Das Gespräch

Dalia Marin*

„Der globale Wettbewerb wird es mit sich bringen, dass auch wir im Westen mehr subventionieren“

Ein Gespräch über den Chinaschock, eine nationale Industriestrategie, die Globalisierung, dezentrale Firmenorganisation und Vorstandsbezüge

<https://doi.org/10.1515/pwp-2019-0024>

PWP: Frau Professor Marin, der wirtschaftliche Aufstieg Chinas ist rasant, und weil dort weiterhin ein autoritäres Regime mit ausgeprägten langfristigen geopolitischen Interessen und wenig Respekt für Menschenrechte herrscht, stellt sich für die westlichen Regierungen wie die Unternehmen immer wieder die Frage, wie man sich verhalten soll. Amerika beharrt sich mit China in einem Handelskonflikt, während China den Westen in sein Projekt einer „Neuen Seidenstraße“ schon früh möglichst fest einzubinden sucht, und das Bundeswirtschaftsministerium denkt verstärkt über eine industriepolitische Abwehrstrategie nach. Ist das der richtige Umgang mit China?

***Kontaktperson:** Dalia Marin, Technische Universität München, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Lehrstuhl für Finanzmanagement und Kapitalmärkte, Arcisstrasse 21, 80333 München, E-Mail: dalia.marin@lmu.de

Marin: Zunächst einmal möchte ich festhalten, dass es durchaus verständlich ist, wenn die Amerikaner auf den Aufstieg Chinas sehr viel empfindlicher und aggressiver reagieren als wir. Der Chinaschock hat die Vereinigten Staaten deutlich stärker getroffen als Deutschland.

PWP: Was genau meinen Sie mit „Chinaschock“?

Marin: Damit ist der Beitritt Chinas zur Welthandelsorganisation im Jahr 2001 gemeint, mit den damit einhergehenden drastischen Veränderungen im Handelsgefüge der Welt. Diese abrupte Veränderung, dieser „Schock“, hatte für die Vereinigten Staaten sehr viel stärkere und bedenklichere Folgen als für Deutschland. In den Vereinigten Staaten, so zeigt die Forschung, sind 20 Prozent des Rückgangs des Industrieanteils der Volkswirtschaft auf diesen Schock zurückzuführen.

PWP: Durch die Importkonkurrenz?

Marin: Ja, genau. In Deutschland war das nicht so der Fall. Hier waren zwei Effekte zu beobachten. Der eine Effekt war, dass sich Deutschland an die Billigkonkurrenz schon teilweise angepasst hatte. Zuvor hatte es bereits die Importkonkurrenz aus der Türkei und aus Südeuropa gegeben. Der Chinaschock hat dann nur bewirkt, dass Deutschland statt aus der Türkei, aus Italien, Spanien und Portugal nun die Billigprodukte aus China importierte. Die Chinesen haben die Südeuropäer und die Türken verdrängt. Der Chinaschock hat also die Handelspartner in Südeuropa und in der Türkei getroffen, nicht aber Deutschland. Der zweite Effekt war, dass wir, anders als die Amerikaner, ungefähr zur selben Zeit die Handelsliberalisierung infolge der EU-Osterweiterung erlebten, den Osteuropaschock. Deutschland war zwar im Vergleich zu Österreich sehr langsam im Vordringen nach Osten, im Endeffekt aber gingen die Unternehmen massiv dorthin und eroberten neue Exportmärkte. Zwischen den beiden Schocks gibt es im Übrigen einen erheblichen Unterschied. Der Chinaschock war ein inter-industrieller, der Osteuropaschock ein intra-industrieller Schock. Nehmen wir den Fall Deutschlands, da hat man Autos exportiert und zunächst Textilien, später Computer aus China importiert – da sind verschiedene Wirtschaftszweige im Spiel. Zwischen Deutschland und Osteuropa hingegen finden Export und Import innerhalb derselben Sektoren statt. Ein inter-industrieller Schock ist immer viel härter.

