen zu einer laxen Umweltpolitik und überhöhtem Verschmutzungsniveau relativ zum sozialen Optimum führen kann. In einem Modell mit „international environmental outsourcing“ von COLE et al. (2014) minimieren profitmaximierende Unternehmen ihre umweltregulatorischen Kosten durch räumliche Verlagerung von verschmutzenden Aktivitäten; ein Test dieses Modells mittels eines japanischen Firmendatensatzes bestätigt die Hauptaussagen des Modells. In der wirtschaftspolitischen Praxis ruft der Versuch von strengeren Regulierungen oder höheren CO₂-Preisen regelmäßig Abwanderungs- und Auslagerungsdrohungen von energieintensiven Industrieunternehmen hervor.⁷⁶ Aufgrund der asymmetrischen Information zwischen Management und Politik bzw. Gesellschaft können diese Drohungen besonders wirksam werden und zum Scheitern von ambitionierter Klimapolitik beitragen. Tatsächlich kann *carbon leakage* eine strikte unilaterale Klimapolitik zumindest teilweise ineffektiv machen. In der Wirtschaftsgeographie werden diese Phänomene unter den Begriffen Pollution-Haven-Hypothese (PHH) und Pollution-Haven-Effekt (PHE) diskutiert. Allerdings erfolgt dabei keine explizite Auseinandersetzung mit dem Problem des Standortwettbewerbs und die damit einhergehende strategische Normensetzung durch Nationalstaaten (LIEFNER/LOSACKER 2023). Die Weltbank (2019:119) berichtet von einem *regulatory chill*, der durch den Standortwettbewerb getrieben ist: „(...) low- and middle income countries are often reluctant to raise environmental standards because in a world of liberalized trade and investment they fear losing the interest of foreign investors.“ Wenngleich Verlagerungseffekte von mobilen Verschmutzungsbasen zumeist im Nord-Süd-Kontext diskutiert werden, zeigt eine kürzlich

⁷⁶ Vgl. z.B. <https://kurier.at/wirtschaft/voest-droht-mit-abwanderung-in-die-usa/61.349.240> (23.3.2024).

publizierte Studie des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung, dass Deutschland innerhalb der EU zu einem *pollution haven* mutierte, weil dort die impliziten Preise für CO₂ zwischen 2005-2019 rascher abnahmen (!) als in den anderen EU-Staaten. Die Berechnung eines kontrafaktischen Szenarios ergibt einen quantitativ bedeutsamen Effekt (GRAEVENITZ et al. 2023:33): “Had climate regulation in the EU followed exactly the same trend as in Germany, German emissions would have been up to 15 percentage points lower each year as compared to base year 2005 than they actually were.” Hierzu passt auch die Entwicklung bei den Umweltsteuern in der EU-27 (SCHRATZENSTALLER 2011), wenngleich hier mit der Energiesteuerrichtlinie der EU eine Maßnahme gesetzt wurde, um einen Steuerwettlauf bei Ökosteuern nach unten zu verhindern. Trotzdem sank der Anteil von Umweltsteuern am Gesamtabgabebaukommen (Steuern und Sozialbeiträge) zwischen 1995-2022 von 6,49% auf 4,90%; anteilig am BIP lauten die entsprechenden Prozentwerte für 1995 und 2022 2,63% bzw. 2,02%⁷⁷. Jedenfalls entspricht diese Entwicklung nicht der notwendigen, und immer wieder geforderten Reform des Steuersystems im Sinne einer Verschiebung der Steuerlast auf den Faktor Umwelt (OECD 2015).

Klimapolitik und Unternehmensmacht. Neben dem Standortwettbewerb zwischen Jurisdiktionen gilt die politische Macht von Unternehmen des fossilen Sektors sowie von energieintensiven Unternehmen als weiterer Erklärungsfaktor für eine zu wenig ambitionierte Umwelt- und Klimapolitik (KANG 2016; FRANTA 2022; LOBBYCONTROL 2023; ORESKES & CONWAY 2023; SULLIVAN et al. 2022). Von der umfassenden Literatur sollen hier nur exemplarisch zwei Aspekte herausgegriffen werden. Erstens führt Monopolmacht aus mikroökonomischer Perspektive dazu, dass marktbasierende klimapolitischen Instrumente (CO₂-Steuer, Emissionshandel) ihre überlegenen Effizienzeigenschaften gegenüber ordnungsrechtlichen Instrumenten einbüßen (ENDRES & RÜBBELKE 2022). Ähnlich wie in der Geldpolitik, wo der geldpolitische Transmissionsmechanismus von Leitzinsänderungen durch Marktmacht an Kraft verliert, sorgt Marktmacht für weniger bzw. teureren Klimaschutz, als dies bei Wettbewerbsmärkten der Fall wäre. Zweitens lässt sich am Beispiel der Klimapolitik die Relevanz der politischen Macht von Unternehmen besonders deutlich zeigen (KEMFERT 2017; ORESKES & CONWAY 2023). Wie in keinem anderen Politikfeld wird in der Klimapolitik besonderes Augenmerk auf die individuelle Verantwortung gelegt, obwohl klar ist, dass sich ein komplexes Problem wie der Klimawandel eben gerade nicht durch solch einen Zugang lösen lässt. Dass dies so ist, liegt u.a. an PR-Kampagnen von finanzstarken Ölkonzernen, die damit erfolgreich von der eigenen Verantwortung ablenken und so eine effektive Regulierung verhindern. Die Investition von BP im Jahr 2004 in die Entwicklung eines CO₂-Fußabdruckrechners für Haushalte war kein Dienst am Klimaschutz, sondern eine erfolgreiche PR-Strategie, die den Diskurs in der Klimapolitik zugunsten von freiwilligen, individuellen und daher ineffektiven Maßnahmen verschob (WAMBACH 2022). Nach DALLAS et al. (2019) kann diese PR-Strategie und als Ausdruck von *constitutive power* von Unternehmen klassifizieren.

3.3 Axiologie

Die Axiologie als Teil eines wissenschaftstheoretischen Paradigmas fragt nach der Rolle von ethischen Werten im Forschungsprozess. Es geht um die Fragen, ob und inwieweit Forschende neutral sein können und welchen Einfluss normative Orientierungen auf Forschungsprozesse nehmen. Damit ist freilich nicht ausgesagt, dass sich hierdurch eine verzerrte methodische Zugangs- und Arbeitsweise rechtfertigen ließe. Vielmehr beziehen sich axiologische Aspekte vor allem auf den Entdeckungs- und Verwertungszusammenhang von Forschungsprozessen, in denen das normative Element eine

⁷⁷ Vgl. für die Daten die Eurostattabelle env_ac_tax sowie diesen Überblicksartikel der Europäischen Umweltagentur (EEA): <https://www.eea.europa.eu/publications/the-role-of-environmental-taxation/the-role-of-environmental-taxation> (22.03.2024).

besonders wichtige Rolle spielt. Nachdem WirtschaftsgeographInnen sowie SoziologInnen oder PolitikologInnen zumeist Teil der von ihnen untersuchten Realität sind und, so wie dies etwa im Fall des Autors zutrifft, wirtschaftspolitische Auftragsforschung durchführen und daher keineswegs als passive Beobachter verstanden werden können, sind axiologische Fragen von nicht zu unterschätzender Relevanz, obwohl ihnen zumeist keine Aufmerksamkeit geschenkt wird.

Wirtschaftspolitische Paradigmen haben stets einen axiologischen Kern, wie BOWLES und CARLIN (2020) am Beispiel des klassischen Liberalismus, Keynesianismus und Neoliberalismus diskutieren. SCHAMP (2003:155) fordert auch für die Wirtschaftsgeographie eine Reflexion über die „anzuwendenden Normen“ und MARKUSEN (1999:873) merkt daher zu Recht an: „But whatever the normative posture, it should be stated.“ Diesem Diktum ist aus Gründen der Transparenz zuzustimmen und daher möchte ich im Folgenden meine normativen Positionierungen offenlegen, die sich auf (a) allgemeine Werthaltungen, (b) die Rolle des Staates und (c) die Funktionsweise von Märkten beziehen. Die nachstehenden Ausführungen sind neben MARKUSEN (1999) auch durch PHILIPPON (2019) inspiriert, der seine Werthaltungen in der Einleitung zur Monographie „The Great Reversal“ auf vorbildliche Weise transparent macht.

Allgemeine Werthaltungen: In diesem Punkt stimme ich mit MARKUSEN (1999:873) überein: „In what follows, I argue that regional research should be policy-relevant and concerned not only with efficiency but also with normative goals loosely considered ‘progressive’: equity, democracy; human rights; environmentally benign development.“ Die Relevanz von Verteilungsfragen (*equity*) ergibt sich insbesondere daraus, dass, wie PHILIPPON (2019) bemerkt, im Kapitalismus mehr ökonomische Kräfte in Richtung exzessiver Ungleichheit tendieren als in Richtung exzessiver Gleichheit.

Staat: Der Staat ist kein neutraler, nur am Gemeinwohl orientierter Akteur, sondern in sich heterogen und dem Einfluss von unterschiedlich machtvollen Interessengruppen ausgesetzt, die Ressourcen aufwenden, um staatliche Akteure zwecks *rent seeking* zu beeinflussen. Damit stimme ich der Leviathan-These teilweise zu. Allerdings wird dieser negative Aspekt von den VertreterInnen der *public choice*-Theorie überbetont und der Staat erscheint als Moloch, dessen Handlungsspielraum möglichst begrenzt werden muss, sei es durch Standortwettbewerb, Privatisierungen oder regelgebundene Wirtschaftspolitik. Demgegenüber bin ich mit SINN (2002) der Ansicht, dass trotz des nicht zu leugnenden Staatsversagens in einigen Bereichen der moderne, demokratische Wohlfahrtsstaat kein „Irrtum der Geschichte“ ist, sondern die soziale Wohlfahrt über die Dekommodifizierung von Teilen der Daseinsvorsorge sowie das Angebot an öffentlichen Gütern langfristig auf ein deutlich höheres Niveau gehoben hat.

Märkte: Effiziente Märkte erfüllen eine kritische Informationsfunktion in komplexen und arbeitsteiligen Gesellschaftsformationen. Unter effizienten Märkten verstehe ich insbesondere eine Situation, in der private und soziale Kosten- und Nutzenelemente übereinstimmen und jedenfalls kein enges (privatwirtschaftliches) Oligopol herrscht. HATHAWAY (2020:328) weist zu Recht darauf hin, dass der „*fight against neoliberalism in practice, then, is not the fight against free markets but against oligopoly and corporate power in the economy.*“ Allerdings sind freie und effiziente Märkte aus politökonomischen Gründen keine soziale Gleichgewichtslösung (OLSON 1971; PHILIPPON 2019). Die Zunahme der Produktion bei gegebenen planetaren Grenzen sowie die wachsenden globalen Verflechtungen führen dazu, dass Probleme mit Marktversagen durch fehlende Internalisierung von Kosten zunehmen. Insofern bin ich der Ansicht, dass Märkte der sozialen Einbettung durch staatliche Regulation bedürfen, um Vermachtung, Ausbeutung und ökologische Externalisierungstendenzen zu verhindern. Der Markt als staatliche Veranstaltung ist daher kein Widerspruch, sondern eine zutreffende Charakterisierung eines institutionellen Arrangements, das die Vor- und Nachteile unterschiedlicher Anreizsysteme in intelligenter Weise kombiniert. Damit eine gemeinwohlförderliche

Regulierung von Märkten gelingt, braucht es u.a. gut ausgestattete und mit einem starken Mandat versehene öffentliche Institutionen, eine schlagkräftige Wettbewerbspolitik sowie eine kritische Zivilgesellschaft, wie z.B. in Form des Vereins LobbyControl⁷⁸.

3.4 Ideologiekritik

Als letzten Punkt in diesem wissenschaftstheoretischen Abschnitt sollen Aspekte der Ideologiekritik diskutiert werden. MYRDAL (1953) betont die Unausweichlichkeit von Werturteilen in der sozialwissenschaftlichen Theoriebildung. Angesichts der engen Verbindung der Habilitationsarbeiten mit Fragen der wirtschaftspolitischen Gestaltung erscheint eine Ideologiekritik wichtiger theoretischer Bezugspunkte von Relevanz (MARTORANA 2007). Joan ROBINSON, eine Mitbegründerin der Theorie der unvollkommenen Konkurrenz, hat sogar die Aufgabe der Ökonomik mit „sorting out as best we may this mixture of ideology and science“ bestimmt (ROBINSON 1962:28).

Als Teildisziplin der Wissenschaftstheorie geht die Ideologiekritik auf Karl MARX zurück, der unter Ideologie ein „notwendig falsches Bewusstsein“ verstand (SCHÜLEIN & REITZE 2002). Aber auch Hans ALBERT, einer der Hauptvertreter des Kritischen Rationalismus, hat sich in den 1970er Jahren ausführlich mit Ideologiekritik der neoklassischen ökonomischen Theorie befasst. Ideologie beruhe auf unwahren Aussagen, die sich als vorteilhaft in der Durchsetzung eigener politischer Standpunkte erweisen, so ALBERT (KAPELLER & FERSCHLI 2018). Ohne den Einfluss der Produktionsverhältnisse im Sinne von MARX auf wissenschaftliche Erkenntnisse bestreiten zu wollen⁷⁹, soll im Folgenden in pragmatischer Weise auf einige ideologieverdächtige Bereiche der ökonomischen bzw. wirtschaftsgeographischen Theorie eingegangen werden, die für die Habilitation von unmittelbarer Relevanz sind.

Ein Ansatzpunkt hierfür ist die Unterscheidung zwischen *neoliberalism* und *mainstream economics* von Dani RODRIK (2017; ähnlich: OSTRY et al. 2016). Neoliberalismus ist demnach eine ideologische Vulgarisierung der Mainstreamökonomie⁸⁰, ähnlich wie der doktrinäre Marxismus-Leninismus als Vulgarisierung der MARXschen Philosophie verstanden werden kann (HARVEY 2006; HEINRICH 2005). Diese Vulgarisierung wird allerdings nicht nur von Lobbyisten, sondern teilweise auch von akademischer Seite befördert: „As a result, economists’ contributions to public debate are often biased in one direction, in favour of more trade, more finance and less government. That is why economists have developed a reputation as cheerleaders for neoliberalism, even if mainstream economics is very far from a paean to laissez-faire.“ (RODRIK 2017:7) Der Widerspruch zwischen Neoliberalismus und Mainstreamökonomie zeigt sich insbesondere dann, wenn ökonomische Theorien konsequent angewandt werden, und zwar auf sich selbst (BOWLES & CARLIN 2020; FRATZSCHER 2024; NAIDU et al. 2020; ZINGALES 2020).⁸¹

⁷⁸ <https://www.lobbycontrol.de/> (21.02.2024).

⁷⁹ Der Autor hat dies insbesondere rund um die Diskussion des Handelsabkommens TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) erlebt und dabei selbst an einer Studie über Beschäftigungs- und Struktureffekte mitgearbeitet (MIESS et al. 2016). Gemäß den Vorhersagen der politischen Ökonomie finanzierten potenzielle Verlierergruppen und Gewinnergruppen Studien, die jeweils die Position der Auftraggeber unterstützte.

⁸⁰ Zum Begriff Mainstreamökonomie vgl. COLANDER et al. 2004. Sowie <https://mainlymacro.blogspot.com/2017/03/on-criticising-existence-of-mainstream.html> (12.9.2024).

⁸¹ Ein analytisch interessanter Zugang zur Bestimmung der ideologischen Ausrichtung des Neoliberalismus ist zu fragen, welche Akteure neoliberale Forschungsprojekte und neoliberale Thinktanks finanzieren. Am Beispiel von Lateinamerika zeigt FISCHER (2024) wie neoliberale Thinktanks und Universitäten ab den 1940er Jahren durch Bankiervereinigungen, Zentralbanker, Unternehmensverbände und einzelne Großunternehmen finanziert wurden. Van Horn (2009) rekonstruiert die Entwicklung der *Chicago School of Antitrust* beginnend

In den nachstehenden Abschnitten werden ideologiekritische Implikationen der folgenden habilitationsbezogenen Aspekte ökonomischer Analysen diskutiert: (a) Inkonsistenter Effizienzbias, (b) Vernachlässigung negativer Externalitäten und (c) Ausblendung von Machtaspekten.

Inkonsistenter Effizienzbias

Die Rolle der Ökonomie, insbesondere in ihrer neoklassischen Spielart, wird in vielen Beiträgen von WirtschaftsgeographInnen äußerst kritisch beurteilt (z.B. BATHELT & GLÜCKLER 2018). Diese Kritik ist bisweilen berechtigt, zum Teil aber auch zu allgemein und die Folge eines unzureichenden Verständnisses der kritisierten Ansätze, wie dies etwa STERNBERG (2001) am Beispiel der Rezeption der *new economic geography* aufzeigt. Eine valide Kritik, die insbesondere auch eine ideologische Schlagseite offenbart, bezieht sich auf eine einseitige Fokussierung auf scheinbar neutrale Effizienzfragen (DEATON 2024a; DEATON 2024b) sowie eine Engführung von Wohlfahrtsanalysen durch Vernachlässigung von externen Effekten. Distributive Aspekte werden tendenziell ausgeblendet, und zwar nicht zuletzt mit dem Hinweis, dass es sich hierbei eben um Fragen handle, die ein Werturteil bedingen würden, welches man aufgrund des Objektivitätsgebotes vermeiden möchte (DORN 2024; KIRCHGÄSSNER 2004). Eine andere Argumentationslinie behauptet, dass die distributiven Effekte des Außenhandels quantitativ unbedeutend wären, was sich jedoch spätestens mit den empirischen Arbeiten über den sog. *China shock* als falsch herausstellte. In einem vielzitierten Beitrag diskutiert KRUGMAN (2019) die mangelnde Wahrnehmung und Diskussion von Verteilungsfragen in der Außenhandelsökonomik. Er verweist dabei insbesondere darauf, dass die verwendeten Modelle übersehen hätten, wie stark die negativen Effekte räumlich und sektoral konzentriert sind, wodurch bedeutsame distributive Konsequenzen entstanden. In seinen Worten: "This was, I now believe, a major mistake — one in which I shared a hand." (KRUGMAN 2019: o.S.)

In der Mainstreamökonomie wird das PARETO-Prinzip zur wohlfahrtsökonomischen Beurteilung unterschiedlicher Güter- bzw. Faktorallokationen verwendet (GRAVELLE & REES 2004). Auf dieser Basis lautet die Logik des PARETO-Prinzips wie folgt: Ein Zustand A ist einem Zustand B vorzuziehen, wenn in A zumindest eine Person bessergestellt ist, ohne dass irgendjemand anderer eine Nutzenreduktion erfährt. PARETO-Effizienz ist erreicht, wenn keine weiteren Verbesserungen gemäß dieser Logik mehr möglich sind. Es ist unmittelbar klar, dass damit zunächst Umverteilungsmaßnahmen ausgeschlossen sind, auch wenn diese über hohe gesellschaftspolitische Legitimität verfügen würden, wie das folgende Beispiel von DIXIT (2014:54) nahelegt: „To give an extreme example, an outcome is deemed Pareto efficient if any change that benefits a homeless person on the streets of New York hurts Warren Buffet.“ Die meisten wirtschaftspolitischen Interventionen haben keine Pareto-Verbesserung zur Folge und können daher nicht auf Basis des Pareto-Kriteriums gerechtfertigt werden (ERLEI et al. 2016; KIRCHGÄSSNER 2004).

Die im letzten Absatz angesprochene Problematik ist v.a. in der Außenwirtschaftstheorie viel diskutiert worden (RODRIK 2011; ROTHCHILD 1979; SELWYN & LEYDEN 2022). Es existieren sehr klare

mit dem an der Universität Chicago verankertem *Antitrust Project* (1953-1957), das von Aron DIRECTOR geleitet und durch den Volker Fund finanziert wurde. Der Volker Fund wurde 1932 vom Unternehmer William Volker zunächst als Wohltätigkeitsfonds gegründet und später vor allem auch zur Förderung libertärer Ideen verwendet. Besonders bemerkenswert ist, dass DIRECTOR, inspiriert durch den äußerst einflussreichen Ökonomen Henry SIMONS, zunächst eine sehr kritische Haltung gegenüber Monopolen und Oligopolen einnahm. Als jedoch die Vertreter des Volker Funds diese Tendenz bemerkten, intervenierten sie u.a. bei HAYEK und tatsächlich änderte DIRECTOR als führender Kopf des *Antitrust Projects* seine kritische Haltung und vertrat stattdessen einen laissez faire Ansatz gegenüber Marktmacht. Dies steht freilich nicht nur im Gegensatz zu den legislatischen Gründungsdokumenten der Wettbewerbspolitik in den USA (GILBERT 2023), sondern auch zur klassischen Schule der Nationalökonomie und dessen Gründungsvater Adam Smith, der sich wiederholt äußerst kritisch über die Macht von Kapitalfraktionen geäußert hat (KURZ 2016).

theoretische Vorhersagen, was die Auswirkungen des Freihandels betrifft: Aggregierten Wohlfahrtsgewinnen gemäß dem Theorem der komparativen Kostenvorteile steht die Aufspaltung der Gesellschaft in Gewinner und Verlierer gemäß dem STOLPER-SAMUELSON-Theorem gegenüber (SÜDEKUM 2018). CLARK et al. (2018:6) sehen in diesen Verteilungseffekten eine wesentliche Ursache für einen zunehmenden politischen Protest im Zeitalter der Hyperglobalisierung: “Put very simply, people in mature economies appear tired of elites hoarding the benefits of globalization rather than sharing them more evenly.”

ÖkonomInnen können daher nicht ohne Verletzung des PARETO-Prinzips für Freihandel eintreten: „The aficionados of free trade also disregard the issue of Pareto optimality that is emphasized in the microeconomic section of their textbooks.” (KOMLOS 2014:213) Nachdem es - wie erwähnt - kaum wirtschaftspolitische Maßnahme mit *tatsächlichen* PARETO-Verbesserungen gibt, weil diese zumeist auch VerliererInnen produzieren, ist dieses Resultat nicht weiter überraschend. Um trotzdem den Freihandel wohlfahrtsökonomisch zu begründen, wird in der modernen Außenhandelstheorie auch nicht auf das ursprünglichen PARETO-Prinzip verweisen, sondern auf das später entwickelte Kompensationskriterium nach KALDOR und HICKS. Dieses verschiebt den Fokus von *tatsächliche* auf lediglich *potenzielle* PARETO-Verbesserungen (WIESE 2010). Demnach erhöht eine Maßnahme die Wohlfahrt, wenn die GewinnerInnen die VerliererInnen für ihre Nutzenabnahme kompensieren können. Nachdem laut Handelstheorie die verfügbare Gütermenge durch Freihandel zunimmt, sollte eine solche Kompensation grundsätzlich möglich sein. Erstaunlich ist jedoch, dass nach dem KALDOR-HICKS-Kriterium allein die Möglichkeit der Kompensation für Wohlfahrtsaussagen ausreicht. Anders formuliert: Ob die VerliererInnen tatsächlich entschädigt werden, spielt keine (!) Rolle (SCHUMANN 2002). Damit wird das PARETO-Kriterium allerdings in problematischer Weise aufgeweicht, weil kein Wirtschaftssubjekt ohne einem glaubwürdigem Kompensationsabkommen einer Maßnahme zustimmen würde, die sein Nutzenniveau reduzieren würde (ERLEI et al. 2016:17). Die Verteilungsfrage wird gleichsam wegdefiniert und es ist daher möglicherweise kein Zufall, dass die Literatur zur Kompensationsfrage, wie SÜDEKUM (2017:8) anmerkt, „(...) überraschend schmal [ist]“. Nicht zuletzt könnten, wie SÜDEKUM (2017) weiter ausführt, die Effizienzverluste durch Umverteilungsmaßnahmen unter Umständen so groß ausfallen, dass die Kompensation der VerliererInnen sich auch theoretisch nicht mehr ausgeht. Als letzter theoretischer Rettungsanker gilt das Konsenskriterium von BUCHANAN, allerdings gilt auch dies als Kriterium, das nach ERLEI et al. (2016:17) realiter nicht „zur Geltung gebracht werden kann und sollte.“ Insofern steht die wohlfahrtsökonomische Rechtfertigung von Freihandelspolitik auf einem erstaunlich schwachen Fundament.

Der Ideologieverdacht erhärtet sich durch die asymmetrische Anwendung des PARETO-Prinzips: Während Umverteilungsmaßnahmen (etwa durch ein progressiveres Einkommenssteuersystem oder eine ausgleichende Regionalpolitik) unter Verweis auf mögliche Effizienzverluste und Werturteilsprobleme kritisch kommentiert werden, erfolgt bei Handelsverträgen zumeist eine erstaunlich einheitliche Zustimmung von ÖkonomInnen und Wirtschaftsverbänden (COLLIER 2018; RODRIK 2018; SÜDEKUM 2017).⁸² Diese Schieflage ist umso problematischer, als sich das Verhältnis von Umverteilungseffekten zu Effizienzgewinnen durch weitere Handelsliberalisierungen immer mehr zugunsten von Umverteilungseffekten entwickelt, je offener eine Volkswirtschaft bereits ist (RODRIK 2011). Anders formuliert: Für EU-Länder wie Österreich sind die Wohlfahrtsgewinne aus weiteren Liberalisierungsschritten schon relativ gering im Vergleich zu den Umverteilungseffekten.

⁸² Siehe hierzu z.B. die Publikation „Mit dem iPhone in der Tasche zur Anti-TTIP-Demo“ von Agenda Austria (LORENZ 2016), einem von Großunternehmen finanzierten Think Tank in Österreich (<https://www.agenda-austria.at/ueberuns/foerderkreis/>, 6.2.2024).

Ähnliche Probleme lassen sich auch in der Literatur über Standortwettbewerb beobachten. So verweist etwa OATES (2002:378) in einem Aufsatz mit dem Titel „Fiscal and regulatory competition: theory and evidence“ darauf hin, dass *fiscal and regulatory competition* zwar wichtige Implikationen für die Verteilungsfrage habe, aber dies keine tiefergehende Behandlung finde. Man mag eine solche Schwerpunktsetzung als mehr oder weniger notwendige Fokussierung einer wissenschaftlichen Publikation erklären. Allerdings ist die systematische Vernachlässigung der Distributionsfunktion des Staates problematisch und ein implizites Werturteil, welches sich nicht aus der Finanzwissenschaft ableiten lässt (BOFINGER 2020). Wie bereits weiter oben diskutiert, kommt die einschlägige Literatur zum Ergebnis, dass der Standortwettbewerb die Distributionsfunktion einschränkt. Im oben zitierten Aufsatz von OATES (2002:381) heißt es hierzu in einer Fußnote: „The literature has long recognized that interjurisdictional competition can seriously constrain efforts to redistribute income at decentralized levels of government.“ Im Lichte dieser Erkenntnis mutet die Forderung von SCHÄTZL (2003:243) geradezu paradox an: „Erst die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen und Regionen schafft die Basis für interpersonelle und interregionale Transferleistungen.“ Die Paradoxie entsteht dadurch, dass eine erfolgreiche Positionierung im Standortwettbewerb als Voraussetzung für Umverteilung dargestellt wird, obwohl der Standortwettbewerb zur Einschränkung von Umverteilungsspielräumen führt, und zwar sowohl in „erfolgreichen“ Regionen als auch in Verliererregionen im Standortwettbewerb. Dies zeigen etwa Studien zur hohen sozialen Ungleichheit in Technologieregionen (MASSEY & ALLEN 1995; FELDMAN et al. 2021; KWON & SORENSEN 2023) oder die abnehmende Bereitschaft von „Gewinnerregionen“ Finanzausgleichszahlungen an weniger finanzkräftige Bundesländer zu leisten.⁸³ Die Betonung der Effizienzvorteile von Agglomerationen übersieht letztlich auch, dass höhere regionale Einkommen nicht notwendigerweise eine Folge höherer Produktivität sein müssen, sondern auch das Ergebnis von Monopolrenten, und damit eine Folge von Ineffizienzen sein können (GUY 2020; FELDMAN et al. 2021).

Vernachlässigung von negativen Externalitäten

Der einseitige Fokus auf Effizienzfragen lässt sich auch bei VertreterInnen der *new economic geography* bzw. *urban economics* erkennen und hat zum Schicksal der „*places that don't matter*“ (RODRÍGUEZ-POSE 2018) beigetragen (MARKUSEN 1999; IAMMARINO et al. 2019). Exemplarisch sei für diese Perspektive etwa das Fazit von PFLÜGER und SÜDEKUM (2005:43) zitiert, in dem sie sich kritisch gegenüber dem regionalpolitischen Ausgleichsziel äußern:⁸⁴

„Allein aus der Tatsache, dass regionale Disparitäten in der wirtschaftlichen Aktivität vorliegen, lässt sich eine Politik, die auf eine gleichmäßigere räumliche Ressourcenallokation abstellt, nicht generell rechtfertigen. Aus allokativer Sicht ist eine solche Politik, wie sie von der EU-Kommission betrieben wird, nur für den Fall angezeigt, dass unregulierte Märkte eine Überagglomeration der Wirtschaftstätigkeit generieren. Ist dies nicht der Fall, ist also das Marktniveau der Agglomeration auf einem sozial optimalen Niveau oder gemessen daran sogar zu gering, dann spricht zwar aus allokativer Sicht nichts gegen (kompensatorische) Einkommenstransfers von reichen in arme Regionen. Jedoch gibt es dann keine Rechtfertigung für eine Politik, die explizit in die räumliche Faktorausstattung einzugreifen sucht.“

Ganz in diesem Sinne argumentiert auch GLAESER (2007:27), wenn er sich gegen das regionale Ausgleichsziel ausspricht, weil dies effizienzsteigende Migrationsentscheidungen verzerrt: „Economic efficiency requires workers to move to more productive industries or places.“ Diese Engführung

⁸³ Siehe für das Beispiel Deutschland: <https://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/laenderfinanzausgleich-bayern-zahlt-berlin-und-sachsen-kassieren-18601027.html> (12.02.2024).

⁸⁴ Fairerweise muss hier angemerkt werden, dass SÜDEKUM eine differenzierte Position vertritt. So schreibt er (2017:579): „Man muss Regionalpolitik nicht zwingend allokativ begründen. Man kann sie auch als räumliche Spielart der Umverteilungspolitik interpretieren (...).“

wirtschaftspolitischer Empfehlungen auf das Effizienzziel widerspricht übrigens auch der Intention von Vilfredo PARETO, der selbst mit dem PARETO-Kriterium (siehe oben) die Effizienz in den Vordergrund gerückt hat: „Political economy does not have to take morality into account. But one who extols some practical measure ought to take into account not only the economic consequences, but also the moral, religious, political, etc., consequences.“ (PARETO zit.n. MARTORANA 2007:8) Insofern wäre streng zwischen Modellen und deren wirtschaftspolitischer Anwendung zu unterscheiden, was freilich den Nutzen von Modellen stark einschränken würde (RUBINSTEIN 2017).

Im Folgenden werden nicht die ethischen Implikationen einer einseitigen Effizienzargumentation erörtert. Vielmehr wird argumentiert, dass die Dominanz einer solchen Perspektive zu ineffizienten Entscheidungen führen kann. Hierfür ist im Prinzip nicht mehr nötig als eine konsequente Anwendung der ökonomischen Mainstreamtheorie (RODRİK 2017). Erneut sei die Nutzenfunktion auf Einkommen und Konsum von marktfähigen Gütern reduziert. In PFLÜGER und SÜDEKUM (2005:43) wird etwa die folgende indirekte und quasilineare Nutzenfunktion spezifiziert:

$$V_z(P, P_H, Y_z) = -\alpha \ln P - \beta \ln P_H + Y_z$$

Gemäß dieser Spezifikation, in der α und β als Koeffizienten zu interpretieren sind, steigt der Nutzen V des Haushalts z , wenn Industriegüter billiger werden (P sinkt), Wohnraum günstiger wird (P_H sinkt) sowie bei steigendem Einkommen (Y_z). Demnach dürfte ein negativer regionaler Strukturschock durch Außenhandelsliberalisierung verbunden mit kompensatorischen Einkommenstransfers einen positiven Nutzenzuwachs erwarten lassen: Die Preise für Industriegüter sinken wegen billiger Importkonkurrenz, Verlust an Arbeitsplätzen in der Region führen zu geringeren Preisen für Wohnraum und solange Sozialtransfers eine zu starke Abnahme der verfügbaren Einkommen verhindern, steigt der Nutzen der Haushalte.

Aspekte wie etwa das Bedürfnis nach einer sozial und ökologisch intakten regionalen Lebenswelt, die beispielsweise durch die selektive Abwanderung von jungen und hochqualifizierten Menschen bedroht ist, bleiben unberücksichtigt (DORN 2024; MacKINNON et al. 2021). Die klassische Studie „Bowling Alone“ von Robert PUTNAM (2000) illustriert einen solchen Erosionsprozess des (lokalen) Sozialkapitals für die USA.⁸⁵ Migration kann neben den oftmals im Fokus der Wirtschaftsgeographie stehenden positiven Effekten auf den technologischen Fortschritt (REINER 2010; REINER 2009) auch negative Externalitäten zur Folge haben (COLLIER 2018; DEATON 2024). HOTCHKISS et al. (2021) zeigen für die USA, wie eine Zunahme an Zuwanderung verschiedene Dimensionen des lokalen Sozialkapitals reduziert, und zwar insbesondere die Bereitschaft zur politischen Partizipation. Der Philosoph Michael SANDEL (2023) erörtert, wie Globalisierungsdynamiken nationale Identitäten und Loyalitäten entwerten und der Aufstieg einer kosmopolitischen Elite zur Spaltung der Gesellschaft führte, mit Folgen bis hin zur Wahl von Donald TRUMP zum Präsidenten der USA im Jahr 2016.

Nun könnte man argumentieren, dass diese Effekte sich in den Preisen widerspiegeln und daher über den Marktmechanismus verarbeitet würden.⁸⁶ Dem ist entgegenzuhalten, dass es sich hierbei um externe Effekte handelt, die gerade nicht in vollständiger Weise über Marktpreise vermittelt bzw. internalisiert werden. IAMMARINO et al. (2019:287) weisen auf diese Problematik im Kontext der Entwicklung regionaler Disparitäten in Europa seit den 1970er Jahren hin: „However, what is one of

⁸⁵ GEHMACHER (2009) zeigt, dass auch in Österreich eine Abnahme des Sozialkapitals beobachtbar ist, und zwar auch im ländlichen Raum.

⁸⁶ Man könnte dieser Annahme entgegenhalten, dass ein Verfall an lokalem Sozialkapital über einen Kapitalisierungseffekt bei den Immobilienpreisen kompensiert wird. Günstige Immobilienpreise könnten damit wieder Menschen dazu motivieren, in die betroffene Region zu ziehen. Dies ändert jedoch nichts daran, dass eine einmal existierende Sozialstruktur dauerhaft verloren gegangen ist und die Frage, ob sich ein auch nur fernes Substitut entwickeln kann, höchst ungewiss ist.

the most prominent negative externality has been largely overlooked (or dismissed as a temporary stage in the quest for greater aggregate economic efficiency): rising territorial inequality.” Die Vernachlässigung negativer externer Effekte durch adverse soziale Dynamiken in der raumwirtschaftlichen Entwicklung ist aber nicht nur ein Problem aus einer Verteilungsperspektive, sondern auch allokationstheoretisch. Hierzu ist ein Hinweis auf die Umweltökonomik aufschlussreich, die Analyse von negativen Externalitäten spezialisiert ist und insofern auch interessante Hinweise für unsere Diskussion liefern kann. Der disziplinäre Konnex zwischen Regional- und Umweltökonomik wird von MAIER und SEDLACEK (2007) betont. Sie streichen die hohe Relevanz von Externalitäten in beiden Disziplinen heraus, wobei sie zurecht anmerken, dass erstere sich vorwiegend mit den positiven Externalitäten beschäftigt, etwa in Form von *localized knowledge spillovers*, während letztere auf negative Externalitäten fokussiert. Der Verlust an Sozialkapital als Folge eines ökonomischen Strukturwandels kann in diesem Sinne als negative Externalität interpretiert werden. Der Umweltökonom Stephen SMITH (2011:15) merkt in Hinblick auf die Festlegung des sozialen Verschmutzungsoptimums an: „In principle, all relevant costs and benefits need to be considered in this assessment, and not just those that involve money changing hands. Economics is about *values* [Herv.d.Verf.], not simply about financial book-keeping.” Die Aussage, dass es letztlich um Werte bzw. Nutzen und nicht um Preise geht, ist zentral für den Effizienzbegriff der modernen Ökonomik (MAZZUCATO 2018). Die Gleichsetzung von Werten (*values*) und Preisen ist immer dann falsch, wenn externe Effekte vorliegen, was wiederum zu einer ineffizienten Ressourcenallokation führt (SCHUMANN 2002; SHEPPARD 2018).

Der Schluss von einer größeren Gütermenge durch Handel auf eine höhere Wohlfahrt der Bevölkerung übersieht weiterhin, dass bei steigendem Wohlstand immaterielle Bedürfnisse an Bedeutung gewinnen (DEATON 2024; ROTHCHILD 1979)⁸⁷. Wenn also Außenhandel über eine Beschleunigung des Strukturwandels zu mehr Stress am Arbeitsplatz führt (COLANTONE et al. 2019) und erhöhte Mobilitätserfordernisse an ArbeitnehmerInnen stellt und so deren Familienleben möglicherweise negativ beeinflusst, so ist die eindimensionale Interpretation der Nutzenfunktion auf Güterverfügbarkeiten eine unzulässige Verkürzung. Hierauf hat ROTHCHILD (1979) aufmerksam gemacht, indem er innerhalb der neoklassischen Handelstheorie zum Ergebnis kommt, dass ein partieller Verzicht auf höhere Gütermengen durch protektionistische Maßnahmen die Wohlfahrt steigern kann, sofern dies die Verwerfungen im sozialen Leben der Beschäftigten reduziert und diese Verwerfungen soziale Kosten verursachen.

Der Gedanke, dass eine höhere Gütermenge nicht immer die Wohlfahrt steigert, wenn mit dem Mehrkonsum ein Zielkonflikt mit anderen Argumenten der Nutzenfunktion verbunden ist, ist aus Sicht der mikroökonomischen Theorie weitgehend unbestritten. Dort wird dort unter anderem das von FRANK (2005) formalisierte Konzept der *positional externalities* diskutiert, wonach das Nutzenniveau weniger durch absoluten, sondern durch relativen Konsum bestimmt wird. Ein anderes, hierzu passendes Beispiel wäre die Analyse des Zielkonflikts zwischen Freizeit und Arbeit bei der Herleitung der Arbeitsangebotskurve. Allerdings bleiben solche Überlegungen in Arbeiten und Stellungnahmen zur internationalen Handelspolitik zumeist ausgeblendet und es wird allein auf die Zunahme absoluter

⁸⁷ Dieser Gedanke von sich ändernden Präferenzen bei höherem Einkommen geht u.a. auf John Maynard KEYNES und seine Überlegungen in seinem Werk *Economic Possibilities for our Grandchildren* von 1930 zurück. Darin argumentiert Keynes, dass das materielle Knappheitsproblem durch Wirtschaftswachstum gelöst werden könne und sich dann das eigentlich relevante langfristige Grundproblem der Menschen stelle: Wie kann man „wisely, agreeably, and well“ leben? Angesichts der Übernutzung und Zerstörung unserer ökologischen Grundlagen gewinnt dieses Problem nochmals an Aktualität. Gleichzeitig hat KEYNES offenbar die Effektivität moderner Marketingmethoden unterschätzt, die stets neue latente Bedürfnisse in Kaufwünsche zu transformieren in der Lage sind. Siehe hierzu die Ausführungen in SKIDELSKY (2009).

Konsummöglichkeiten fokussiert (RODRİK 2011). Die Relevanz von Nichteinkommenselementen in der Nutzenfunktion wird auch in Studien zur Arbeitslosigkeit unterstrichen, die zeigen, dass der Nutzenrückgang bei Arbeitslosigkeit deutlich höher ausfällt als der dadurch induzierte Einkommensrückgang (WINKELMANN & WINKELMANN 1998). SIEBERT (2017) plädiert für die Berücksichtigung von Arbeitsplatzsicherheit als ein Element in der zu maximierenden Nutzenfunktion von ArbeitnehmerInnen. Würde dieses Argument ernst genommen werden, so wäre die Folge ähnlich wie im obigen Argument von ROTHCHILD (1979), weil Globalisierungsprozesse die Arbeitsplatzsicherheit reduzieren können (ZELLER 2008).

Insofern handelt es sich bei der Engführung der Nutzenfunktion auf Einkommen und Güterpreise um keine harmlose Vereinfachung, sondern um eine systematische Verzerrung von Präferenzen, die letztlich auch zur Verfehlung des Effizienzziels führen kann: Das öffentliche Gut „soziale Kohärenz“ wird in zu geringem Maße bereitgestellt.⁸⁸ Eine modifizierte Nutzenfunktion in Anlehnung an PFLÜGER und SÜDEKUM (2005:43) könnte daher wie folgt aussehen:

$$V_z(P, P_H, S_R, Y_z) = -\alpha \ln P - \beta \ln P_H + \gamma \ln S_R + Y_z,$$

wobei γ einen Koeffizienten und S_R einen Index für das regionale Sozialkapital mit $\frac{\partial V_z}{\partial S_R} > 0$ darstellen. Ob sich eine solche Nutzenfunktion aber ohne weiteres in ein allgemeines Gleichgewichtsmodell einfügen lässt, muss hier eine offene Frage bleiben.

Ausblendung von Machtaspekten

Das Thema Macht war für die ökonomischen Klassiker von Adam SMITH bis Karl MARX ein zentraler Bestandteil ihrer klassenbasierten Analysen (KURZ 2016). Insbesondere wurde das soziale Phänomen „Macht“ breit gedacht und umfasste nicht nur ökonomische Machtaspekte, sondern auch politische Macht sowie deren politökonomisches Zusammenwirken. Dies änderte sich mit dem Aufstieg des neoklassischen Paradigmas im späten 19. Jahrhundert (HÄRING 2010; OZANNE 2016; PALERMO 2016). Zum einen kam es im Rahmen der Preistheorie zu einer sehr detaillierten Ausarbeitung verschiedener Formen der Preissetzungsmacht; dieser Strang entwickelte sich zur spieltheoretisch fundierten Industrieökonomik (*industrial organization*), die heute die theoretische Basis für die Wettbewerbspolitik bildet (BESTER 2010; CABRAL 2017). Zum anderen kam es aber vor allem dazu, dass breitere politökonomische Aspekte, etwa die angesprochene Interaktion zwischen ökonomischer und politischer Macht, weitgehend vernachlässigt wurden und sich das walrasianische allgemeine Gleichgewichtsmodell mit kompetitiven Märkten als Standardmodell durchsetzte. Mittlerweile hat die moderne mikroökonomische Forschung festgestellt, dass auch Wettbewerbsgleichgewichte keine Absenz von Machtbeziehungen bedingen; Unsicherheit, unvollkommene Verträge und asymmetrische Information führen dazu, dass Machtbeziehungen als allgegenwärtig betrachtet werden müssen (BOWLES & GINTIS 1992; RAGHURAM & ZINGALES 1998). Diese Erkenntnis blieb aber genauso wie die Debatten in der Industrieökonomik lange Zeit auf kleines Wissenschaftsfeld beschränkt.

Nachdem nach ROTHCHILD (2002) die Vernachlässigung und Ausblendung von Machtaspekten tendenziell den mächtigen Akteuren nutzt⁸⁹, ist zu fragen, warum ein so wichtiger Bestandteil in der ökonomischen Analyse nur eine geringe Rolle in der Ökonomik und Wirtschaftsgeographie spielt. Eine

⁸⁸ Vgl. hierzu etwa auch die umfangreiche Literatur zum Zusammenhang zwischen Wachstum und Einkommensverteilung, die in den letzten Jahren darauf hingewiesen hat, dass steigende Ungleichheit ab einem bestimmten Punkt negative Wachstumseffekte hat (OSTRY et al. 2014).

⁸⁹ Vgl. hierzu etwa die Ergebnisse der Responsivitätsforschung, z.B. für Deutschland in ELSÄSSER et al. (2016). Demnach zeigt sich ein deutlicher Zusammenhang zwischen politischen Entscheidungen und Präferenzen von ökonomischen Eliten, aber keiner bzw. sogar ein negativer (!) Zusammenhang für einkommensschwache WählerInnengruppen.

grundlegende und folgenreiche Orientierung in dieser Debatte stammt von BÖHM-BAWERK, der in seinem 1914 erschienen Werk „Macht oder ökonomisches Gesetz“ die These vertritt, wonach ökonomische Macht zwar relevant sei, aber nur innerhalb der marginalistisch verstandenen ökonomischen Gesetzmäßigkeiten der Einkommensverteilung⁹⁰ (TRAUTWEIN 2020). Letztere wären daher wichtiger, während Machtaspekte nur sekundäre Relevanz hätten. Für die Ökonomik kann weiterhin ein „technisches“ Argument angeführt werden, das in ähnlicher Weise auch für die Entwicklung der Regional- und Außenhandelsökonomik Gültigkeit besitzt (PROOST & THISSE 2019). Demnach führt die Berücksichtigung unvollkommener Konkurrenz dazu, dass die Grundlagen der allgemeinen Gleichgewichtstheorie nicht mehr haltbar sind. Der ökonomische Mainstream war aber nicht bereit die exakte Modellierung mit eindeutigen Gleichgewichtslösungen einzutauschen gegen realitätsnähere, aber analytisch nur sehr eingeschränkt beherrschbare Modellwelten mit ökonomischer Macht (ROBERTS 1987). Man bedenke, dass es sich hier „nur“ um die Einführung von unvollkommenen Konkurrenzmodellen handelt und nicht um politökonomische Machtaspekte. Diese einflussreiche Argumentation geht auf John HICKS (1939) zurück und wurde letztlich erst mit dem DIXIT-STIGLITZ-Modell der monopolistischen Konkurrenz von 1977 ein Stück weit relativiert, weil dieses nunmehr der Standard für moderne allgemeine Gleichgewichtsmodelle ist, insbesondere in der *new economic geography* (PROOST & THISSE 2019). Auch dieses Modell wurde jedoch weniger wegen der überzeugenden Modellierung von Marktmacht aufgegriffen, sondern wegen seiner „formalen Eleganz“ (WIED-NEBBELING & SCHOTT 2007:258). Strategische Interdependenzen zwischen Unternehmen sowie zwischen Unternehmen und der Politik werden nicht modelliert.

ROTSCHILD (2002) und HÄRING (2010) argumentieren ideologiekritisch, dass eine *powerfree neoclassical theory* (ROTHSCHILD 2002:440) den mächtigen Akteuren nutze, weil die Akzeptanz ökonomischer Verteilungsergebnisse gesteigert werden kann, wenn diese als das Resultat eines freien Leistungswettbewerbs interpretiert werden. Diese Überlegung findet sich bereits bei KEYNES in seinem Essay über das Ende des Laissez-faire von 1924. Darin schreibt er: „Die Philosophen und Ökonomen [des Laissez-faire-Ansatzes] sagen uns, dass aus unterschiedlichsten tiefen Gründen das uneingeschränkte private Unternehmertum das größte Wohl aller fördere. Und was könnte dem Geschäftsmann mehr entgegenkommen?“ (KEYNES 1924/2020:14) Wenngleich, so ROTHSCHILD (2002:444), die Nachfrage der ökonomischen Elite nicht als Ursache für eine „machtbefreite“ Theoriebildung angesehen werden kann, wäre es doch „naive not to see that adherence to that theory eases acceptance in influential circles and secures additional funds for research. (...) Extremely formulated one could say that societal power promotes the study of models of powerless society.“ AMIN und THRIFT (2000:8) schließen sich dieser Kritik an, indem sie ebenfalls die Nähe vieler ÖkonomInnen, „[who] have been enlisted in the causes of the powerful (...)“, zu politischen und ökonomischen Eliten anmerken. Die Tatsache, dass die Nähe zu wirtschaftlich mächtigen Akteuren wiederum mit handfesten Vorteilen verbunden sein kann, erkannte bereits Adam SMITH, der dies im „Wohlstand der Nationen“ (1776/2003:595) am Beispiel von Parlamentariern erörtert: „The member of parliament who supports every proposal for strengthening this monopoly, is sure to acquire not only the reputation of understanding trade, but great popularity and influence with an order of men whose numbers and wealth render them of great importance.“

Während ROTHSCHILD (2002) die Machtvergessenheit in der Neoklassik unter Bezug auf SMITH kritisiert, bezieht sich PALERMO (2016) in seiner Kritik auf MARX. Er verweist zum einen darauf, dass

⁹⁰ Genauer gesagt handelt es sich hierbei um die Grenzproduktivitätstheorie der Einkommensverteilung. Demnach sind die Faktorentgelte durch das Wertgrenzprodukt der Faktoren bestimmt. Man beachte, dass die Grenzproduktivitätstheorie, jedenfalls in ihrer Standardform, auf der Annahme von Wettbewerbsmärkten basiert.

die Konzentration der Neoklassik auf die Zirkulationssphäre zu einer Vernachlässigung von Klassenrelationen führt, weil in dieser Sphäre nach MARX das Prinzip des Äquivalententausches bestimmend ist:⁹¹ „Was allein hier herrscht, ist Freiheit, Gleichheit, Eigentum und Bentham.“ (MARX 1867/1957:136). Weiterhin wird der Fokus der Neoklassik auf Markttransaktionen als ideologieverdächtig identifiziert, weil damit die Mehrwertaneignung durch die Kapitalisten und Ausbeutung der ArbeiterInnen in der Produktionssphäre erst gar nicht in den Blick kommen.⁹² Last but not least kritisiert PALERMO (2016) die neoklassische Dichotomie zwischen Wettbewerb und Macht, weil Wettbewerb im Kapitalismus im Sinne der asymmetrisch wirkenden Zwangsgesetze der Konkurrenz keineswegs zu Freiheit und Gleichheit führe. „By neglecting these relationships, neoclassical economists implicitly espouse the ruling class’s viewpoint, which they simply translate into rigorous mathematical terms.“ (PALERMO 2016:259).

Nachdem die Analyse von Macht in der Ökonomik besprochen wurde, soll im Weiteren die Frage erörtert werden, inwieweit Macht in wirtschaftsgeographischen Analysen vorkommt. Dabei wird die geringe Bearbeitung von ökonomischen Machtaspekten in wirtschaftsgeographischen Studien u.a. von SCHAMP (2003; 2007), FELDMAN et al. (2021) oder BATHELT & GLÜCKLER (2002) angemerkt. Nach HUDSON (2019:9) trifft dies für weite Teile der Literatur über lokalisierte Produktionssysteme zu: „Given the emphasis that has been placed upon the superiority of network forms of organisation in much recent literature, it is important to keep in mind the critique of much network literature ignoring power (...)“. Im Gegensatz zur Ökonomik ist das Bild aber komplexer. So gibt es im angelsächsischen Sprachraum eine marxistisch inspirierte Wirtschaftsgeographie (HARVEY 2007; CHRISTOPHERS 2016) und Arbeiten über Globale Warenketten beinhalten Reflexionen und Konzeptualisierungen der Macht von Leitunternehmen (COX 2019; KAPPELLER et al. 2024). Allerdings haben DALLAS et al. noch 2019 in Bezug auf den Ansatz der *global value chains* (GVC) ebenfalls Defizite in der Konzeptualisierung von Macht identifiziert: „Despite widespread references to ‚power‘ in GVC research, the concept is rarely explicitly defined, is not systematically analyzed, and is most often applied as a unitary concept, rather than having multiple dimensions.“ DALLAS et al. (2019:667) Außerhalb dieser Literaturstränge gibt es jedoch kaum wirtschaftsgeographische Beiträge, die sich explizit dem Thema der ökonomischen und politischen Macht von Unternehmen widmen und die Debatte systematisieren würden. Insofern möchte ich den Thesencharakter der folgenden Ausführungen vorab betonen. Weiterhin sei angemerkt, dass sich diese vor allem auf die Ansätze des *new regionalism* beziehen.⁹³

Aus einer Perspektive der Ideologiekritik kann zunächst angemerkt werden, dass die Ansätze des *new regionalism* eine bemerkenswerte Übereinstimmung mit einigen Aspekten des neoliberalen wirtschaftspolitischen Paradigmas aufweisen (BRISTOW 2005; HADJIMICHALIS & HUDSON 2014; KEATING 2017; PECK 2005; WEISSENBACHER 2019). Mit dem Neoliberalismus teilt der *new regionalism* die weitgehende Ausblendung von Machtaspekten in der ökonomischen Entwicklung. Dies lässt sich

⁹¹ CHRISTOPHERS (2014) kritisiert diesen marxistisch orthodoxen Standpunkt aus einer politökonomischen Perspektive unter Verweis auf industrieökonomische Erkenntnisse über unvollkommene Konkurrenz und Preisdiskriminierung.

⁹² Der Unterschied zwischen einer mehrwerttheoretischen und einer grenzwerttheoretischen Ausbeutung im Sinne der Neoklassik wird in H1 erörtert.

⁹³ Hier und in weiterer Folge wird der Begriff *new regionalism* für eine Menge von regionalökonomischen Theorien verwendet. Es wird also explizit nicht auf die Blockbildung im Rahmen von regionalen Freihandelsabkommen verwiesen, die in der außenhandelspolitischen Literatur ebenfalls als *new regionalism* bezeichnet wird (siehe z.B. ETHIER 1998). Beispiel für regionale Integrationsprojekte in diesem außenhandelspolitischen Sinne sind etwa ASEAN, NAFTA oder die EU. Solche regionalen Abkommen werden dabei als mehr oder weniger problematische Alternative oder Ergänzung zu multilateralen Abkommen diskutiert. Freilich zeigt gerade das Beispiel der EU als Integrationsprojekt, dass die beiden Konzeptionen des *new regionalism* nicht nur zeitlich, sondern auch inhaltlich miteinander verwoben sind.

aus einer ideologiekritischen Perspektive möglicherweise unter Verweis auf die Literatur zur strategischen Handelspolitik und nationale Champions in der Industriepolitik verstehen (BRANDER & SPENCER 1985). Demnach kann ein Territorium durch die Subvention von heimischen Unternehmen Vorteile erlangen, wenn diese eine dominante Position auf oligopolistischen Weltmärkten erlangen. Nachteile aufgrund von Marktmacht im Inland können durch den Transfer von Monopolrenten aus dem Ausland überkompensiert werden. Das Inland erwirtschaftet somit Nettowohlfahrtsgewinne durch Monopolmacht, während der Rest der Welt Nettowohlfahrtsverluste durch monopolistische Ausbeutung erfährt, die größer sind, als die Nettowohlfahrtsgewinne im Inland, weswegen eine kooperative Lösung grundsätzlich vorzuziehen wäre, aber aufgrund der Standortkonkurrenz nicht zustande kommt. Eine solche neomerkantilistische Orientierung liegt sowohl zahlreichen theoretischen Ansätzen des *new regionalism* als auch regionalpolitischen Clusterinitiativen zugrunde, die marktmächtige Exportunternehmen kaum als Problem, sondern primär als Chance betrachten (IORAMASHVILI 2024; RAMMER & GASSLER 1999). Nur sehr wenige wirtschaftsgeographische Arbeiten über Silicon Valley befassen sich etwa mit den negativen Effekten der Monopolmacht von digitalen Unternehmen auf die US-Ökonomie oder andere Länder (Ausnahmen: FELDMAN et al. 2021; IORAMASHVILI et al. 2024):

„We are interested in the role of monopoly, and the pursuit of a share of monopol rents, not because it undermines the normatively portrayal of specialized agglomerations – efficiency! Competition! SMEs! – but because of its implication for the policies needed to foster a digital sector in non-core peripheral regions and left-behind places.” (IORAMASHVILI et al. 2024:9)

Die negativen Seiten von dominanten regionalen Oligopolunternehmen geraten erst dann in den Blick, wenn die Regionalwirtschaften in eine Krise geraten, wie etwa die Arbeiten über die Krise von Altindustriengebieten zeigen (MARKUSEN 1985).

Meine These lautet, dass Aspekte von Marktmacht im *new regionalism* kaum zur Sprache kommen, weil die Formierung von dominanten inländischen bzw. regionalen Unternehmen eine - jedenfalls aus Sicht des regionalen Kapitals - effektive Strategie im internationalen Standortwettbewerb sein kann, auch wenn dies auf Kosten von anderen Territorien geht bzw. den Aufbau von Monopsonmacht am Arbeitsmarkt impliziert. Die dargestellte Problematik kann grundsätzlich auch bei mittelbetrieblichen Strukturen auftreten, insofern durch die Regionalpolitik beförderte Kooperationsbeziehungen zwischen den regionalen Unternehmen zur Ausschaltung des Wettbewerbs führen und der ökonomische Cluster als regionales Exportkartell agiert (RAMMER & GASSLER 1999). Damit mutiert der *new regionalism* zu einem Teil einer umfassenderen *pro-business policy*-Agenda (ZINGALES 2017), die es dominanten Unternehmen ermöglicht, ihre Marktmacht weiter auszubauen. Damit ist explizit nicht ausgesagt, dass eine solche Orientierung in der Intention der WirtschaftsgeographInnen lag bzw. liegt, die dem *new regionalism* zuzurechnen sind.

4 Methodik und Daten

„Diese Analyse muss aber immer unvollkommen bleiben, da die durch die kontrafaktische Frage implizierte kontrafaktische Situation eben eines gewiss ist, nämlich nicht beobachtbar.“

(Thomas BAUER et al. 2009:IX)

Die Debatte über die Vor- und Nachteile unterschiedlicher methodischer Zugänge ist in der Wirtschaftsgeographie durch Kontroversität und Polemik geprägt (MARKUSEN 1999; PECK 2003, ESSLETZBICHLER 2009; BARNES 2009; BATHELT & LI 2020; FRANKLIN 2023). Die Spaltungslinie verläuft zwischen qualitativen und quantitativen Ansätzen bzw. zwischen den WirtschaftsgeographInnen, die sich verschiedenen Lagern zuordnen und die Methodik des jeweils anderen Lagers mehr oder weniger offen in Frage stellen. Diese Spaltung hat darüber hinaus eine disziplinäre Tangente: Quantitative Arbeiten in der Wirtschaftsgeographie sind oftmals von AutorInnen, die, etwa aufgrund ihrer akademischen Laufbahn, eine Nähe zur Volkswirtschaftslehre aufweisen. Beispielsweise sei hier auf die Arbeiten aus der Regionalwissenschaft (*Regional Science*) verwiesen (ISARD et al. 1998).⁹⁴ Die Volkswirtschaftslehre hat sich in den letzten Jahrzehnten zunehmend stärker an quantitativen Methoden orientiert und entsprechend stark ist quantitative Methodenlehre, insbesondere in Form der Ökonometrie, in den Curricula verankert (ANGRIST & PISCHE 2010). Dem steht eine gegenläufige Tendenz in der Humangeographie gegenüber, wie FRANKLIN (2023:183) in einem aktuellen Survey über quantitative Methoden anmerkt: „(...) it's not uncommon for quantitative human geography to be omitted from characterizations of the discipline (...)“.

Der Hauptgrund für diesen problematischen Zustand in der Methodendebatte scheint darin zu liegen, dass es im Laufe der Ausdifferenzierung der Wirtschaftsgeographie zu einer multiparadigmatischen Disziplin zu einer engen Verbindung zwischen fachwissenschaftlichen Paradigmen und Methoden kam (PLUMMER 2003). Eine weitgehend akzeptierte Fachszählung verknüpft demnach seit den 1970er Jahren quantitative Methoden mit Positivismus und einer neoklassisch informierten Raumwirtschaftslehre, während qualitative Methoden dem marxistischen, humanistischen, institutionellen oder evolutorischen Paradigma zugeordnet sind und eine antipositivistische Position einnehmen (ESSLETZBICHLER 2009). Solche polemischen Zuordnungen sind aber wenig hilfreich und ein Hemmnis für eine dynamische und gesellschaftsrelevante Fachentwicklung.

Die Habilitationsarbeiten weisen eine methodische Offenheit auf, indem sowohl quantitative und qualitative Methoden zur Anwendung kommen. Allerdings haben meine Sozialisation und Spezialisierung als Forscher zu einem stärkeren Fokus auf quantitative Methoden beigetragen. Wenngleich also die Anwendung quantitativer Zugänge überwiegt, weisen einige Aufsätze dieser Habilitation auch explizit qualitative Zugänge auf und auch der Ansatz der Methodentriangulation wird verfolgt. Angesichts der hohen Fixkosten, die mit dem Erlernen von Methoden verbunden sind, möchte ich diesen Punkt als einen Vorzug der Habilitation herausstreichen. In diesem Sinne repräsentieren die Habilitationsarbeiten ein breites Methodenspektrum, womit ansatzweise eine zentrale Forderung von BATHELT & LI (2020:103) umgesetzt wird: „Bridging the qualitative-quantitative research gap.“⁹⁵

Tabelle 5 und Tabelle 6 zeigen die methodischen Hauptmerkmale der „Habilitationschriften“ sowie der „Weiteren Publikationen“ im Überblick. Es wird darin zunächst dargestellt, ob die Arbeit qualitativ und/oder quantitativ orientiert ist. Bezüglich qualitativer Verfahren wird unterschieden, ob es sich um eine qualitative Methode im engeren Sinne (wie z.B. qualitative Inhaltsanalyse) oder um ein sog.

⁹⁴ Zu dieser Gruppe von WirtschaftsgeographInnen, die ihre methodische Prägung durch Nähe zur Volkswirtschaftslehre erfahren haben, würde ich mich selbst zuordnen.

⁹⁵ Siehe hierzu auch CLARK et al. (2018b:2).

conceptual paper handelt. Darunter verstehen GILSON und GOLDBERG (2015:127) Aufsätze, deren Fokus auf „(...) integration and proposing new relationships among constructs“ liegt. Es handelt sich dabei um einen in der Wirtschaftsgeographie weitverbreiteten Publikationstyp, indem neue Konzepte entwickelt werden und weniger Augenmerk auf deren empirische Überprüfung gelegt wird. Tatsächlich kann die Kritik von MARKUSEN (1999) an *fuzzy concepts* in der wirtschaftsgeographischen Theoriebildung auch an der starken Präsenz von *conceptual papers* festgemacht werden. In den vorgelegten Arbeiten wurde versucht diese Kritik ernst zu nehmen und konzeptuelle Arbeiten stets auch empirisch zu fundieren (wie z.B. in H1, oder H7).

Quantitative Methoden werden differenziert in statistische Datenanalyse und Ökonometrie, wobei die Unterscheidung zwischen diesen beiden Kategorien aufgrund der engen inhaltlichen Beziehungen freilich nicht exakt ist. Es wurde daher folgende pragmatische Zuordnung vorgenommen: Methoden, die zumeist nur in der ökonometrischen Lehrbuchliteratur behandelt werden (wie z.B. *fixed-effects model*, *spatial econometrics*), werden als ökonometrisch klassifiziert, während alle anderen quantitativen Methoden der „Statistischen Datenanalyse“ zugeordnet sind. Der dritte Abschnitt der Tabelle erörtert schließlich die Datenlage, wobei hier Datensatztyp (Querschnitt, Zeitreihe oder Panel) und räumliches Aggregationsniveau (Mikroebene, regionale Ebene, nationale Ebene, globale Ebene) unterschieden werden.

Die überwiegende Mehrheit (7 von 9) der Habilitationsschriften in Tabelle 5 basiert auf quantitativen Methoden, wobei drei davon ökonometrische Analysen beinhalten. Dabei kommen deskriptive und inferenzstatistische sowie parametrische und nichtparametrische Verfahren zur Anwendung. Letzte werden vor allem zur Überprüfung der Robustheit von parametrischen Methoden angewandt. In H3 wird eine parametrische, einfaktorielle ANOVA durch einen nichtparametrischen KRUSKAL-WALLIS-Test ergänzt, um zu zeigen, dass die Ergebnisse nicht von spezifischen Annahmen der statistischen Analyse abhängen. Quantilregressionsmodelle in Ergänzung zum Standardansatz mittels OLS werden in WP1 geschätzt (KOENKER & HALLOCK 2001). WP5 über Büromarktzyklen in europäischen Metropolen verwendet zuzüglich zu einer abgeleiteten Form des Korrelationskoeffizienten nach PEARSON zwei sog. Konkordanzmaße, die nichtparametrische Zusammenhangmaße darstellen und als Dateninputs Indikatorvariablen verwenden, welche durch die Transformation von metrischen Variablen generiert werden.

Das in letzter Zeit an Bedeutung gewinnende bayesianische Paradigma der Statistik wird nicht verwendet, sondern es wird auf das etablierte frequentistische Paradigma rekurriert (ESSLETZBICHLER 2009; SPIEGELHALTER 2020). Weiter unten wird nochmals auf potenzielle Vorteile des bayesianischen Paradigmas zur Analyse der verwendeten Datensätze eingegangen.

Die Publikationen H4 und H7 sind Ausnahmen, weil darin keine quantitativen Methoden zur Anwendung kommen. In diesen beiden Aufsätzen werden konzeptuelle Aspekte diskutiert, wobei in H7 insbesondere auch eine Dokumentanalyse von Strategiepapieren der Wiener bzw. Münchner Stadtpolitik analysiert werden. Bezüglich der Weiteren Publikationen (Tabelle 6) ergibt sich ebenfalls eine Dominanz von quantitativen Methoden, allerdings spielen konzeptuelle Aspekte eine wichtigere Rolle. Dies liegt daran, dass die Publikation WP3a – WP3d aus einem Herausgeberwerk über Globale Warenketten stammen, welches nur in einem Kapitel einen explizit quantitativen Zugang aufweist.

Bezüglich der Aggregationsniveaus der verwendeten Daten bzw. Analyseperspektiven weisen die Habilitationsarbeiten eine große Vielfalt auf.⁹⁶ Während die Arbeiten H8, H7, H6 oder H3 Regionaldaten verwenden, fokussieren H2a und H2b auf die nationale Ebene, WP4 und WP5 auf die

⁹⁶ Vgl. hierzu SCHÄTZL (2000), der die folgenden Maßstabsebenen als relevant für die Wirtschaftsgeographie definiert: Mondial, kontinental, national und subnational.

kontinentale (europäische) Ebene und H1 sowie H4 auf die mondiale Analyseebene. Dabei ist zu beachten, dass in H1 zwar auf Unternehmensmikrodaten zurückgegriffen, diese aber zur Analyse von Nord-Süd-Beziehungen innerhalb von Globalen Warenketten verwendet werden. Insofern sind in Tabelle 5 M (für Mikroebene) und G (für Globale Ebene) bezüglich H1 eingetragen. Diese Breite an räumlichen Bezugsebenen folgt jedenfalls nicht dem dominanten Trend der letzten Jahrzehnte in der Wirtschaftsgeographie, der zu einer Fixierung auf die regionale Ebene geführt hat (STORPER 1995; KRÖCHER 2009). Damit ging notwendigerweise ein tendenzielles Ausblenden der nationalen und globalen Ebene einher. Dies ist problematisch, da zentrale Politikinstrumente (z.B. Fiskalpolitik, Sozialpolitik) und politökonomische Prozesse (z.B. Gesetzgebung im Bereich Umweltpolitik oder Technologiepolitik) - allerdings oft im Zusammenspiel mit der europäischen Ebene - auf der nationalen Ebene organisiert sind und die Analyse globaler Entwicklungen und Ungleichheiten eigentlich eine traditionelle Stärke der Wirtschaftsgeographie ist (SCHAMP 2003). In der Neuauflage des „Oxford Handbook of Economic Geography“ von 2019 (CLARK et al. 2018a) finden sich jedenfalls interessanterweise einige Beiträge, deren Analyse auf der nationalen Ebene ansetzt; solche Kapitel gab es in der ersten Auflage von 2000 noch nicht (CLARK et al. 2000). Die Berücksichtigung unterschiedlicher räumlicher Maßstabsebenen ist jedenfalls aus meiner Sicht eine methodische Stärke dieser wirtschaftsgeographischen Habilitation. Nachstehend werden zunächst Methodentriangulation und Replikationsprobleme diskutiert (Abschnitt 4.1), dann statistische und ökonometrische Aspekte (Abschnitt 4.2) und schließlich Datenprobleme (4.3). Diese Diskussion soll charakteristische methodische Aspekte der Habilitation herausstreichen sowie Limitationen reflektieren.

Tabelle 5: Methodische Merkmale der Habilitationsschriften

Aufsatz	Methode				Daten			
	(1a) Qualitative Methode (Q) Konzeptuelle Arbeit (K)	(1b) Quantitative Methode	(2a) Statistische Datenanalyse	(2b) Ökonometrische Analyse	Querschnitts- daten	Zeitreihen- daten	Panel- daten	Räumliches Aggregations- niveau ¹
H1	K	X	X		X	X		M,G
H2a		X	X	X			X	N
H2b		X	X		X	X		N,M
H3	Q	X	X		X			N,R
H4	K							G
H5		X	X	X			X	R,M
H6		X	X				X	R
H7	K,Q				X			R
H8		X	X	X			X	R

¹Aggregationsniveau der Daten: M=Mikrodaten auf Unternehmens- oder Produktebene, R=Regionale Ebene, N=Nationale Ebene, K=Kontinentale Ebene, G=Globale Ebene

Tabelle 6: Methodische Merkmale der „Weiteren Publikationen“

Aufsatz	Methode				Daten			
	(1a) Qualitative Methode (Q) Konzeptuelle Arbeit (K)	(1b) Quantitative Methode	(2a) Statistische Datenanalyse	(2b) Ökonometrische Analyse	Querschnitts- daten	Zeitreihen- daten	Panel- daten	Räumliches Aggregations- niveau ¹
WP1		X	X	X			X	R
WP2	Q	X	X		X	X		M
WP3a	K	X	X					G
WP3b	K							G
WP3c	K,Q				X			G
WP3d	K							G
WP4		X	X	X			X	K
WP5		X	X				X	K

¹Aggregationsniveau der Daten: M=Mikrodaten auf Unternehmens- oder Produktebene, R=Regionale Ebene, N=Nationale Ebene, K=Kontinentale Ebene, G=Globale Ebene

4.1 Triangulation und Replikation

Methodentriangulation

Die systematische Verknüpfung von quantitativen und qualitativen Methoden wird als Triangulation bezeichnet. Ein solcher Zugang ist herausfordernd, nicht zuletzt deshalb, weil Forschende zumeist entweder in der einen oder anderen Methodenfamilie spezialisiert sind. In zwei Aufsätzen der Habilitation findet eine solche Triangulation statt.

Der methodisch aufwendigste Aufsatz der Habilitation ist vermutlich H3, in dem eine Kombination von Inhaltsanalyse und statistischer Datenauswertung vorgenommen wird. Dies sei im Folgenden kurz erörtert. Konkret wird zunächst eine mehrstufige Zufallsstichprobe von jenen europäischen Regionen gezogen, deren *Smart Specialisation*-Strategie in einer Datenbank der Europäischen Kommission verfügbar war. Um eine geschichtete Stichprobe nach dem Merkmal der Wettbewerbsintensität zu realisieren, wurde ein hierarchisches Clusterverfahren auf Länderebene mit fünf Variablen angewandt. Es wird die vereinfachende, aber aufgrund der Datenlage notwendige Annahme gemacht, dass die regionale Wettbewerbsintensität innerhalb eines Landes konstant ist. Anders formuliert: Unterschiede in der Wettbewerbsintensität zwischen Ländern sind bedeutsamer als jene zwischen Regionen innerhalb eines Landes. Diese Annahme kann durch eine Studie von MION und PONATTU (2019) verteidigt werden, die mit einem allgemeinen Gleichgewichtsmodell die Effekte der Binnenmarktintegration auf regionale *markups* schätzen. Dabei zeigt sich, dass diese Veränderungen nur wenig innerhalb von Regionen, aber stark zwischen Staaten variieren (MION & PONATTU 2019, Tabelle 2). Nach Auswahl von 18 Regionen aus 6 Ländern werden in einem nächsten Schritt die Politikdokumente in Hinblick auf die Relevanz von wettbewerbsfördernden Maßnahmen ausgewertet, wobei Wettbewerb hier den Wettbewerb zwischen Unternehmen innerhalb einer Region bezeichnet und explizit nicht den Standortwettbewerb oder den Wettbewerb zwischen in- und ausländischen Unternehmen. Eine qualitative Inhaltsanalyse mittels deduktiven Kodierens ermöglicht eine Einschätzung der strategischen Orientierung der Politikdokumente. Der damit geschaffene Datensatz wird anschließend mittels parametrischer und nichtparametrischer Varianzanalyse ausgewertet und die finalen Ergebnisse werden hinsichtlich ihrer Robustheit überprüft (siehe hierzu die ausführliche Diskussion im Appendix 3 in H3).

Eine Methodentriangulation von quantitativen und qualitativen Verfahren findet auch in WP2 statt. Diese Arbeit beschäftigt sich mit der Resilienz von Globalen Warenketten am Beispiel ausgewählter Medizinprodukte im Kontext der COVID-19-Pandemie. Die quantitative Seite der Analyse, die auf deskriptive Ansätze beschränkt bleibt, basiert auf Handels- und Preisdaten von Medizinprodukten, während der qualitative Methodenzugang über Leitfadeninterviews erfolgt. Eine solcher Methodenmix gilt als typisch für die Warenkettenforschung (FERNANDEZ-STARK & GEREFFI 2019). Die Leitfadeninterviews stellten sich aufgrund der Komplexität der *governance* und Arbeitsteilung innerhalb der Globalen Warenketten als außerordentlich schwierig heraus. Diese Problematik wurde zusätzlich durch den zeitlichen Kontext der Pandemie verschärft. Weiterhin spielt die Geheimhaltung über Lieferantenbeziehungen eine wichtige Rolle, weil diese als Quelle von Wettbewerbsvorteilen gelten. Nachdem also die unmittelbar relevanten Unternehmen vielfach keine, oder nur verkürzte Auskunft gaben, war es notwendig andere Akteure in der Warenkette zu befragen, die mit den eigentlich interessierenden Unternehmen in mehr oder weniger enger Beziehung stehen. Dieser Ansatz stellte sich als erstaunlich produktiv heraus und ist aus meiner Sicht eine interessante Forschungsstrategie für die empirische Analyse Globaler Warenketten. Eine Implikation, die sich daraus ergibt, ist, dass die Interviewform offener gestaltet werden muss, weil ex ante schwer abzuschätzen ist, welche Informationen zu erwarten sind bzw. in welche Richtung sich ein Gespräch entwickeln wird (DIEKMANN 2010). Es stellte sich etwa bei einigen Interviews heraus, dass der

betreffende Experte/ die betreffende Expertin wenig Informationen zu den vorbereiteten Leitfragen boten, aber sehr wertvolle Auskünfte über andere Themen gaben, die für das Forschungsprojekt von hoher Relevanz waren.

Replikation von regionalökonomischen Studien

Einige Aufsätze der Habilitation können als Replikation von Modellen bzw. Forschungsdesigns für den österreichischen Kontext verstanden werden. Lange Zeit haftete der Replikation kein gutes Image an, galt sie doch als wenig kreativ und schwierig zu publizieren. HerausgeberInnen von Journalen und Wissenschaftsverlage präferieren „Neuigkeiten“ anstatt Mühen der Ausdifferenzierung und Überprüfung von bestehenden Theorien. Zusammen mit anderen Faktoren, wie etwa einer Wissenschaftskultur im Sinne eines *publish or perish* (REINER & ECKER (2019) führte dies zu einer *reproducibility crisis* (STOKSTAD & BRUININGA (2018), die weite Teile der Wissenschaften betrifft. Aufgrund der relativ geringen Größe der wirtschaftsgeographischen *scientific community* sowie der eher qualitativen Methodenausrichtung der Disziplin kann vermutet werden, dass Replikationsstudien in der Wirtschaftsgeographie noch seltener vorkommen als dies in anderen Wissenschaften der Fall ist. Hierzu könnte weiterhin auch die Prävalenz von *fuzzy concepts* (MARKUSEN 1999) beitragen, weil ein größerer Interpretationsspielraum der Kernaussagen eine Replikation tendenziell erschwert. Aber auch in der Volkswirtschaftslehre mit einem starken Fokus auf quantitative Methoden und theoretischen Modellen, die Ambiguitäten der nicht-mathematischen Sprache reduzieren sollen, herrscht eine gewissen Krisenstimmung. So ergab eine Untersuchung durch zwei Ökonomen der amerikanischen Notenbank von 2015, dass von einer Auswahl von 60 Aufsätzen aus 13 führenden Journalen (z.B. American Economic Review oder Quarterly Journal of Economics) nur die Hälfte repliziert werden konnte, und zwar selbst dann, wenn die AutorInnen der Aufsätze um Hilfe gebeten wurden (CHANG & LI 2015). Nur bei einem Drittel konnte eine einigermaßen erfolgreiche Replikation auch ohne Unterstützung durch die AutorInnen stattfinden. Daraus ergibt sich das außerordentlich ernüchternde Ergebnis der Studie von CHANG und LI (2015:1): „ (...) we assert that economics research is usually not replicable.“

Nach FRANKLIN (2023) können zwei Dimensionen von Replizierbarkeit unterschieden werden: Zum einen geht es im engeren Sinne um die Transparenz von Daten und Methoden, so dass andere ForscherInnen die Ergebnisse einer Arbeit nachvollziehen bzw. nachrechnen können. Andererseits kann darunter auch allgemeiner der „degree of robustness and confidence that we can have in quantitative, computational or analytical research“ verstanden werden (FRANKLIN 2023:2f.). Für die Habilitationsarbeiten spielt die zweite Interpretation die wichtigere Rolle. Insbesondere die Aufsätze H2a, H2b, H5 und H8 können auch als Replikationsstudien verstanden werden, wobei die Replikation darin besteht, dass Hypothesen und Studienergebnisse, die zunächst für die USA entwickelt und getestet wurden, auf Basis österreichischer Daten überprüft werden.

Methodisch betrachtet kann man diese „Replikationsarbeiten“ auch als Untersuchungen über die externe Validität von Forschungsergebnissen auffassen: Für welche Zeit- und Erdausschnitte kann ein Forschungsergebnis Gültigkeit beanspruchen? Sind Ergebnisse für die USA auf Europa bzw. Österreich übertragbar? Können wir etwas über die österreichischen Regionen lernen, wenn wir empirische Arbeiten über Deutschland studieren? Sind Studien aus den 1990er Jahren auch für die 2020er Jahre relevant? Diese und ähnliche Fragen sind komplex und Antworten hierauf keineswegs offensichtlich und potenziell stark abhängig vom betrachteten Gegenstandsbereich. Jedenfalls haben Forschungen zur Relevanz von Institutionen in Ökonomie und Wirtschaftsgeographie herausgestellt, dass der institutionelle Kontext eine kritische Moderator- oder Mediatorvariable bei der Analyse von Zusammenhängen zwischen Variablen sein kann (ASH 2004; BENNER 2022; CHANG 2010; ERLI et al. 2016). Im ersten Kapitel dieser Rahmenschrift wird darauf hingewiesen, dass die Epoche der

Hyperglobalisierung möglicherweise an ihr Ende gelangt ist und daher eine Übertragung der Ergebnisse von sozialwissenschaftlichen Studien mit Daten aus dieser Epoche in die Zukunft problematisch sein könnte.

Im Detail wird in H2a und H2b die These steigender Marktmacht von Unternehmen für Österreich untersucht, die zunächst für die USA und formuliert wurde (FOSTER et al. 2011, FURMAN 2016). Diese Arbeiten sind auch deswegen interessant, weil es eine Debatte darüber gibt, ob sich die Monopolmacht von Unternehmen in Europa anders als in den USA entwickelt hat. So hat etwa die Europäische Zentralbank zwei Arbeiten publiziert, die zu entgegengesetzten Schlussfolgerungen gelangen (CAVALLERI et al. 2019; KOUVAVAS et al. 2021).

H5 untersucht die von AUTOR et al. (2016) als *China-shock* bezeichneten sozioökonomischen Verwerfungen durch die Weltmarktintegration Chinas und Osteuropas auf Ebene der österreichischen Regionen. In Aufsatz H8 testen SARDADVAR und REINER (2017) die von BERRY und GLAESER (2005) formulierte *smart city hypothesis* für die österreichische Bezirksebene. Unter der *smart city hypothesis* werden die beiden folgenden Aussagen verstanden: (1) Je höher der regionale Anteil an hochqualifizierten Arbeitskräften in der Ausgangsperiode, desto höher das Beschäftigungswachstum in den Nachfolgeperioden. (2) Für den betrachteten Zeitraum von ca. 1970-2000 besteht eine bedingte bzw. unbedingte Betadivergenz des regionalen Anteils von hochqualifizierten Arbeitskräften.

Sowohl für H5 als auch für H8 gilt, dass die Replikation sich nicht nur an den US-Studien orientierte, sondern auch an Replikationsstudien für Deutschland, die in beiden Fällen von Jens SÜDEKUM, einem Vertreter der *new economic geography* mitverfasst wurden. Interessanterweise ergeben sich sowohl für die *China-shock hypothesis* als auch für die *smart city hypothesis* jeweils sehr unterschiedliche Ergebnisse für die USA und Europa. Dies deutet darauf hin, dass eine Übernahme von Ergebnissen aus den USA für Europa nicht ohne weiteres möglich ist. Weiterhin ergeben sich aber auch Unterschiede zwischen den Ergebnissen für Österreich und jenen für Deutschland. So zeigen die Ergebnisse in H8 zwar ebenso wie für Deutschland eine Konvergenz in der Humankapitalausstattung mit hochqualifizierten Arbeitskräften (SÜDEKUM 2008), was in diametralem Gegensatz zu den US-Ergebnissen von BERRY und GLAESER (2005) steht. Allerdings erweist sich der Wachstumseffekt von hochqualifizierten Arbeitskräften auf Beschäftigung in Österreich als schwächer als in den USA oder Deutschland und in einigen untersuchten Subperioden als nicht signifikant. Ähnliche Abweichungen lassen sich auch für H5 konstatieren. Im Folgenden sollen jedoch weniger inhaltliche Unterschiede diskutiert werden, sondern methodische Probleme adressiert werden, die sich im Rahmen der Replikationsstudien ergaben und für die Wirtschaftsgeographie interessante Herausforderungen darstellen.