PWP: *Inwiefern ist der inter-industrielle Handelsschock härter?*

Marin: Der inter-industrielle Handelsschock, wie er beispielsweise durch den WTO-Beitritt Chinas zustande kam, geht mit entsprechenden Verteilungseffekten einher, während der intra-industrielle keine hat. In den Vereinigten Staaten hat der Chinaschock dazu geführt, dass jene Sektoren, die der Importkonkurrenz ausgesetzt waren, stark schrumpften. Viele Menschen verloren ihren Arbeitsplatz, und es hat lange gedauert, bis sie wieder eine Stelle gefunden hatten, und das dann auch nur zu einem niedrigeren Lohn als zuvor. Das waren wir nicht gewohnt. Der Chinaschock ist in dieser Hinsicht ziemlich einzigartig. Bisher kannten wir solche massiven, lange andauernden Arbeitslosigkeitsprobleme nach einer Handelsliberalisierung nicht. Man ist immer davon ausgegangen, dass eine Handelsliberalisierung dazu führt, dass die der Importkonkurrenz ausgesetzten Wirtschaftszweige schrumpfen, dass die Exporte dank der vergrößerten Märkte expandieren, und dass man damit im Durchschnitt auf jeden Fall besser dasteht als zuvor, weil der gesamtwirtschaftliche Kuchen größer wird. Im Gleichge-

wicht gibt es keine Verluste. Das aber war für Amerika nicht der Fall.

PWP: *Für alle Freihandelstheoretiker ist diese Einsicht ein herber Schlag.*

Marin: Ja und nein. Wir wissen aus der Theorie, dass Handelsliberalisierungen Verteilungseffekte haben. Sie führen zu Verlierern und Gewinnern. Daher waren sie nicht überraschend. Aber in der Praxis waren in früheren Handelsliberalisierungen, zum Beispiel mit den Entwicklungsländern, solche starke Effekte wie bei dem Chinaschock nicht zu beobachten. Das hat auch zu entsprechenden Diskussionen innerhalb der Profession geführt. In Deutschland gab es eine solche dramatische Entwicklung wie in Amerika nicht. Deutschland hat im Handel mit China stark gewonnen. Allein seit der internationalen Finanzkrise haben sich die Exporte Deutschlands nach China fast verdreifacht. Das heißt, Deutschland hat bisher vom wirtschaftlichen Aufstieg Chinas außergewöhnlich stark profitiert. Der Schock war insofern ein positiver.

PWP: *Dass Deutschland profitiert hat, lag wahrscheinlich an der Produktqualität?*

Marin: Genau. Die Chinesen lieben nun einmal die deutschen Hochqualitätsautos und Maschinen. Der Qualitätseffekt hat eine große Rolle gespielt. Die Chinesen kaufen keine italienischen oder französischen Autos, sie kaufen deutsche Autos. Die Taxifahrer in Peking fahren VW, und die Mittelschicht, die sich etwas leisten kann, kauft Premiummodelle. Aber jetzt befinden wir uns in einer anderen Situation, und ich bin der Auffassung, dass Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier im Frühjahr mit seinem Denkanstoß zu einer industriepolitischen Strategie den richtigen Punkt gemacht hat. Man muss zur Kenntnis nehmen, dass China ein anderes politisches System hat als der Westen, und seine Industriepolitik ist clever. China hat als großes Land komparative Vorteile in Industrien, in denen es Skalen- oder Lerneffekte gibt. Ein großes Land wie China muss danach trachten, dass es möglichst schnell viel produziert und dadurch die Lernkurve herunterkommt, denn dann kann es die Kosten reduzieren und wettbewerbsfähig werden. Eine industriepolitische Subvention hilft den Chinesen, diesen Lernkurveneffekt zu beschleunigen.

PWP: *Das ist das klassische Schutzzollargument.*

Marin: Genau. Das haben die Chinesen seit Jahren konsequent angewendet. Schon in den neunziger Jahren hat

sich die Volksrepublik für den Weltmarkt parat gemacht, auch auf dem Feld der künstlichen Intelligenz, die der Staat stark subventioniert. Die künstliche Intelligenz ermöglicht große Lerneffekte. Je mehr Daten produziert werden, desto besser wird der Algorithmus, und umso besser ist das Unternehmen oder das Land.

PWP: *Big data ist big in China.*

Marin: Ja, very big. Jedenfalls stellt sich für den Westen in der Tat die Frage, wie man reagieren soll, wenn ein solches Land seine Wirtschaft mit massiver staatlicher Unterstützung auf den Weltmarkt schiebt. Vor diesem Hintergrund sehe ich sogar den Protektionismus des amerikanischen Präsidenten Donald Trump ambivalent. Denn die an sich natürlich unschöne Androhung von protektionistischen Maßnahmen und hohen Zöllen versetzt ihn überhaupt erst in die Lage, mit den chinesischen Machthabern an einen Verhandlungstisch zu treten und ihnen sagen zu können: „So geht es nicht. So nicht.“ Aber das ist Amerika – und was soll Deutschland in der beschriebenen Situation tun? Deutschland kann als exportorientiertes Land nicht gut protektionistisch auftreten; die Androhung von Zöllen geht zudem gar nicht im Alleingang, sondern ohnehin nur auf europäischer Ebene. Aber in dem dann noch verbleibenden Rahmen stimmt es schon, dass Deutschland nachziehen muss.

PWP: *Aber was heißt dann nachziehen? Heißt das, künstlich nationale Champions zu schmieden? Heißt das konkret zum Beispiel, es wäre doch besser gewesen, wenn die EU-Kommission den geplanten Zusammenschluss zwischen Alstom und Siemens im Februar genehmigt hätte, um einen Eisenbahnbau-Riesen zu schmieden?*

Marin: Nein, was Alstom-Siemens angeht, hat die EU-Kommission schon die richtige Entscheidung getroffen. Ein Zusammenschluss der beiden hätte im Idealfall bewirkt, dass die Kosten gesunken wären. Das wiederum hätte bedeutet, dass man im Wettbewerb mit den Chinesen neue Marktanteile hätte erwirtschaften können. Aber wenn man sich die Zahlen ansieht, dann sieht das anders aus. CRRC, das riesige chinesische Eisenbahn-Konglomerat, beliefert derzeit vor allem den chinesischen Markt mit Eisenbahnen und konkurriert kaum mit ausländischen Firmen auf Drittmärkten. Deshalb wäre Alstom und Siemens durch CRRC jedenfalls keine ernste Konkurrenz erwachsen. Ein Zusammenschluss von Alstom und Siemens hätte folglich nur dazu geführt, dass die Marktmacht auf dem europäischen Markt gestiegen wäre. Aber ansonsten muss man sich grundsätzlich darüber im Klaren sein, dass die Größe

des Unternehmens per se ein Wettbewerbsvorteil ist, wie die neu-neue Außenhandelstheorie zeigt. In der Regel sind es deshalb auch nur einige wenige Unternehmen in einer Volkswirtschaft, durchschnittlich bis zu 20 Prozent, die den auswärtigen Handel eines Landes abwickeln.

PWP: *Sind es in Deutschland mit seiner mittelständischen Struktur nicht mehr?*

Marin: Doch, schon. Deutschland ist eine Ausnahme, der Anteil ist etwas größer. Die mittelständischen Unternehmen spielen hierzulande auch als Träger der Innovation eine andere Rolle als anderswo. Aber das ist wie gesagt eine Ausnahme. In den Vereinigten Staaten ist der Anteil der Unternehmen, die den Außenhandel erledigen, sogar noch geringer als der Durchschnitt. Grundsätzlich führt jede Handelsliberalisierung zu einer Reallokation von den kleinen, weniger produktiven zu den großen, hochproduktiven Unternehmen. Diese haben den Vorteil, von Skaleneffekten zu profitieren, was ihre Produktivität gegenüber kleineren Unternehmen erhöht. Große Unternehmen haben auch einen stärkeren Anreiz zur Innovation, weil diese sich für sie am ehesten rechnet. In einem Land wie China kann ein Unternehmen schnell groß werden und all diese Vorteile einstreichen. Aber es gibt auch das Argument, dass große Firmen wegen geringer Konkurrenz wenig Anreiz zur Innovation haben. Empirisch ist das umstritten.