Als erstes Problem stellt sich jenes der Regionsabgrenzung. Die Untersuchung von BERRY und GLASER (2005) verwendet Daten für 318 *U.S. metropolitan areas* und *primary metropolitan statistical areas* zum Testen der *smart city hypothesis*. Darunter versteht man eine „(...) densely populated urban area and its industrial surroundings.“⁹⁷ Jedenfalls handelt es sich nicht um alle Regionen der USA und auch nicht um Regionen, die notwendigerweise eine gemeinsame Grenze aufweisen. Damit erfolgte eine Einschränkung der Untersuchungsobjekte auf Stadtregionen für die US-Studien. Bereits die Arbeit von SÜDEKUM (2008) bricht mit diesem Bezugsrahmen und verwendet stattdessen alle 326 NUTS-3-Regionen („Landkreise“) in Westdeutschland, was laut SÜDEKUM (2008) eher einem *US county* entspricht. Diese Regionenauswahl berücksichtigt also nicht nur Stadtregionen, sondern sowohl zentrale, als auch periphere Regionen. Weiterhin bilden die NUTS-3-Regionen eine mengentheoretische Partition von Westdeutschland und haben daher gemeinsame Grenzen. Eine

⁹⁷ <https://www.statista.com/topics/7313/metropolitan-areas-in-the-us/#topicOverview> (08.03.2024).

ähnliche Datenkonstellation weist die Studie von RATTØ und STOKKE (2013) auf, welche die *smart city hypothesis* für Norwegen unter Verwendung von 89 NUTS-4 Regionen untersuchen. Bedenkt man die Fläche sowie Einwohnergröße von Norwegen, so ist klar, dass viele dieser NUTS-4-Regionen keine urbanen Regionen sind. In H8 werden wiederum Bezirke, d.h. eine Aufteilung des österreichischen Staatsgebietes in 99 Verwaltungseinheiten, verwendet. Kurzum, die europäischen Studien verwenden nicht nur Stadtregionen und die Durchschnittsgröße der Regionen nach der Bevölkerung ist sehr unterschiedlich zwischen den Ländern, wobei Deutschland die größte und Norwegen die kleinste Durchschnittsgröße aufweist.

Zunächst ist die Unterschiedlichkeit der verwendeten räumlichen Bezugseinheiten nicht weiter verwunderlich, spiegelt sich hierin doch die komplexe Geschichte der territorialen Entwicklung eines Staates (für Österreich vgl. SEGER 2019). Allerdings ist diese Heterogenität aus Sicht des Zwecks einer Replikationsstudie problematisch, weil die relevanten zentrifugalen und zentripetalen Kräfte bzw. Agglomerationseffekte von der betrachteten räumlichen Ebene abhängen. Obwohl der Begriff „Region“ in vielen Studien verwendet wird, können damit sehr unterschiedliche räumliche Konstrukte gemeint sein. PROOST und THISSE (2019:579f.) weisen auf die Probleme von Studien hin, die unterschiedliche räumliche Ebenen miteinander vergleichen: „In so doing, they run the risk of drawing implications that are valid at a certain spatial scale but not at another, because the agglomeration of dispersion forces at work at the local level are not necessarily the same as those acting at the global level.“ Hinzu kommt die bereits bemerkte Differenz, wonach die europäischen Studien nicht nur Stadtregionen untersuchen. Auch dies kann einen substanziellen Unterschied ausmachen, weil Stadtökonomien anderen Strukturen und Dynamiken folgen. In Summe kann damit nicht ausgeschlossen werden, dass die Unterschiede in den Replikationsstudien zumindest teilweise auch ein statistisches Artefakt aufgrund der Verwendung von verschiedenen räumlichen statistischen Einheiten sind. Erstaunlich ist, dass diese Problematik in den Replikationsstudien kaum thematisiert wird. Eine pragmatische Erklärung für die Inkludierung von Regionen außerhalb der Metropolen in den europäischen Studien könnte die Anzahl der Beobachtungen sein: Würde man nur Stadtregionen verwenden, so wäre die ohnehin schon geringe Regionsanzahl nochmals geringer und die statistischen Analysen mit entsprechend größerer Unsicherheit behaftet.

Eine unmittelbare Folge dieser unterschiedlichen räumlichen Bezüge ist der divergierende Einsatz räumlicher Statistik. Während BERRY und GLASER (2005) und SÜDEKUM (2008) keine räumliche Statistik einsetzen und dies aufgrund der räumlich isolierten Stadtregionen bzw. der relativ großen Fläche der Regionen gerechtfertigt sein könnte, verwenden SARDADVAR und REINER (2017) eine räumliche Indikatorvariablen und raumökonomische Diagnostik. Damit setzen sich Unterschiede in der Regionsabgrenzung auch in der Methodenauswahl fort.

Zusammengefasst lässt sich feststellen, dass die Replikation von Analysen für andere raumwirtschaftliche Bezugssysteme eine komplexe Aufgabe darstellt, weil zumeist relevante Unterschiede in der Regionsabgrenzung bestehen, die Auswirkungen auf die Ergebnisse der Replikation haben können. Nichtsdestotrotz sind Replikationen relevant und interessant, weil dadurch die Validität und Politikrelevanz einer Theorie, die für bestimmte Länder bzw. Regionen entwickelt wurde, für einen alternativen politisch-institutionellen Kontext überprüft wird. Dies arbeitet dem „one-size-fits-all-Ansatz“ in der Wirtschaftspolitik entgegen. Weiterhin kann die Identifikation von Unterschieden zwischen Ländern und Regionen ein Ausgangspunkt für die Analyse von institutionellen Unterschieden sein, die als zentrale Determinanten sozioökonomischer Entwicklung gelten. Replikationen sind auch notwendig, um die Robustheit von Ergebnissen abzuschätzen. Eine einzelne Studie mag interessante Ergebnisse liefern, aber eine höhere Relevanz kommt der kumulierten Evidenz über zahlreiche Studien hinweg zu (OKASHA 2002). Erst wenn sich hier einigermaßen stabile Muster

zeigen, kann sinnvollerweise von empirischen Regularitäten bzw. notwendigen Beziehungen gesprochen werden. Man könnte daher die Replikationsarbeiten auch als eine Anwendung des kritisch-realistischen Prinzips der Kontingenz betrachten, wonach Kausalerklärung kontextspezifisch im Sinne kontingenter Beziehungen sind (BATHELT & GLÜCKLER 2018; SAYER 2000). Die Studien H2a, H2b, H5 und H8 leisten einen Beitrag zu diesen Debatten.

4.2 Statistischer und ökonometrischer Methodeneinsatz

In diesem Abschnitt werden die folgenden Aspekte des statistischen und ökonometrischen Methodeneinsatzes in den Habilitationsarbeiten diskutiert: räumliche Statistik, Kausalitätsverständnis, frequentistische Inferenzstatistik sowie die Ableitung einer Schätzgleichung aus einem ökonomischen Modell.

Räumliche Statistik

Räumliche Statistik spielt in der Wirtschaftsgeographie eine wichtige Rolle. ESSLETZBICHER (2009) verweist auf die zunehmende Bedeutung lokaler Variation und von Nachbarschaftseffekten in der wirtschaftsgeographischen Analyse mittels quantitativer Methoden. Im Folgenden sollen daher einige exemplarische Anwendungen der räumlichen Statistik in den Habilitationsarbeiten diskutiert werden. Einen Anknüpfungspunkt stellt dabei der Einsatz von Modellen der räumlichen Ökonometrie dar, worunter nach ANSELIN (2001:310) ein Teilgebiet der Ökonometrie zu verstehen ist, „that deals with spatial interaction (spatial autocorrelation) and spatial structure (spatial heterogeneity) in regression models for cross-sectional and panel data.“ Ausgangspunkt ist typischerweise die Schätzung eines nicht-räumlichen Modells und der anschließende Test der Residuen auf räumliche Autokorrelation unter Verwendung des globalen MORAN-Koeffizienten (BURT et al. 2009; ECKEY et al. 2006; ISARD et al. 1998; LE SAGE & PACE 2009; WARD & GLEDITSCH 2019). Dieser Ansatz der räumlichen Ökonometrie wird von GIBBONS & OVERMAN (2012) kritisiert, weil dem Identifikationsproblem kausaler Effekte zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt würde. Resultiert dieser MORAN-I-Test, der in seiner Funktion mit dem DURBIN-WATSON-Test in der Zeitreihenanalyse vergleichbar ist, in eine signifikante, zumeist positive räumliche Autokorrelation, so gibt es zwei verschiedene Philosophien, wie im nächsten Schritt das passende räumliche Modell selektiert werden soll. Entweder wird aufgrund von substanzwissenschaftlichen Überlegungen zwischen einem Spatial-Lag-Modell und einem Spatial-Error-Modell entschieden oder auf Basis von Langrange-Multiplier-Tests.⁹⁸ In den Aufsätzen zu dieser Habilitation wird der zweite Ansatz verfolgt. Aus Sicht der ökonometrischen Theorie ist die Entscheidung für ein falsches Modell durchaus folgenreich, und zwar insbesondere dann, wenn das wahre Modell ein Spatial-Lag-Modell ist. Würde man nämlich stattdessen ein Spatial-Error-Modell oder ein OLS-Modell⁹⁹ schätzen, so würde dies nicht nur zu ineffizienten, sondern auch zu verzerrt und inkonsistent geschätzten Koeffizienten führen (WARD & GLEDITSCH 2019). Wenn das wahre Modell aber ein Spatial-Error-Modell ist und es wird ein OLS-Ansatz gewählt, so erhält man „lediglich“ ineffiziente Schätzer. Die verwendeten Ansätze versuchen die Rolle der räumlichen Korrelation zu erfassen, während räumliche Heterogenität im Sinne von räumlich variablen Koeffizienten unberücksichtigt bleibt. Dies kann angesichts von neueren Entwicklungen kritisiert werden (ESSLETZBICHER (2009).

Interessanterweise zeigt sich bei mehreren ökonometrischen Modellen in den Habilitationsarbeiten, dass trotz Verwendung von relativ kleinräumigen Daten für die österreichische

⁹⁸ Eine ähnliche Debatte wird in der Panelökonometrie geführt, wobei es hier um die Auswahlentscheidung zwischen Fixed- und Random-Effects-Modelle geht (CROISSANT & MILLO 2019).

⁹⁹ Räumliche Ökonometriemodelle werden demgegenüber mittels der Maximum-Likelihood-Methode geschätzt.

Bezirksebene keineswegs immer eine signifikante räumliche Autokorrelation der Residuen vorliegt. In WP1 werden die Determinanten des Wachstums von regionalen Immobilienpreisen untersucht und kein einziges der vier Regressionsmodelle (siehe Tabelle 3) zeigt signifikante räumliche Autokorrelation bei Verwendung einer binären räumlichen Gewichtungsmatrix. Eine Überprüfung der Robustheit mit einem distanzbasierten Maß anstatt einem Nachbarschaftskriterium bestätigt dieses Ergebnis. Eine mögliche Erklärung wäre die kleinräumliche Heterogenität der österreichischen Raumwirtschaft, die durch touristische Hotspots auch in relativ peripheren Lagen gekennzeichnet ist. In H5 ergibt sich bei zwei ökonometrischen Modellen ein Problem mit räumlicher Autokorrelation und LM-Tests weisen auf ein Spatial-Error-Modell hin (siehe Tabelle A3). Andere Wege zur Berücksichtigung von räumlicher Information finden sich H8, in dem Indikatorvariablen verwendet werden (WARD & GLEDITSCH 2019), die z.B. anzeigen, ob eine Region an der Ostgrenze Österreichs liegt oder als suburbane Region klassifiziert ist. In WP1 werden geclusterte Standardfehler auf Ebene der Bundesländer berechnet, um die legislative Rolle der Länder im österreichischen föderalen System im Bereich der örtlichen und überörtlichen Raumplanung und Raumordnung zu erfassen.

Weitere relevante Anwendungen der räumlichen Statistik finden sich in H6 und REINER & MUSIL (2023). In H6 wird der globale MORAN-I-Koeffizient nicht zur Überprüfung der räumlichen Autokorrelation von Residuen verwendet, sondern zur Untersuchung der räumlichen Heterogenität von Entrepreneurship-Variablen. Im Ergebnis zeigt sich, dass Gründungsraten und Marktaustrittsraten eine geringere räumliche Heterogenität als der Anteil von rasch wachsenden Unternehmen aufweisen. Dieser Befund passt mit der theoretischen Literatur zu Unternehmenswachstum zusammen, die darauf hinweist, dass das stochastische Element eine besonders wichtige Rolle hierbei spielt (STEINDL 1965). In REINER & MUSIL (2023, Tabelle 6) wird der lokale MORAN-Koeffizient für die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate der regionalen Bodenpreise für die sechs größten Stadtregionen Österreichs berechnet (KOSFELD et al. 2007). Als Distanzmaß wird die inverse Potenzfunktion $1/d^2$ verwendet, wobei d die Distanz zwischen zwei Regionen in gemessener durchschnittlicher Fahrzeit bezeichnet. Die Verwendung des lokalen MORAN-Koeffizient dient in dieser Untersuchung zur Beantwortung der Frage, ob es einen *ripple effect* von Bodenpreisteigerungen gibt, der in urbanen Zentren beginnt und sich dann in das Stadt-Umland fortsetzt. Die Ergebnisse sind jedoch nur mit Einschränkungen interpretierbar, da die meisten Koeffizienten nicht signifikant sind (BURT et al. 2009).

Kausalität

Die kausale Erklärung der Welt ist eine der Kernaufgaben der Sozial- und Naturwissenschaften (CHALMERS 2001). Lange Zeit wurde jedoch der Frage nach Natur und Identifikation von Kausalitäten in den Sozialwissenschaften nur wenig Aufmerksamkeit zuteil. Dies hat sich mittlerweile geändert und Kausalfragen haben einen Bedeutungszuwachs erfahren, was Judea PEARL, einer der Hauptvertreter der neueren Kausalitätsforschung, als *causal revolution* bezeichnet (PEARL & MACKENZIE 2018). In der Ökonometrie spricht man von einer *credibility revolution* in der empirischen Forschung durch die planvolle Modellierung von Kausalbeziehungen. Trotz dieses zentralen Stellenwerts und der erneuten Aufmerksamkeit erweist sich das Konzept der Kausalität als äußerst komplex, anspruchsvoll und vieldeutig. BATHELT und LI (2020:105) sprechen von verschiedenen *ontologies of causality*. In der Humangeographie gab es mit der Pfadanalyse bereits in den 1970er und 1980er Jahren eine Reihe von interessanten Versuchen zur Kausalanalyse, allerdings sind diese nicht weiterverfolgt worden; BAHRENBURG et al. (2008:90) kritisieren dies harsch als „deutliches Zeichen für die Theorieabstinenz des Faches“.

Es gilt daher zu fragen, welches Kausalitätsverständnis der Habilitation zugrunde liegt. Die ökonometrischen Arbeiten zu dieser Habilitation orientieren sich an dem sog. *RUBIN causal model*,

benannt nach Donald RUBIN, einem Professor für Statistik an der Harvard University (IMBENS & RUBIN 2015). Dieses Modell gilt als Standardmodell in der ökonomischen bzw. ökonometrischen Forschung und hat vor allem in wirtschaftspolitischen Evaluationsstudien weite Verbreitung gefunden.¹⁰⁰ Hierzu habe ich im Rahmen meiner Beschäftigung in der angewandten Wirtschaftsforschung eine Reihe von Beiträgen veröffentlicht, die diese Modelle aus innovationspolitischer Perspektive diskutieren (siehe z.B. REINER & SMOLINER 2012; REINER & SCHIBANY 2012). Die Relevanz des *RUBIN causal model* für die räumliche Ökonometrie und Wirtschaftsgeographie wird in GIBBONS und OVERMAN (2012) erörtert.

Der Kern des *RUBIN causal models* besteht in der Einsicht, dass jede kausale Frage im Kern eine kontrafaktische Frage impliziert (BAUER et al. 2009). Im *RUBIN causal model* ergibt sich der kausale Effekt einer dichotomen Variablen D_i , worunter z.B. die Präsenz einer Hochschule in einer Region i gemeint sein soll, auf eine andere Variable Y_i , die etwa den Anteil an regionalen Arbeitsplätzen mit hohen Qualifikationsanforderungen beschreibt, wie folgt: Man vergleiche die Anteile an Arbeitsplätzen mit hohen Qualifikationsanforderungen in der Region in zwei Situationen, die sich alleine dadurch unterscheiden, dass in der einen Situation die Region über eine Hochschule verfügt ($D_i = 1$), und in der anderen Situation nicht ($D_i = 0$). Dieser Vergleich entspricht der Logik eines Experiments bzw. der *ceteris-paribus*-Annahme in der theoretischen Ökonomie. Es wird nur eine Variable in ihrem Wert verändert, während alles andere gleich bleibt und entsprechend können alle beobachtbaren Änderungen auf den Effekt dieser einen veränderten Variable zurückgeführt werden. PEARL hat hierfür den Do-Operator als neues Instrument der Kausalanalyse in die Literatur eingeführt (PEARL & MACKENZIE 2018). Beispielsweise würde die Notation

$$P(Y|do(D))$$

den kausalen Effekt einer Manipulation von D (daher „do“-Operator) auf Y bezeichnen; $do(D)$ könnte in diesem Sinne den Bau einer Hochschule oder die Absiedlung einer Hochschule bezeichnen, wobei, und dies bezeugt den experimentellen Charakter dieses Zugangs, diese Intervention in mehreren, zufällig ausgewählten Regionen stattfinden müsste.

Das Problem der kausalen Inferenz mittels historischer, also nicht experimenteller Daten, besteht offensichtlich darin, dass eine der beiden Situationen, d.h. jene mit oder ohne Hochschule, um beim Beispiel zu bleiben, eben nicht beobachtet werden kann und daher eine kontrafaktische Situation bildet. Formal und vereinfacht¹⁰¹ lässt sich der durchschnittliche kausale Effekt Δ einer Hochschule auf den Anteil regionalen Arbeitsplätzen mit hohen Qualifikationsanforderungen wie folgt notieren (BAUER et al. 2009):

$$E(\Delta) = E(Y + \Delta|D = 1) - E(Y|D = 1),$$

wobei E den Erwartungswertoperator bezeichnet, $E(Y + \Delta|D = 1)$ den durchschnittlichen Anteil an regionalen Arbeitsplätzen mit hohen Qualifikationsanforderungen bei Präsenz einer räumlichen Hochschule und $E(Y|D = 1)$ den durchschnittlichen Anteil an regionalen Arbeitsplätzen mit hohen Qualifikationsanforderungen den Regionen mit einer Hochschule, wenn diese Hochschule nicht bestünde. Die Situation $E(Y|D = 1)$ ist demnach nicht beobachtbar und kann insbesondere nicht einfach durch $E(Y|D = 0)$, also dem Anteil an regionalen Arbeitsplätzen mit hohen Qualifikationsanforderungen in Regionen, die über keine Hochschule verfügen, substituiert werden. Die naive Identifikationsannahme $E(Y|D = 1) = E(Y|D = 0)$ funktioniert deswegen nicht, weil die

¹⁰⁰ Ein alternativer Ansatz zu diesem statistisch motivierten Zugang ist die Schätzung von strukturellen Modellen auf Basis theoretisch fundierter Wirkungszusammenhänge.

¹⁰¹ Im Folgenden wird auf die Einführung exogener Kontrollvariablen verzichtet, um die Notation möglichst einfach zu halten.

Standortscheidungen für Hochschulen nicht zufällig erfolgen, sondern bewusst geplant werden. Dies hat zur Folge, dass jene Regionen, die eine Hochschule aufweisen, sich systematisch von anderen Regionen unterscheiden, die keine Hochschule haben. Daher kann die Differenz $E(Y + \Delta | D = 1) - E(Y | D = 0)$ durch eine Vielzahl an beobachtbaren und nicht beobachtbaren Variablen verursacht werden und eine eindeutige Isolation des kausalen Effekts einer Hochschule ist methodisch unmöglich. Für die empirische Forschung ergibt sich daraus die Einsicht, dass Kausalität niemals beobachtet, sondern nur durch mehr oder weniger überzeugende Identifikationsannahmen rekonstruiert werden kann. Diese Annahmen können aber statistisch nicht getestet, sondern müssen substanzwissenschaftlich verteidigt werden. Eine Besonderheit der kausalen Inferenz im Gegensatz zur statistischen Inferenz liegt deshalb auch darin, dass eine steigende Stichprobengröße zu keiner Verbesserung der kausalen Inferenz beiträgt, weil das Problem der Nichtbeobachtbarkeit der kontrafaktischen Situation dadurch nicht gelöst werden kann.

Dieses Verständnis von Kausalität hat nichts mit dem Regularitätsprinzip gemeinsam, welches nach BATHELT und GLÜCKLER (2018) das Kausalitätskonzept der Raumwirtschaftslehre sei. Korrelation ist jedoch nicht Kausalität und weder notwendig noch hinreichend für Kausalität (SAYER 1992) - diese Einsichten sind tief verankert im modernen Prinzip der kausalen Inferenz nach dem *RUBIN causal model*.

Der strenge Kausalbegriff aus den Naturwissenschaften ist in den Sozialwissenschaften nur eingeschränkt gültig. Die menschliche Freiheit sowie die Komplexität sozialer Prozesse verbieten eine deterministische Sichtweise auf Kausalität. Dies wird in der Ökonometrie durch das Ätialprinzip berücksichtigt, wonach „(...) den allgemeinen Bedingungen mögliche Folgen ökonomischer Entscheidungen zugeordnet werden können, deren Realisation sich aus einer zugrunde liegenden Wahrscheinlichkeitsverteilung ergibt.“ (ECKEY et al. 2011: 5). Das Ätialprinzip steht in keinem grundsätzlichen Widerspruch zum Ansatz des *RUBIN causal model*.

In der empirischen Forschungspraxis ist vor allem die Konstruktion einer möglichst validen kontrafaktischen Situation von Bedeutung. Dies hat dazu geführt, dass sich ForscherInnen stark auf die Suche nach sog. natürlichen Experimenten konzentrierten und dann die kausale Frage in Abhängigkeit von den verfügbaren empirischen Gelegenheiten formulierten. Dabei trat jedoch die Relevanz der Fragestellung für Wirtschaftspolitik und Gesellschaft ein Stück weit in den Hintergrund (ANGRIST & PISCHKE 2010). Eine weitere Kritik an diesem Ansatz von DEATON (2024:21) ist aus meiner Sicht ebenfalls zutreffend und insbesondere auch für die entwicklungsökonomische Forschung aktuell¹⁰²:

“The credibility revolution in econometrics was an understandable reaction to the identification of causal mechanisms by assertion, often controversial and sometimes incredible. But the currently approved methods, randomized controlled trials, differences in differences, or regression discontinuity designs, have the effect of focusing attention on local effects, and away from potentially important but slow-acting mechanisms that operate with long and variable lags. Historians, who understand about contingency and about multiple and multidirectional causality, often do a better job than economists of identifying important mechanisms that are plausible, interesting, and worth thinking about, even if they do not meet the inferential standards of contemporary applied economics.”

Nachdem das den Habilitationsarbeiten zugrundeliegende Kausalitätskonzept und dessen Probleme erörtert wurde, soll nun auf einzelne Aspekte der Anwendung eingegangen und diese kritisiert werden. Hierzu wird die Diskussion auf Habilitationsarbeiten mit ökonometrischen Methoden eingeschränkt.

¹⁰² Siehe hierzu RODRIK (2008) der die Limitationen von sozialen Experimenten in der Entwicklungsökonomie diskutiert.

SAYER (1992) ist in diesem Zusammenhang grundsätzlich zuzustimmen, dass multiple Regressionsmodelle per se nichts über Kausalitäten aussagen können. Allerdings können diese Modelle zur Anwendung des *Rubin Causal Model*¹⁰³ dienen und zusammen mit Identifikationsannahmen dazu verwendet werden, die kontrafaktische Situation zu schätzen. Entscheidend ist hierbei die Exogenität der erklärenden Variablen X_k , d.h. technisch gesprochen muss

$$E(X_{ik} * \varepsilon_i) = Cov(X_{ik}, \varepsilon_i) = 0$$

gelten, wobei i die Beobachtungseinheit, E den Erwartungsoperator, Cov den Kovarianzoperator und ε den Störterm bezeichnen. Damit der Koeffizient von X_k also den kausalen Effekt erfasst, darf es keine Korrelation zwischen dieser erklärenden Variablen und dem Fehlerterm geben, weil ansonsten eine verzerrte und inkonsistente Schätzung des kausalen Effekts erfolgt. Intuitiv erfasst der Koeffizient β_k dann nicht nur den kausalen Effekt von X_k auf Y , sondern einen Mischeffekt aus X_k und anderen Variablen.

Die entscheidende Frage bei der Evaluation von Regressionsmodellen in Bezug auf ihre kausale Aussagekraft ist daher, ob Endogenitätsprobleme vorliegen. In den Habilitationsarbeiten werden diese Probleme diskutiert und mögliche Einschränkungen in der kausalen Interpretation von Ergebnissen transparent gemacht. Kritisch ist festzuhalten, dass einige Standardtechniken der Kausalanalyse in den Habilitationsarbeiten fehlen, insbesondere der Instrumentenvariablenansatz. Dies liegt an zwei Gründen: Erstens ist es eben alles andere als trivial eine geeignete Instrumentenvariable (IV) zu finden (BAUER et al. 2009). Zum zweiten, und dies ist genau genommen ein noch größeres Problem für Arbeiten zur österreichischen Raumwirtschaft, ist die Anzahl der Beobachtungen für die österreichischen Regionen oftmals zu gering, um eine IV-Schätzung anzuwenden. Hintergrund dieser Einschätzung ist, dass IV-Schätzer konsistente aber nicht unverzerrte Schätzer sind und daher problematische Eigenschaften in kleinen Stichproben aufweisen, insbesondere dann, wenn die Instrumente schwach sind, d.h. wenn das Instrument Z und der endogene Regressor X_k nur schwach korreliert sind (ANGRIST & PISCHKE 2009). Siehe hierzu auch die Diskussion in Fußnote 5 in H5.¹⁰⁴

Um Endogenitätsprobleme zu adressieren, werden in den ökonometrischen Beiträgen der Habilitationsarbeiten insbesondere drei Strategien verfolgt:

- Erstens wird für möglichst viele der relevanten beobachtbaren Variablen kontrolliert, so dass die *ceteris-paribus*-Interpretation der Koeffizienten möglichst nahe an die kausale Interpretation herankommt. Dies dient dem Zweck, den Einfluss von Störfaktoren (*confounding variables*) auf den Effekt der interessierenden Variablen auszuschalten. Damit soll eine überzeugende Antwort auf die Frage von WOOLDRIDGE (2009:13) gegeben werden: „Have enough other factors been held fixed to make the case for causality?“ Allerdings muss diese Strategie des *statistical control* notwendigerweise auf beobachtbare Variablen beschränkt bleiben. Selbstkritisch sei angemerkt, dass die Auswahl der Kontrollvariablen in den Habilitationsarbeiten angesichts neuerer Entwicklungen in der Kausalanalyse mit noch größerer Sorgfalt begründet werden sollte (WYSOCKI et al. 2022).
- Zweitens ist die abhängige Variable in H5, H8, WP1 und WP4 als Wachstumsrate definiert. Hierdurch soll das Problem der zweiseitigen Kausalität reduziert werden. Beispielsweise ist in H8 eben nicht damit zu rechnen, dass die Wachstumsrate der Beschäftigung in der Periode $t, t + n$

¹⁰³ Das *Rubin Causal Model* kommt bei SAYER (1992) leider noch gar nicht vor, was vermutlich daran liegt, dass dieses Modell damals noch nicht die heute Bedeutung erlangt hat. Es wäre spannend zu erfahren, welche wissenschaftstheoretische Einschätzung SAYER über dieses Modell hätte.

¹⁰⁴ Für Monte-Carlo-Simulationen zu den Eigenschaften von IV- und OLS-Schätzern bei Endogenität siehe: https://www.uibk.ac.at/econometrics/einf/kap10_short.pdf (13.03.2024).

den Anteil an hochqualifizierten Arbeitskräften in der Periode t beeinflusst. Dahinter steht das Prinzip *post hoc, ergo propter hoc*. Allerdings kann der Einfluss von Erwartungsbildungen über zukünftige Wachstumsprozesse nicht grundsätzlich ausgeschlossen werden kann (BALDWIN 2001; COLLIER 2019).

- Drittens verwenden die Arbeiten H8 und WP4 panelökonometrische Fixed-Effects-Modelle, um für den Einfluss von nicht beobachtbaren Variablen zu kontrollieren. Allerdings ist dies gerade im Bereich der Untersuchung wirtschaftsgeographischer Phänomene sehr nützlich, weil z.B. Institutionen zeitlich einigermaßen stabile Strukturen bilden, aber empirisch vermutlich nur mit großem Messfehler erfasst werden können. Ein Fixed-Effects-Modell eliminiert mittels Differenzenbildung alle beobachtbaren und unbeobachtbaren zeitinvarianten Effekte und kann über die Berücksichtigung von Periodeneffekten auch noch all jene Einflüsse berücksichtigen, die für alle Beobachtungseinheiten identisch sind, aber über die Zeit variieren.

Es sei noch darauf hingewiesen, dass einige meiner Publikationen, die nicht in Tabelle 1 oder 2 zitiert sind, Anwendungen von etablierten Methoden Kausalanalyse beinhalten. In MEYER und REINER (2012) wird ein Matching-Ansatz verwendet, um die kausalen Determinanten von Mobilitätsentscheidungen von WissenschaftlerInnen zu untersuchen. Ein Differenz-von-Differenzen-Ansatz wurde von mir für die Evaluation des sog. COMET-Programms verwendet, einem der größten österreichischen Innovationsförderprogramme für Unternehmen (SCHIBANY et al. 2013).¹⁰⁵ Die dafür notwendige Datengrundlage wurde durch Sonderauswertungen der Statistik Austria geschaffen. Leider war damals aus Datenschutzgründen eine Verknüpfung der Unternehmensmikrodaten mit weiteren Kontrollvariablen nicht möglich. Trotzdem stellte die Anwendung dieser Methode eine wichtige Weiterentwicklung in der Qualität von Evaluationsstudien im Bereich der österreichischen Innovationspolitik dar.

Inferenzstatistik und statistische Signifikanz

Mehrere Aufsätze für diese Habilitation beinhalten inferenzstatistische Analysen. Von den Habilitationsschriften sind dies die Aufsätze H2b, H3, H5 und H8; WP1, WP4 und WP5 sind die „Weiteren Publikationen“ für die dies zutrifft. Dies ist insofern von Relevanz, da es in den letzten Jahren zu einer zunehmend kritischen Diskussion über den Einsatz von Inferenzstatistik im Allgemeinen und den Einsatz von statistischen Signifikanztests im Besonderen kam. Welche Implikationen hat diese Diskussion für die Habilitationsarbeiten bzw. welche Kritik lässt sich am Einsatz der Inferenzstatistik in den Habilitationsarbeiten üben? Nachstehend werden drei Punkte herausgreifen: (1) Statistische Signifikanz und $p - value \leq 0,05$, (2) Umgang mit multiplen Hypothesentests und die (3) Interpretation von inferenzstatistischen Ergebnissen, wenn „alle“ Daten berücksichtigt werden. Die Punkte (1) und (2) sind technischer Natur, während (3) grundlegendere Fragen mit wissenschaftstheoretischen Implikationen aufweist.

Ad (1): Statistische Signifikanz und $p - value \leq 0,05$. Die unreflektierte Verwendung von statistischen Signifikanztests und insbesondere die Verwendung der weithin praktizierten Faustregel $p - value \leq 0,05$ hat die American Statistical Society im Jahr 2016 dazu motiviert, ein „Statement on Statistical Significance and P-Values“¹⁰⁶ zu publizieren. Einige Zeitschriften haben daraufhin die Verwendung von p-Werten untersagt (HIRSCHAUER et al. 2022). Selbstkritisch ist anzumerken, dass diese Kritik nur unzureichend in den Habilitationsarbeiten reflektiert ist. Dieses ernüchternde Ergebnis trifft jedoch auf weite Teile der *scientific community* zu und es scheint sich hier, wie auch bei anderen methodischen Problemen, um ein *prisoner's dilemma* zu halten. Eine einseitige Abweichung von einer

¹⁰⁵ <https://www.ffg.at/comet/programm>

¹⁰⁶ <https://www.amstat.org/asa/files/pdfs/p-valuestatement.pdf> (18.03.2024).

etablierten Praxis schwierig, solange eine Praxis, auch wenn diese problematisch ist, gleichsam erwartet wird. Es gilt eben nach wie vor, dass quantitative Arbeiten ohne $p - value \leq 0,05$ nur schwer publizierbar sind (HIRSCHAUER et al. 2022). Im Gegensatz zur neueren Empfehlung des *American Economic Review* werden in H3, H5 oder WP1 weiterhin Sternchen verwendet, um Signifikanzniveaus anzuzeigen, wodurch ebenfalls eine Engführung der Interpretation statistischer Signifikanz stattfindet. In H8 wird dies vermieden und stattdessen wird der p-Wert in Klammer berichtet. Ein besonderes Problem im Zusammenhang mit Signifikanztests stellt der Einfluss der Stichprobengröße n auf das Ergebnis von solchen Tests dar. Ceteris paribus steigt die Wahrscheinlichkeit für ein signifikantes Ergebnis, wenn n zunimmt, weil der Standardfehler eine inverse Funktion der Stichprobengröße ist. Nachdem Österreich nur aus relativ wenigen Regionen besteht, für die wichtige Datenaggregate über Unternehmen und Haushalte vorliegen (9 Bundesländer, 35 NUTS-3 Regionen, 94 Bezirke), ist dieses Problem besonders virulent. Entsprechend wird in einigen Habilitationsarbeiten mit VERBEEK (2008) argumentiert, dass eine Anhebung des Signifikanzniveaus auf 10% aufgrund der kleinen Fallzahlen zu rechtfertigen ist, nicht zuletzt um die daraus folgende hohe Wahrscheinlichkeit für einen Fehler II. Art zu reduzieren.

Die Problematik der geringen Fallzahl wäre grundsätzlich eine Motivation für den Einsatz von bayesianischer Statistik, weil dieser Ansatz nicht auf asymptotischen Eigenschaften von Schätzern beruht und das statistische Schließen über Wahrscheinlichkeitsverteilungen stattfindet (BLOCK & THAMS 2007; McNEISH 2016). Dieser Vorteil ist jedoch nur dann substantiell, wenn aussagekräftige *priors* existieren, was wiederum für die Mehrzahl der Studien leider nicht zutrifft. Fehlen aussagekräftige *priors*, können bayesianische Methoden noch stärker als frequentistische Ansätze verzerrt sein (McNEISH 2016). Insofern wäre die bayesianische Statistik vermutlich nur begrenzt hilfreich gewesen, um die statistische Zuverlässigkeit der Analysen in den Habilitationsarbeiten substantiell zu erhöhen.

Ad (2): Umgang mit multiplen statistischen Tests. Die Aufsätze zu immobilienwirtschaftlichen Themen (siehe hierzu etwa Tabelle 2 in WP1 oder Tabelle 2 in WP5) beinhalten eine große Anzahl an Signifikanztests. Dies wird in der Literatur als multiples Testen bezeichnet und steigert die Wahrscheinlichkeit für falsch positive Ergebnisse (SPIEGELHALTER 2019). Technisch gesprochen kommt es zum Auseinanderfallen von lokalem und globalem Signifikanzniveau. Der methodisch korrekte Umgang mit diesem Problem wäre die Reduktion des gewählten Signifikanzniveaus α . Eine populäre Lösung mittels der sog. Bonferroni-Korrektur schlägt zur Berechnung eines an multiple Tests angepassten Signifikanzniveaus α^{adj} folgende Formel vor (SPIEGELHALTER 2019):

$$\alpha^{adj} = \frac{\alpha}{n_t},$$

wobei n_t die Anzahl der durchgeführten Hypothesentests bezeichnet. Demnach hätte etwa für die Tests in Tabelle 2 in WP 5 ein Signifikanzniveau von ca. $\alpha/612,5$ gewählt werden sollen. Selbstkritisch ist zu vermerken, dass weder in WP1 noch in WP5 das Problem multipler Tests diskutiert wird. Interessanterweise hat dies aber auch keiner der GutachterInnen angemerkt. Dies mag auch damit zusammenhängen, dass die Problematik von multiplen Tests nur selten im Kontext von ökonometrischen Methoden diskutiert wird (eine Ausnahme ist z.B. ROMANO et al. 2010).

Ad (3): Interpretation inferenzstatistischer Ergebnisse. Als letzter Punkt sei die Frage nach der Interpretation von statistischer Inferenz aufgeworfen. Diese Frage ist unter „Lehrbuchbedingungen“ kein Problem: „The concept of statistical inference refers to the drawing of conclusions about the nature of some population on the basis of a random sample that has been drawn from that population.“ (GUJARATI 2015:448) Die für die Inferenzstatistik grundlegende Konzeption einer Zufallsstichprobe ist jedoch in zahlreichen empirischen Arbeiten nicht im engeren Sinne realisiert. In

den Habilitationsarbeiten erfüllt tatsächlich nur H3 diese Voraussetzung; alle anderen empirisch-quantitative Studien (insbesondere H2b, H5, H6, H8, WP1, WP5 und WP4) können zumindest annähernd als sog. *full population surveys (100% samples)* bezeichnet werden (HIRSCHAUER et al. 2020). Diese Sachlage ist keineswegs spezifisch für die Habilitationsarbeiten, sondern trifft bei Verwendung aggregierter (makroökonomischer) Daten sowie aufgrund steigender Datenverfügbarkeit auf immer mehr Datensätze und empirische Arbeiten zu. Weil Regionaldaten zumeist als aggregierte Daten von der amtlichen Statistik bereitgestellt werden, arbeitet die Wirtschaftsgeographie häufig mit Datensätzen, die als Vollerhebung interpretiert werden könnten.

Die Frage, welche Rolle der Inferenzstatistik angesichts von Populationsdatensätzen zukommt, ist keineswegs neu, aber, wie auch andere methodische Fragen, nur selten expliziert: Wie und „wohin“ (in Raum und Zeit) soll eigentlich verallgemeinert werden? Es braucht jedenfalls ein glaubwürdiges und inhaltlich gehaltvolles Argument für die Annahme eines Zufallsprozesses, der eine Unsicherheit schafft, die durch Inferenzstatistik bearbeitet werden soll. Tatsächlich wird dieses Problem bereits im Klassiker der deutschsprachigen Statistikliteratur für GeographInnen von BAHRENBURG et al. (1999) referiert. Darin untersuchen die Autoren mittels eines 2-Stichproben-t-Tests, ob es einen Zusammenhang zwischen Natalität und Entwicklungsniveau auf Ebene der 139 Oblasti der Sowjetunion gibt. Selbstkritisch weisen die Autoren auf folgende interessante Problemlage hin (BAHRENBURG et al. 1999:126): „Wir haben dagegen so getan, als könnten wir die unterentwickelten (entwickelten) Gebiete in der Sowjetunion als Zufallsstichprobe aus Grundgesamtheiten von unterentwickelten (entwickelten) Gebieten in sozialistischen Staaten auffassen. Solche Grundgesamtheiten sind jedoch kaum denkbar und falls doch, stellt die Sowjetunion eine Klumpenstichprobe dar, die weder zufällig noch repräsentativ ist. D.h. es ist unmöglich, die Ergebnisse für die Sowjetunion (...) auf irgendeine Grundgesamtheit zu übertragen. Wenn eine solche Übertragung aber ausgeschlossen ist, macht ein Test keinen Sinn.“ Formal kann diese Problematik durch die Endlichkeitskorrektur (EK) für endliche Stichproben gezeigt werden, die aus der hypergeometrischen Verteilung abgeleitet wird (BLEYMÜLLER et al. 2004):

$$EK = \sqrt{\frac{N-n}{N-1}},$$

wobei N die Populationsgröße und n die Stichprobengröße angeben. Ganz offensichtlich gilt $EK \rightarrow 0$ wenn $n \rightarrow N$. Damit ist der Standardfehler aber null und es gibt keine Grundlage mehr für inferenzstatische Analysen (HIRSCHAUER et al. 2020).