PWP: *Aber ist das denn gut, wenn Größe eine solche wirtschaftliche Dominanz erringt? Zwei Aspekte sprechen doch dagegen: Betriebswirtschaftlich kann Größe auch ineffizient werden, volkswirtschaftlich bleibt der Wettbewerb auf der Strecke.*

Marin: Ja, das muss man alles beachten, insbesondere Ihren wettbewerbspolitischen Einwand, auch wenn das letztlich doch eine andere Diskussion ist. Es stimmt jedenfalls, der Konzentrationsgrad hat insbesondere in den Vereinigten Staaten, aber auch in anderen westlichen Ländern, auch in Deutschland zugenommen. Das hat unter anderem etwas mit der Plattformökonomie zu tun. Die Probleme, die damit auftauchen, sind sehr ernst: Die dort entstandenen Unternehmen sind mächtig; sie können Neulinge leicht von dem Markt fernhalten; sie haben enge Verbindungen in die Politik und üben erheblichen Einfluss aus. Das möchte ich alles gewiss nicht bestreiten. Aber wenn man sich die Konkurrenz mit China anschaut, erscheint das trotzdem in einem etwas anderen Licht.

PWP: Mit einer industriepolitischen Strategie, die darauf zielt, „National Champions“ zu schmieden, haben Sie folglich kein Problem?

Marin: Grundsätzlich lehne ich das nicht ab, eben weil es den Vorteil der Größe gibt. Natürlich muss man sich immer den konkreten Fall ansehen, wie der Fall Alstom/Siemens zeigt. Man muss auch dazu sagen, dass es ja einmal die Erwartung gab, dass sich China, sobald es einmal der WTO beigetreten und in den Welthandel integriert ist, allmählich in ein demokratisches System verwandelt. Es ist so nicht gekommen. Präsident Xi hat ein anderes Modell für China ausgerufen: den Staatskapitalismus. Das heißt, dass die Wirtschaft stark subventioniert und gesteuert wird. Auch wenn wir das nicht gerne sehen, müssen wir das im Westen zur Kenntnis nehmen und angemessen darauf reagieren.

PWP: Teilen Sie noch die Hoffnung, dass die westlichen Staaten dadurch, dass sie mit China Handel treiben und nun auch in Großprojekte wie die „Neue Seidenstraße“ einsteigen, die Volksrepublik noch enger in die internationale Ordnung einbinden und mittelfristig ihre politischen Werte – Menschenrechte, Demokratie, Rechtsstaat – dorthin exportieren können? Als Mitglied in der WTO verhält sich China verlässlich, nur wäre ja denkbar, dass man das Land stärker

fordert und unter anderem die seinerzeit eingeräumten Regelausnahmen aufgrund seines Entwicklungsland-Status abbaut. Wenn es gelänge, die Vorschriften über Beihilfen für die Wirtschaft auf China zu übertragen, wäre für die Chancengleichheit im globalen Wettbewerb viel erreicht.

Marin: Nein. Dass man China so an die westliche Ordnung heranführen kann, halte ich für eine Illusion. Ich glaube nicht, dass sich die Chinesen ihr politisches System vorschreiben lassen werden – wie auch wir uns nicht vorschreiben lassen, welches System wir haben. In aller Fairness muss man ihnen das zubilligen, auch wenn wir die Hoffnung hatten, dass das Land eine andere Entwicklung nehmen würde und sich nicht im Staatskapitalismus einrichtet. Das ist nun aber nicht so, und darauf muss man sich schlicht einstellen. Es ist kein Wunder, dass die Verhandlungen zwischen China und den Vereinigten Staaten so schwierig sind und immer wieder scheitern. Denn die Chinesen werden sich von den Amerikanern nicht vorschreiben lassen, was sie subventionieren und was nicht. Die Amerikaner subventionieren ihre Exportindustrie ja auch und lassen sich von den Chinesen nichts sagen. Da ist keiner besser als der andere. Deutschland ist auch da eine Ausnahme mit den ordnungspolitischen Bedenken, die sich hier Bahn brechen.