Angesichts dieser Einsicht muss die Verwendung von Inferenzstatistik bei Grundgesamtheiten anders gerechtfertigt werden als durch die Annahme einer Zufallsstichprobe aus einer wohldefinierten Population. Im Wesentlichen können hier zwei Argumente unterschieden werden (BEHNKE 2005), die beide ein Zufallselement bei Populationsdaten implizieren, ohne dem Standardfehler keinen Sinn machen: Das (a) Superpopulationsargument und das (b) Messfehlerargument.

Beim Superpopulationsargument wird angenommen, dass die Grundgesamtheit eigentlich eine Stichprobe aus einer Superpopulation sei¹⁰⁷, die nicht beobachtbar ist, aber durch einen stochastischen *data generating process* (DGP) konzeptuell beschrieben werden könne. Dieser DGP kann gemäß einer nicht näher bekannten Verteilung unendlich viele verschiedene Realisationen eines Zufallsprozesses produzieren und damit ist $N = \infty$ und $EK = 1$. Dieses vor allem aus der Zeitreihenanalyse bekannte Argument (WOOLDRIDGE 2009) verschiebt aber die inhaltliche Ausrichtung der Fragestellung: Anstatt eines Schließens auf die Eigenschaften einer wohldefinierten Grundgesamtheit, aus der eine Zufallsstichprobe gezogen wurde, geht es jetzt darum herauszufinden, „wie wahrscheinlich es ist, dass

¹⁰⁷ HIRSCHAUER et al. 2020:85 verwenden hierfür das Sprachbild einer *great urn of nature*.

die uns vorliegende Welt das Produkt eines im einzelnen spezifizierten Zufallsprozesses ist.“ (BEHNKE 2005:13). Daraus folgt, dass der DGP ebenso wie die Grundgesamtheit in einer Stichprobenbefragung zu spezifizieren ist, was wiederum nur dann Sinn macht, wenn in nachvollziehbarer Weise die Existenz eines „ontologisch stochastischen Elements“ (BEHNKE 2005:14) argumentiert werden kann. Dies mag etwa beim Vergleich von realisierten Aktienkursen mit einem *random-walk*-Modell zutreffen, aber es ist fraglich, ob die in den Habilitationsarbeiten bearbeiteten Fragestellungen durch einen interessanten und näher beschreibbaren DGP erfasst werden können. Dies trifft meiner Meinung nach nicht zu, weil das Wissen über interessante und überzeugende DGP, die als stochastischer Referenzprozess verwendet werden könnten, vielfach einfach fehlt und die Frage, in welchem Maße komplexe historische Prozesse als Zufallsprozesse zu modellieren sind in den Bereich der Geschichtsphilosophie verweist, womit die Reflexionsgrenzen der meisten empirischen Arbeiten doch deutlich überschritten wären (ROBINSON 1998).

Eine spezifisch räumliche Argumentation zur Rechtfertigung der Annahme eines DGP basiert auf dem *modifiable-areal-unit argument* (ROBINSON 1998). Demnach wird die beobachtete Aufteilung einer übergeordneten räumlichen Einheit in Subeinheiten als eine Zufallsrealisation unter einer unendlich großen Anzahl an alternativen Partitionen betrachtet. Dieses gewagte Gedankenexperiment ist jedoch nach ROBINSON (1998) und BAHRENBURG et al. (1999) keine überzeugende Quelle für einen Zufallsprozess, wird doch übersehen, dass die Regionsgrenzen zum einen eine äußerst hohe Persistenz aufweisen und eine systematische Beziehung zwischen untersuchten Merkmalen und Regionsgrenzen besteht.

Das Ziel der Habilitationsarbeiten H2b, H5, H6, H8 oder WP1 besteht darin die Spezifika der Entwicklungen in Österreich im Vergleich zu anderen Ländern zu identifizieren. In diesem Sinne wird keine räumliche Inferenz angestrebt, die etwa darauf abzielt, die Ergebnisse für Österreich auf andere Staaten zu verallgemeinern. Eine mögliche Superpopulation müsste auch zeitlich eingegrenzt werden, weil, wie in der Einleitung argumentiert, die Epoche der Hyperglobalisierung Bedingungen geschaffen hat, die eine bestimmte zeitliche Entwicklungsphase beschreiben und damit weder vorher noch nachher in gleicher Weise Gültigkeit beanspruchen können. Man könnte nun argumentieren, dass diese Epoche eine Stichprobe aus der Superpopulation aller liberalen Wirtschaftsformationen sei. Und tatsächlich verweist hier die Wirtschaftsgeschichte auf eine Reihe von Regelmäßigkeiten, wie etwa die Tendenz zur Zurückdrängung politisch-demokratischer Prozesse, um die Marktfreiheiten gegenüber anderen Zielen der Gesellschaft zu priorisieren (POLANYI 1944/2001; SANDGRUBER 1995). Allerdings gibt es historisch spezifische Interaktionen zwischen Technologie, Wirtschaftspolitik und Geopolitik, die solche Verallgemeinerung fragwürdig erscheinen lassen. Ohne hier auf weitere Details einzugehen, sollte klar sein, dass die gehaltvolle Konstruktion und Rechtfertigung einer Superpopulation keineswegs trivial oder offensichtlich ist und dies mag auch einer der Hauptgründe sein, warum die explizite Definition solcher Superpopulationen in wissenschaftlichen Arbeiten mit Populationsdaten zumeist unterbleibt.

Neben dem Superpopulationsargument erwähnt BEHNKE (2005) das Messfehlerargument, das ebenfalls die Verwendung von Signifikanztests rechtfertigen könnte. Dies würde der Annahme eines Gesamtmessfehlers als Ergebnis eines Zufallsprozess entsprechen, sodass jede einzelne Quelle dieser zufälligen Messfehler einen vernachlässigbaren Einfluss auf den gesamten Messfehler hat. Diese aus den Naturwissenschaften stammende Vorstellung ist in den Sozialwissenschaften wohl eher heroisch und übersieht die zahlreichen Quellen von systematischen Messfehlern, wie etwa die Unterschätzung von Inflationsraten durch Substitutionseffekte (BOFINGER 2020) oder die Schwierigkeiten bei der Erfassung von Vermögenswerten von Haushalten (LINDNER & SCHÜRZ 2015). Darüber hinaus wird das Messfehlerargument in den meisten ökonometrischen Analysen kaum diskutiert, weil dies der Öffnung

der Büchse der Pandora gleichkäme: Messfehler in den Regressoren führen aufgrund des *attenuation bias* zu verzerrten Schätzern und daher wäre der Einsatz von Instrumentenvariablen nötig, die aber vielfach nicht verfügbar sind (BAUER et al. 2009). Kurzum: Das Messfehlerargument wird kaum als überzeugende Begründung für Signifikanztests bei Populationsdaten verwendet werden können.

Am Ende dieses Abschnitts muss die selbstkritische Einsicht stehen, dass die Verwendung der Inferenzstatistik in den Habilitationsarbeiten zwar zum einen im Einklang mit den Usancen der *scientific community* erfolgt, aber diese nicht hinreichend hinterfragt. Es ist zum Teil unklar, worauf sich der Repräsentationsschluss genau bezieht, d.h. welche Form der Population genau erforscht werden soll. Daher trifft die folgende Feststellung von HIRSCHAUER et al. (2020:86) auch auf die Habilitationsarbeiten zu: “Unfortunately, the presumption of a superpopulation often remains implicit. Sometimes its necessity may not even be realized by researchers themselves who, due to engrained disciplinary habits, engage more or less automatically in ‘statistical significance testing’ whenever comparing groups or running a regression model.” Tatsächlich ist mir diese Problematik in ihrer ganzen Dimension erst im Zuge der methodischen Reflexion über meine Arbeiten im Rahmen des Verfassens dieser Einleitung aufgefallen. Kein einziges Gutachten zu den Habilitationsarbeiten hat hierauf hingewiesen und ich habe noch nie von einem Gutachten von KollegInnen gehört, wo dieses anspruchsvolle Thema zur Sprache gekommen wäre.

Modellbasierte Ableitung der ökonometrischen Schätzgleichung

Als weiteren Aufsatz mit besonderem methodischem Anspruch sei der Aufsatz H2b über die empirische Entwicklung von Unternehmensmacht in Österreich erwähnt. Im Appendix wird dort eine empirisch-ökonometrische Schätzgleichung für *markups* ausgehend von einem mikroökonomischen Profitmaximierungskalkül von Unternehmen abgeleitet. Der sektorale *markup* μ_i ist allgemein definiert als (CABRAL 2017)

$$\mu_i = \frac{p_i}{GK_i},$$

wobei p_i den Outputpreis und GK_i die Grenzkosten von Sektor i bezeichnen. Bei vollkommener Konkurrenz gilt $\mu_i = 1$ und Marktmacht impliziert $\mu_i > 1$, also einen Preis über den Grenzkosten. EECKHOUT et al. (2021) und SYVSESON (2019) bieten einen Überblick über verschiedene Ansätze der *markup*-Schätzung. In H2b folgt die Ableitung der Schätzgleichung der v.a. in Europa weitverbreiteten Methode von ROEGER (1995). Die OLS-Schätzung ist einer der Vorteile von ROEGER (1995) gegenüber HALL (1988), der das Konzept der *markup*-Schätzung über einen Produktionsfunktionsansatz mittels Instrumentenvariablenschätzung in die Literatur einführt. Ausgangspunkt bei der ROEGER-Methode ist die Produktionsfunktion:

$$q_t = A_t q_t(k, l, M),$$

mit q_t ... Output, l ... Arbeit, M ... Vorleistungen, k ... Kapital, A ... Produktivität. Über die Lösung des primalen Problems der Maximierung des Profits π ,

$$\max_q \pi = R(q) - C(q),$$

wobei $R(q)$... Erlöse und $C(q)$... Kosten bezeichnen, und des dualen Problems der Profitmaximierung

$$\min_{l, M, k} C = wl + mM + rk,$$

wobei w , m und r die Preise für die Inputfaktoren Arbeit, Vorleistungsgütern und Kapital sind, werden das primale und duale SOLOW-Residual ermittelt. Daraus sowie unter weiteren Annahmen kann folgende Schätzgleichung abgeleitet werden, die insbesondere auch unter Verwendung von

aggregierten Daten aus der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung eine unverzerrte Schätzung von sektoralen *markups* mittels OLS ermöglicht:

$$y_t = B_i \Delta x_{i,t} + u_{i,t},$$

wobei der Koeffizient B_i dem Lerner-Index von Sektor i entspricht und t ein Zeitindex ist. y_t , der Regressand der Schätzgleichung, ist gleich der Differenz zwischen dem primalen und dualen Solow-Residuum, $\Delta x_{i,t}$ ist ein Term, der Preise und Mengen auf dem Outputmarkt sowie Kapital und Zinssatz beinhaltet und $u_{i,t}$ ist ein stochastischer Störterm. Der fehlende Zeitindex beim Lerner-Index bedeutet, dass der *markup* über den Zeitraum als konstant geschätzt wird, was freilich ein Problem darstellt, wenn man an der Frage der zeitlichen Veränderung von Marktmacht interessiert ist. Um dieses Problem zu adressieren, werden in H2B (siehe Abbildung 3) gleitende Durchschnitte berechnet.

Aus der Schätzgleichung kann der *markup* μ_i ausgehend von der Definition des Lerner-Index L_i ermittelt werden:

$$L_i = \frac{p_i - GK_i}{p_i} \text{ bzw. } L_i = 1 - \frac{1}{\mu_i}.$$

Weil $B_i = L_i$ kann durch Umformung der letzten Gleichung μ_i als

$$\mu_i = 1 - \frac{1}{B_i}$$

ermittelt werden. Abschließend sei hier noch auf ein methodisches Problem des abgeleiteten *markup*-Schätzers für Marktmacht im Outputmarkt hingewiesen. Dieser wurde hergeleitet unter der Annahme vollkommener Konkurrenz auf Inputmärkten sowie konstanter Skalenerträge. Wie gezeigt wurde sind Inputmärkte vielfach durch Monopsonmacht gekennzeichnet und steigende Skalenerträge haben in den letzten Jahrzehnten an Bedeutung gewonnen. Beide Effekte führen zu verzerrten Schätzwerten. Während aber Monopsonmacht zur Überschätzung von μ_i beiträgt, verursachen steigende Skalenerträge eine Unterschätzung, womit der Nettoeffekt eine empirische Frage ist, die nicht auf Basis der ökonomischen und ökonometrischen Theorie entschieden werden kann.

Abschließend sei vermerkt, dass die Methode nach ROEGER (1995) aufgrund der zunehmenden Verfügbarkeit von Mikrodaten für Unternehmen durch den Ansatz von DE LOECKER & WARZYNSKI (2012) abgelöst wird. Dieser folgt ebenso einem Produktionsansatz und ist in der Literatur aber ebenfalls nicht unumstritten geblieben. Abgesehen davon besteht in Österreich ein suboptimaler Zugang zu Unternehmensmikrodaten (siehe Kapitel 4.3), weshalb in H2b der Schätzer nach ROEGER (1995) und nicht jener von DE LOECKER & WARZYNSKI (2012) zur Anwendung kommt.

4.3 Datenprobleme

Datenprobleme sind in vielen sozialwissenschaftlichen Forschungsprojekten über Österreich leider ein Dauerthema. Spezifisch davon für die Habilitation seien zwei Probleme erwähnt. Erstens, und das wurde bereits angemerkt, ist die Anzahl der statischen Regionen in Österreich relativ gering. Dies hat u.a. eine niedrige Anzahl an Freiheitsgraden, eine abnehmende Wahrscheinlichkeit für statistisch signifikante Ergebnisse und schlechte asymptotische Eigenschaften bei konsistenten, aber in kleinen Stichproben verzerrten Schätzern, zur Folge.

Zweitens ist der Zugang zu amtlichen Mikrodaten über österreichische Unternehmen im Vergleich zu anderen europäischen Ländern sehr restriktiv (HALLA & OBERHOFER 2022; REINER & SCHIBANY 2012). Beispielfhaft kommt dies etwa darin zum Ausdruck, dass Österreich nicht am Forschungsnetzwerk CompNet teilnimmt, welches von den Zentralbanken der Eurozone betrieben

wird, um Mikrodaten zu Unternehmen über Produktivität und Wettbewerbsintensität zu sammeln.¹⁰⁸ Der eingeschränkte Zugang zu Unternehmensmikrodaten hat die Arbeiten an den Aufsätzen über Unternehmensmacht in Österreich (H2a & H2b) erschwert. Im Ergebnis mussten wir auf aggregierte Daten aus der VGR ausweichen und einen Datensatz über die 500 größten Unternehmen zukaufen, der seit Jahren von der österreichischen Wirtschaftszeitschrift „Trend“ publiziert wird. Jedenfalls lassen sich hiermit aber weder der *markup* nach DE LOECKER & WARZYNSKI (2012) noch der HERFINDAHL-HIRSCHMAN-Index (HHI) berechnen, die eine wichtige Rolle in der empirischen Untersuchung von Unternehmensmacht spielen.¹⁰⁹

¹⁰⁸ Siehe <https://www.comp-net.org/>.

¹⁰⁹ Auf die Abschätzung des HHI unter Rückgriff auf Annahmen über die im Datensatz fehlenden Unternehmen wurde verzichtet. Siehe hierzu MÜNTER (2021) für eine Anwendung im Lebensmitteleinzelhandel.

5 Zusammenfassung der Ergebnisse

„It is time to face the fact that contemporary competition does not conform to the textbook economics model and that it does not lead to the equilibrating regional growth.“
(Ann MARKUSEN 1985:291)

In diesem Abschnitt werden die wichtigsten Ergebnisse der Habilitationsschriften zusammengefasst. Es wird an verschiedenen Stellen auf ergänzende Ergebnisse aus den „Weiteren Publikationen“ sowie auf analytische und empirische Bezüge zu relevanten Literatursträngen verwiesen.

Habilitationsschrift H1: Monopolmacht und Wettbewerbspolitik als Countervailing Power in globalen Warenketten.

Viele Globale Warenketten sind durch eine starke Ungleichverteilung der Wertschöpfung gekennzeichnet. Im empirischen Teil wird unter Verwendung von *markups*, Konzentrationsraten und Profitraten eine duale Entwicklung in der Hyperglobalisierung aufgezeigt: Während Leitunternehmen, Länder und Branchen aus dem Globalen Norden im Durchschnitt steigende *markups*, Konzentrationsraten und Profitraten erzielen konnten, gilt für den Globalen Süden das Gegenteil. Diese Ergebnisse werden etwa auch im World Development Report der Weltbank von 2020 eindrucksvoll mit mikroökometrischen Studien bestätigt. Bezüglich Konzentrationsraten sei beispielhaft auf die stark steigende Konzentration in der Investitionsgüterindustrie für den Agrarsektor verwiesen, die eine zunehmende Machtasymmetrie in Agrarketten zur Folge hat. Anders formuliert lässt sich feststellen, dass es in der Epoche der Hyperglobalisierung zu einer Spezialisierung des Globalen Nordens (Globalen Südens) auf Aktivitäten mit hoher (niedriger) Monopolmacht kam.

Die beiden Entwicklungen im Globalen Norden und Globalen Süden bedingen und verstärken einander, weil die günstigen Einkaufspreise für den Globalen Norden, künstlich gesenkt unter das Wettbewerbsniveau durch die Monopsonmacht der Leitunternehmen gegenüber ihren Lieferanten, eine wichtige Ursache für die steigende Monopolmacht der Leitunternehmen sind. Diese Entwicklung steht im Zusammenhang mit der Dominanz von asymmetrischen Marktformen in GWK: Leitunternehmen mit *Gatekeeper*-Funktion agieren als Oligopole bzw. Oligopsone, während leicht austauschbare Zulieferunternehmen intensiv um Produktions- und Dienstleistungsaufträge der Leitunternehmen konkurrieren. Diese Asymmetrie wird in H1 vor allem durch die Existenz von Markteintrittsbarrieren erklärt, die gerade auf jenen Stufen der Globalen Warenketten besonders hoch sind, die von den Leitunternehmen des Globalen Nordens dominiert werden. Damit sind Aktivitäten wie Forschung und Entwicklung, Design oder Marketing angesprochen. Die Ursachen für diese Markteintrittsbarrieren, so wird argumentiert, liegen in technologischen (zunehmende Relevanz von *intangible assets*) und politischen Entwicklungen (internationale Durchsetzung von *intellectual property rights*).

Um die Position von Zulieferunternehmen im Globalen Süden in GWK zu verbessern, muss daher - neben den zumeist diskutierten effizienzbasierten Strategien des *upgradings* - auch über Möglichkeiten nachgedacht werden, wie die Machtasymmetrien und die damit einhergehende ökonomische Ausbeutung reduziert werden können. Der Aufsatz erörtert hierzu die Vor- und Nachteile von Genossenschaften, Kartellbildung und regionaler Integration innerhalb des Globalen Südens, um danach auf die internationale Wettbewerbspolitik zu fokussieren. Dabei wird zunächst herausgestellt, dass trotz globalisierter Märkte keine globale Wettbewerbspolitik existiert; ein klares ordnungspolitisches Defizit: Der ökonomische Raum der Märkte und der politische Raum der Wettbewerbspolitik klaffen auseinander (CROUCH 2008; RODRIK 2011; SANDEL 2022). Allerdings ist dieser Befund weiter zu differenzieren, da der räumliche Anwendungs- und Geltungsbereich des Wettbewerbsrechts zu unterscheiden sind (WINNER & HOLZWEBER 2023). So wenden Staaten ihre

nationalen Wettbewerbsnormen im Sinne des *unilateral jurisdictionalism* sowie des *effects principle* auch auf andere Staaten an, und zwar auch dann, wenn das betreffende ausländische Unternehmen keinen Sitz im Inland hat. Allerdings setzt diese Option eine entsprechende Macht im internationalen Wirtschaftssystem voraus. Dies wiederum impliziert, dass gerade jene Staaten des Globalen Südens, die eine effektive, globale Wettbewerbspolitik benötigen würden, um ihre Lieferanten vor der Ausbeutung durch die Nachfragemacht der Käuferunternehmen des Globalen Nordens zu schützen, diese Option gerade nicht haben. Umgekehrt können machtvolle Territorien, wie die USA oder die EU, ihre ohnehin schon überlegene ökonomische Macht zusätzlich durch eine Wettbewerbspolitik unterstützen, die im nationalen Interesse einen Transfer von Monopolrenten in das Inland unterstützt oder ökonomische Ausbeutung durch ausländische Marktmacht verhindert. Es besteht demnach eine Interaktion zwischen geoökonomischer Macht, Unternehmensmacht und der internationalen Anwendung von nationaler Wettbewerbspolitik.

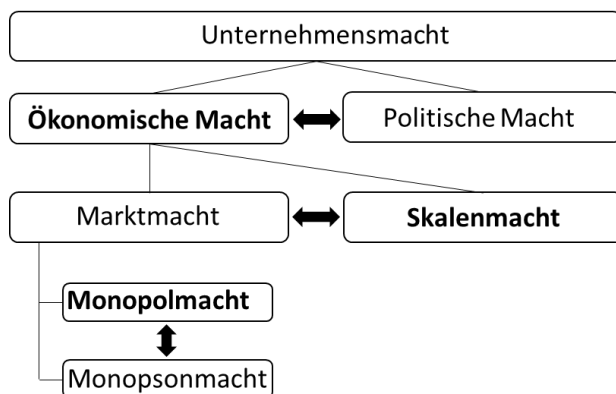
Damit erweist sich Wettbewerbspolitik in Globale Warenketten als das Gegenteil dessen, was sie sein könnte und sollte, nämlich eine effektive *countervailing power* zur Schaffung eines *level playing fields* auf globalen Märkten. Dieser Befund ist keineswegs singulär, vielmehr finden sich ähnliche asymmetrische Strukturen auch in anderen entwicklungsrelevanten Politikfeldern. So präsentiert etwa NUNN (2020) Zahlen über Anti-Dumping-Verfahren bei der WTO, die zu empfindlich hohen Strafzöllen führen können. Während man vermuten könnte, dass dieses Instrument von armen Ländern verwendet wird, um gegen die weitverbreiteten Subventionen der reichen Länder zu protestieren, verhält es sich genau umgekehrt. Eine Erklärung ist, dass Anti-Dumping-Verfahren eine Ressourcenausstattung mit RechtsexpertInnen voraussetzen, die armen Ländern fehlt. Diese Problematik trifft auch für die Wettbewerbspolitik zu. Angesichts dieser und weiterer Effekte durch Zölle oder Migrationspolitik kommt NUNN (2020:8) aus einer Perspektive des entwicklungsökonomischen Mainstreams zu einer radikalen, stark an die Dependenztheorie erinnernde Erkenntnis: „Thus, it is unclear whether interactions with the West are, on the whole, helpful or detrimental to developing countries.“

Habilitationsschriften H2a & H2b: Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen? Teil 1 & 2

Die umfangreichen Aufsätze H2a und H2b untersuchen die Frage, ob das Phänomen der steigenden Monopolmacht auch für Österreich zutrifft. Dazu wird zunächst ein konzeptueller Rahmen entworfen, der das Phänomen der Monopolmacht in ein logisch konsistentes Schema einordnet. Dieses ist in Abbildung 10 dargestellt und zerlegt das übergeordnete Konzept der Unternehmensmacht in Teilaspekte, die wiederum zueinander in Beziehung stehen. Die Explikation von Interaktionseffekten zwischen unterschiedlichen Formen von Unternehmensmacht greift eine von DALLS et al. (2019:689) selbstkritisch identifizierte Schwachstelle in ihrer Konzeption von power in global value chains auf: „(...) power is combinatory, in that different types of power are expressed together, with one type often overlapping and undergirding another.“ Die Relevanz der gemeinsamen Berücksichtigung von Monopson- und Monopolmacht wurde kürzlich von CRESCIOLI & MARTELLI (2023) für ein großes Sample von europäischen Unternehmen eindrucksvoll dargestellt. Der theoretische Rahmen in Abbildung 9 versucht industrieökonomische und ökonomisch heterodoxe Einsichten in neuartiger Weise miteinander zu kombinieren. Dabei repräsentiert die linke Hälfte von Abbildung 9 die industrieökonomische Konzeption, während die rechte Hälfte politökonomische Aspekte berücksichtigt. Die Motivation für diese Neu-Konzeptualisierung von Unternehmensmacht entstand zum einen aus der Notwendigkeit, die politische Macht von Unternehmen als relevanten Faktor zu berücksichtigen. Zum anderen sollte das industrieökonomische Konzept der Marktmacht mit dem heterodoxen Konzept von Unternehmensmacht im Sinne eines *curse of bigness* (WU 2018) verknüpft

werden. Der enge Konnex zwischen politischer und ökonomischer Macht ist nach BRAUDEL (1985/1986) der wirtschaftshistorische Regelfall und dies gilt nach ZINGALES (2017) auch wieder verstärkt im 21. Jahrhundert. Durch die Einführung des neuen Konzepts der Skalenmacht, verstanden als Macht von Unternehmen aufgrund absoluter oder relativer wirtschaftlicher Größe, wird versucht, der Bedeutung von Unternehmensgröße und, damit zusammenhängend, von Konzentrationsprozessen, Rechnung zu tragen (LAMOREAUX 2019; ZINGALES 2017; SANDEL 2022). Die Praxisrelevanz der Skalenmacht ergibt sich aus dem Konzept der Marktbeherrschung im Kartellrecht, das eine zentrale Rolle in der rechtlichen Beurteilung unternehmerischen Verhaltens spielt (WINNER & HOLZWEBER 2023).

Abbildung 9: Konzeptualisierung von Unternehmensmacht



Quelle: H2a:29. Anmerkung: Die Konzepte in Fettdruck stehen im Zentrum von H2a und H2b.

In *Teil 1 (H2a)* der Studie über Unternehmensmacht in Österreich erfolgt eine wirtschaftshistorische Darstellung und Systematisierung der OECD-Länderberichte seit 1962 und deren Ausführungen über Wettbewerbsintensität in Österreich. Seit den 1970er Jahren beklagt die OECD die zu geringe Wettbewerbsintensität in Österreich aufgrund von regulatorischen Markteintrittsbarrieren. Die Ursachen dieses Defizits könnten in einer langen, bis in die Monarchie zurückreichenden positiven Einschätzung von Kartellen durch die österreichische Wirtschaftspolitik und einer sozialpartnerschaftlich verwalteten korporatistischen Wettbewerbspolitik liegen. Diese Problemlage zeigte sich auch noch nach dem Beitritt Österreichs zur EU 1995, galt doch die 2002 gegründete Bundeswettbewerbsbehörde lange Zeit als notorisch unterausgestattet. Im Gegensatz zu Deutschland kam es lange Zeit zu keiner Einsetzung einer schlagkräftigen Wettbewerbsbehörde und auch die Normenentwicklung blieb zurück: Während hierzulande Kartelle bis 1993 nur registriert, aber nicht grundsätzlich untersagt waren, gilt in Deutschland - trotz des heftigen Widerstandes von Unternehmensverbänden - bereits seit 1958 das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, das auch eine Zusammenschlusskontrolle vorsieht. Erstaunlich ist aber weniger die Klage über die geringe Wettbewerbsintensität, sondern die äußerst dürftige empirische Evidenz, auf der diese Aussagen der OECD-Berichte beruhen. Auffällig ist auch, dass einerseits keine Aussagen zur demokratiepolitisch bedenklichen Konzentration des österreichischen Mediensektors zu finden sind, andererseits aber starke Empfehlungen zu mehr Wettbewerb in allen Bereichen der sozialen Daseinsvorsorge abgegeben werden. Hier zeigt sich eine ideologische Schlagseite, die das Wettbewerbsprinzip undifferenziert als überlegenes Ordnungsprinzip postuliert, ohne die damit verbundenen Nutzen und Kosten zumindest rudimentär abzuschätzen (BINSWANGER 2010; KIRCHGÄSSNER 2009; STUCKE & EZRACHI 2020).

Im *zweiten Teil der Arbeit (H2b)* wird die Veränderung von ausgewählten Indikatoren der Unternehmensmacht untersucht. Mikroökonometrisch geschätzte *markups* als Indikator für Monopolmacht zeigen über einen längeren Zeitraum einen positiven Trend. Schätzungen auf Basis von

Makrodaten ergeben einen davon abweichenden Befund, wonach die *markups* erst nach der Wirtschafts- und Finanzkrise zunahmen. Von den sieben Profitabilitätsindikatoren weisen sechs eine Zunahme im Zeitraum 1995-2020 auf. Bezüglich der Konzentrationsraten konnten aus Datengründen lediglich aggregierte Konzentrationsraten berechnet werden. Dabei ergibt sich eine Zunahme des Beschäftigtenanteils in Unternehmen mit mehr als 1.000 Beschäftigten von 2009-2022 (2023) um 4,4% (4,9%)¹¹⁰. Die Neugründungsraten fallen seit der Wirtschafts- und Finanzkrise und die Differenz zwischen Gründungs- und Schließungsrate, also die Nettoneugründungsraten, fällt ebenso. Damit reduziert sich die Bestreitbarkeit der Märkte und die ökonomische Macht von Unternehmen könnte dadurch steigen. Zusammengefasst weist die Evidenz damit tendenziell auch in Österreich in Richtung einer zunehmenden ökonomischen Macht von Unternehmen. Relativ zu den Vergleichsländern liegt das Niveau an ökonomischer Macht des heimischen Unternehmenssektors über Belgien und Deutschland, aber unter jenem von Italien. Allerdings ist die Debatte damit keineswegs beendet, weil Datenrestriktionen bzw. die Verwendung von anderen Datenquellen und Methoden zu anderen Schlussfolgerungen führen könnten, wie etwa die Diskussion in Deutschland zeigt (GANGLMAIR 2020a; GANGLMAIR 202b; Monopolkommission 2022). Die Relevanz von H2a und H2b für die österreichische Wettbewerbspolitik lässt sich nicht zuletzt daran messen, dass mein Ko-Autor Christian BELLAK und ich zu diesbezüglichen Vorträgen bei der Bundeswettbewerbsbehörde (28.03.2023) sowie beim Bundeskartellgericht (28.04.2023) eingeladen wurden.

Habilitationsschrift H3: Cooperation bias in regional policy: Is competition neglected?

Diese Schrift untersucht die Relevanz wettbewerbssteigernder Interventionen in regionalpolitischen Strategien (RIS 3) von Regionen in der EU. Wettbewerb meint dabei den Wettbewerb zwischen Unternehmen innerhalb einer Region. Die empirische Evidenz unterstützt die Existenz eines *cooperation bias*: So kommen etwa kooperationsbezogene Termini in den Strategien 70-mal häufiger vor als Hinweise auf Wettbewerb zwischen Unternehmen und von den 20 pro-kompetitiven Interventionen, die in H8 untersucht werden, sind lediglich drei in der Medianregion als regionalpolitisches Instrument erwähnt. Dieser Befund kann durch vier Ursachen erklärt werden: (1) Die neoliberale Wende ging einher mit einer *pro-business*-Orientierung, die sich über den *new regionalism* auch in der Regionalpolitik durchsetzte (Kapitel 3.4). (2) Der Bias gegen wettbewerbsfördernde Maßnahmen könnte auf regionaler Ebene stärker als auf nationaler und supranationaler Ebene ausgeprägt sein (Kapitel 2). (3) RegionalpolitikerInnen fehlt das Wissen über die Bedeutung von Wettbewerb für Innovation und Wachstum sowie die Kompetenzen, um pro-kompetitive Interventionen zu planen. (4) Die konzeptuelle Basis der Regionalpolitik weist einen *cooperation bias* auf, der sich auf die Regionalpolitik überträgt – auch dieser Punkt wurde in Kapitel 2 näher erörtert. Die Variation der pro-kompetitiven Interventionen in den Strategien ist substantiell und es stellt sich die Frage, wie diese Variation erklärt werden kann. Ausgehend von einem rationalen und benevolenten PolitikerInnenmodell sowie den Arbeiten von AGHION et al. (2005) über einen U-förmigen Zusammenhang zwischen Wettbewerbsintensität und Innovationsperformance zeigt H3, dass, im Einklang mit diesen theoretischen Vorannahmen, jene Regionen mehr pro-kompetitive Interventionen vorsehen, die ein niedriges Niveau an Wettbewerbsintensität aufweisen.

Es wird abschließend die Frage erörtert, wie der *cooperation bias* überwunden werden könnte. Dies dürfte nur dann gelingen, wenn der Einfluss von machtvollen und politisch einflussreichen regionalen Monopolen und Oligopolen zurückgedrängt wird, gerade auch in der Formulierung und Umsetzung von regionalpolitischen Strategien (siehe hierzu auch MARKUSEN 1985). Es ist zu bedenken, dass dies eine Verschärfung der nationalen bzw. supranationalen Wettbewerbsgesetze verlangen könnte, was

¹¹⁰ Die Daten für 2023 sind nicht in H2b dargestellt.

wiederum außerhalb des Einflusses von Regionen liegt. Trotzdem würde sich eine stärkere Fokussierung auf eine Intensivierung des Unternehmenswettbewerbs innerhalb einer Region lohnen. Die damit verbundenen Interventionen sind zumeist kostengünstig und haben sowohl allokativ als auch distributiv positive Effekte.

Habilitationsschrift H4: It's the end of globalization as we know it! Befunde und Kontroversen zur politischen Ökonomie der Hyperglobalisierung.

Aufsatz H4 fragt nach den Ursachen der Krise der Hyperglobalisierung und wie Szenarien einer post-hyperglobalen Weltwirtschaft aussehen könnten. Im Hinblick auf die Ursachenfrage wird zunächst eine Unterscheidung in *proximate causes* und *ultimate causes* getroffen. Erstere fungieren als Auslöser für Globalisierungskrisen und betreffen etwa die protektionistische Wende in der US-Handelspolitik, Lieferkettenunterbrechungen im Zuge der COVID-19-Pandemie oder geopolitische Rivalitäten. *Ultimate causes* beziehen sich auf strukturelle Probleme und Widersprüche der Hyperglobalisierung und sind daher auch als Erklärungsfaktoren für manche *proximate causes* zu interpretieren. Neben adversen räumlichen und personellen Verteilungseffekten und ernüchternden Ergebnissen der Hyperglobalisierung im Globalen Süden (abgesehen von China) wird vor allem auf das RODRIKsche Trilemmamodell sowie die POLANYIsche Doppelbewegung (*double movement*) rekurriert, um die internen Widersprüche der Hyperglobalisierung an ihrer Wurzel zu erfassen. Diese beiden Erklärungsansätze weisen interessante Parallelen auf, indem sie politökonomisch und historisch argumentieren und daraus eine strukturelle Ähnlichkeit zwischen der Ära des Goldstandards und der Epoche der Hyperglobalisierung ableiten; RODRIK spricht in diesem Zusammenhang von einer *golden straightjacket*, die nationale Demokratien unter Druck setzt und zur Anpassung an externe Vorgaben zwingt.

Ein weiterer und im Aufsatz herausgearbeiteter Widerspruch besteht zwischen der Notwendigkeit von Kompensationszahlungen an Globalisierungsverlierer und der Fähigkeit der mobilen Faktoren einer umverteilenden Fiskalpolitik auszuweichen. Entziehen sich diese Faktoren nicht durch Abwanderung (*exit*), so versuchen sie über verschiedene Kanäle Einfluss auf die öffentliche Meinung und die Politik auszuüben. Eine höhere Besteuerung würde demnach die Wettbewerbsfähigkeit reduzieren und sei daher gesamtwirtschaftlich abzulehnen. Dieses Argument ist im internationalen Standortwettbewerb logisch korrekt, wenngleich der tatsächliche wirtschaftspolitische Handlungsspielraum aufgrund von asymmetrischer Information aus Sicht von Politik und Gesellschaft eine Zufallsvariable ist. Damit besteht eine strukturelle Quelle der Instabilität, weil relative oder absolute GlobalisierungsverliererInnen früher oder später ein solches Arrangement zurückweisen werden (CLARK et al. 2018). Die Szenarien einer De- und Re-Globalisierung werden diskutiert und die ambivalenten Effekte von neuen Technologien (Digitalisierung) und Maßnahmen (Klimapolitik) analysiert. Als ein Beispiel für diese Ambivalenz sei auf die Studie WP2 verwiesen. Darin wird dargestellt, wie in der Frühphase der COVID-19-Pandemie eine Importsubstitution von FFP2-Masken in Österreich und anderen Ländern der EU stattfand. Die damit verbundene Erwartung an eine De-Globalisierung bei Medizinprodukten fand jedoch nicht statt, weil nach dem Ende der Pandemie die Gesundheitskassen und Krankenhausbetreiber erneut die billigeren Schutzmasken in Asien einkaufen.

Habilitationsschrift H5: Austrian regions in the age of globalisation: trade exposure, urban dynamics and structural change.

Im Aufsatz H5 wird der Effekt der Handelsintegration von China und den ehemaligen COMECON-Staaten auf das Beschäftigungswachstum in den österreichischen Bezirken im Sektor der handelbaren Güter im Zeitraum 1991-2011 untersucht. In diesem Zeitraum nahm der Handel Österreichs mit beiden Raumeinheiten stark zu, allerdings war das Handelsvolumen mit den ehemaligen COMECON-Ländern

deutlich größer als mit China und der positiven Handelsbilanz mit den ehemaligen COMECON-Ländern steht eine negative Handelsbilanz mit China gegenüber. Die empirische Untersuchung zeigt einen negativen Gesamteffekt der Handelsbeziehungen mit den ehemaligen COMECON-Ländern auf die regionale Beschäftigung in Österreich. Dieser Effekt ist stärker in der Periode 1991-2001 im Vergleich zur Periode 2001-2011. Dieses Ergebnis widerspricht der Studie von DAUTH et al. (2014), die einen positiven Effekt für Westdeutschland identifizieren. Eine Hypothese zur Erklärung dieser Unterschiede wäre, dass Deutschland über relativ viele Leitunternehmen verfügt, die rasch ihre Wertschöpfungsketten restrukturierten und die neuen Chancen einer intensivierten europäischen Arbeitsteilung nutzen konnten, während Österreich als Zulieferland für die deutsche Industrie unter Anpassungsdruck geriet (STÖLLINGER 2016). Allerdings könnte sich auch der positive Effekt von DAUTH et al. (2014) bei Berücksichtigung der ostdeutschen Bundesländer ändern.

Demgegenüber findet sich ein signifikant positiver Effekt von China-Exporten, allerdings erst in der Periode 2001-2011. Für Importe finden sich nur schwache Hinweise darauf, dass diese das Beschäftigungswachstum reduziert hätten. Das könnte damit zusammenhängen, dass die Importe aus China nur eine geringe Substitutionskonkurrenz mit heimischer Produktion im betrachteten Zeitraum aufwiesen. Neben zeitlicher Heterogenität in den Ergebnissen verweist der nichtlineare Einfluss von Bevölkerungsdichte als Indikator für Urbanität auf Standortvorteile von Agglomerationen in der Erzeugung von ausgewählten Branchen und Aktivitäten der Sachgütererzeugung. Die Effekte der Globalisierung erweisen sich mithin als komplex, zeitlich variabel und regional differenziert. Als Ergänzung zur Untersuchung H5 kann der Aufsatz WP4 gelten. In diesem wird für ein Sample von EU-Staaten gezeigt, dass eine Zunahme der ökonomischen Offenheit einen statistisch signifikant negativen Effekt auf das Wachstum der staatlichen Sozialausgaben hat.

Habilitationsschrift H6: The Spatial Dimension of Entrepreneurship: Stylized Facts for the Case of Austria.

In diesem Aufsatz werden stilisierte Fakten von Entrepreneurship aus räumlicher Perspektive für Österreich identifiziert. Die regionale Wirtschaftspolitik fördert Entrepreneurship-Aktivitäten als ein zentrales Instrument zur Steigerung von Wachstum und Beschäftigung. Der zusammenfassende Befund von H6 (S. 254) mahnt vor überzogenen Erwartungen: “Taken together, the empirical findings point to a few stylized facts that may be considered bad news for policy-makers. These findings suggest that policy-makers are probably too enthusiastic about the economic miracles entrepreneurship may deliver.” Zunächst lässt sich eine Abnahme der Gründungsraten sowie eine Zunahme der Schließungsraten konstatieren. Dieser negative Trend erfasst innovative Gründungen in stärkerem Maße und lässt sich auch für längere Zeitreihen als in H6 beobachten. Aktuelle Analysen, die extra für diese Rahmenschrift durchgeführt wurden, ergeben, dass etwa die Nettogründungsraten von Arbeitgeberunternehmen¹¹¹ auf NUTS-3-Ebene in allen Regionen für den Zeitraum 2007-2019/2021 negativ sind. Der Effekt der Großen Rezession zeigt sich vor allem in einer starken Zunahme der Schließungen von 2009 auf 2010, während die Anzahl der Gründungen von Arbeitgeberunternehmen annähernd konstant blieb.

Diese negative Dynamik lässt sich in zahlreichen OECD-Ländern beobachten (BIONDI et al. 2023) und führt nach NAUDE (2022) zur Entstehung einer *ossified economy*, dem Gegenteil einer *entrepreneurial economy*. Erstaunlicherweise wird dieser pessimistische Befund aber kaum zur Kenntnis genommen, scheint dieser doch dem dominanten wirtschaftspolitischen Narrativ zu widersprechen, das nicht zuletzt durch die starke Zunahme von Entrepreneurship-Education in Schulen

¹¹¹ Arbeitgeberunternehmen sind definiert als Unternehmen, die unselbständige Beschäftigte haben. Siehe: https://www.statistik.at/fileadmin/pages/179/FAQs_Udemo_AGUdemo_2024.pdf (2.9.2024).

verbreitet und durch die hohe Förderintensität von Gründungsprojekten in Österreich forciert wird (BMDW 2019). EECKHOUT (2021:13) bringt es auf den Punkt: „It may come as a surprise, but the startup boom is a myth.“ Eine vieldiskutierte Erklärung hierfür lautet, dass dominante Unternehmen Markteintrittsbarrieren errichtet haben (H2b; BIONDI et al. 2023). Die Ergebnisse in H3 legen nahe, dass diese Markteintrittsbarrieren auch regional differenziert sein können und nicht nur durch nationale Regulierungen als Folge von *rent seeking* entstehen. Aus einer räumlichen Perspektive ist vor allem die zeitliche Persistenz von regionalen Disparitäten in der Gründungsdynamik auffallend. Dieses Ergebnis stimmt mit den Studien von FRITSCH & WYRWICH (2014) für Deutschland und PYLAK & SOSNOSVSIKH (2024) für die ehemaligen COMECON-Staaten überein. Interessanterweise ist diese Persistenz bei Gründungsquoten deutlich höher als beim Anteil an rasch wachsenden Unternehmen; das ist die zweite Entrepreneurship-Variable, die in H6 betrachtet wird. Dieser Befund gilt auch für räumliche Nachbarschaftseffekte: Während räumliche Autokorrelationskoeffizienten für Gründungs- und Schließungsraten positiv und signifikant ausfallen, gilt dies nicht für den Anteil an rasch wachsenden Unternehmen. Das kann als das räumliche Ergebnis einer industrieökonomischen Erkenntnis interpretiert werden: “[firm] growth is mainly affected by purely stochastic shocks” (MARSILI 2001: 18). Dies ist jedenfalls auch aus regionalpolitischer Perspektive relevant, weil die Förderung von Entrepreneurship-Aktivitäten durch Gestaltung eines *regional entrepreneurial ecosystem* zwar Gründungen, aber nur bedingt schnell wachsende Unternehmen zu unterstützen scheint.

Unternehmensgründungen und Unternehmenswachstum sind in räumlicher Perspektive voneinander abhängig. So zeigt eine Clusteranalyse, dass Regionen, die eine hohe Gründungsrate aufweisen, auch tendenziell einen höheren Anteil an schnell wachsenden Unternehmen haben. Regionalökonomisch bedeutsam ist der starke positive Zusammenhang zwischen regionaler Produktivität und Entrepreneurship-Aktivitäten. Dies gilt a fortiori für innovationsintensive Gründungen mit Wagniskapitalfinanzierung: Deren räumliche Konzentration gemessen mit dem HHI liegt etwa deutlich über der räumlichen Konzentration des BIP oder der Ausgaben für Forschung und Entwicklung. Damit erweist sich Entrepreneurship in Österreich als eine Divergenzkraft in der wirtschaftsräumlichen Entwicklung, die bestehende Disparitäten und Agglomerationsvorteile reproduziert. Dieser Befund wird durch MALECKI (1994:132) durch folgende, tautologisch anmutende Aussage bestätigt: „In short, a rural region can be a positive entrepreneurial environment if it is the location of innovative entrepreneurs.“ Insofern die regionalen Disparitäten von innovativen Startups durch die Monopolmacht von dominanten Plattformunternehmen mitverursacht sind, reicht nach IORAMASHVILI et al. (2024) eine *place-based policy* nicht mehr aus; es bedarf dann der wettbewerbspolitischen Intervention auf nationaler oder supranationaler Ebene.

Habilitationsschrift H7: Urban attraction policies for academic talent: Vienna and Munich in comparison.

Im Zentrum dieser Untersuchung steht ein Vergleich der *explicit attraction policies* und *implicit attraction policies* bezüglich Studierenden und universitären ForscherInnen in Wien und München. Der zunehmende Standortwettbewerb um Humankapital in der Hyperglobalisierung hat insbesondere auf der Ebene von Städten zu neuen Politikmaßnahmen geführt (FLORIDA 2014; KAUFMANN & ARNOLD 2018; REINER 2010). Ein unmittelbarer Ausdruck davon sind die mittlerweile allgegenwärtigen Städterankings.¹¹² Es bestehen darüber hinaus enge Verbindungen von H7 zur Literatur über die Rolle von Universitäten in der Regionalentwicklung. Deren Rolle als Attraktor für Humankapital rückte in den letzten Jahren zunehmend in den Fokus der Forschung (FRATESI 2012). Ein erstes Ergebnis von H7 ist

¹¹² Vgl. z.B. <https://www.eiu.com/n/campaigns/global-liveability-index-2023/> (27.05.2024).

der entworfene analytische Rahmen, der in konsistenter Weise eine Klassifizierung und Zuordnung von harten und weichen Standortfaktoren, Politikmaßnahmen und Ergebnissen ermöglicht (Abbildung 11). Dabei gilt es zu beachten, dass unterschiedliche Politikfelder auf verschiedenen räumlichen Ebenen verankert sind und relevante Maßnahmen im Standortwettbewerb bisweilen nicht als solche benannt werden (*implicit attraction policies*). Die Evaluationsindikatoren müssen dabei zum einen empirisch gehaltvoll und verfügbar sein, können aber zum anderen nicht einfach als durch die Politik kausal determiniert interpretiert werden.

Abbildung 10: Analytischer Rahmen zur Untersuchung von urban attraction policies für akademisches Humankapital

Attraction and retention factors		Relevant policy fields		Specific evaluation indicators		Overall evaluation indicators
<i>Ease of mobility</i>	➔	- Migration policy - Mobility policy	➔	- Right of residence after graduation - Number of mobility policy measures	➔	- Share of foreign professors - Share of foreign students - Retention rate of graduates
<i>University attractiveness</i>	➔	- University policy	➔	- Tuition fees - Research and teaching performance - Wages and quality of contracts		
<i>Amenities</i>	➔	- Housing policy - Integration policy - Environmental policy - Cultural policy	➔	- Quality of living - Open-mindedness towards foreigners - Housing costs		
<i>Labour demand</i>	➔	- Labour market policy - Industrial policy	➔	- General unemployment rate - Size of the knowledge-intensive business sector		

Quelle: H7:29.

Die untersuchte Datenlage bestätigt zunächst die relativ hohe Bedeutung von Maßnahmen zur *attraction* und *retention* von Studierenden und akademischen ForscherInnen. Dabei ergeben sich zwischen beiden Städten substanzielle Unterschiede; dieser Befund entspricht den Ergebnissen in KAUFMAN und ARNOLD (2018) für den Vergleich der Städte Ulm und Luzern. Zunächst sind *explicit attraction policies* (d.h. Maßnahmen, die explizit auf die Attrahierung von Humankapital abzielen) in München weniger entwickelt als in Wien. Dies lässt sich u.a. durch die unterschiedliche Rolle von Wien und München innerhalb der föderalen Ordnung erklären. Während Wien ein eigenes Bundesland mit entsprechender Regelungs- und Budgetkompetenz ist, ist München als Hauptstadt von Bayern eine Verwaltungsebene darunter angesiedelt und verfügt über entsprechend geringere wirtschaftspolitische Handlungsspielräume. Zweitens weisen die Strategien der Städte unterschiedliche Orientierung auf. Wien versucht v.a. akademische ForscherInnen zu gewinnen, München internationale Studierende. Dies kann durch unterschiedliche Entwicklungen der Erwerbsbevölkerung sowie durch die relativ schwächere akademische Performance von österreichischen Universitäten in internationalen Rankings erklärt werden.

Ähnlichkeiten bestehen in der Ausstattung mit *amenities*, wobei in Wien der Wohnungsmarkt aufgrund des hohen Anteils des sozialen Wohnungsbaus ein geringeres Preisniveau als München aufweist. ALTREITER et al. (2024:254) sprechen daher für Wien von „winning city competition with a social agenda“. Der nicht profitorientierte Wohnungssektor bietet auch eine gewisse Schutzfunktion gegenüber der *studentification* des lokalen Wohnungsmarktes und den damit einhergehenden Segregationsdynamiken (MIESSNER 2021). Die höhere Verbleiberate von ausländischen Studierenden

nach Studienabschluss im Agglomerationsraum München ist wiederum eine Folge der geringeren Arbeitslosenquote sowie der einschlägigen Förderprogramme durch Bayern. Dies verweist auf die Rolle von MigrantInnen als flexibler Faktor auf Arbeitsmärkten, der eine deutlich überdurchschnittliche räumliche Reagibilität bezüglich interregionaler sozioökonomischer Disparitäten aufweist. Interessant ist schließlich die hohe Zuwanderung von deutschen Studierenden und ForscherInnen nach Wien. Diese dürfte zumindest weniger mit der Attraktivität Wiens zu tun haben, sondern durch die Begrenzung von Studienplätzen in Deutschland (Numerus clausus) und die Förderung von Exzellenzinitiativen¹¹³ erklärbar sein, die eine starke Angebotsausweitung an ForscherInnen gepaart mit prekären Beschäftigungsverhältnissen zur Folge hatten.

Weiterhin wird in H7 herausgearbeitet, dass *urban attraction policies* zum Nachteil der lokalen Wohnbevölkerung sein können (H7:34): „In addition, public spending might be distorted with asymmetric welfare impacts, as jurisdictions that deploy attraction policies will increase their relative spending on public goods that benefit human capital suppliers in particular. For example, policy makers may decide to ,overprovide opera houses relative to public housing, since the former attract mobile workers while the latter does not’ (BORCK 2005:490).“ Im interregionalen Vergleich können *urban attraction policies* einen *brain drain* forcieren, der Humankapital aus peripheren Regionen entzieht und damit regionale Disparitäten verfestigt (ARRIETA et al. 2017; FRATESI 2014; FRATESI & RIGGI 2007; REINER 2010) sowie die Monopolrenten der Technologieunternehmen in großen Agglomerationen stärken (GUY 2020). Zusammengenommen erweisen sich Standortwettbewerbspolitiken um akademisches Humankapital als komplex, kontext- und pfadabhängig sowie potenziell im Zielkonflikt mit regionalen oder sozialen Ausgleichszielen.

Habilitationsschrift H8: Does the presence of high-skilled employees increase total and high-skilled employment in the long run? Evidence from Austria.

Diese Arbeit analysiert den Effekt von Humankapital auf regionales Beschäftigungswachstum in Österreich für den Zeitraum 1971-2011. Diese Frage ist angesichts der massiven Ausweitung von formaler tertiärer Bildung sowie der hohen Mobilität von Studierenden und hochqualifizierten Arbeitskräften in den letzten Jahrzehnten von wirtschafts- und regionalpolitischer Relevanz. Die Hauptergebnisse lassen sich wie folgt synthetisieren: Der Effekt des Anteils von hochqualifizierten Arbeitskräften auf das Beschäftigungswachstum ist relativ schwach und nahm bemerkenswerterweise im Beobachtungszeitraum ab. Dieses Ergebnis widerspricht sowohl den Studien für die USA (BERRY & GLAESER 2005) als auch jenen für Deutschland (SÜDEKUM 2008). Dieser Befund ist v.a. deswegen überraschend, weil Österreich über lange Zeit einen der niedrigsten Anteile an Arbeitskräften mit tertiärer Ausbildung im Vergleich mit ökonomisch ähnlich entwickelten Staaten aufwies und daher eine Zunahme dieses Anteils eine hohe Grenzproduktivität versprach. Dies könnte zum einen durch die geringere Humankapitalintensität der österreichischen Unternehmen aufgrund der Branchenspezialisierung auf mitteltechnologische Branchen erklärt werden (Forschungs- und Technologiebericht 2020): „Industries demand skilled but not necessarily tertiary educated workers, which is underlined by the positive effect of medium-skilled employment on total as well as high-skilled employment growth.“ (H8:83). Weiters war die Arbeitslosigkeit in Österreich im Beobachtungszeitraum durchwegs niedriger als in Deutschland, weswegen das Beschäftigungswachstum durch regionale Zuwanderung vermutlich geringer ausfällt, insofern regionale Arbeitslosigkeit ein Push-Faktor für Wanderungsentscheidungen darstellt. Im Einklang mit anderen europäischen Studien (SÜDEKUM 2008; RATTSSØ & STOKKE (2014) findet sich auch für Österreich eine starke Evidenz für eine Konvergenz des Anteils an hochqualifizierten Arbeitskräften.

¹¹³ <https://www.dfg.de/de/foerderung/foerderinitiativen/exzellenzinitiative> (27.05.2024).

Während die größten österreichischen Städte 1971 über einen deutlich höheren Anteil an hochqualifizierten Arbeitskräften verfügten und diesen auch weiter steigern konnten, nahm dieser Anteil außerhalb dieser Agglomerationen noch rascher zu. Dieser Konvergenzeffekt wird deutlich schwächer nach dem EU-Beitritt und lässt sich nur für den Anteil, nicht jedoch für die Anzahl an Hochqualifizierten identifizieren.

Im Gegensatz zu Studien von BERRY & GLAESER (2005), SÜDEKUM (2008) und RATTØ & STOKKE 2014 wird in H8 für raumstrukturelle Faktoren kontrolliert. Neben der Rolle von suburbanen Regionen sticht insbesondere auch der negative Einfluss der östlichen Grenzlage auf das Beschäftigungswachstum hervor, dieser wird jedoch im Zuge des EU-Integrationsprozesses schwächer. Als Fazit lässt sich festhalten, dass sich der Effekt von hochqualifizierten Arbeitskräften in Österreich von anderen Studien unterscheidet und zeitlich variiert. Wirtschaftspolitisch legt dies die Schlussfolgerung nahe, dass eine einseitige Fokussierung auf eine Expansion der Akademikerquote zu kurz greift. Bemerkenswert ist auch die starke Evidenz für die Konvergenz des regionalen Anteils von hochqualifizierten Arbeitskräften in Europa, während sich für die USA Divergenz zeigt. Die externe Validität von wirtschaftsgeographischen Studien sollte daher mit entsprechender Vorsicht interpretiert werden.

6 Schlussfolgerungen und zukünftige Forschungsfelder

„So groß die Entdeckung des regulativen Prinzips der vollkommenen Konkurrenz war – sie verband sich in der klassischen Nationalökonomie mit dem Irrtum, dass Konkurrenz durch Laissez-faire verwirklicht werde.“

Walter EUCKEN (1938/2005:77)

„Yet the victory of fascism was made practically unavoidable by the liberals’ obstruction of any reform involving planning, regulation, or control.“

Karl POLANYI (1994/2001:265)

Das Ziel dieser Rahmenschrift ist es, die interne Kohärenz der Habilitationsschriften nachzuweisen, die Einbettung in die Fachliteratur zu diskutieren sowie die wissenschaftstheoretischen Grundlagen, inhaltlichen Positionierungen und die verwendeten Methoden kritisch zu reflektieren. Die vorgelegte kumulative Habilitation befasst sich mit zwei zentralen Aspekten der Hyperglobalisierung: Standortwettbewerb und Unternehmensmacht. Die Habilitationsschriften lassen sich schwerpunktmäßig diesen beiden Themen zuordnen. Die übergeordnete Fragestellung lautet: Wie haben sich Standortkonkurrenz und Unternehmensmacht in der Hyperglobalisierung entwickelt und welche Effekte hatte dies auf die wirtschaftliche Entwicklung und Wirtschaftspolitik von Territorien?

Diese Rahmenschrift wurde in einer Zeit sich verschärfender sozialer, ökonomischer, politischer und ökologischer Krisen verfasst. Direkter Ausdruck davon ist die sich nach „rechts“ verschiebende politische Landkarte, vor allem auch in Europa. In einigen Ländern des „Westens“ sind politische Kräfte mit autoritären Tendenzen an der Regierung beteiligt (Italien, Ungarn) oder in Positionen, die eine Regierungsbeteiligung in naher Zukunft wahrscheinlich machen (USA, Frankreich, Deutschland, Österreich). Ohne Zweifel hatten diese Krisen einen starken Einfluss auf meine rückblickende Reflexion der in den letzten Jahren verfassten Habilitationsarbeiten. Die Frage, die sich mir stellte, lautete: Welche Bedeutung haben diese Arbeiten angesichts des „Endes der Illusionen“ (RECKWITZ 2023)? Diese Frage hat mich zu einer umfassenden inhaltlichen, konzeptuellen und methodischen Reflexion veranlasst, die über eine herkömmliche Rahmenschrift hinausgeht. Die Breite der Darstellung ist vor der Größe dieser Frage zu verstehen, die sich mir anlässlich der Erstellung dieser Rahmenschrift im Kontext der gegenwärtigen Krisen aufgedrängt hat.

In der Einleitung dieser Rahmenschrift werden zunächst die drei Konzepte Unternehmensmacht, Hyperglobalisierung und Standortwettbewerb definiert. Hier sowie in weiteren Abschnitten der Rahmenschrift wird besonderer Wert auf ein solides konzeptuelles Verständnis des Standortwettbewerbs gelegt, da hier die Literatur zu unterschiedlichen Einschätzungen kommt. Danach erfolgt eine Präsentation von stilisierten Fakten, die den empirischen Rahmen der Habilitation bilden: Zunehmende und neue Formen ökonomischer Verflechtungen, Expansion akademischer Bildungsabschlüsse, steigende Unternehmensmacht und regionale Disparitäten und Intensivierung des Standortwettbewerbs um Kapital und hochqualifizierte Arbeitskräfte. Im letzten Abschnitt der Einleitung wird die Frage gestellt, ob die Epoche der Hyperglobalisierung, auf die sich die Habilitationsarbeiten beziehen und die etwa 1990 begann, um das Jahr 2020 zu Ende gegangen sei. Tatsächlich legen eine Reihe von politischen Reorientierungen in der Wettbewerbspolitik, Regionalpolitik, Handelspolitik, Arbeitsmarkt- oder Migrationspolitik nahe, dass wichtige Elemente dieser oftmals als neoliberal titulierten wirtschaftspolitischen Epoche zugunsten einer strengeren Regulierung und Re-Nationalisierung an Einfluss verlieren könnten. Dieses Ende der Hyperglobalisierung scheint eine Folge der bereits im vorhergehenden Absatz angesprochenen Krisen

zu sein, die wiederum - zumindest teilweise - auf interne Widersprüche einer „entbetteten“ kapitalistischen Marktwirtschaft zurückzuführen sind.

Kapitel 1 stellt die „Habilitationsschriften“ in Bezug auf Forschungsproblem, Forschungslücke, Forschungsfragen und Hypothesen vor. Es wird gezeigt, dass die Habilitationsschriften schwerpunktmäßig den beiden Themen Unternehmensmacht und Standortwettbewerb zugeordnet werden können. Während die Zuordnung der Aufsätze H1-H3 zum Thema „Unternehmensmacht“ problemlos ist, könnte die kritische Frage gestellt werden, inwieweit die Aufsätze H6 und H8 als Reflexion von Standortwettbewerbsprozessen interpretiert werden können. Ich habe die Zuordnung auf Basis der Arbeiten von MALECKI (2004), GORDON (2011) und POTTER (2009) argumentiert. Allerdings ist verständlich, dass eine kumulative Habilitation über mehrere Jahre entsteht und somit naturgemäß eine gewisse inhaltliche Vielfalt aufweist. Die adressierten Forschungslücken sind klar identifizierbar: Unternehmensmacht, Wettbewerb auf Märkten im Sinne der Industrieökonomik und Wettbewerbspolitik sind in der Wirtschaftsgeographie - v.a. seit den 1980er Jahren - erstaunlich wenig untersuchte Phänomene. Hinweise darauf, dass diese Themen im Zentrum der Analyse kapitalistischer Marktwirtschaften stehen sollten und daher mehr Aufmerksamkeit verdienen würden, finden sich zwar immer wieder in der wirtschaftsgeographischen Literatur, aber erst der Beitrag von FELDMAN et al. (2021) hat diese Themen wieder in den Fokus der fachwissenschaftlichen Aufmerksamkeit gebracht. Auch das Konzept des Standortwettbewerbs trat nach einer kurzen, aber intensiven Phase der Diskussion um das Jahr 2000 wieder in den Hintergrund und wird primär von RegionalökonomInnen bearbeitet. Freilich basieren wirtschaftsgeographische Arbeiten zur Entwicklung regionaler Wissensökonomien vielfach auf der Annahme eines solchen Wettbewerbs, allerdings bleibt das Verständnis zumeist implizit und unterkonzeptualisiert.

Kapitel 2 spannt den theoretisch-konzeptuellen Rahmen der Habilitation. Die paradigmatischen Bezüge sind vielfältig und zeichnen sich durch eine Integration von wirtschaftsgeographischen und volkswirtschaftlichen Ansätzen sowie durch enge Bezüge zur wirtschaftspolitischen und politökonomischen Literatur aus. Generell gilt, dass die „Habilitationsschriften“ eine große Nähe zu Fragen der (regionalen) Wirtschaftspolitik aufweisen. Von den wirtschaftsgeographischen Theorien rekurren die Habilitationsarbeiten vor allem auf das institutionelle und raumwirtschaftliche Paradigma, während auf einer theoretischen Mikroebene die Ansätze der Globalen Warenkettenforschung sowie die *geographies of markets* CHRISTOPHERS (2014) bedeutungsvoll sind.

In den nachfolgenden Unterabschnitten von Kapitel 2 wird der zentrale konzeptuelle Beitrag dieser Rahmenschrift präsentiert, der den inhaltlichen Zusammenhang zwischen Unternehmens- und Standortwettbewerb darstellt: Die Matrix der Wettbewerbsregime. Diese Matrix zeigt vier Kombinationen aus hoher bzw. geringer Unternehmens- bzw. Standortwettbewerbsintensität. Aus wirtschaftshistorischer Perspektive lässt sich für die Zeit nach 1945 eine Abfolge von zwei Wettbewerbsregimen identifizieren: Auf eine Phase des KEYNES-SINN-Wettbewerbs, der durch hohe Unternehmens- und eine niedrige Standortwettbewerbsintensität gekennzeichnet ist, folgte ab den 1980er/1990er Jahren eine Periode des SCHUMPETER-GIERSCH-Wettbewerbs, der die charakteristische wettbewerbliche Formation für die Hyperglobalisierung zum Ausdruck bringt: Einer geringen Unternehmenswettbewerbsintensität bzw. einer hohen Unternehmensmacht steht ein intensiver Standortwettbewerb gegenüber. Ursächlich für diese Änderungen im Wettbewerbsregime sind institutionelle und technologische Faktoren. Herauszuheben ist vor allem die Transformation von einer hohen zu einer relativ geringeren Wettbewerbsintensität zwischen Unternehmen in den Jahrzehnten ab den 1980er Jahren. Dies widerspricht den polit-medialen Diskursen sowie den von ManagerInnen verbreiteten Narrativ einer ständig steigenden Wettbewerbsintensität als Folge der Globalisierung (*hypercompetition*). Tatsächlich ist die These einer steigenden Unternehmensmacht

auch nur für eine kleine, aber marktmächtige und internationalisierte Gruppe von *superstar firms* zutreffend. Deren Marktmacht nahm jedoch stark zu, sodass sich im Durchschnitt über alle Unternehmen steigende *markups* und *markdowns* zeigen, während das Medianunternehmen keine Veränderung der Marktmacht erfuhr. Aus einer wohlfahrtsökonomischen und politökonomischen Perspektive ist dieser Wandel hin zum SCHUMPETER-GIERSCH-Wettbewerb problematisch und aus meiner Sicht ein interessanter Erklärungsansatz zum Verständnis der gegenwärtigen Krise „entbetteter“ Märkte. Während nämlich eine abnehmende Unternehmenswettbewerbsintensität die statische und dynamische Effizienz einer Ökonomie reduziert, nimmt damit auch die sozioökonomische Ungleichheit ebenso zu wie die politische Macht von Unternehmen. In räumlicher Perspektive spricht vieles dafür, dass eine steigende Monopolmacht von Unternehmen zu einer Zunahme regionaler Disparitäten führt. Andererseits sorgt der Standortwettbewerb für eine Einschränkung politischer Handlungsspielräume, insbesondere betreffend die Distributionsfunktion und die umweltpolitische Allokationsfunktion. Die Konkurrenz der Standorte um produktives Kapital, Steuerbasen und internationale Produktions- und Dienstleistungsaufträge bewirkt, dass mobile bzw. im internationalen Wettbewerb agierende Unternehmen und Arbeitskräfte eine privilegierte Versorgung mit öffentlichen Gütern erhalten bzw. geringere Beiträge zur Finanzierung derselben leisten müssen. Dies kann unter bestimmten Voraussetzungen zu divergenten raumwirtschaftlichen Entwicklungen und einer ineffizienten Allokation von Ressourcen führen und die Unternehmensmacht der *superstar firms* zusätzlich verstärken.

Kapitel 3 erörtert die wissenschaftstheoretische Dimension der Habilitation. Hierzu wird im ersten Abschnitt eine Zuordnung zu den beiden wissenschaftstheoretischen Paradigmen des Kritischen Realismus und Kritischen Rationalismus anhand einer Reihe von Kriterien überprüft. Während die Orientierung am raumwirtschaftlichen Paradigma sowie die Dominanz der quantitativen Methoden in den Habilitationsarbeiten eher für den Kritischen Rationalismus sprechen, könnte auf Basis ontologischer und methodologischer Argumente eine Nähe zum Kritischen Realismus argumentiert werden. In Summe erweist sich, dass die Diskussion der einzelnen wissenschaftstheoretischen Aspekte wesentlich fruchtbarer ist als der Versuch einer eindeutigen Zuordnung zu einem der beiden wissenschaftstheoretischen Paradigmen. Anschließend daran werden ontologische Verkürzungen der Habilitationsarbeiten kritisch reflektiert und die Anwendung der Konzepte von Unternehmensmacht und Standortwettbewerb auf die ökologische Krise sowie das Thema der Finanzialisierung beispielhaft erörtert. Die Nähe der Arbeiten zur wirtschaftspolitischen Gestaltung mahnt zur Vorsicht bezüglich expliziter und impliziter Werturteile, wie im Abschnitt über Ideologiekritik argumentiert wird. Dabei wird vor allem durch eine Anwendung von Standardinstrumenten der Volkswirtschaftslehre auf habilitationsrelevante Teilbereiche der Außenhandels- und Regionalökonomik aufgezeigt, wie systematisch ein Bias zugunsten von *pro-business-policies* und marktliberalen wirtschaftspolitischen Konzeptionen entsteht.

Methoden und Daten stehen im Zentrum von Kapitel 4. Die Mehrzahl der Habilitationsschriften verwenden statistische und ökonometrische Verfahren. Allerdings gibt es etwa mit H3, H7 und WP2 auch Arbeiten mit qualitativem Methodeneinsatz bzw. mit einer Methodentriangulation. Hervorgehoben sei die Vielfalt an *spatial scales*, auf die in den Arbeiten Bezug genommen wird. Neben der regionalen wird auch die nationale, kontinentale und mondiale räumliche Ebene betrachtet, womit die oftmals kritisierte Einschränkung auf eine regionale Betrachtungsperspektive vermieden wird. Nachdem zwei der Habilitationsschriften auch als Überprüfung von US-Studien für die österreichische Volkswirtschaft aufgefasst werden können, wird dem Problem der Replikation in der Wirtschaftsgeographie ein eigener Abschnitt gewidmet. Dabei erweist sich insbesondere das nur unzureichend reflektierte Problem sehr unterschiedlicher Regionsabgrenzungen als herausfordernd. Auch das Kausalitätsverständnis, damit zusammenhängende Identifikationsprobleme sowie der

Umgang mit Inferenzstatistik bei „Populationsdaten“ werden behandelt. Erstaunlich dabei ist, wie fragwürdig einige „selbstverständliche“ methodische Praktiken sind, sobald man die ausgetretenen Pfade der fachwissenschaftlichen *community* verlässt und einen tieferen Blick in die einschlägige statistische Fachliteratur wagt.

Die Hauptergebnisse der kumulativen Habilitation sind in Kapitel 5 referiert. Hier werden nochmals die zentralen Erkenntnisse nach den beiden thematischen Gruppen Unternehmensmacht und Standortwettbewerb zusammengefasst, die als Erkenntnisfortschritt für die Disziplin der Wirtschaftsgeographie gewertet werden können.

Erkenntnisse zur Rolle von Unternehmensmacht

Die Entwicklung Globaler Warenketten korreliert mit einer Zunahme der Unternehmensmacht von Leitunternehmen aus dem Globalen Norden und einer Abnahme bei Zulieferunternehmen aus dem Globalen Süden. Diese beiden Prozesse sind aufgrund der überlegenen *buyer power* der Leitunternehmen kausal aufeinander bezogen. Während Wettbewerbspolitik der wirtschaftspolitischen Theorie nach eine *first-best*-Antwort auf diese asymmetrische Marktmachtkonstellation sein könnte, erweist sich der bisherige Einsatz der (internationalen) Wettbewerbspolitik als ungenügend um die Unternehmen des Globalen Südens vor der Monopsonmacht von Leitunternehmen zu schützen. Damit wird der aktuelle Literaturstrang über die Rolle von Macht (DALLAS et al. 2019; KAPPELLER 2024) und Wettbewerbspolitik in Globalen Warenketten (MONDLIWA et al. 2021) weiterentwickelt.

Empirische Untersuchungen zu *markups*, Konzentrationsraten, Profitraten und Unternehmensdynamik legen nahe, dass die ökonomische Macht von Unternehmen auch in Österreich in den letzten Jahrzehnten zugenommen hat. Diese Erkenntnis ist nicht nur für die österreichische Wirtschafts- und Wettbewerbspolitik relevant, sondern leistet auch einen Beitrag zur internationalen Debatte über die Entwicklung von Unternehmensmacht in den USA und Europa.

Die Macht von Unternehmen ist ein vielschichtiges Phänomen. Ein neu entwickelter konzeptueller Rahmen versucht orthodoxe und heterodoxe Konzeptionen von Unternehmensmacht miteinander zu verbinden. Neben der Unterscheidung von ökonomischer und politischer Macht wird vor allem die Relevanz der Unternehmensgröße über den Begriff der Skalenmacht erfasst. Weiterhin werden Interaktionseffekte zwischen verschiedenen Formen ökonomischer und politischer Macht herausgearbeitet.

Neben einer Analyse von Unternehmensmacht auf der globalen und nationalen Ebene erfolgt in H3 eine Untersuchung auf regionaler Ebene. Dabei zeigt sich, dass die regionalpolitische Praxis, wie z.B. Clusterinitiativen, primär die Kooperation zwischen Unternehmen fördert. Dieser *cooperation bias* wird kritisiert, weil dadurch problematische allokativen, distributiven und politökonomischen Implikationen auftreten können. Beispielsweise könnte das regionalpolitische Ziel der Steigerung der Innovationsperformance lokaler Unternehmen konterkariert werden, weil marktbeherrschende und regional einflussreiche Unternehmen die Kooperationsaktivitäten zur Errichtung von Markteintrittsbarrieren sowie zum *regional rent seeking* nutzen. Dieser Aspekt wurde in der regionalökonomischen Literatur bislang weitgehend übersehen und ist insofern eine relevante Weiterentwicklung der Fachdiskussion.

Erkenntnisse zur Rolle von Standortwettbewerbsprozessen

Es bestehen positive Rückkopplungseffekte zwischen Standortwettbewerb und Unternehmensmacht – diese These findet sich in H4 und wurde in dieser Rahmenschrift weiterentwickelt. International aktive *superstar firms* können aufgrund potenzieller und tatsächlicher Mobilität von Realkapital,

Portfoliakapital, Steuerbasen und Produktions- und Dienstleistungsaufträgen ihre Unternehmensmacht steigern. Die Kombination von wachsender Unternehmensmacht und zunehmender Standortwettbewerbsintensität in Form des SCHUMPETER-GIERSCH-Wettbewerbsregimes kann ökonomische Ineffizienzen sowie adverse distributive, demokratiepolitische und umweltpolitische Effekte nach sich ziehen.

Die beide Aufsätze H5 und H8 überprüfen Hypothesen, die zunächst für die USA untersucht wurden, für den österreichischen Kontext. Als Hauptergebnisse sei die Einsicht betont, dass die externe Validität von regionalökonomischen Erkenntnissen keineswegs einfach vorausgesetzt werden sollte, zeigen doch beide Untersuchungen teils deutliche Abweichungen von den Ergebnissen für die USA: Während in den USA der *China-shock* teils massive negative Arbeitsmarkteffekte hatte, lässt sich auf Basis von H5 für Österreich nur ein schwach negativer Importeffekt und ein stark positiver Exporteffekt auf die regionale Beschäftigung im Zeitraum 1991-2011 identifizieren. In H8 zeigt sich für Österreich eine Konvergenz des regionalen Anteils an hochqualifizierten Arbeitskräften zwischen 1971-2011, während in den USA eine starke Divergenz diskutiert wird. Weiterhin ergeben sich in beiden Studien Hinweise auf temporale Heterogenität in den untersuchten Effekten, ein weiterer Grund der zur Vorsicht hinsichtlich der Verallgemeinerung von empirischen Ergebnissen - diesmal entlang der Zeitachse - gemahnt. Zusammen mit den bereits erwähnten methodischen Schwierigkeiten von Replikationsstudien liefern diese Arbeiten neue Erkenntnisse über die Grenzen der Allgemeingültigkeit von empirischen Ergebnissen in der Wirtschaftsgeographie und tragen somit zu einem Kernanliegen des Faches bei, nämlich der raumzeitlichen Differenzierung ökonomischer Prozesse.

Die Förderung von Entrepreneurship ist ein wichtiger Bestandteil regionaler Wirtschaftspolitik. Dabei herrschen oftmals überzogene optimistische Erwartungen bezüglich der Möglichkeiten durch Entrepreneurship eine aufholende Regionalentwicklung im Standortwettbewerb zu befördern. Für Österreich zeigen sich aber eine hohe räumliche Persistenz und Konzentration von Entrepreneurship-Aktivitäten; dadurch werden bestehende regionale Disparitäten reproduziert und möglicherweise sogar weiter verstärkt. Diese Ergebnisse bestätigen bisherige Untersuchungen sowie den Befund einer *ossified economy* (NAUDE 2022), der in neueren kritischen Arbeiten über Entrepreneurship diskutiert wird (IORAMASHVILI et al. 2024).

Die Habilitation bringt weiterhin neue Erkenntnisse bezüglich des Zusammenwirkens von Stadtpolitik und Universitäten im Standortwettbewerb um Studierende und universitäre ForscherInnen. Der Vergleich der *urban attraction policies* von Wien und München zeigt die differenzierte Ausgestaltung dieser Politiken sowie die Relevanz von *multilevel governance* und der regionalen Wirtschaftsstruktur zum Verständnis dieser Politiken. Der Beitrag zur Weiterentwicklung der Fachdiskussion besteht darin, die Komplexität, Differenziertheit und distributiven Implikationen von Standortwettbewerbspolitiken für akademisches Humankapital herauszuarbeiten. Methodisch ist die konzeptuelle Synthese von Politikfeldern und zugeordneten empirischen Evaluationsindikatoren ein Fortschritt gegenüber der isolierten Darstellung von Politikmaßnahmen.

Schließlich ist auch das in dieser Rahmenschrift entfaltete Konzept der Wettbewerbsregime eine relevante fachwissenschaftliche Neuerung, die nach Abschluss dieser Habilitation in einem wirtschaftsgeographischen Fachjournal publiziert werden soll. Die zentrale wirtschaftspolitische Erkenntnis daraus ist, dass der SCHUMPETER-GIERSCH-Wettbewerb ein strukturell problematisches Wettbewerbsregime darstellt, weil es neben ökonomischen Ineffizienzen auch zur Einengung und Verzerrung demokratischer Handlungsspielräume führt. In diesem Sinne wäre eine Reduktion von Unternehmensmacht durch strengere Wettbewerbspolitik, Regulierungspolitik und *partielle Vergesellschaftung* (KEYNES 1924/2020:40) ebenso notwendig wie eine stärker kooperativ gestaltete wirtschaftspolitische Interaktion zwischen Jurisdiktionen. Ansätze zur Einführung von globalen

Mindeststeuern, Versuche zur Institutionalisierung von internationalen Klimaklubs oder die strengeren Regulierungen für Digitalkonzerne in der EU lassen leise auf eine soziale und politische Einbettung von Märkten hoffen. Mehr aber auch nicht. Schließlich verlangt eine Abkehr vom SCHUMPETER-GIERSCH-Wettbewerb politökonomische Reformen, die den machtvollen Interessen all jener Unternehmen, Verbände und Parteien zuwiderlaufen, die bislang von Standortwettbewerb und Unternehmensmacht profitierten.

Limitationen

Aus einer inhaltlichen Perspektive ist anzumerken, dass die Konsistenz der Habilitationsarbeiten vermutlich noch höher gewesen wäre, wenn die Konstruktion der Matrix der Wettbewerbsregime am Beginn, und nicht am Ende des Habilitationsprozesses gestanden wäre. Allerdings stehen Untersuchungen, die sich explizit mit der Interaktion von Unternehmensmacht und Standortwettbewerb befassen, auf meiner Liste für geplante Forschungsvorhaben in den nächsten Jahren (siehe unten). Hinzu kommt: Aufgrund der engen Anbindung an volkswirtschaftliche und wirtschaftspolitische Diskurse ist die raumbezogene Analyse in den Habilitationsschriften H2a und H2b etwas schwächer ausgeprägt. Andererseits halte ich die Vernachlässigung der nationalen Ebene und die Fokussierung auf regionalwirtschaftliche Fragestellungen für eine problematische Engführung und insofern sind diese Aufsätze aus wirtschaftsgeographischer Perspektive eine Bereicherung in der kumulativen Habilitation. Auch eine Differenzierung nach Branchen ist aufgrund des hohen Aggregationsniveaus der Analysen in den Arbeiten über Unternehmensmacht sowie von Datenrestriktionen nur unzureichend abgebildet.¹¹⁴ Diesbezügliche Untersuchungen sollen in der Zukunft eine größere Bedeutung erlangen (siehe unten).

Neben den inhaltlichen Limitationen sei auch eine methodische Herausforderung der Habilitation nochmals erwähnt: Es handelt sich hierbei um potenzielle Schwächen im Einsatz der ökonometrischen Kausalanalyse. Diesbezüglich möchte ich in Zukunft vermehrt die Anwendung von natürlichen Experimenten im Planungsprozess von Forschungsprojekten als eine methodische Option mitbedenken. Die Vor- und Nachteile hiervon wurden ausführlich in Kapitel 4.2 diskutiert.

Zukünftige Forschungsthemen

Ich plane weitere Untersuchungen zu den raumwirtschaftlichen Effekten von Unternehmenswettbewerb und Wettbewerbspolitik. Damit zusammenhängend halte ich die Themen der regionalen Monopolmacht und räumlichen Preisdiskriminierung sowie die sich daraus ergebende Notwendigkeit der Abgrenzung von Märkten im Raum für analytisch interessant und wirtschaftspolitisch höchst relevant. Die räumlichen Implikationen von Fusionen sowie die Rolle von Monopsonmacht auf regionalen Arbeitsmärkten sind weitere spannende Aufgabenstellungen und ebenso selten im Fokus der wirtschaftsgeographischen Forschung. Schließlich möchte ich auch die Untersuchung der politischen Macht von Unternehmen auf der regionalen Ebene fortführen, da dies eine wichtige Erweiterung des Verständnisses regionalpolitischer Strategien darstellt.

Die sich neuformierende kritische Reflexion wettbewerbspolitischer Reformen durch zivilgesellschaftliche Akteure zeigt, dass Wettbewerbspolitik auch ein Feld der sozialen Auseinandersetzung über gesellschaftspolitische Machtfragen ist.¹¹⁵ Zu diesem Diskurs würde ich gerne einen Beitrag leisten.

¹¹⁴ Ausnahme ist der Beitrag WP3c über Handelsunternehmen. Empirische Ergebnisse zu sektorspezifischen Entwicklungen habe ich zusammen mit Christian BELLAK im Vortrag beim Bundeskartellgericht am 28.4.2023 präsentiert.

¹¹⁵ Vgl. z.B. hierzu <https://rebalance-now.de/> (20.8.2024).

Angesichts der dringenden Notwendigkeit, die ökologische Krise zu bearbeiten, strebe ich eine Beschäftigung mit den Implikationen des Standortwettbewerbs für die Setzung klimapolitischer Maßnahmen an. Der politökonomische Einfluss von Wirtschaftsverbänden und einzelnen marktbeherrschenden Unternehmen gehört hier ebenso dazu, wie die Untersuchung von neuen wirtschaftspolitischen Instrumenten. Beispielhaft sei hier der CO₂-Grenzausgleichsmechanismus erwähnt, der als Antwort der EU auf eine unkoordinierte Klimapolitik in einer Welt des Standortwettbewerbs interpretiert werden kann. Insofern geht es hier auch um die Untersuchung der komplexen Interaktion von Unternehmensmacht und Standortwettbewerb.

Ebenfalls im Zusammenhang mit der sozial-ökologischen Transformation, Unternehmensmacht und Regionalentwicklung steht die Entwicklung einer *repair economy*, die ich als letztes zukünftiges Forschungsthema nennen möchte. Im Gegensatz zum dominanten linearen *take-make-waste* Modell ist die *repair economy* Teil einer Kreislaufwirtschaftsstrategie, die den Ressourcen- und Energieverbrauch einer Volkswirtschaft reduzieren soll. Spannend aus wirtschaftsgeographischer Sicht ist dabei zum einen der relativ hohe Grad an lokaler Verankerung von Reparaturdienstleistungen durch KMU sowie der Konnex zum Verhalten von Großunternehmen, die aufgrund ihrer ökonomischen Macht die Reparaturfähigkeit und damit die Lebensdauer von Produkten einschränken können („geplante Obsoleszenz“). Beispielsweise wurden Apple und Samsung von der italienischen Wettbewerbsbehörde verurteilt, weil deren Softwareupdates bewusst die Leistungsfähigkeit älterer Mobiltelefone reduzierten.¹¹⁶ Wirtschaftspolitisch aktiv ist die zivilgesellschaftliche *right-to-repair* Bewegung¹¹⁷, deren Forderungen sich gegen die Produktpolitik von Großunternehmen richten und zumindest teilweise bereits von der EU in neuen Richtlinien über Produktdesign aufgegriffen wurden (*right-to-repair (or R2R) directive*).¹¹⁸ Die Entwicklung einer *repair economy* könnte nicht nur die Ökologisierung des Wirtschaftssystems befördern, sondern auch zu einer stärkeren Regionalisierung von Globalen Warenketten beitragen, dadurch regionalökonomische Entwicklungsimpulse setzen und Machtasymmetrien zwischen Großunternehmen, KMU und KonsumentInnen reduzieren.

¹¹⁶ <https://www.bbc.com/news/technology-45963943> (20.8.2024).

¹¹⁷ Siehe z.B. <https://repair.eu/> (20.8.2024).

¹¹⁸ <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2024/05/30/circular-economy-council-gives-final-approval-to-right-to-repair-directive/> (20.8.2024).

Referenzen

- ACEMOGLU, Daron (2021): The supply-chain mess. Online verfügbar unter: <https://www.project-syndicate.org/commentary/us-supply-chain-mess-incentives-for-offshoring-by-daron-acemoglu-2021-12> (14.07.2024).
- ADHIKARI, Bibek/DHITAL, Saroj (2021): Decentralization and regional convergence: evidence from night-time lights data. In: *Economic Inquiry*, 50 (3), 1066–1088.
- AGRAWAL, David/HOYT, William/WILSON, John (2022): Local policy choice: theory and empirics. In: *Journal of Economic Literature*, 60 (4), 1378–1455.
- AGINGER, Karl (2010): Oligopoly and uncertainty - the cornerstones of Kurt Rothschild's socioeconomic agenda. In: ALTZINGER, Wilfried/GUGER, Alois/MOOSLECHNER, Peter/NOWOTNY, Ewald (2014): *Economics as a Multi-Paradigmatic Science. In Honour of Kurt W. Rothschild (1914-2010)*. Wien: Österreichische Nationalbank, 173–180.
- AKCIGIT, Ufuk/CHEN, Wenje/DIEZ, Frederico/DUVAL, Romain/ENGLER, Philipp/FAN, Jiayue/MAGGI, Chiari/TAVARES, Maria/SCHWARZ, Daniel/SHIBATA, IPPEI/VILLEGAS-SANCHEZ, Carolina (2021): *Rising corporate market power: emerging policy issues*. IMF Staff Discussion Note, No. 21/01.
- AKCIGIT, Ufuk/BALSLANDZE, Salome/LOTTI, Francesca (2023): Connecting to power: political connections, innovation and firm dynamics. In: *Econometrica*, 91 (2), 529–564.
- ALBERT, Max (1992): Die Falsifikation Statistischer Hypothesen. In: *Zeitschrift für allgemeine Wissenschaftstheorie*, 23 (1), 1–32.
- ALT, Raimund (2020): *Statistik. Eine Einführung für Wirtschaftswissenschaftler*. 3. Aufl., Wien: Linde Verlag.
- ALTREITER, Carina/AZEVEDO, Susanna/PORAK, Laura/PÜHRINGER, Stephan/WOLFMAYR, Georg (2024): *Winning city competition with a social agenda. The competition imaginary in Viennese urban development plans*. In: *Urban Research & Practice*, 17 (2), 240–259.
- ALTREITER, Carina/GRÄBNER, Claudius/PÜHRINGER, Stephan/ROGOJANU, Ana/WOLFMAYR, Georg (2020): *Theorizing competition: an interdisciplinary framework*. ICAE Working Paper Series, No. 120,
- ALTZINGER, Wilfried/HUMER, Stefan/MOSER, Mathias (2016): Entwicklung und Verteilung der Einkommen. In: Bundesministerium für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz (Hrsg.): *Sozialbericht*. Wien, 227–268.
- AMORE, Mario Daniele/BENNEDSEN, Morten (2013): The value of local political connections in a low-corruption environment. In: *Journal of Financial Economics*, 110 (2), 387–402.
- ANGRIST, Joshua/PISCHE, Jörn-Steffen (2010): The Credibility revolution in empirical economics: how better research design is taking the con out of econometrics. In: *Journal of Econometric Perspectives*, 24 (2), 3–30.
- ANGRIST, Joshua/PISCHE, Jörn-Steffen (2009): *Mostly harmless econometrics. An empiricist's companion*. Princeton/Oxford: Princeton University Press.
- ANSELIN, Luc (2001): Spatial econometrics. In: BALTAGI, Badi (Hrsg.): *A companion to theoretical econometrics*. Hoboken: Blackwell, 310–330.

- ANTRÁS, Pol (2020): *Conceptual aspects of global value chains*. World Bank Policy Research Working Paper, No. 9114.
- APOLTE, Thomas (1999): Chancen und Risiken nationaler Wirtschaftspolitik bei hoher Kapitalmobilität, in: APOLTE, Thomas/ CASPERS, Rolf/ WELFENS, Paul (Hrsg.): *Standortwettbewerb, wirtschaftspolitische Rationalität und internationale Ordnungspolitik*, Baden-Baden: Nomos, 21 – 44.
- ARIETTA, Omar Doria/PAMMOLLI, Fabio/PETERSEN, Alexander (2017): Quantifying the negative impact of brain drain on the integration of European science. In: *Science Advances*, 3 (4), 1–11.
- ASH, Amin/THRIFT, Nigel (2000): What kind of economic theory for what kind of economic geography? In: *Antipode*, 32 (1), 4–9.
- ASH, Amin (2004): An institutionalist perspective in regional economic development. In: BARNES, Trevor/PECK, Jamie/SHEPPARD, Eric/TICKELL, Adam (Hrsg.): *Reading economic geography*. Oxford: Blackwell Publishing, 48–58.
- ATKINS, Marc/ GILROY, Bernard Michael/SEILER, Volker (2019): New dimensions of service offshoring in world trade. In: *Intereconomics*, 54 (2), 120–126.
- ATOYAN, Ruben/CHRISTIANSEN, Lone/DIZIOLI, Allan/EBEKE, Christian/ILAH, Nadeem/ILYINA, Anna/MEHREZ, Gil/QU, Haonan/RAEI, Faezeh/RHEE, Alaina/ZHAKAROVA, Daria (2016): *Emigration and its economic impact on eastern Europe*. IMF Staff Discussion Note. No. 16/07.
- AUTOR, David/DORN, David/HANSON, Gordon (2013): The China syndrome: local labor market effects of import competition in the United States. In: *American Economic Review*, 103 (6), 2121–2168.
- AUTOR, David/DORN, David/KATZ, Lawrence/PATTERSON, Christina/VAN REENEN, John (2020): The fall of the labor share and the rise of superstar firms. In: *The Quarterly of Economics*, 135 (2), 645–709.
- ARZHAGI, Mohammad/HENDERSON, Vernon (2005): Why countries are fiscally decentralizing. In: *Journal of Public Economics*, 89 (7), 1157–1189.
- BACHMANN, Rüdiger/BAYER, Christian/STÜBER, Heiko/WELLSCHMIED, Felix (2022): Monopsone machen Unternehmen nicht nur klein, sondern auch unproduktiv: Warum die Wirtschaft Ostdeutschlands nicht konvergiert ist. In: *Ifo Dresden berichtet*, 5, 9–12.
- BÄCK, Asta/HAJIKHANI, Arash/JÄGER, Angela/SCHUBERT, Torben/SUOMINEN, Arho (2022): *Return of the Solow-paradox in AI? AI-adoption and firm productivity*. Center for Innovation Research, Lund University. Papers in Innovation Studies, No. 2022/01.
- BAHRENERG, Gerhard/GIESE, Ernst/MEVENBKAMP, Nils/NIPPER, Josef (2008): *Statistische Methoden in der Geographie. Band 2: Multivariate Statistik*. Berlin/Stuttgart: Borntraeger.
- BAJGAR, Matej/BERLINGIERI, Giuseppe/CALLIGARIS, Sara/CRISCUOLO, Chiara/TIMMIS, Jonathan (2019): *Industry concentration in Europe and North America*. OECD Productivity Working Papers, No. 18.
- BALDWIN, Richard (2001): Core-periphery model with forward-looking expectations. In: *Regional Science and Urban Economics*, 31(1): 21–49.

- BALDWIN, Richard/FORSLID, Rikard/MARTIN, Philippe/OTTAVIANO, Gianmarco/ROBERT-NICOUD, Frederic (2003): *Economic geography and public policy*. Princeton: Princeton University Press.
- BALDWIN, Richard (2016): *The great convergence. Information technology and the new globalization*. Harvard: Harvard University Press.
- BALDWIN, Richard/WYPLOSZ, Charles (2023): *The economics of European integration*. 7. Aufl., New York: McGrawHill
- BARNES, Trevor/ TICKELL, Adam/ PECK, Jamie/ SHEPPARD, Eric (2004): Editor's Introduction: Paradigms Lost. In: BARNES, Trevor/ PECK, Jamie/ SHEPPARD, Eric/ TICKELL, Adam (Hrsg.) (2004): *Reading Economic Geography*. Malden, MA u.a.: Blackwell Publishing, 13–18.
- BATHELT, Harald/LI, Pengfei (2020): Building better methods in economic geography. In: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, 64 (3), 103–108.
- BATHELT, Harald/GLÜCKLER, Johannes (2002): *Wirtschaftsgeographie. Ökonomische Beziehungen in räumlicher Perspektive*. 2. Aufl., Stuttgart: Eugen Ulmer.
- BATHELT, Harald/GLÜCKLER, Johannes (2018): *Wirtschaftsgeographie. Ökonomische Beziehungen in räumlicher Perspektive*. 4. Aufl., Stuttgart: Eugen Ulmer.
- BAUER, Thomas/FERTIG, Michael/SCHMIDT, Christoph (2009): *Empirische Wirtschaftsforschung*. Berlin/Heidelberg: Springer.
- BAUMOL, William/PANZAR, John/WILLIG, Robert (1988): *Contestable markets and the theory of industry structure*. San Diego, Kalifornien: Harcourt Brace Jovanovich.
- BEARDSELL, Mark/HENDERSON, Vernon (1999): Spatial evolution of the computer industry in the USA. In: *European Economic Review*, 43, 431–456.
- BECK, Hanno/PRINZ, Aloys (2011): *Staatsverschuldung*. München: Beck.
- BEHNKE, Joachim (2005): Lassen sich Signifikanztests auf Vollerhebungen anwenden? Einige essayistische Anmerkungen. In: *Politische Vierteljahresschrift*, 46 (1), 1–15.
- BELLAK, Christian/LEIBRECHT, Markus (2009): Do low corporate income tax rates attract FDI? – Evidence from Central- and East European countries. In: *Applied Economics*, 41 (21), 2691–2703.
- BENNER, Maximilian (2022): Retheorizing industrial-institutional coevolution: a multidimensional perspective. In: *Regional Studies*, 56 (9), 1524–1537.
- BERRY, Christopher/GLASER, Edward (2005): The divergence of human capital levels across cities. In: *Papers in Regional Science*, 84 (3), 407–444.
- BERSCH, Johannes/MURMANN, Simona Christine (2023): *Unternehmensdynamik in der Wissenswirtschaft in Deutschland 2021, Gründungen und Schließungen von Unternehmen, Gründungsdynamik in den Bundesländern, Internationaler Vergleich, Wagniskapital-Investitionen in Deutschland und im internationalen Vergleich*. Studie zum deutschen Innovationssystem, No. 3-2023.
- BESLEY, Timothy/CASE, Anne (1995): Incumbent behavior: vote-seeking, tax-setting, and yardstick competition. In: *American Economic Review*, 85 (1), 25–45.
- BIELING, Hans-Jürgen (2017): Aufstieg des Rechtspopulismus im heutigen Europa: Umriss einer gesellschaftstheoretischen Erklärung. In: *WSI-Mitteilungen*, 8, 557–565.

- BEYMÜLLER, Josef/GEHLERT, Günther/GÜLICHER, Herbert (2004): *Statistik für Wirtschaftswissenschaftler*. 14. Aufl., München: Vahlen.
- BHASKAR, Roy/CALLINICOS, Alex (2015): Marxism and critical realism. In: *Journal of Critical Realism*, 1 (2), 89–114.
- BINSWANGER, Matthias (2010): *Sinnlose Wettbewerbe. Warum wir immer mehr Unsinn produzieren*. Freiburg im Breisgau: Herder.
- BLAUG, Marc (1997): *Economic theory in retrospect*. 5. Aufl., Cambridge. Cambridge University Press.
- BLINDER, Alan (2006): Offshoring: the next industrial revolution? In: *Foreign Affairs*, 85 (2), 113–128.
- BLOCK, Jörn/THAMS, Andreas (2007): Bayesianische Ökonometrie. In: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 4, 205–208.
- BLOOM, Nicholas/Van REENEN, John/WILLIAMS, Heidi (2019): A toolkit of policies to promote innovation. In: *Journal of Economic Literature*, 33 (3), 163–184.
- BMDW (Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort) (2019): *Gründungsneigung und Entrepreneurship. Österreich im internationalen Vergleich, Chancen und Herausforderungen*. Wien: BMDW.
- BOFINGER, Peter (2020): *Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Eine Einführung in die Wissenschaft von Märkten*. 5. Aufl., München: Pearson.
- BONDI, Filippo/INFERRA, Sergio/MERTENS, Matthias/MIRANDA, Javier (2023): *Declining business dynamism in Europe: the role of shocks, market power, and technology*. IWH Discussion Papers No. 19.
- BONTRUP, Heinz (2021): *Arbeit, Kapital und Staat. Plädoyer für eine demokratische Wirtschaft*. 6. Aufl., Köln: PapyRossa.
- BORCK, Rainald (2005): Fiscal competition, capital-skill complementarity and the composition of public spending. In: *Finanz Archiv*, 61 (4), 488–499.
- BOWLES, Samuel/GINTIS, Herbert (1992): Power and wealth in a competitive capitalist economy. In: *Philosophy and Public Affairs*, 21 (4), 324–353.
- BOWLES, Samuel/CARLIN, Wendy (2020): Shrinking capitalism. In: *American Economic Review*, 110, 372–377.
- BOYER, Pierre/KEMPF, Hubert (2020): Regulatory arbitrage and the efficiency of banking regulation. In: *Journal of Financial Intermediation*, 41, 100765.
- BRANDER, James (1995): *Strategic trade policy*. NBER Working Paper, No. 5010.
- BRAUDEL, Fernand (1985/1986): *Sozialgeschichte des 15.-18. Jahrhunderts*. 3 Bde., München: Kindler.
- BRENNER, Neil (2003): Metropolitan Institutional Reform and the Rescaling of State Space in Contemporary Western Europe. In: *European Urban and Regional Studies*, 10 (4), 297–324.
- BRENNER, Neil (2009): Open questions on state rescaling. In: *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 2 (1), 123–139.

- BRETSCHGER; Lucas/HETTICH, Frank (2005): Globalization and international tax competition: empirical evidence based on effective tax rates. In: *Journal of Economic Integration*, 20 (3), 530–542.
- BREUER, Christian (2023): Polykrise als Gefangenendilemma. In: *Wirtschaftsdienst*, 103(1), 2–3.
- BRISTOW, Gillian (2005): Everyone's a 'winner': problematising the discourse of regional competitiveness. In: *Journal of Economic Geography*, 5 (3), 285–304.
- BROOKS, Wyatt/KABOSKI, Joseph/LI, Yao Amber (2021): Agglomeration, misallocation, and (the lack of) competition. In: *American Economic Journal: Macroeconomics*, 13 (4), 483–519.
- BRUCKMÜLLER, Ernst (2001): *Sozialgeschichte Österreichs*. 2. Aufl., München: Oldenburg.
- BUCH-HANSEN, Hubert/WIGGER, Angela (2010): Revisting 50 years of market-making: The neoliberal transformation of European competition policy. In: *Review of International Political Economy*, 17 (1), 20–44.
- BUGGELN, Marc (2023): *Ohne Steuern keine Demokratie? Vergangenheit und Zukunft eines engen Verhältnisses*. Beiträge aus dem Archiv der Sozialen Demokratie, Heft 22. Bonn: Friedrich Ebert Stiftung.
- Bundeswettbewerbsbehörde (2019): *Positionspapier zu nationalen und europäischen Champions in der Fusionskontrolle*. Wien: Bundeswettbewerbsbehörde.
- BURELL, Gibson/MORGAN, Gareth (1979): *Sociological paradigms and organizational analysis. Elements of sociology of corporate life*. Burlington: Ashgate.
- BURTH, James/BARBER, Gerald/RIGBY, David (2009): *Elementary statistics for geographers*. 3. Aufl., New York/London: Guilford Press.
- BUTSCHEK, Felix (2012): *Österreichische Wirtschaftsgeschichte*. 2. Aufl., Wien/Köln/Weimar: Böhlau.
- CABRAL, Luis (2017): *Introduction to industrial organization*. Cambridge, Massachusetts/London: MIT Press.
- CALLANDER, Steven/FOARTA, Dana/SUGAYA, Takuo (2022): Market competition and political influence: an integrated approach. In: *Econometrica*, 90 (6), 2723–2753.
- CAMAGNI, Roberto (2002): On the concept of territorial competitiveness: sound or misleading? In: *Urban Studies*, 39 (13), 2395–2411.
- CAMARERO, Mariam/MUNOZ, ALEJANDRO/TAMARIT, Cecilio (2021): 50 Years of Capital Mobility in the Eurozone: Breaking the Feldstein-Horioka Puzzle. In: *Open Economies Review*, 32 (5), 867–905.
- CAVALLERI, Maria Chiara/ELIET, Alice/McADAM, Peter/PETROULAKIS, Filippas/SOARES, Ana/VANSTEENKISTE, Isabel (2019): *Concentration, market power and dynamism in the euro area*. ECB Discussion Paper Series, No. 8.
- CERNA, Lucie (2016): *Immigration Policies and the Global Competition for Talent*. London: Palgrave Macmillan.
- CERNY, Philip (2010): The competition state today: from *raison d'État* to *raison du Monde*. In: *Policy Studies*, 31 (1), 5–21.
- CHALMERS, Alan (2001): *Wege der Wissenschaft. Einführung in die Wissenschaftstheorie*. 5. Aufl., Berlin u.a.: Springer.

- CHANG, Ha-Joon (2010): Institutions and economic development: theory, policy and history. In: *Journal of Institutional Economics*, 7 (4), 473-498.
- CHANG, Andrew/LI, Philip (2015): *Is economics research replicable? Sixty published papers from thirteen journals say "usually not"*. Finance and Economics Discussion Series Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs Federal Reserve Board, Washington, D.C., No. 2015-083.
- CHESNAIS, Francois (1993): Globalisation, world oligopoly and some of their implications. In: HUMBERT, Marc (Hrsg.): *The impact of globalization on Europe's firms and industries*. New York: Pinter, 12–21.
- CHRISTOPHERS, Brett (2022): *Rentier capitalism. Who owns the economy, and who pays for it?* London/New York: Verso.
- CHRISTOPHERS, Brett (2014a): The territorial fix: price, power and profit in the geographies of markets. In: *Progress in Human Geography*, 38 (6), 754–770.
- CHRISTOPHERS, Brett (2014b): Competition, law, and the power of (imagined) geography: market definition and the emergence of too-big-to-fail banking in the United States. In: *Economic Geography*, 90 (4), 429–450.
- CHRISTOPHERS, Brett (2016): *The Great Leveler. Capitalism and Competition in the Court of Law*. Harvard: Harvard University Press.
- CLARK, Gordon/ FELDMAN, Maryann/GERTLER, Meric/WOJCIK, Dariusz (Hrsg.) (2018a): *The new Oxford handbook of economic geography*. Oxford: Oxford University Press.
- CLARK, Gordon/ FELDMAN, Maryann/GERTLER, Meric/WOJCIK, Dariusz (2018b): Introduction. Economic geographies in the twenty-first century. In: CLARK, Gordon/ FELDMANN, Maryann/GERTLER, Meric/WOJCIK, Dariusz (Hrsg.): *The new Oxford handbook of economic geography*. Oxford: Oxford University Press, 1–16.
- CLARK, Gordon/ FELDMAN, Maryann/GERTLER, Meric (Hrsg.) (2000): *The Oxford handbook of economic geography*. Oxford: Oxford University Press.
- CLAUSING, Kimberly/WOLFRAM, Catherine (2023): Carbon border adjustments, climate clubs, and subsidy races when climate policies vary. In: *Journal of Economic Perspectives*, 37 (3), 137–162.
- COE, Neil/KELLY, Philip/YEUNG, Henry (2007): *Economic geography. A contemporary introduction*. Malden/Oxford/Victoria: Blackwell Publishing.
- COEN, Lars/HANSEN, Teis/REKERS, Josephine (2015): Innovation policy for grand challenges. An economic geography perspective. In: *Geography Compass*, 9 (9), 483–496.
- COLANDER, David/HOLT, Richard/ROSSER, Barkley (2004): The Changing Face of Mainstream Economics. In: *Review of Political Economy*, 16 (4), 485–499.
- COLANTONE, Italo/CRINÒ, Rosario/OGLIARI, Laura (2019): Globalization and mental distress. In: *Journal of International Economics*, 119, 181–207.
- COLE, Matthew/ELLIOT, Robert/OKUBO, Toshihiro (2014): International environmental outsourcing. In: *Review of World Economics*, 150 (4), 639–664.
- COLLIER, Paul (2019): *The future of capitalism*. New York: Penguin.

- Congressional Research Service (2019): *China's Economic rise: history, trends, challenges, and implications for the United States*. Online verfügbar unter: <https://sgp.fas.org/crs/row/RL33534.pdf> (15.07.2024).
- COOKE, Philip/DE LAURENTS, Carla/TÖDTLING, Franz/TRIPPL, Michala (Hrsg.) (2007): *Regional knowledge economies markets, clusters and innovation*. Cheltenham: Edward Elgar.
- COWGILL, Bo/PRAT, Andrea/VALETTI, Tommaso (2023): *Political power and market power*. Washington Center for Equitable Growth.
- COX, Ronald (2019): *Corporate power, class conflict, and the crisis of the new globalization*. Landham: Lexington Books.
- CRESCIOLI, Tommaso/MARTELLI, Angelo (2023): *Beyond the great reversal: superstars, unions and the euro*. Mimeo. Online verfügbar unter: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4443061 (20-06.2024).
- CRIVELLI, Ernesto/DE MOOIJ, Ruud/DE VRIJER, Erik/HEBOUS, Shafik/KLEMM, Alexander (2021): *Taxing multinationals in Europe*. Internationaler Währungsfonds, European and Fiscal Affairs Department, No. 21/12.
- CROISSANT, Yves/MILLO, Giovanni (2019): *Panel econometrics with R*. Hoboken: Wiley
- CROUCH, Colin (2008): *Postdemokratie*. Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- CUMBERS, Andrew/MackINNON, Danny/McMASTER, Robert (2003): Institutions, power and space: assessing the limits to institutionalism in economic geography. In: *European Urban and Regional Studies*, 10 (4), 325–342.
- DAHL, Robert (1957): The concept of power. In: *Behavioral sciences*, 2 (3), 201–215.
- DALLAS, Mark/PONTE, Stefano/STURGEON, Timothy (2019): Power in global value chains. In: *Review of International Political Economy*, 26 (4), 666–694.
- DAUTH, Wolfgang/FINDEISEN, Sebastian/SÜDEKUM, Jens (2014): The rise of the East and the far East: German labor markets and trade integration. In: *Journal of the European Economic Association*, 12 (6), 1643–1675.
- DAVIES, Anna/DONALD, Betsy/GRAY, Mia (2023): The power of platforms – precarity and place. In: *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 16, 245–256.
- DEATON, Agnus (2024a): Overcoming one's views as circumstances evolve can be a good thing. In: *Finance & Development*, March 2024, 20-22.
- DEATON, Agnus (2024b): Leben und Tod sind wichtiger als Geld. In: *Die Zeit*, 14, 22.
- DE MOOIJ, Ruud/EDERVEEN, Sijf (2008): Corporate tax elasticities: a reader's guide to empirical findings. In: *Oxford Review of Economic Policy*, 24, 680-697.
- DE LOECKER, Jan/WARZYNSKI, Frederic (2012): Markups and firm-level export status. In: *American Economic Review*, 102 (6), 2437–2471.
- DE LOCKER, Jan/EECKHOUT, Jan (2018): *Global market power*. NBER Working Paper, No. 24768.
- DE LOCKER, Jan/EECKHOUT, Jan/UNGER (2020): The rise of market power and the macroeconomic implications. In: *The Quarterly Journal of Economics*, 135 (2), 561–644.

- DE RIDDER, Maarten (2024): Market Power and Innovation in the Intangible Economy. In: *American Economic Review*, 114 (1), 199–251.
- DEUTSCHER, Isaac (1952): Socialist Competition. In: *Foreign Affairs*, 30 (3), 376–390.
- DIEKMANN, Andreas (2010): *Empirische Sozialforschung. Grundlagen, Methoden, Anwendungen*. 4. Aufl., Hamburg: Rowolt.
- DIEZ, Federico/MALACRINO, Davide/SHIBATA, Ippei (2022): *The divergent dynamics of labor market power in Europe*. IWF Working Paper, No. 22/247.
- DICKEN, Peter (1994): The Ropeke lecture in economic geography. Global-local tensions: firms and states in the global space-economy. In: *Economic Geography*, 70 (2), 101–128.
- DICKEN, Peter (2004): Geographers and 'globalization': (Yet) another missed boat? In: *Transactions of the Institute of British Geographers*, 29 (1), 5–26.
- DIMOVA, Dilyana (2019): *The structural determinants of the labor share in Europe*. IMF Working Paper, No. 67.
- DOBBELAERE, Sabien/WIERSMA, Quint (2024): The impact of trade liberalization on firms' product and labor market power. In: *Industrial & Corporate Change*, Online First, 1–24.
- DÖRING, Nicola (2023): *Forschungsmethoden und Evaluation in den Sozial- und Humanwissenschaften*. 6. Aufl., Heidelberg/Berlin: Springer.
- DÖRING, Thomas/KNAPPITSCH, Eithne/AIGNER, Birgit (2010): Municipalities and regions in locational competition - new economic considerations. In: *Intereconomics*, 239–248.
- DORN, David (2024): Amerikas zweifelhafte Zölle. Interview in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung, 3.6.2024, 16.
- DORN, David (2021): *The rise of superstar firms. Market concentration and labor's falling share of GDP*. UBS Center Policy Brief, No. 1.
- DRAGHI, Mario (2024): The future of European competitiveness. Part B: In-depth analysis and recommendations. Online verfügbar unter: https://commission.europa.eu/document/download/ec1409c1-d4b4-4882-8bdd-3519f86bbb92_en?filename=The%20future%20of%20European%20competitiveness_%20In-depth%20analysis%20and%20recommendations_0.pdf (10.9.2024).
- DUTT, Amitava (2015): Uncertainty, power, institutions, and crisis: implications for economic analysis and the future of capitalism. In: *Review of Keynesian Economics*, 3 (1), 9–28.
- DUTT, Amitava (1987): Keynes with a perfectly competitive goods market. In: *Australian Economic Papers*, 20 (49), 275–293.
- ECKEY, Hans-Friedrich/KOSFELD, Reinhold/TÜRCK, Matthias (2006): Räumliche Ökonometrie. In: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 10, 548–554.
- ECKEY, Hans-Friedrich/KOSFELD, Reinhold/DREGER, Christian (2011): *Ökonometrie. Grundlagen – Methoden – Beispiele*. 4. Aufl., Wiesbaden: Gabler.
- EECKHOUT, Jan (2021a): *The profit paradox. How thriving firms threaten the future of work*. Princeton/Oxford: Princeton University Press.

- EECKHOUT, Jan (2021b): Book review: The Great Reversal by Thomas Philippon. In: *Journal of Economic Literature*, 59 (4), 1340–1360.
- EGGER, Peter/RAFF, Horst (2015): Tax rate and tax base competition for foreign direct investment. In: *International Tax and Public Finance*, 22 (5), 777–810.
- EGGETSON, Gauti/ROBBINS, Jacob/WOLD, Ella Getz (2021): Kaldor and Piketty's facts: The rise of monopoly power in the United States. In: *Journal of Monetary Economics*, 124 Supplement, 19–38.
- ELKINS, Zachary/GUZMAN, Andrew/SIMMONS, Beth (2006): Competing for capital: the diffusion of bilateral investment treaties, 1960–2000. In: *International Organization*, 60 (4), 811–846.
- ELSÄSSER, Lea/HENSE, Svenja/SCHÄFER, Armin (2016): *Systematisch verzerrte Entscheidungen? Die Responsivität der deutschen Politik von 1998 bis 2015. Endbericht*. Forschungsvorhaben im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales. Osnabrück.
- ENNIS, Sean/GONZAGA, Pedro/PIKE, Chris (2019): Inequality: A hidden cost of market power. In: *Oxford Review of Economic Policy*, 35 (3), 2019, 518–549.
- ERLEI, Mathias/LESCHKE, Martin/SAUERLAND, Dirk (2016): *Institutionenökonomik*. 3. Aufl., Stuttgart: Schäffer-Poeschl.
- ESSLETZBICHLER, Jürgen (2009): Should economic geographers count? In: *Geography Compass*, 3 (1), 237–255.
- ETHIER, Wilfried (1998): The new regionalism. In: *The Economic Journal*, 108 (449), 1149–1161.
- EUCKEN, Walter (1938/2005): *Nationalökonomie wozu?* Stuttgart: Klett-Cotta.
- European Commission (2012): *Guide on Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation (RIS3 Guide)*. Online verfügbar unter: <https://s3platform.jrc.ec.europa.eu/en/w/guide-on-research-and-innovation-strategies-for-smart-specialisation-ris3-guide-> (09.05.2024).
- EVENHIS, Emil/LEE, Neil/MARTIN, Ron/TYLER, Peter (2021): Rethinking the political economy of place: challenges of productivity and inclusion. In: *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 14 (1), 3–24.
- EZRACHI, Ariel (2013): Domestic and Cross-Border Transfer of Wealth. In: SOKOL, Daniel/CHENG, Thomas/LIANOS, Ioannis (Hrsg.): *Competition law and development*. Stanford: Stanford University Press, 199–211.
- FAGGIAN, Alessandra/McCANN, Philip (2009): Human capital and regional development. In: CAPELLO, Roberta/NIJKAMP, Peter (Hrsg.): *Handbook of regional growth and development theories*. Cheltenham/Northampton: Edward Elgar, 149–171.
- FALKINGER, Josef (2020): Gibt es die Marktwirtschaft noch? In: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, 24 (1), 1–19.
- FELBERMAYR, Gabriel (2017): Ricardo – gestern und heute. In: *Ifo-Schnelldienst*, 70 (9), 3–18.
- FELDMAN, Maryann (2001): The entrepreneurial event revisited: Firm formation in a regional context. In: *Industrial and Corporate Change*, 10 (4), 861–891.

- FERNANDEZ-STARK, Karina/GEREFFI, Gary (2019): Global value chain analysis: a primer. In: PONTE, Stefano/GEREFFI, Gary/RAJ-REICHERT, Gale (Hrsg.): *Handbook on global value chains*. Cheltenham/UK/Northampton, USA: Edward Elgar, 54–76.
- FISCHER, Karin (2024): Wie der Neoliberalismus nach Lateinamerika kam. In: *Tagebuch*, 3, 26–30.
- FISCHER, Karin & REINER, Christian (2021/2022): Störungen im Lieferkettenkapitalismus. In: *Tagebuch*, 12/1, 22–25.
- FISCHER, Karin/REINER, Christian/STARITZ, Cornelia (Hrsg.) (2010): *Globale Güterketten. Weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklung*. (Historische Sozialkunde/Internationale Entwicklung, Bd. 29) Wien: Promedia.
- FISCHER, Leonie/HECKMEYER, Jost/SPENGEL, Christoph/STEINBRENNER, Daniela (2021): *Tax policies in a transition to a knowledge-based economy - the effective tax burden of companies and highly skilled labour*. ZEW Discussion Paper, No. 21-096.
- FLAMANT, Eloi/GODAR, Sarah/RICHARD, Gaspard (2021): *New forms of tax competition in the European Union: an empirical investigation*. EU Tax Observatory, Report No. 3.
- FLORIDA, Richard (2014): The creative class and economic development. In: *Economic Development Quarterly*, 28 (3), 196–205.
- FOSTER, John Bellamy/McCHESNEY, Robert/JONNA, Jamil (2011): Monopoly in twenty-first century capitalism. In: *Monthly Review*, 62 (11), 1–39.
- FRANK, Robert (2005): Positional externalities cause large and preventable welfare losses. In: *American Economic Review*, 95 (2), 137–141.
- FRANK, Robert/COOK, Philip (1995): *The winner-take-all society*. New York u.a.: Martin Kessler Books.
- FRANKLIN, Rachel (2023): Quantitative methods III: strength in numbers? In: *Progress in Human Geography*, Online First, 1–9.
- FRANTA, Benjamin (2022): Weaponizing economics: big oil, economic consultants, and climate policy delay. In: *Environmental Politics*, 3 (4), 555–575.
- FRATESI, Ugo (2014): Editorial: the mobility of high-skilled workers – causes and consequences. In: *Regional Studies*, 48 (10), 1587–1591.
- FRATESI, Ugo/RIGGI, Massimiliano (2007): Does migration reduce regional disparities? The role of skill-selective flows. In: *Review of Urban & Regional Development Studies*, 19 (1), 78–102.
- FRATZSCHER, Marcel (2024): *Der Kapitalismus ist nicht das Problem*. Online verfügbar unter: https://www.diw.de/de/diw_01.c.897108.de/nachrichten/der_kapitalismus_ist_nicht_das_proble.html (03.04.2024).
- FRATZSCHER, Marcel (2023): *Deutschland muss weg vom Primat der Wirtschaft*. Online verfügbar unter: https://www.diw.de/de/diw_01.c.867413.de/nachrichten/deutschland_muss_weg_vom_primat_der_wirtschaft.html (27.06.2024).
- FRATZSCHER, Marcel (2022): *Das FDP und das Comeback der Klientelpolitik*. Online verfügbar unter: https://www.diw.de/de/diw_01.c.838131.de/nachrichten/die_fdp_und_das_comeback_der_klientelpolitik.html (27.06.2024).

- FREY, Christian/GORGAS, Christoph/SCHALTEGGER, Christoph (2017): The long run effects of taxes and tax competition on top income shares: an empirical investigation. In: *The Review of Income and Wealth*, 63 (4), 792–820.
- FRIEDEN, Jeffry (2020): The political economy of economic policy. In: *Finance & Development*, June 2020, 4–9.
- FRIEDMAN, Thomas (1999): *The Lexus and the olive tree: understanding globalization*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- FRIELING, Hans-Dieter/SCHAMP, Eike (1985): Internationale Konkurrenz und Produktionsstandorte. In: *Geographische Rundschau*, 12, 616–622.
- FRITSCH, Michael/WYRWICH, Michael (2014): The long persistence of regional levels of entrepreneurship: Germany, 1925–2005. In: *Regional Studies*, 48 (6), 955–973.
- FUJITA, Masahisa (2007): Towards the new economic geography of the brain power society. In: *Regional Science and Urban Economics*, 37, 482–490.
- FULCHER, James (2004): *Capitalism. A very short introduction*. Oxford: Oxford University Press.
- FURMAN, Jason (2016): *Beyond antitrust: the role of competition policy in promoting inclusive growth*. Online verfügbar unter: https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/20160916_searle_conference_competition_furman_cea.pdf [1.2.2024].
- GALTUNG, Johan (1978): *Methodologie und Ideologie. Bd. 1. Aufsätze zur Methodologie*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- GAN, Li/HERNANDEZ, Manuel (2013): making friends with your neighbors? Agglomeration and tacit collusion the lodging industry. In: *The Review of Economics and Statistics*, 95 (3), 1002–1017.
- GANGLMAIR, Bernhard/HAHN, Nadine/HELLWIG, Michael/KANN, Alexander/PETERS, Bettina/TSANKO, Ilona (2020a): *Price markups, innovation, and productivity: evidence from Germany*. Bertelsmann Stiftung.
- GANGLMAIR, Bernhard/KANN, Alexander/ TSANKO, Ilona (2020b): *Markups for consumers*. Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung Discussion Paper, No. 20-079.
- GEERDINK, Gerhard/STAUVERMANN, Peter (2009): Is competition between regions welfare increasing? In: KARLSSON, Charlie/JOHANSSON, Börje/STOUGHT, Roger (Hrsg.): *Innovation, agglomeration and regional competition*. Cheltenham: Edward Elgar, 211–230.
- GEHMACHER, Ernst (2009): Sozialkapital im ländlichen Raum. In: *Online-Fachzeitschrift des Bundesministeriums für Land- und Forstwirtschaft, Umwelt und Wasserwirtschaft*. Online verfügbar unter: <https://info.bml.gv.at/dam/jcr:f469031a-997d-4710-b3e7-9513ad421039/Ernst%20Gehmacher%20-%20Sozialkapital%20in%20den%20l%C3%A4ndlichen%20R%C3%A4umen.pdf> (12.02.2024).
- GENSCHEL, Philipp/SEELKOPF, Laura (2015): The competition state. The modern state in a global economy. In: LEIBFRIED, Stephan (Hrsg.): *The Oxford handbook of transformations of the state*. Oxford: Oxford University Press, 237–252.
- GERBER, Robert/HEWITT, Daniel (1987): Decentralized tax competition for business capital and national efficiency. In: *Journal of Regional Science*, 27 (3), 451–460.

- GEREFFI, Gary (1994): The organization of buyer-driven global commodity chains. How US retailers shape overseas production networks. In: GERFFI, Gary/KORZENIEWICZ, Miguel (Hrsg.): *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Greenwood Press, 95–133.
- GEREFFI, Gary/HUMPHREY, John/STURGEON, Timothy (2005): The governance of global value chains. In: *Review of International Political Economy*, 12 (1), 78–104.
- GIBBONS, Stephen/OVERMAN, Henry (2012): Mostly pointless spatial econometrics? In: *Journal of Regional Science*, 52 (2), 172–191.
- GILBERT, Richard (2023): Antitrust reform: an economic perspective. In: *Annual Review of Economics*, 15, 151–175.
- GILSON, Lucy/ GOLDBERG, Caren (2015): Editor's comment: so, what is a conceptual paper? In: *Group & Organization Management*, 40 (2), 127–130.
- GIERSCH, Herbert (1989): Anmerkungen zum weltwirtschaftlichen Denkansatz. In: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 125 (1), 1–16.
- GLAESER, Edward (2011): *Triumph of the city*. London: Macmillan.
- GLAESER, Edward (2007): *The economics approach to cities*. NBER Working Paper, No. 13696.
- GLAESER, Edward/KAHN, Matthew (1999): From Lindsay to Giuliani: The decline of local safety net? In: *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review*, 5 (2), 117–132.
- GOGOLL, Niklas/HEINEN, Nicolaus/SCHLIESZUS, Felix (2019): Fusionsberatung Made in Germany als Wettbewerbsvorteil: Relevanz und Perspektiven. In: *Wirtschaftsdienst*, 99 (9), 656–662.
- GORDON, Ian/CHESHIRE, Paul (2000): Locational advantage and lessons for territorial competition in Europa. In: JOHANSSON, Börje/KARLSSON, Charlie/STOUGH, Roger (Hrsg.): *Theories of endogenous regional growth. Lessons for regional policies*. Berlin/Heidelberg/New York: Springer, 137–149.
- GORDON, Ian (2011): Territorial competition. In: PIKE, Andy/RODRÍGUEZ-POSE, Andrés/TOMANEY, John (Hrsg.): *Handbook of local and regional development*. Oxon: Routledge, 30–42.
- GORDON, Robert (2012): *Is U.S. economic growth over? Faltering innovation confronts six headwinds*. NBER Working Paper, No. 18315.
- GÖRG, Holger (2024): Comeback der Industriepolitik? In: *Aus Politik und Zeitgeschichte* 4-5, 4–9.
- GRAEVENITZ, Kathrine/ ROTTNER, Elisa/RICHTER, Philipp (2023): *Is Germany becoming the European pollution haven?* ZEW Discussion Paper, No. 23-069.
- GRAFF, Michael (2019): *Steuerwettbewerb und sozialräumliche Segregation*. KOF-Analysen, No 4.
- GRAVELLE, Hugh/REES, Ray (2004): *Microeconomics*. 4. Aufl., Harlow u.a.: Pearson.
- GREENE, William (2012): *Econometric analysis*. 7. Aufl., Boston u.a.: Pearson.
- GRIX, Jonathan (2002): Introducing students to the generic terminology of social research. In: *Politics*, 22 (3), 175–186.
- GUJARATI, Damodar (2015): *Econometrics by example*. London: Palgrave.

- GUSCHANSKI, Alexander/ONARAN, Özlem (2023): The decline in the wage share: falling bargaining power of labour or technological progress? Industry-level evidence from the OECD. In: *Socio-Economic Review*, 20 (3), 1091–1124.
- GUY, Frederick (2020): Who wants their city to become a world city? Comment on “Expanding the international trade and investment policy agenda: The role of cities and services”. In: *Journal of International Business Policy*, 3 (3), 224–228.
- HADJIMICHALIS, Costis/HUDSON, Ray (2014): Contemporary crisis across Europe and the crisis of regional development theories. In: *Regional Studies*, 48 (1), 208–218.
- HAGEMANN, Tim (2022): Spring 2022] The North-South divide of regulatory chill: a comparative analysis of the impact of investor-state dispute settlement on policy makers in developed and developing countries. In: *The New York International Law Review*, 35 (1), 27–47.
- HAHN, Fran (2010): Globale Kapitalmärkte – Chance oder Gefahr für Transformationsländer? In: *WIFO Monatsberichte*, 2, 137–148.
- HAHNEL, Robin (2014): *The ABCs of political economy. A modern approach*. Revised and expanded version. London: Pluto Press.
- HALL, Robert (1988): The relation between price and marginal cost in U.S. industry. In: *Journal of Political Economy*, 96 (5), 921–947.
- HALL, Peter/SOSKICE, David (Hrsg.) (2001): *Varieties of capitalism: the institutional foundations of comparative advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- HALLA, Martin/OBERHOFER, Harald (2022): Regierung auf der Datenbremse: Und täglich grüßt das Murmeltier. Online verfügbar unter: <https://www.derstandard.at/story/2000138979110/regierung-auf-der-datenbremse-und-taeglich-gruesst-das-murmeltier> (22.03.2024).
- HALPIN, Darren/NOWNES, Anthony (2021): *The New Entrepreneurial Advocacy Silicon Valley Elites in American Politics*. Oxford: Oxford University Press.
- HARVEY, David (2004): The difference a generation makes. In: In: BARNES, Trevor/PECK, Jamie/SHEPPARD, Eric/TICKELL, Adam (Hrsg.): *Reading Economic Geography*. Oxford: Blackwell Publishing, 19–28.
- HARVEY, David (2006): *The limits to capital*. London/New York: Verso.
- HARVEY, David (2007): *A brief history of neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press.
- HATHAWAY, Terry (2020): Neoliberalism as corporate power. In: *Competition and Change*, 24 (3-4), 315–337.
- HATTON, Timothy (2007): Should we have a WTO for international migration? In: *Economic Policy*, 22 (1), 340–383.
- HAUPTMEIER, Sebastian/MITTERMAIER, Ferdinand/RINCKE, Johannes (2012): Fiscal competition over taxes and public inputs. In: *Regional Science and Urban Economics*, 42 (3), 407–419.
- HAYES, Mark Gerard (2008): Keynes and the degree of competition. In: *The European Journal of the History of Economic Thought*, 15 (2), 275–291.

- HAY, Colin (2006): Globalization and public policy. In: MORAN, Michael/REIN, martin/GOODIN, Robert (Hrsg.): *The Oxford handbook of public policy*. Oxford: Oxford University Press, 587–604.
- HÄRING, Norbert (2010): *Markt und Macht. Was Sie schon immer über die Wirtschaft wissen wollten, aber bisher noch nicht erfahren sollten*. Stuttgart: Schäffer-Poeschl.
- HEAD, Keith/SPENCER, Barbara (2017): Oligopoly in international trade: rise, fall and resurgence. NBER Working Paper, No. 23720.
- HEDTKE, Reinhold (2019): *Wirtschaftssoziologie*. 2. Aufl., München: UVK Verlag.
- HEIMBERGER, Philipp (2021): Corporate tax competition; A meta-analysis. In: *European Journal of Political Economy*, 69, 1–14.
- HEINE, Michael/HERR, Hansjörg (1999): Die beschäftigungspolitischen Konsequenzen von „Rot-Grün“. In: *PROKLA*, 29 (3), 377–394.
- HEINRICH, Michael (2005): *Kritik der politischen Ökonomie. Eine Einführung*. Stuttgart: Schmetterling.
- HICKS, John (1939): *Value and capital. An inquiry into some fundamentals of economic theory*. London: Oxford University Press.
- HIRSCHAUER, Norbert/GRÜNER, Sven/MUßHOFF, Oliver (2022): *Fundamentals of Statistical Inference. What is the Meaning of Random Error?* New York: Springer.
- HIRSCHAUER, Norbert/GRÜNER, Sven/MUßHOFF, Oliver/JANTSCH, Antje (2020): Can p-values be meaningfully interpreted without random sampling? In: *Statistics Surveys*, 14, 71–91.
- HIRSCHMANN, Albert (1972): *Exit, voice and loyalty. Responses to decline in firms, organizations and states*. Harvard: Harvard University Press.
- HOPKINS, Terence K./WALLERSTEIN, Immanuel (1994): Commodity chains in the capitalist world economy prior to 1800. In: GEREFFI, Gary/ KORZENIEWICZ, Miguel (Hrsg.): *Commodity chains and global capitalism*, 17-50, Westport, Connecticut/ London: Praeger Press.
- HÖPNER, Martin (2021): Review essay: democracy and prosperity. In: *Transfer*, 27 (3), 413–420.
- HÖPNER, Martin (2003): *Wer beherrscht die Unternehmen? Shareholder Value, Managerherrschaft und Mitbestimmung in Deutschland*. Frankfurt am Main: Campus.
- HORN, Rob van (2009): Reinventing monopoly and the role of corporations. The roots of Chicago law and economics. In: MIROWSKI, Philip/PLEHWE, Dieter (Hrsg.): *The road from Mont Pèlerin. The making of the neoliberal thought collective*. Cambridge/London: Harvard University Press, 204–237.
- HOTCHKISS, Julie/RUPASINGHA, Anil/WATSON, Thor (2021): In-migration and dilution of community social capital. In: *International Regional Science Review*, 45 (1), 36–57.
- HUDSON, Ray (2009): Resilient regions in an uncertain world: wishful thinking or a practical reality? In: *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 3 (1), 11–25.
- HUDSON, Ray (2019): *Co-produced economies. Capital, collaboration and competition*. London: Routledge.
- HUSE, Christian/RIBEIRO, Ricardo/VERBOVEN, Frank (2022): *Common-Ownership vs. Cross-Ownership: Evidence from the Automobile Industry*. CEPR Discussion Paper, No. 17776.

- HÜHNERBEIN, Ossip/SEIDEL, Tobias (2010): Intra-regional tax competition and economic geography. In: *The World Economy*, 33 (8), 1042-1051.
- HÜTHER, Michael/SÜDEKUM, Jens/VOIGTLÄNDER, Michael (Hrsg.) (2019): *Die Zukunft der Regionen in Deutschland. Zwischen Vielfalt und Gleichwertigkeit*. IW-Studien- Schriften zur Wirtschaftspolitik aus dem Institut der Deutschen Wirtschaft. Köln: IW Medien.
- HÜTHER, Michael (2024): *Rückkehr der Wettbewerbsfähigkeit*. Online verfügbar unter: <https://www.iwkoeln.de/presse/in-den-medien/michael-huether-rueckkehr-der-wettbewerbsfaehigkeit.html> (11.08.2024).
- IAMMARINO, Simona/RODRIGUEZ-POSE, Andrés/STOROPER, Michael (2019): Regional inequality in Europe: evidence, theory and policy implications. In: *Journal of Economic Geography*, 19 (2), 273–298.
- IMBENS, Guido/RUBIN, Donald (2015): *Causal Inference for Statistics, Social, and Biomedical Sciences. An Introduction*. Cambridge: Cambridge University Press.
- IMPULLITTI, Giammario/KAZMI, Syed (2022): *Globalization and market power*. Discussion Paper Centre for Economic Performance, No. 1866.
- Intellectual Property Office (2013): *A study of patent thickets*. Newport. Online verfügbar unter: <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5a7dc04ded915d2acb6edea7/ipresearch-thickets.pdf> (24.06.2024).
- Internationaler Währungsfonds (2019a): *World Economic Outlook 2019: Global Manufacturing Downturn, Rising Trade Barriers*. Washington: International Monetary Fund, Publication Services.
- Internationaler Währungsfonds (2019b): *World economic outlook, April 2019. Growth slowdown, precarious recovery*. Washington: International Monetary Fund, Publication Services.
- IMPULETTI, Giammario/KAZMI, Syed (2022): *Globalization and market power*. Center of Economic Performance Discussion Paper No. 1866.
- IORAMASHVILI, Carolin/FELDMAN, Maryann/GUY, Frederick/IAMMARINO, Simona (2024): Gathering round big tech: How the market for acquisitions concentrates the digital sector. In: *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 1–14, Online First.
- IVERSEN, Torben/SOSKICE, David (2019): *Democracy and prosperity. Reinventing capitalism through a turbulent century*. Princeton/Oxford: Princeton University Press.
- JAKOBS, Hans-Jürgen (2022): *Das Monopol im 21. Jahrhundert. Wie private Unternehmen und staatliche Konzerne unseren Wohlstand zerstören*. München: Deutsche Verlags-Anstalt
- JÄGER, Johannes/SPRINGER, Elisabeth (2013): *Ökonomie der internationalen Entwicklung. Eine kritische Einführung in die Volkswirtschaftslehre*. Wien: Mandelbaum.
- JÄGER, Johannes/REINER, Michael (2018): Politische Ökonomie und Recht in der Entwicklung der EU-Wettbewerbspolitik: Eine kritische Perspektive. In: *Kurswechsel*, 1/2018, 57–70.
- JESSOP, Bob (2013): Hollowing out the ‘nation-state’ and multi-level governance. In: KENNET, Patricia (Hrsg.): *A Handbook of Comparative Social Policy*, 2. Aufl., Cheltenham: Edward Elgar, 11–26.
- KAPELLER, Jakob/GRÄBNER-RADKOWITSCH, Claudius/HORNYKEWYCZ, Anna (2024): Corporate power and global value chains: current approaches for conceptualizing the power of multinationals. In: *Review of Evolutionary Political Economy*, Online First.

- KAPELLER, Jakob/GRÄBNER, Claudius/HEIMBERGER, Philipp (2019): *Wirtschaftliche Polarisierung in Europa - Ursachen und Handlungsoptionen*. Friedrich Ebert Stiftung.
- KAPELLER, Jakob/FERSCHLI, Benjamin (2018): Hans Albert und die Kritik am Modell-Platonismus in den Wirtschaftswissenschaften). In: FRANCO, Giuseppe (Hrsg.): *Handbuch Karl Popper*. Wiesbaden: Springer, 1–17.
- KAPELLER, Jakob/PÜHRINGER, Stephan (2012): *Democracy in liberalism and neoliberalism. The case of Popper and Hayek*. ICAE Working Paper Series, No. 10.
- KAUFMANN, David/ARNOLD, Tobias (2018): Strategies of cities in globalised interurban competition: The locational policies framework. In: *Urban Studies*, 55 (12), 2703–2720.
- KEATING, Michael (2017): Contesting European regions. In: *Regional Studies*, 51 (1), 9–18.
- KEMFERT, Claudia (2017): *Das fossile Imperium schlägt zurück. Warum wir die Energiewende jetzt verteidigen müssen*. Hamburg: Murmann.
- KENNEDY, David/STIGLITZ, Joseph (Hrsg.) (2013): *Law and economics with Chinese characteristics. Institutions for promoting development in the twenty-first century*. Oxford: Oxford University Press.
- KENYON, Daphne (1997): Theories of interjurisdictional competition. In: *New England Economic Review*, March/April, 13–35.
- KERBER, Wolfgang/BUDZINSKI, Oliver (2003): Towards a differentiated analysis of competition of competition laws. In: *Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, 1 (4), 411–448.
- KERBER, Wolfgang (2019): Wettbewerbspolitik. In: APOLTE, Thomas/ERLEI, Matthias/GÖCKE, Matthias/MENGES; Roland/OTT, Notburga/SCHMIDT, André (Hrsg.): *Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik III*, Wiesbaden: Springer/Gabler, 2019, 115–187.
- KERSHAW, Ian (2018): *Roller-coaster. Europe 1950-2017*. London: Allen Lane.
- KERSHAW, Ian (2016): *To hell and back. Europe 1914-1949*. New York: Penguin Random House.
- KETTNER-MARX, Claudia/KLETZAN-SLAMANI, Daniele/KÖPPL, Claudia (2018): Umweltregulierung: Eine Chance für den Standort? In: *Wirtschaft & Umwelt*, 1/2018, 18–21.
- KEUSCHNIGG, Christian (2016): *Unternehmensbesteuerung und Standortattraktivität*. Wirtschaftspolitisches Zentrum. Analyse Nr. 10.
- KEYNES, John Maynard (1924/2020): *Das Ende des Laissez-faire*. Stuttgart: Reclam.
- KIM, Sing/MILNER, Helen (2021): Multinational corporations and their influence through lobbying on foreign policy. In: FOLEY, Fritz/HINES, James/WESSEL, David (Hg.): *Global Goliaths. Multinational Corporations in the 21st Century Economy*. Washington: Brookings Institution Press, 497–536.
- KIRCHGÄSSNER, Gebhard (1994): *Wertfreiheit und Objektivität in den Wirtschaftswissenschaften: Mythos oder Realität?* Universität St. Gallen Discussion Paper, No. 2004-15.
- KIRCHGÄSSNER, Gebhard (2002): Alles Leben ist Problemlösen. In: *Wirtschaftsdienst*, 9, 567–572.
- KIRCHGÄSSNER, Gebhard (2009): *Die Krise der Wirtschaft: Auch eine Krise der Wirtschaftswissenschaften?* CREMA Working Paper, No. 2009-15.

- KIRZNER, Israel (1997): Entrepreneurial discovery and the competitive market process: an Austrian approach. In: *Journal of Economic Literature*, 35 (1), 60–85.
- KEVEN, Henrik/LANDAIS, Camille/MUNOZ, Mathilde/STANTCHEVA, Stefanie (2020): Taxation and migration: evidence and policy implications. In: *Journal of Economic Perspectives*, 34 (2), 119–142.
- KLEIN, Rolf (2021): *Demokratien im inszenierten Standortwettbewerb Politik für die unteren 90 Prozent*. Baden-Baden: Tectum.
- KLODT, Henning (2007): Offshoring und Outsourcing in der deutschen Automobilindustrie. In: *List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik*, 33(2), 129–140.
- KLODT, Henning (2011): *Einkommens- und Beschäftigungseffekte der Globalisierung*. Online verfügbar unter: <https://library.fes.de/pdf-files/akademie/online/50336-2011.pdf> (28.06.2024).
- KORINEK, Anton/STIGLITZ, Joseph (2021): *Artificial intelligence, globalization, and strategies for economic development*. NBER Working Paper, No. 28453.
- KOCH, Philipp/KÖPPL-TURYNA, Monika (2021): *International mobile Arbeitskräfte: Der neue Standortwettbewerb*. Eco Austria Policy Note, No. 74.
- KOENKER, Roger/HALLOCK, Kevin (2001): Quantile regression. In: *Journal of Economic Perspectives*, 15 (4), 143–156.
- KOLTAY, Gabor/LORINCZ, Szabolcs (2021): *Industry concentration and competition policy*. Competition policy brief, European Union.
- KOLTAY, Gabor/LORINCZ, Szabolcs/VALETTI, Tomasso (2023): Concentration and competition: evidence from Europe and implications for policy. In: *Competition Law & Economics*, 19 (3), 466–501.
- KOMLOS, John (2014): *What every economics student needs to know and doesn't get in the usual principles text*. Armonk/New York/London: M.E. Sharpe.
- KOSFELD, Reinhold/ECKEY, Hans-Friedrich/TÜRCK, Matthias (2007): LISA (Local Indicators of Spatial Association). In: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 3, 157–162.
- KOUVAVAS, Omiros/OSBAT, Chiara/REINELT, Timo/VANSTEENKISTE, Isabel (2021): *Markups and inflation cyclicalities in the euro area*. ECB Working Paper Series, No. 2617.
- KRINGS, Torben (2024): *Die Reform der Entsenderichtlinie*. ÖGfE Policy Brief, Nr. 1.
- KRISHNAN, Aarti/DE MARCHI, Valentina/PONTE, Stefano (2023): Environmental upgrading and downgrading in global value chains: A framework for analysis. In: *Economic Geography*, 99 (1), 25–50.
- KRÖCHER, Uwe (2009): Der New Regionalism: Aufstieg und Fall(stücke) einer regionalwissenschaftlichen Alternative zur Neoklassik. In: KRUMBEIN, Wolfgang / von FRIELING, Hans-Dieter/KRÖCHER, Uwe/STRÄTER, Detlev (Hrsg.): *Kritische Regionalwissenschaft. Gesellschaft, Politik, Raum. Theorien und Konzepte im Überblick*. Münster: Westfälisches Dampfboot, 192–211.
- KROMPHARDT, Jürgen (2004): *Konzeptionen und Analysen des Kapitalismus*. 4. Aufl., Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.

- KRONBERGER, Christoph/REINER, Christian (2018): *Die Innovationslücke: Zunehmende Divergenz im Innovationsverhalten von Firmen*. Online verfügbar unter: <https://oekonomenstimme.org/articles/1329> (20.06.2024).
- KRUEGER, Anne (2006): *Globalization and International Locational Competition*. Online verfügbar unter: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2015/09/28/04/53/sp051106> (02.05.2024).
- KRUGMAN, Paul (1991): Increasing returns and economic geography. In: *Journal of Political Economy*, 99 (3), 483–499.
- KRUGMAN, Paul (1993): *Geography and trade*. Leuven/Cambridge, Massachusetts/London: MIT Press/Leuven University Press.
- KRUGMAN, Paul (1994): Competitiveness: a dangerous obsession. In: *Foreign Affairs*, 73 (2), 28–44.
- KRUGMAN, Paul (1996): Making sense of the competitiveness debate. In: *Oxford Review of Economic Policy*, 12 (3), 17–25.
- KRUGMAN, Paul (2015): *Internal devaluation in Greece*. Online verfügbar unter: <https://archive.nytimes.com/krugman.blogs.nytimes.com/2015/01/26/internal-devaluation-in-greece/> (1.8.2024).
- KRUGMAN, Paul (2019): *What Economists (Including Me) Got Wrong About Globalization*. Online verfügbar unter: <https://www.bloomberg.com/view/articles/2019-10-10/inequality-globalization-and-the-missteps-of-1990s-economics> (12.02.2024).
- KWON, Spencer/MA, Yueran/ZIMMERMANN, Kaspar (2024): 100 Years of rising corporate concentration. In: *American Economic Review*, 114 (7), 2111–40.
- KURZ, Heinz (2016): Adam Smith on markets, competition and violations of natural liberty. In: *Cambridge Journal of Economics*, 40 (2), 615–638.
- KURZ, Mordecai (2023): *The market power of technology. Understanding the second gilded age*. New York: Columbia University Press.
- KWON, Doris/SORENSEN, Olav (2023): The Silicon Valley syndrome. In: *Entrepreneurship Theory and Practice*, 47 (2), 344–368.
- LAMOREAUX, Naomi (2019): The problem of bigness: from Standard Oil to Google. In: *Journal of Economic Perspectives*, 33 (3), 94–117.
- LANCIERI, Filippo & VALETTI, Tommaso (2023): *Structuring a Structural Presumption for Merger Review*. Online verfügbar unter: <https://www.promarket.org/2023/04/14/structuring-a-structural-presumption-for-merger-review/> (26.06.2024).
- LANDESMANN, Michael/LEITNER, Sandra (2023): Immigration and offshoring: two forces of globalisation and their impact on employment and the bargaining power of occupational groups. In: *Review of World Economics*, 159 (2), 361–397.
- LANGENMAYR, Dominika/SIMMLER, Martin (2021): Firm mobility and jurisdictions' tax rate choices: Evidence from immobile firm entry. In: *Journal of Public Economics*, 204 (December 2021), 104530.
- LASHKARI, Danial/BAUER, Arthur/BOUSSARD, Jocelyn (2024): Information technology and returns to scale. In: *American Economic Review*, 114 (6), 1769–1815.

- LAWSON, Tony (1997): *Economics and reality*. London/New York: Routledge.
- LENIN, Wladimir Iljitsch (1916/2018): *Der Imperialismus als höchstes Stadium des Kapitalismus*. Berlin: Verlag 8.Mai.
- LESSMANN, Christian (2009): Fiscal decentralization and regional disparity: evidence from cross-section and panel data. In: *Environment and Planning A: Economy and Space*, 41 (10), 1363–1388.
- LEVY, David (2005): Offshoring in the new global political economy. In: *Journal of Management Studies*, 42 (3), 685–693.
- LEYSHON, Andrew (2021): Economic geography I: uneven development, ‘left behind places’ and ‘levelling up’ in a time of crisis. In: *Progress in Human Geography*, 45 (6), 1678–1691.
- LEYSHON, Andrew (2023): Economic geography II: The economic geographies of the COVID-19 pandemic. In: *Progress in Human Geography*, 47 (2), 353–364.
- LIEFNER, Ingo/LOSACKER, Sebastian (2023): *Nachhaltige Wirtschaftsgeographie*. Paderborn: Brill Schönigh.
- LIEPITZ, Alain (1997): The post-fordist world: labour relations, international hierarchy and global ecology. In: *Review of International Political Economy*, 4 (1), 1–41.
- LINDNER, Peter/SCHÜRZ, Martin (2015): Varianten der Messung von Haushaltsvermögen im HFCS in Österreich. In: *Statistiken*, 2, 52–70.
- LOBBYCONTROL (2023): *Pipelines in die Politik. Die Macht der Gaslobby in Deutschland*. Köln.
- LORENZ, Hanno (2016): *Mit dem iPhone in der Tasche zur Anti-TTIP-Demo*. Online verfügbar unter: <https://www.agenda-austria.at/wp-content/uploads/2018/04/aa-ttip-web.pdf> (6.2.2024).
- LUXEMBURG, Rosa (1913/1970): *Die Akkumulation des Kapitals*. Frankfurt am Main: Neue Kritik.
- MACKINNON, Danny/Kempton, Louise/O’BRIEN, Peter/ORMEROD, Emma/PIKE, Andy/TOMANEY (2021): Reframing urban and regional ‘development’ for ‘left behind’ places. In: *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 15 (1), 39–56.
- MADDEN, John (2004): The economic impact of national competition policy on Australian regions. In: *European Planning Studies*, 12 (1), 41–56.
- MAIER, Gunther/SEDLACEK, Sabine (2007): *Spillovers and innovations. Space, environment and the economy*. Wien/New York: Springer.
- MAIER, Gunther/TÖDTLING, Franz (2006): *Regional- und Stadtökonomik. Standorttheorie und Raumstruktur*. 4. Aufl., Wien/New York: Springer.
- MAIER, Gunther/TÖDTLING, Franz/TRIPPL, Michaela (2006): *Regional- und Stadtökonomik. Regionalentwicklung und Regionalpolitik*. 3. Aufl., Wien/New York: Springer.
- MALECKI, Edward (1994): Entrepreneurship in regional and local development. In: *International Regional Science Review*, 16 (1&2), 119–153.
- MALECKI, Edward (2004): Jockeying for position: What it means and why it matters to regional development policy when places compete. In: *Regional Studies*, 38 (9), 1101–1120.
- MANKIW, Gregory/TAYLOR, Mark (2023): *Economics*. 6. Aufl., Hampshire: Cengage.

- MARKUSEN, Ann (1985): *Profit cycles, oligopoly and regional development*. Cambridge/London: The MIT Press.
- MARKUSEN, Ann (1999): Fuzzy concepts, scanty evidence, policy distance: The case for rigour and policy relevance in critical regional studies. In: *Regional Studies*, 33 (9), 869–884.
- MARKUSEN, Ann/NESSE, Katherine (2007): Institutional and Political Determinants of Incentive Competition. In: MARKUSEN, Ann (Hrsg.): *Reining in the Competition for Capital*. Kalamazoo: W.E. Upjohn Institute for Employment Research, 1–41.
- MARKUSEN, Ann (2008): Human versus physical capital: government's role in regional development. In: MARTINEZ-VAZQUEZ, Jorge/VAILLANCOURT, Francois (Hrsg.): *Public policy for regional development*. London/New York: Routledge, 47–65.
- MARSILI, Orietta (2001): *The anatomy and evolution of industries*. Cheltenham: Edward Elgar.
- MARTELLINI, Paolo/SCHOELLMANN, Todd/SOCKIN, Jason (2024): The global distribution of college graduate quality. In: *Journal of Political Economy*, 132 (2), 434–483.
- MARTIN, Hans-Peter/SCHUMANN, Harald (1996): *Die Globalisierungsfalle. Der Angriff auf Demokratie und Wohlstand*. Hamburg: Rowohlt.
- MARTIN, Ron/MARTINELLI, Flavia/CLIFTON, Judith (2022): Rethinking spatial policy in an era of multiple crisis. In: *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 15 (1), 3–21.
- MARTORANA, Megan (2007): Pareto efficiency. In: *The Federal Bank of Richmond. Regional Focus*, 11 (1), 8.
- MARX, Karl (1867/1957): *Das Kapital. Kritik der Politischen Ökonomie*. Stuttgart: Kröner.
- MASSEY, Doreen/ALLEN, John (1995): High-tech places in the midst of growth. In: PHILO, Chris (Hrsg.): *Off the map. The social geography of poverty in the UK*, London: Alden, 123–132.
- MASKELL, Peter/MALMBERG, Anders (1999): Localised learning and industrial competitiveness. In: *Cambridge Journal of Economics*, 12, 167–185.
- MARTIN, Ron (2003): Institutional approaches in economic geography. In: SHEPPARD, Eric/BARNES, Trevor (Hrsg.): *A companion to economic geography*. Oxford: Blackwell Publishing, 77–94.
- MARTIN, Ron/MARTINELLI, Flavia/CLIFTON, Judith (2022): Rethinking spatial policy in an era of multiple crises. In: *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 15 (1), 3–21.
- MAYERHOFER, Peter/BACHTRÖGLER, Julia/NOWOTNY, Klaus/STREICHER, Gerhard (2020): *Quantitative Wirkungen der EU-Struktur- und Kohäsionspolitik in Österreich. Ein Beitrag zu 25 Jahre Österreich in der EU*. Österreichische Raumordnungskonferenz, Schriftenreihe Nr. 207. Wien.
- MAYER-FOLKES, David (2015): The challenge of market power under globalization. In: *Review of Development Economics*, 19 (2), 244–264.
- MAZZUCATO, Marianna (2018): *The value of everything. Making and taking in the global economy*. London: Penguin Books.
- McCANN, Philipp (2013): *Modern urban and regional economics*. 2.Aufl., Oxford: Oxford University Press.

- McNEISH, Daniel (2016): On using Bayesian methods to address small sample problems. In: *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 23 (5), 1–24.
- MELITZ, Mark (2003): The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. In: *Econometrica*, 71 (6), 1695–1725.
- MERINO, Fernando (2017): Offshoring, outsourcing and the economic geography of Europe. In: *Papers in Regional Science*, 96 (2), 299–324.
- MEYER, Susanne/REINER, Christian (2012): *Luring scientific talent: Mobility of researchers and urban policy making in Vienna and Munich*. Studie präsentiert bei der Conference of the European Urban Research Association (EURA) 2012 in Kopenhagen.
- MIESSNER, Michael (2021): Studentification in Germany: How investors generate profits from student tenants in Goettingen and the impacts on urban segregation. In: *European and Urban Regional Studies*, 28 (2), 133–154.
- MION, Giordano/PONATTU, Dominic (2019): *Estimating economic benefits of the Single Market for European countries and regions*. Policy Paper Bertelsmann Stiftung.
- MOLOTCH, Harvey (1976): The city as a growth machine. In: *The American Journal of Sociology*, 8 (2), 309–322.
- Monopolkommission (2022): *Hauptgutachten. Wettbewerb 2022. XXIV. Hauptgutachten der Monopolkommission gemäß § 44 Abs. 1 Satz 1 GWB*. Baden-Baden: Nomos.
- MOKRE, Patrick (2024): Lohnungleichheit sinkt – getragen von Knappheit auf dem Arbeitsmarkt. In: *Wirtschaft und Gesellschaft*, 49 (4), 5–15.
- Monopolkommission (2022): *Wettbewerb 2022. Hauptgutachten XXIV*. Bonn.
- MORETTI, Enrico/WILSON, Daniel (2017): The effect of state taxes on the geographical location of top earners: evidence from star scientists. In: *American Economic Review*, 107 (7), 1858–1903.
- MUNOZ, Mathilde (2023): *How much are the poor losing from tax competition?* NBER Working Paper, NO. 31920.
- MÜNTER, Markus Thomas (2021): *Mikroökonomie, Wettbewerb und strategisches Verhalten*. 2.Aufl., München: UVK Verlag.
- MURPHY, James (2008): Economic Geographies of the Global South: Missed Opportunities and Promising Intersections with Development Studies. In: *Geography Compass*, 2 (3), 851–873.
- MYRDAL, Gunnar (1953): *The Political Element in the development of economic theory*. London: Routledge.
- MYRDAL, Gunnar (1957): *Economic theory and underdeveloped regions*. London: Duckworth,
- NAIDU, Suresh/DUBE, Arindrajit (2024): Monopsony power in labor markets. In: *NBER The Reporter*, 1, 7–12.
- NAIDU, Suresh/RODRIK, Dani/ZUCMAN, Gabriel (2020): Economics after neoliberalism: introducing the EflP project. In: *American Economic Review*, 110, 366–371.
- NAUDE, Wim (2022): From the entrepreneurial to the ossified economy. In: *Cambridge Journal of Economics*, 46 (1), 105–131.

- NORTH, Douglass (1994): *Institutional competition*. Online verfügbar unter: <https://econwpa.ub.uni-muenchen.de/econ-wp/eh/papers/9411/9411001.pdf> (13.08.2024).
- NUNN, Nathan (2020): *Restraining ourselves: Helping by not hurting others. Economics for Inclusive Prosperity*, Research Brief. Online verfügbar unter: <https://econfip.org/policy-briefs/> (28.11.2023).
- OATES, Wallace (2002): Fiscal and regulatory competition: theory and evidence. In: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, 3 (4), 377–390.
- OATES und SCHWAB (1988): Economic competition among jurisdictions: efficiency enhancing or distortion inducing? In: *Journal of Public Economics*, 15, 333–354.
- OATLEY, Thomas (2012): *International political economy*. 5. Aufl., London/New York: Routledge.
- OBSTFELD, Maurice (2001): *International macroeconomics: beyond the Mundell-Fleming model*. IMF Staff Papers, 47, Special Issue.
- OECD (2023a): *Rethinking regional attractiveness in the new global environment*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2023b): *Corporate tax statistics 2023*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2023c): *What are the top OECD destinations for start-up talents?* OECD Migration Policy Debates, No. 30.
- OECD (2022): *OECD employment outlook 2022: building back more inclusive labour markets*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2015): *Towards green growth? Tracking Progress*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2014): *Factsheet on how competition policy affects macro-economic outcomes*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2005): *Building competitive regions: strategies and governance*. Paris: OECD Publishing.
- OKASHA, Samir (2002): *Philosophy of science*. Oxford: Oxford University Press.
- OLSON, Mancur (1971): *The logic of collective action. Public goods and the theory of groups*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- ORESKEs, Naomi/CONWAY, Erik (2023): *The big myth. How American business taught us to loathe government and love the free market*. New York u.a.: Bloomsbury.
- OSTŘANSKY, Josef/BONNITCHA, Jonathan (2024): *Rethinking investment treaties. A roadmap*. International Institute for Sustainable Development, IISD Report.
- OSTRY, Jonathan/BERG, Andrew/TSANGARIDES, Charalambos (2014): *Redistribution, inequality, and growth*. IMF Staff Discussion Note, No. 14/02.
- OSTRY, Jonathan/LOUNGANI, Prakash/FURCERI, Davide (2016): Neoliberalism: oversold? In: *Finance & Development*, 53 (2), 38–41.
- OZANNE, Adam (2016): *Power and neoclassical economics: a return to political economy in the teaching of economics*. London: Palgrave Macmillan.
- PAGANO, Ugo (2014): The crisis of intellectual monopoly capitalism. In: *Cambridge Journal of Economics*, 38 (6), 1409–1429.

- PAINE, Lynn (2020): Covid-19 Is Rewriting the Rules of Corporate Governance. In: *Harvard Business Review*, 6.10.2020. Online verfügbar unter: <https://hbr.org/2020/10/covid-19-is-rewriting-the-rules-of-corporate-governance> (1.8.2024).
- PALME, Gerhard (1995): Struktur und Entwicklung der österreichischen Wirtschaftsregionen. In: *Mitteilungen der Österreichischen Geographischen Gesellschaft*, 137, 393–416.
- PATEL, Klaus Kiran (2022): *Europäische Integration. Geschichte und Gegenwart*. München: Beck.
- PEARL, Judea/MACKENZIE, Dana (2018): *The book of why. The new science of cause and effect*. New York: Basic Books.
- PECK, Jamie (2003): Fuzzy old world: a response to Markusen. In: *Regional Studies*, 37 (6&7), 729–740.
- PECK, Jamie/THEODORE, Nik (2007): Variegated capitalism. In: *Progress in Human Geography*, 31 (6), 731–772.
- PHILIPPON, Thomas (2019): *The great reversal. How America gave up on free markets*. Cambridge/London: The Belknap Press of Harvard University Press.
- PIKETTY, Thomas (2022): *Eine kurze Geschichte der Gleichheit*. München: Beck.
- PIKETTY, Thomas (2014): *Capital in the twenty-first century*. Cambridge Mass./London: Belknap Press.
- PINA, Alvaro/SICARI, Patrizio (2021): *Enhancing regional convergence in the European Union*. OECD Economics Department Working Papers, No. 1696.
- PISTOR, Katharina (2019): *The Code of Capital: How the Law Creates Wealth and Inequality*. Princeton: Princeton University Press.
- PITTY, Zoltán/SASS, Magdolna (2010): Tax competition and coordination within the EU — the case of the EU-10. In: *Transfer: European Review of Labour and Research*, 16 (1), 37–54.
- PLEHWE, Dieter/SLOBODIAN, Quinn (2017): Landscapes of unrest: Herbert Giersch and the origins of neoliberal economic geography. In: *Modern Intellectual History*, 16 (1), 185–215.
- PLUMMER, Paul (2003): The modeling tradition. In: SHEPPARD, Eric/BARNES, Trevor (Hrsg.): *A companion to economic geography*. Malden: Blackwell, 27–40.
- POLANYI, Karl (1944/2001): *The great transformation. The political and economic origins of our time*. Boston: Beacon Press.
- PONTE, Stefano (2019): *Business power & sustainability*. London u.a.: ZED Books.
- PONTE, Stefano (2020): The hidden cost of environmental upgrading. In: *Review of International Political Economy*, 29 (3), 818–843.
- POPPER, Karl (2004): *Alles Leben ist Problemlösen*. München/Zürich: Piper.
- POTTER, Jonathan (2009): Evaluating regional competitiveness policies: insights from the new economic geography. In: *Regional Studies*, 44 (9), 1225–1236.
- PORTER, Michael (1990): The competitive advantage of nations. In: *Harvard Business Review*, March-April, 73–91.

- PORTER, Michael (1979): How competitive forces shape strategy. In: *Harvard Business Review*, March-April, 2–10.
- POSNER, Richard (1979): The Chicago school of antitrust analysis. In: *University of Pennsylvania Law Review*, 127, 925–948.
- PROOST, Stef & THISSE, Jaques-Francois (2019): What can be learned from spatial economics? In: *Journal of Economic Literature*, 57 (3), 575–643.
- PUGEL, Thomas (2012): *International economics*. 15. Aufl., New York: McGraw-Hill.
- PUTNAM, Robert (2000): *Bowling alone: the collapse and revival of American community*. New York: Simon & Schuster.
- PYLAK, Korneliusz/SOSNOSVSKIKH, Sergey (2024): Old habits die hard: pushing the frontiers of entrepreneurship persistence since 1926. In: *Regional Studies*, Online first.
- RAJAN, Raghuram/ZINGALES, Luigi (1998): Power in a theory of the firm. In: *Quarterly Journal of Economics*, 113 (2), 387–432.
- RAJAN, Raghuram/ZINGALES, Luigi (2023): Riskless capitalism. In: *Finance & Development*, June, 62–64.
- RAMMER, Christian/GASSLER, Helmut (1999): *Alles Cluster? Über den Boom einer neuen wirtschaftspolitischen Strategie*. Materialien zu Gesellschaft, Wirtschaft und Umwelt im Unterricht, No. 3/99.
- RATTSØ, Jorn/STOKKE, Hildegunn (2013): Regional convergence of income and education: investigation of distribution dynamics. In: *Urban Studies*, 51 (8), 1672–1685.
- RECKWITZ, Andreas (2023): *Das Ende der Illusionen. Politik, Ökonomie und Kultur in der Spätmoderne*. 8. Aufl., Berlin: Suhrkamp.
- REINER, Christian (2025): *Pro-demokratische Effekte der Wettbewerbspolitik? Ökonomische Macht und Kartellrecht. Teil 1*. In: Österreichische Zeitschrift für Kartellrecht 18 (2), 39–52 (2025).
- REINER, Christian/MUSIL, Robert (2023): *Disparities of regional building land prices in Austria, 2000-2018*. LBS Working Paper, NO. 20.
- REINER, Christian/ECKER, Brigitte (2019): *Ist die Grundlagenforschung unter Reformdruck? Publish or Perish und das Law of Unintended Consequences*. WPZ Policy Brief, Nr. 1/19.
- REINER, Christian (2013): Das räumliche Unmöglichkeitstheorem. In: *Wist: Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 42 (3), 150-153.
- REINER, Christian/SMOLINER, Stefanie (2012): *Outputorientierte Evaluierung öffentlich geförderter FTI-Programme – Möglichkeiten und Grenzen*. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Verkehr, Innovation und Technologie. Wien.
- REINER, Christian/SCHIBANY, Andrea (2012): *Geben Sie die Daten frei, Sire!* TIP Policy Brief Joanneum Research Policies, No. 10.
- REINER, Christian (2012): Play it again, Sam. Die Renaissance der Industriepolitik in der Großen Rezession. In: *Wirtschaft und Gesellschaft*, 1, 15-56.
- REINER, Christian (2010): Brain competition policy as a new paradigm of regional policy: A European perspective. In: *Papers in Regional Science*, 80 (2), 449–462.

- REINER, Christian (2009): How to lure the new argonauts to Austria? Brain competition policy in a small open European economy. In: *Mitteilungen der Österreichischen Geographischen Gesellschaft*, 151, 53–87.
- REINER, Christian (2008): Nokia, Novartis & Co: Die Rolle von Standortpolitik und Arbeit im Standortwettbewerb. In: *WISO*, 4, 141–172.
- REURINK, Arjan/GARCIA-BERNARDO, Javier (2021): Competing for capitals: The great fragmentation of the firm and varieties of FDI attraction profiles in the European Union. In: *Review of the Political Economy*, 28 (5), 1274–1307.
- RIXEN, Thomas (2016): Das soziale Europa im Räderwerk des Steuerwettbewerbs. In: *WSI-Mitteilungen*, 1, 49–56.
- ROBERTS, John (1987): Perfectly and imperfectly competitive markets. In: *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Cham: Palgrave Macmillan.
- ROBINSON, Guy (1998): *Methods and techniques in human geography*. Chichester u.a.: John Wiley & Sons.
- ROBINSON, Joan (1962): *Economic Philosophy*. Harmondsworth: Pelican.
- ROBINSON, Joan (1933/1969): *The economics of imperfect competition*. 2. Aufl., New York: St. Martin's Press.
- ROCKSTRÖM, Johan et al. (2009): A safe operating space for humanity. In: *Nature*, 461, 472–475.
- RODRÍGUEZ-POSE, Andrés (2018): The revenge of the places that don't matter (and what to do about it). In: *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 11 (1), 189–209.
- RODRIK, Dani (2023): *On productivism*. Online verfügbar unter: https://drodrik.scholar.harvard.edu/sites/scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/on_productivism.pdf (29.08.2024).
- RODRIK, Dani (2022): *A Better Globalization Might Rise from Hyper-Globalization's Ashes*. Online verfügbar unter: <https://www.project-syndicate.org/commentary/after-hyperglobalization-national-interests-open-economy-by-dani-rodrik-2022-05> (06.05.2024).
- RODRIK, Dani (2018): What do trade agreements really do? In: *Journal of Economic Perspectives*, 32 (2), 73–90.
- RODRIK, Dani (2017): The fatal flaws of neoliberalism: it's bad economics. In: *The Guardian*, 14.11.2017. Online verfügbar unter: <https://www.theguardian.com/news/2017/nov/14/the-fatal-flaw-of-neoliberalism-its-bad-economics> (12.02.2024).
- RODRIK, Dani (2011): *Das Globalisierungs-Paradox. Die Demokratie und die Zukunft der Weltwirtschaft*. München: Beck.
- RODRIK, Dani (2008): *The new development economics: we shall experiment, but how shall we learn?* Harvard Kennedy School. Faculty Research Working Paper Series, No. RWP08-055.
- RODRIK, Dani (2000): How far will international economic integration go? In: *Journal of Economic Perspectives*, 14(1), 177–186.
- RODRIK, Dani (1998): Why do more open economies have bigger governments? In: *Journal of Political Economy*, 106 (5), 997–1032.

- ROEGER, Werner (1995): Can imperfect competition explain the difference between primal and dual productivity measures? Estimates for U.S. manufacturing. In: *Journal of Political Economy*, 103 (2), 316–330.
- ROMANO, Joseph/SHAIKH, Azeem/WOLF, Michael (2010): Hypothesis testing in econometrics. In: *Annual Review of Economics*, 2, 75–104.
- ROMER, Paul (1990): Endogenous technological change. In: *The Journal of Political Economy*, 98 (5), 71–102.
- ROSENFELD, Martin (2012): Wie wirkt der verschärfte Standortwettbewerb auf die Stadt- und Regionalentwicklung? Einführung in die Thematik und Erläuterungen zum Aufbau des Sammelbandes. In: KAUFMANN, Albrecht/ ROSENFELD, Martin (Hrsg.): *Städte und Regionen im Standortwettbewerb. Neue Tendenzen, Auswirkungen und Folgerungen für die Politik* (=Forschungs- und Sitzungsberichte der ARL 238). Hannover: Verlag der ARL.
- ROTHSCHILD, Kurt (2007): Zum Thema Wettbewerbsfähigkeit. In: *Arbeit & Wirtschaft*, 1, 22–26.
- ROTHSCHILD, Kurt (2005): New worlds - new approaches. A note on future research strategies. In: *Kyklos*, 58 (3), 439–447.
- ROTHSCHILD, Kurt (2002): The absence of power in contemporary economic theory. In: *The Journal of Socio-Economics*, 31 (5), 433–442.
- ROTHSCHILD, Kurt (1947): Price theory and oligopoly. In: *Economic Journal*, 57 (227), 299–320.
- RUBINSTEIN, Ariel (2017): Comments on economic models, economics and economists: remarks on economics rules by Dani Rodrik. In: *Journal of Economic Literature*, 55 (1), 162–172.
- SACHS, Jeffrey/WYPLOSZ, Charles (1986): The economic consequences of president Mitterand. In: *Economic Policy*, 1 (2), 261–306.
- Sachverständigenrat (2018): *Jahresgutachten 2018/19*. Paderborn
- SAEZ, Emmanuel (2014): Taxes and international mobility of talent. In: *NBER Reporter*, 2, 18–20.
- SAMPSON, Anthony (1973): *The sovereign state: the secret history of international telephone and telegraph*. New York: Hodder & Stoughton
- SÁNCHEZ-MORAL, Simón/ARELLANO, Alfonso/DIEZ-PISONERO, Roberto (2010): Interregional mobility of talent in Spain: The role of job opportunities and qualities of places during the recent economic crisis. In: *Environment and Planning A*, 50 (4), 789–808.
- SANDEL, Michael (2022): *Democracy's discontent. A new edition for our perilous times*. 2. Aufl., Cambridge/London: The Belknap Press of Harvard University Press.
- SANDEL, Michael (2023): *Vom Ende des Gemeinwohls. Wie die Leistungsgesellschaft unsere Demokratie zerreißt*. Frankfurt am Main: Fischer.
- SANDGRUBER, Roman (1995): *Ökonomie und Politik. Österreichische Wirtschaftsgeschichte vom Mittelalter bis zur Gegenwart*. Wien: Ueberreuter.
- SAWYER, Malcolm (2013): What is financialization? In: *International Journal of Political Economy*, 42 (4), 5–18.
- SAYER, Andrew (1992): *Method in social science*. London: Routledge.

- SAYER, Andrew (2000): *Realism and social science*. London: Sage.
- SAYER, Andrew (2004): Industry and Space: a sympathetic critique of radical research. In: BARNES, Trevor/PECK, Jamie/SHEPPARD, Eric/TICKELL, Adam (Hrsg.): *Reading Economic Geography*. Oxford: Blackwell Publishing, 29–47.
- SCHAMP, Eike (2003): Raum, Interaktion und Institutionen. Anmerkungen zu drei Grundperspektiven der deutschen Wirtschaftsgeographie. In: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, 47 (3-4), 145–158.
- SCHAMP, Eike (2007): Denkstile in der deutschen Wirtschaftsgeographie. Aktuelle Umbrüche seit 1970. In: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, 51 (3-4), 238–252.
- SCHAMP, Eike (2011): Finanzkrise in der Weltwirtschaft. Anmerkungen zur aktuellen wirtschaftsgeographischen Krisenforschung In: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, 55 (1-2), 103–114.
- SCHARPF, Fritz (2006): Beneficial constraints bei offenen Grenzen. In: BECKERT, Jens/EBBINGHAUS, Bernhard/HASSEL, Anke/MANOW, Philip (Hrsg.): *Transformationen des Kapitalismus. Festschrift für Wolfgang Streeck zum sechzigsten Geburtstag*. Frankfurt/New York: Campus, 273–295.
- SCHÄTZL, L. (2003): *Wirtschaftsgeographie 1. Theorie*. 9. Aufl., Paderborn: Ferdinand Schöningh.
- SCHÄTZL, Ludwig (2000): *Wirtschaftsgeographie 2. Empirie*. 3. Aufl., Paderborn: Ferdinand Schöningh.
- SCHEUPLEIN, Christoph (2017): Der raumwirtschaftliche Ansatz: der Aufstieg einer steuerungsorientierten, normativ geprägten Expertenkultur. In: *Geographica Helvetica*, 72, 171–181.
- SCHIBANY, Andreas/REINER, Christian (2012): *Geben Sie die Daten frei, Sire!* TIP Policy Brief, No 10, Joanneum Research.
- SCHIBANY, Andreas/DINGES, Michael/REINER, Christian/REIDL, Sybille/HOFER, Reinhold/ MARBLER, Franziska/LEITNER, Karl-Heinz /DACHS, Bernhard/ZAHRADNIK, Georg/WEBER, Matthias/SCHARTINGER, Doris/EDLER, Jakob (2013): *Ex-post Evaluierung der Kompetenzzentrenprogramme Kplus und Kind/net*. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Verkehr, Innovation und Technologie (BMVIT) und des Bundesministeriums für Wirtschaft, Familie und Jugend (BMWFJ).
- SCHNABEL, Isabel (2022): *Monetary policy in a cost-of-living crisis*. Online verfügbar unter: https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2022/html/ecb.sp220930_annex~b1ca1312f6.en.pdf (18.06.2024).
- SCHOENBERGER, Erica (1989): Discourse and practice in human geography. In: *Progress in Human Geography*, 22: 1-14.
- SCHRATZENSTALLER, Margit (2011): Vom Steuerwettbewerb zur Steuerkoordinierung in der EU? In: *WSI Mitteilungen*, 6, 304–313.
- SCHUMPETER, Joseph A. (1918/1976): Die Krise des Steuerstaates. In: GOLDSCHIED, Rudolf/ HICKEL, Joseph (Hrsg.): *Schumpeter, Die Finanzkrise des Steuerstaats. Beiträge zur politischen Ökonomie der Staatsfinanzen*. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 329–379.
- SCHUMPETER, Joseph A. (1944/2005): *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*. Tübingen/Basel: Francke.

- SCHÜLEIN, Johann August/REITZE, Simon (2001): *Wissenschaftstheorie für Einsteiger*. Wien: WUV Universitätsverlag.
- SCHUMANN, Jochen: Wohlfahrtsökonomik. In: ISSING, Otmar (Hrsg.): *Geschichte der Nationalökonomie*, 4. Aufl., München: Vahlen, 227–250.
- SCOTT, Allen/STORPER, Michael (2003): Regions, globalization, development. In: *Regional Studies*, 37 (6&7), 579–593.
- SEABROOKE, Leonard/WIGAN, Duncan (2014): Global wealth chains in the international political economy. In: *Review of International Political Economy*, 21 (1), 257–263.
- SEEGER, Martin (2019): *Österreich. Raum und Gesellschaft. Vermessung der Landschaft. Porträts der Bundesländer*. Klagenfurt am Wörthersee: Naturwissenschaftlicher Verein für Kärnten/Österreichische Geographische Gesellschaft.
- SELWYN, Benjamin/LEYDEN, Dara (2022): Oligopoly-driven development: the World Bank's trading for development in the age of global value chains in perspective. In: *Competition & Change*, 26 (2), 174–196.
- SHAPIRO, Carl/VARIAN, Hal (1999): *Information rules. A strategic guide for the network economy*. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press.
- SHAPIRO, Jesse (2006): Smart cities: quality of life, productivity, and the growth effects of human capital. In: *Review of Economics and Statistics*, 88 (2), 324–335.
- SHEPPARD, Eric/BARNES, Trevor (1990): *The capitalist space economy. Geographical analysis after Ricardo, Marx and Sraffa*. London/New York: Routledge
- SHEPPARD, Eric (2003): Competition in space and between places. In: SHEPPARD, Eric/BARNES, Trevor (Hrsg.): *A companion to economic geography*. Oxford: Blackwell Publishing, 169–186.
- SHEPPARD (2017): Rezension von "The great leveler: capitalism and competition in the court of law". In: *Economic Geography*, 93 (1), 89–91.
- SHEPPARD (2018): Heterodoxy as orthodoxy: prolegomenon for a geographical political economy. In: CLARK, Gordon/ FELDMANN, Maryann/GERTLER, Meric/WOJCIK, Dariusz (Hrsg.): *The new Oxford handbook of economic geography*. Oxford: Oxford University Press, 1159–178.
- SIEDSCHLAG, Iulia/SMITH, Donal/TURCU, Camelia/ZHANG, Xiaoheng (2013): What determines the location choice of R&D activities by multinational firms? In: *Research Policy*, 42 (8), 1420–1430.
- SIEBERT, Horst (2006): Locational competition: a neglected paradigm in the international division of labour. In: *The World Economy*, 29 (2), 137–159.
- SIEBERT, Horst (2017): *Weltwirtschaft. Klassiker der Hochschullehre*. Konstanz/München: UVK Verlagsgesellschaft.
- SIMULA, Laurent/TRANNOY, Alain (2018): *Is high-skilled migration harmful to tax-systems' progressivity?* IZA World of Labor, No. 423.
- SINN, Hans-Werner (2015): *Der Euro. Von der Friedensidee zum Zankapfel*. München: Hanser
- SINN, Hans-Werner (2002): Der neue Systemwettbewerb. In: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, 3 (4), 391–407.

- SINN, Hans-Werner (1999): *The competition between competition rules*. NBER Working Paper, No. 7273.
- SINN, Hans-Werner (1997): The selection principle and market failure in systems competition. In: *Journal of Public Economics*, 66, 247–274.
- SKILDELSKY, Robert (2009): *Keynes. The return of the master*. London: Penguin.
- SLOBODIAN, Quinn (2023): *Crack-up capitalism market radicals and the dream of a world without democracy*. New York: Metropolitan Books.
- SMITH, Stephen (2011): *Environmental economics. A very short introduction*. Oxford: Oxford University Press.
- SMITH, Adam (1776/2003): *The wealth of nations*. New York: Bantam Classics.
- SPENGEL, Christoph/ RAMMER, Christian/NICOLAY, Katharina/PFEIFFER, Olena/WERNER, Ann-Catherin/OLBERT, Marcel/BLANDINIRES, Florence/HUD, Martin/PETERS, Bettina (2017): *Steuerliche FuE-Förderung. Studien zum deutschen Innovationssystem*. Berlin: EFI
- SPIEGELHALTER, David (2020): *The art of statistics. Learning from data*. London: Penguin
- STEINDL, Josef (1965): *Random processes and the growth of firms*. London: Hafner
- STELZNER, Mark/CHATURVEDI, Mayuri (2020): Deregulating antitrust policy. In: *Cambridge Journal of Economics*, 44, 871–890.
- STERNBERG, Rolf (2022): Entrepreneurship and geography—some thoughts about a complex relationship. In: *The Annals of Regional Science*, 69 (3), 559–584.
- STERNBERG, Rolf (2001): New Economic Geography und Neue regionale Wachstumstheorie aus wirtschaftsgeographischer Sicht. In: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, 45 (1), 159–180.
- STIGLITZ, Joseph (2002): Competition and competitiveness in a new economy. In: HANDLER, Heinz/BURGER, Christina (Hrsg.): *Competition and competitiveness in a new economy*. Wien: Austrian Federal Ministry for Economic Affairs and Labour, 11-22.
- STIGLITZ, Joseph (2004): *Die Schatten der Globalisierung*. München: Wilhelm Goldmann Verlag.
- STIGLITZ, Joseph (2013): *The price of inequality*. New York/London: W.W.Norton.
- STIGLITZ, Joseph (2016): *The Euro. And its threat to the future of Europe*. London: Allen Lane.
- STIGLITZ, Joseph (2019): *The end of neoliberalism and the rebirth of history*. Online verfügbar unter: <https://www.socialeurope.eu/the-end-of-neoliberalism-and-the-rebirth-of-history> (16.07.2024).
- STOKSTAD, Erik/BRUNINGA (2018): The truth squad. In: *Science*, 361, 1189–1191.
- STORPER, Michael (1995): The resurgence of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies. In: *European Urban and Regional Studies*, 2 (3), 191–221.
- STORPER, Michael (1997): *The regional world. Territorial development in a global economy*. New York/London: Guilford.
- STÖLLINGER, Roman (2016): *Structural change and global value chains in the EU*. WIIW Working Paper No. 127.

- STREECK, Wolfgang (2021): *Zwischen Globalismus und Demokratie. Politische Ökonomie im ausgehenden Neoliberalismus*. Berlin: Suhrkamp.
- STUCKE, Maurice/EZRACHI, Ariel (2020): *Competition overdose. How free market mythology transformed us from citizen kings to market servants*. New York: Harper Business.
- SÜDEKUM, Jens (2018): Globalisierung unter Beschuss. Eine Bestandsaufnahme des Freihandels. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, 4-5, 4–10.
- SÜDEKUM, Jens (2017): Die Globalisierungsverlierer kompensieren - aber wie? In: *Wirtschaftsdienst*, 97 (8), 566-570.
- SÜDEKUM, Jens (2008): Convergence of the skill composition across German regions. In: *Regional Science and Urban Economics*, 38, 148–159.
- SULLIVAN, Rory/BLACK, Robert/PERKINS, Richard/RICHARDS, Clare (2022): *Company lobbying and climate change: good governance for Paris-aligned outcomes*. Policy Brief, Grantham Research Institute on Climate and the Environment, London School of Economics.
- SYVERSON, Chad (2019): Macroeconomics and market power: context, implications, and open questions. In: *Journal of Economic Perspectives*, 33 (3), 23–43.
- TEECE, David (2023): *Dynamic Competition, Organizational Capabilities, and M&A: A Short Synopsis*. Online verfügbar unter: <https://www.networklawreview.org/teece-dynamic-competition/> (6.6.2024).
- TIEBOUT, Charles (1956): A pure theory of local expenditures. In: *Journal of Political Economy*, 64 (5), 416–424.
- TIROLE, Jean (2017): *Economics for the common good*. Princeton: Princeton University Press.
- TØRSLØV, Thomas/WIER, Ludvig/ZUCMAN, Gabriel (2018): *The missing profits of nations*. NBER Working Paper, No. 24701.
- TRAUTWEIN, Hans-Michael (2020): *Macht oder ökonomisches Gesetz? Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie XXXV*. Schriften des Vereins für Socialpolitik, No. 115.
- TRIPPL, Michaela/BAUMGARTINGER-SERINGER, Simon/FRANGENHEIM, Alexandra/ISAKSEN, Arne/RYPESTØL, Jan Ole (2020): Unravelling green regional industrial path development: Regional preconditions, asset modification and agency. In: *Geoforum*, 111 (May), 189–197.
- ULLRICH, Hannes (2024): Generative KI: Zwischen Produktivitätsbooster und Marktmachtverstärker. In: *DIW Wochenbericht*, 18, 276.
- UNCTAD (2017): *Trade and development report 2017*. Genf: Vereinte Nationen.
- UNGER, Brigitte (1999): Österreichs Wirtschaftspolitik: Vom Austro-Keynesianismus zum Austro-Neoliberalismus?. In: KARLHOFER, Ferdinand (Hrsg.): *Zukunft der Sozialpartnerschaft : Veränderungsdynamik und Reformbedarf*. Wien: Signum, 165–190.
- VANBERG, Viktor (2017): Constitutionalism, federalism, and limited government: Hayekian arguments in political scientists' perspective. In: *Advances in Austrian Economics*, 21, 123–143.
- VAROUFAKIS, Yanis (2024): *Technofeudalism. What killed capitalism*. Dublin: Penguin Random House.
- VERBEEK, Marno (2008): *A guide to modern econometrics*. 3. Aufl., Chichester: Wiley.

- VIOTTO, Regina (2023): *Neue europäische Richtlinie zu Mindestlöhnen und Tarifbindung. Ein Beitrag zur sozialen Transformation der EU?* Hans Böckler Working Paper Forschungsförderung, No. 292.
- VITALI, Stafenja/GLATTFELDER, James/BATTISTON, Stefano (2011): The network of global corporate control. In: *PLoS ONE*, 6(10), e25995.
- VOGET, Johannes (2011): Relocation of headquarters and international taxation. In: *Journal of Public Economics*, 95 (9-10), 1067–1081.
- WAMBACH, Achim (2022): *Klima muss sich lohnen. Ökonomische Vernunft für ein gutes Gewissen*. Freiburg im Breisgau: Herder.
- WAMBACH, Achim/WEICHE, John (2019): Das wettbewerbliche Risikopotenzial institutioneller Anleger. In: *Wirtschaftsdienst*, 99 (8), 575–581.
- WAMBACH, Achim/WEICHE, John (2016): Gefährden institutionelle Anleger den Wettbewerb? In: *Wirtschaftsdienst*, 96 (12), 900–904.
- WARD, Michael/ GLEDITSCH, Kristian Skrede (2019): *Spatial regression models*. 2. Aufl., Los Angeles u.a.: Sage.
- WARNER, Mildred/XU, YUANSUO (2021): Productivity divergence: state policy, corporate capture and labour power in the USA. In: *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 14 (1), 51–68.
- WEISSENBACHER, Rudy (2019): *The core-periphery divide in the European Union: a dependency perspective*. London: Palgrave Macmillan.
- Weltbank (2019): *World Development Report 2020: Trading for development in the age of global value chains*. Washington DC: World Bank Publications.
- WHEELER, Tom (2022): *U.S. regulatory inaction opened the doors for the EU to step up on internet*. Online verfügbar unter: <https://www.brookings.edu/articles/u-s-regulatory-inaction-opened-the-doors-for-the-eu-to-step-up-on-internet/> (18.07.2024).
- WIED-NEBBELING, Susanne/SCHOTT, Hartmut (2007): *Grundlagen der Mikroökonomik*, 4. Aufl., Berlin/Heidelberg: Springer.
- WIESE, Harald (2010): *Mikroökonomik. Eine Einführung*. 5. Aufl., Berlin/Heidelberg: Springer.
- WINKELMANN, Liliane/ WINKELMANN, Rainer (1998): Why are the unemployed so unhappy? Evidence from Panel Data. In: *Economica*, 65, 1–15.
- WINNER, Hannes/HOLZWEBER, Stefan (2023): *Kartellrecht*, 3. Aufl., Wien: LexisNexis.
- WITKO, Christopher/MORGAN, Jana/KELLY, Nathan/ENNS, Peter (2021): *Hijacking the agenda. Economic power and political influence*. New York: Russel Sage Foundation.
- WOLF, Martin (2023): *The crisis of democratic capitalism*. Dublin: Penguin Press.
- WOOLDRIDGE, Jeffrey (2009): *Introductory econometrics. A modern approach*. Canada: Cengage.
- WU, Tim (2018): *The Curse of Bigness. Antitrust in the New Gilded Age*. New York: Columbia University, Global Reports.
- WYSOCKI, Anna/LAWSON, Katherine/RHEMUTULLA, Mijke (2022): Statistical control requires causal justification. In: *Advances in Methods and Practices in Psychological Science*, 5 (2), 1–19.

- YEUNG, Henry Wai-chung (1997): Critical realism and realist research in human geography: a method or a philosophy in search of a method? In: *Progress in Human Geography*, 21 (1), 51–74.
- YPI, Lea (2024): Freiheit, Kapitalismus und Demokratie. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, 27, 49–53.
- ZELLER, Christian (2018): *Revolution für das Klima. Warum wir eine ökosozialistische Alternative brauchen*. München: Oekom.
- ZELLER, Christian (2008): Globalisierung der Arbeit und der Verunsicherung. In: *Geographische Zeitschrift*, 96 (1+2), 78–96.
- ZELLER, Christian/MESSERLI, Paul (2003): Buchbesprechung von BATHELT & GLÜCKLER (2002). In: *Geographische Zeitschrift*, 91 (1), 57–60.
- ZELLER, Christian (2001): *Globalisierungsstrategien – Der Weg von Novartis*. Berlin/Heidelberg/New York: Springer.
- ZIMMERMANN, Horst/HENKE, Klaus-Dirk/BROER, Michael (2024): *Finanzwissenschaft. Eine Einführung in die Staatsfinanzen*. 14. Aufl., München: Vahlen.
- ZINGALES, Luigi (2020): The political limits of economics. In: *American Economic Review*, 110, 378–382.
- ZINGALES, Luigi (2017): Towards a political theory of the firm. In: *Journal of Economic Perspectives*, 31 (3), 113–130.
- ZUCMAN, Gabriel/FISHER-POST, Matthew/JENSEN, Anders/BACHAS, Pierre: (2022): *Globalisation and the effective taxation of capital versus labour*. Online verfügbar unter: <https://cepr.org/voxeu/columns/globalisation-and-effective-taxation-capital-versus-labour> (23.04.2024).
- ZUH, Xiaodong (2012): Understanding China's growth: past, present, and future. In: *Journal of Economic Perspectives*, 26 (4), 103–124.
- ZÜRN, Michael (2018): *A theory of global governance: authority, legitimacy and contestation*. Oxford: Oxford University Press.

7 Appendizes

7.1 KRUGMANs Kritik am Konzept des Standortwettbewerbs

“That is, it is simply not the case that the world’s leading nations are to any important degree in economic competition with each other (...)” (KRUGMAN 1994:30). Diese Kritik an der Idee eines Standortwettbewerbs KRUGMAN (1994; 1996) basiert auf Basismodellen der Außenhandelstheorie sowie der internationalen Makroökonomie, und damit einer anderen analytischen Basis als die auf TIEBOUT (1956) zurückgehende regional- und institutionenökonomische Literatur über den Wettbewerb zwischen Jurisdiktionen, die primär die räumliche Mobilität von Kapital und Arbeit sowie das Angebot an öffentlichen Gütern in den Blick nehmen. Dieser regionalökonomische Literaturstrang, auf den sich diese Habilitation primär bezieht, wurde von KRUGMAN aber niemals kritisiert. Vielmehr weist er zu Recht darauf hin, dass Länder keine Unternehmen sind und aus einer solchen Vorstellung eine verzerrte Sicht auf den internationalen Handel durch PolitikerInnen und ManagerInnen resultiere, die allgemeine Gleichgewichtseffekte ebenso wie *gains from trade* übersehe und *beggar-thy-neighbour-policies* befördere. Allerdings ist die Kritik von KRUGMAN teilweise inkonsistent, zu oberflächlich und übersieht daher Kanäle, die Jurisdiktionen in eine Konkurrenz *sui generis* versetzen.

Zunächst anerkennt KRUGMAN (1994:35) selbst die Konkurrenz zwischen Staaten: „Of course, there is always a rivalry for status and power – countries that grow faster will see their political rank rise.“ Diese Konkurrenz sei jedoch keine ökonomische Konkurrenz in dem Sinne, dass ein rascheres Wachstum in China das Pro-Kopf-Einkommen in den USA reduziere. POTTER (2009) zeigt aus regionalökonomischer Sicht, wie die von KRUGMAN inspirierten Arbeiten zur *new economic geography* dazu verwendet werden können, die Standortkonkurrenz zwischen Regionen zu analysieren. GORDON und CHESHIRE (2009:137) kommen zum gleichen Resultat:

“Even Krugman (1996) who has argued strongly that competitiveness is an attribute of firms not of collectivities, recognises that the role of agglomeration economies makes spatial outcomes potentially dependent on chance or governmental influences operating at an urban-regional (or national) scale. Since there is in this situation no unique equilibrium outcome, ‘an intellectually respectable case’ can then be made in support of selective interventions as a means of boosting local real incomes — though Krugman is suspicious that such cases will usually turn out to be unwarranted pieces of special pleading on behalf of more specific interests.”

CAMAGNI (2002) führt eine tiefeschürfende Diskussion der Kritik von KRUGMAN (1994) am Konzept des Standortwettbewerbs und erörtert die Frage, wann und wie Territorien miteinander in Konkurrenz stehen. Er kommt zum Ergebnis, dass zwischen Regionen, die ökonomisch offener sind als Staaten und daher eine hohe Faktormobilität aufweisen und keine eigene Währung besitzen, ökonomische Austauschbeziehungen nicht durch komparative, sondern durch absolute Kostenvorteile determiniert sind.¹¹⁹ Damit greift er ein altes, auf RICARDO selbst zurückgehendes Argument auf, wonach das Theorem der komparativen Kostenvorteile nur bei Faktorimmobilität gilt (BLAUG 1997; FELBERMAYR 2017; KACZMARCZYK 2022). Wenn jedoch der Austausch auf absoluten Vorteilen basiert, dann können Regionen über die Abwanderung von Produktionsfaktoren durch eine zirkuläre Verursachung kumulativer Prozesse im Sinne von MYRDAL (1957) gleichsam aus dem Standortmarkt gedrängt werden. Aber auch wenn ökonomische Tausch- und Mobilitätsprozesse durch komparative Kostenvorteile bestimmt sind, ist es ein Trugschluss, dass absolute Kostenvorteile keine Rolle spielen

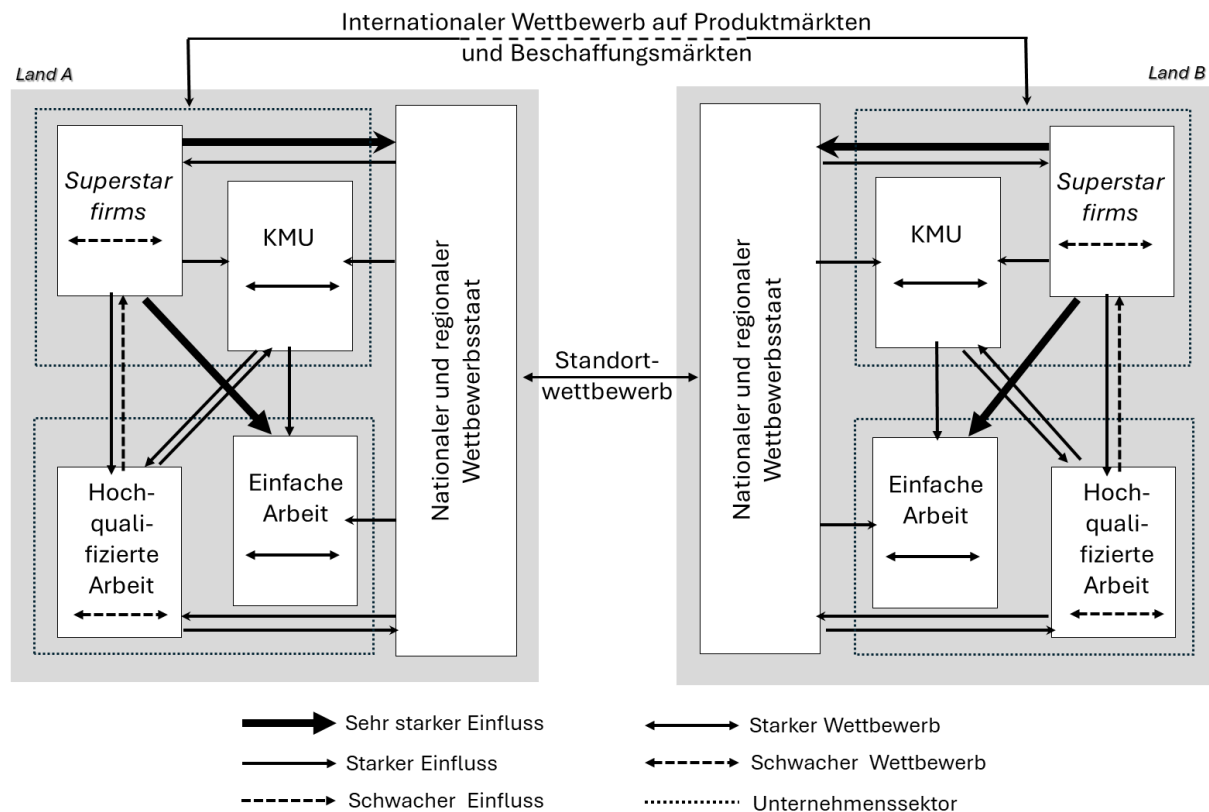
¹¹⁹ COLLIER (2019) und HATTON (2007) argumentieren, dass auch Migration durch absolute Vorteile getrieben ist und entsprechend ambivalente Wohlfahrtseffekte hat, wenngleich die globale Wohlfahrt insgesamt zunimmt.

würden. Vielmehr gilt, dass absolute Kostenvorteile Ausdruck von Produktivitätsunterschieden sind, die wiederum die wichtigste Determinante von Pro-Kopf-Einkommensdifferenzialen sind. Die Botschaft der Handelstheorie nach RICARDO, wonach kein Land aus dem Standortmarkt „gepreist“ werden kann, ist daher nur ein schwacher Trost für die EinwohnerInnen einer Region, die durch fehlende Ersatzinvestitionen oder Abwanderung eine Erosion ihrer produktiven Ressourcenbasis erfahren und damit verbunden relativ zu anderen Regionen an Wohlstand verliert (PUGEL 2012; ROSENFELD 2012).

Aus meiner Sicht hat KRUGMAN diese Zusammenhänge u.a. deswegen nicht für relevant gehalten, weil die USA - im Vergleich zu den EU-Ländern - lange Zeit eine weitgehend geschlossene Volkswirtschaft war. Kapitalmobilität, Migration und Globale Warenketten, die über Offshore-Outsourcing eine rasche räumliche Verlagerung von Produktionsaufträgen ermöglichen waren für die USA noch in den frühen 1990er Jahren kein zentrales Thema. Dies änderte sich erst in den 2000er Jahren mit dem *China-shock* (AUTOR et al. 2013; KRUGMAN 2019). HÜTHER (2024, o.S.) ist zuzustimmen, wenn er für eine hyperglobale Ökonomie feststellt: „Standortqualität und Produktivitätsentwicklung sind viel stärker durch das Ineinandergreifen von standortspezifischen Investitionsbedingungen sowie internationaler Kapitalmobilität geprägt, als es Krugman sehen wollte.“

Das oftmals ins Treffen geführte Argument, dass ein Standortwettbewerb nicht existiere, weil Jurisdiktionen im Gegensatz zu Unternehmen nicht in Konkurs gehen könnten, ist faktisch falsch, wie ein Blick in die Finanzgeschichte zeigt (BECK / PRINZ 2011) und HARVEY (2007) am Beispiel der Finanzkrise von New York in den 1970er Jahren eindrucksvoll illustriert. Was stimmt ist, dass ein Konkurs keinen Marktaustritt nach sich zieht und internationaler Handel unter gewissen Voraussetzungen kein Nullsummenspiel ist – allerdings trifft letzteres aus volkswirtschaftlicher Sicht ja auch auf den Wettbewerb zwischen Unternehmen zu. Aus diesem sowie aus weiteren Gründen (so können etwa „schlechte Kunden“ in Form von armen Haushalten nicht einfach abgewiesen werden, wenngleich eine restriktive Immigrationspolitik dies zunehmend versucht) ist der Standortwettbewerb zwischen Jurisdiktionen ein Wettbewerb *sui generis* und sollte nicht in simplifizierender Weise mit dem Produktmarktwettbewerb gleichgesetzt werden. Zusammengenommen erweisen sich die kritischen Argumente von KRUGMAN gegen die Konzeption eines Standortwettbewerbs sowie einer daraus abgeleiteten naiven Vorstellung von Wettbewerbsfähigkeit zwar unter bestimmten Annahmen als zutreffend, allerdings überzeugen diese Annahmen nicht für die in dieser Habilitation angesprochenen Fragestellungen und Kontexte. Vielmehr wird argumentiert, dass der zunehmende Standortwettbewerb im Sinne der hier verwendeten Definition (siehe oben) einer der zentralen Prozesse der Hyperglobalisierung ist.

7.2 SCHUMPETER-GIERSCH-Wettbewerb mit Differenzierung des Beschäftigtensektors



Quelle: Eigene Darstellung. Anmerkung: Im Gegensatz zu Abbildung 8 beinhaltet dieses Modell eine Differenzierung der abhängig Beschäftigten in die beiden Gruppen „Hochqualifizierte Arbeit“ und „Einfache Arbeit“. Die Hauptaussage ist, dass die Gruppe der Hochqualifizierten in der Hyperglobalisierung eine relativ höhere Verhandlungsmacht gegenüber Unternehmen hat. Zusätzlich sorgt der Standortwettbewerb dafür, dass die Standortbedingungen zunehmend zugunsten der Gruppe der Hochqualifizierten gestaltet werden. Es wäre jedoch zu kurz gedacht, die Eigenschaft hochqualifiziert nur mit einem formalen Bildungsabschluss zu assoziieren, wenngleich dies aus Datengründen oftmals geschieht. Vielmehr können auch FacharbeiterInnen aus bestimmten Berufsgruppen zur Gruppe der hochqualifizierten Arbeitskräfte zählen, ebenso wie AbsolventInnen von ökonomisch wenig nachgefragten Universitätsstudien als „einfache Arbeit“ klassifiziert werden können.

7.3 Habilitationsschriften und Weitere Publikationen

Nachstehend sind die Habilitationsschriften (gemäß HR § 1) und Weiteren Publikationen (gemäß HR § 2) wiedergegeben. Die Reihenfolge der Artikel folgt den Angaben in Tabelle 1 und 2:

Habilitationsschriften (gemäß HR § 1)

REINER, Christian (2023): Monopolmacht und Wettbewerbspolitik als Countervailing Power in globalen Warenketten. In: *Momentum Quarterly*, 12 (2), 100–124, <https://doi.org/10.15203/momentumquarterly.vol12.no2.p100-124>

REINER, Christian/BELLAK, Christian (2023): Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen? Teil 1. In: *Wirtschaft und Gesellschaft*, 49 (1), 21–59, <https://doi.org/10.59288/wug491.152>

REINER, Christian/BELLAK, Christian (2023): Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen? Teil 2. In: *Wirtschaft und Gesellschaft*, 49 (2), 17–76, <https://doi.org/10.59288/wug492.153>

REINER, Christian/BENNER, Maximilian (2022): Cooperation bias in regional policy: Is competition neglected? In: *Annals of Regional Science*, 69 (1), 187–221, <https://doi.org/10.1007/s00168-022-01114-0>

REINER, Christian (2022): It's the end of globalization as we know it! Befunde und Kontroversen zur politischen Ökonomie der Hyperglobalisierung. In: *GW-Unterricht*, 168 (4), 5–19, <https://doi.org/10.1553/gw-unterricht168s5>

SARDADVAR, Sascha/REINER, Christian (2021): Austrian regions in the age of globalisation: trade exposure, urban dynamics and structural change. In: *Regional Science, Policy and Practice*, (13) 3, 603–643, <https://doi.org/10.1111/rsp3.12324>

REINER, Christian, KRONENBERG, Christopher, GASSLER, Helmut (2020): The Spatial Dimension of Entrepreneurship: Stylized Facts for the Case of Austria. In: *Economic and Business Review*, (22) 2, 233–260, <https://doi.org/10.15458/eb101>

REINER, Christian/MEYER, Susanne/ SARDADVAR, Sascha (2017): Urban attraction policies for academic talent: Vienna and Munich in comparison. In: *Cities*, 61, 27–35, <https://doi.org/10.1016/j.cities.2016.10.010>

SARDADVAR, Sascha/REINER, Christian (2017): Does the presence of high-skilled employees increase total and high-skilled employment in the long run? Evidence from Austria. In: *Empirica*, 44 (1), 59–89, <https://doi.org/10.1007/s10663-015-9311-5>

Weitere Publikationen (gemäß HR § 2)

REINER, Christian/MUSIL, Robert (2023): The regional variation of a housing boom. Disparities of land prices in Austria, 2000–2018. In: *Review of Regional Research*, 43, 125–146, <https://doi.org/10.1007/s10037-022-00176-z>

REINER, Christian/GRUMILLER, Jan/GROHS, Hannes (2023): Globale Warenketten und Versorgungsempässe in Österreich mit Medizinprodukten in der COVID-19-Pandemie In: *Mitteilungen der Österreichischen Geographischen Gesellschaft*, 164, 71–110, <https://doi.org/10.1553/moegg164s71>

FISCHER, Karin/REINER, Christian/STARITZ, Cornelia (2021): Einleitung: Globale Warenketten und ungleiche Entwicklung. In: FISCHER, Karin/REINER, Christian/STARITZ, Cornelia (Hrsg.): *Globale Warenketten und ungleiche Entwicklung. Arbeit, Kapital, Konsum, Natur (=Gesellschaft – Entwicklung – Politik, Band 20)*, Wien: Mandelbaum, 9–31.

FISCHER, Karin/REINER, Christian/STARITZ, Cornelia (2021): Globale Warenketten und Produktionsnetzwerke: Konzepte, Kritik, Weiterentwicklungen. In: FISCHER, Karin/REINER, Christian/STARITZ, Cornelia (Hrsg.): *Globale Warenketten und ungleiche Entwicklung. Arbeit, Kapital, Konsum, Natur (=Gesellschaft – Entwicklung – Politik, Band 20)*, Wien: Mandelbaum, 33–50.

REINER, Christian (2021): Die Macht der Handelsunternehmen in globalen Warenketten. In: FISCHER, Karin/REINER, Christian/STARITZ, Cornelia (Hrsg.): *Globale Warenketten und ungleiche Entwicklung. Arbeit, Kapital, Konsum, Natur (=Gesellschaft – Entwicklung – Politik, Band 20)*, Wien: Mandelbaum, 290–311.

STARITZ, Cornelia/REINER, Christian/PLANK, Leonhard (2021): Industriepolitik im Zeitalter von globalen Warenketten. In: FISCHER, Karin/REINER, Christian/STARITZ, Cornelia (2021): *Globale Warenketten und ungleiche Entwicklung. Arbeit, Kapital, Konsum, Natur (=Gesellschaft – Entwicklung – Politik, Band 20)*, Wien: Mandelbaum, 367–386.

ZEILINGER, Bernhard/REINER, Christian (2020): Trajectories of reforming European welfare state policies under the post-2008 socio-economic governance regime. In: WÖHL, Stefanie/SPRINGER, Elisabeth/PACHEL, Martin/ZEILINGER, Bernhard (Hrsg.): *The state of the European Union. Fault lines in European integration*. Wiesbaden, 215–256, https://doi.org/10.1007/978-3-658-25419-3_10

MUSIL, Robert, REINER, Christian (2019): Synchronität der Büromarktzyklen? Dynamiken europäischer Metropolen im Kontext der Finanz- und Wirtschaftskrise. In: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, 63 (1), 23–46, <https://doi.org/10.1515/zfw-2018-0011>