PWP: Und wo führt uns die Reise dann hin?

Marin: Der globale Wettbewerb wird es mit sich bringen, dass auch wir im Westen mehr subventionieren. Wir werden uns China insofern ein wenig annähern. So wird es am Ende ausschauen. Ein Schritt in diese Richtung ist zum Beispiel die Idee von Bundeswirtschaftsminister Altmaier, die Produktion von Batteriezellen in Europa anzusiedeln. Das halte ich für eine ausgesprochen gute Idee. Im Moment ist es so, dass die Chinesen die Wertschöpfungskette des Elektroautos dominieren. Sie haben den wesentlichen Input für die Batterien dieser Autos, das Kobalt. Fast 70 Prozent der gesamten Produktion elektrischer Batterien findet deshalb in China statt. In den Vereinigten Staaten gibt es immerhin noch die Giga-Factory von Elon Musk, die Batterien herstellt. Aber in Europa haben wir gerade einmal 4 Prozent der Produktion.

PWP: Das ist nicht viel.

Marin: Das ist so gut wie nichts. Autoexperten sagen, wer die Forschungsbeziehungen zwischen dem Auto und der Batterie im Elektroauto nicht beherrscht, der kann kein vernünftiges Modell des Zukunftsautos produzieren. So essentiell ist diese Batterie. Wir wissen aus der theoreti-

schen Forschung, dass es sich umso mehr auszahlt, selber einen solchen Sektor anzusiedeln, je größer dieser Anteil der Batterie an der gesamten Wertschöpfung ist. Die Ansiedlung dieses Wirtschaftszweigs in Europa bewirkt einen Agglomerationseffekt. Wenn dieser Inputsektor hier in Europa sitzt, ist zu erwarten, dass auch mehr Autobauer kommen, weil sie dessen Nähe suchen. Dadurch sinken die Transportkosten, was sich wiederum darin niederschlägt, dass die Autos billiger werden. Die theoretischen Modelle zeigen, dass die realen Einkommen in Europa dadurch steigen werden. Kurz: Ich bin sehr dafür, dass man das macht.

PWP: *Man begibt sich damit freilich auf das ordnungspolitisch abschüssige Gleis, dass der Staat definieren muss, was eine Zukunftstechnologie ist. Sollte der Staat, wenn er sich schon einmischt, nicht wenigstens technologieneutral fördern? Im Blick auf die Photovoltaik ist der Versuch, technologisch die Richtung vorzugeben, doch schon einmal schiefgegangen, und es sind große Summen in deren Förderung geflossen.*

Marin: Ich sage es Ihnen, der Staat irrt. Das passiert. Der Staat irrt, so wie sich ein Unternehmen auch irrt. Aber Sie müssen nur betrachten, was der amerikanische Staat in dieser Hinsicht in der Vergangenheit getan hat und wie sich das bis heute auswirkt. Warum haben wir in Europa kein Google, Amazon und Facebook? Ein Problem ist, dass der Staat nicht die Basis dafür bereitet hat. Wo ist denn das Internet entstanden, ohne das es Google, Amazon und Facebook nicht gäbe? In DARPA!

PWP: *Der „Defense Advanced Research Projects Agency“, einer 1958 unter Präsident Dwight Eisenhower gegründeten Forschungsbehörde für die amerikanische Armee.*

Marin: Genau. Es ist völlig verfehlt zu glauben, dass die großen Innovationen in der amerikanischen Privatwirtschaft jemals ohne staatliche Förderung ausgekommen wären. Ich würde deshalb eher sagen, Bundeswirtschaftsminister Altmaier ist in seinem Denkanstoß für eine deutsche Industriestrategie noch nicht einmal weit genug gegangen. Er sollte jetzt viel Geld in die Hand nehmen und eine Initiative auf den Weg bringen, auf dass so etwas wie ein europäisches DARPA entsteht, das den Input für Zukunftstechnologien liefern kann. Das wäre übrigens auch politisch eine gute Idee. Deutschland wird ja nicht zuletzt von den Amerikanern in der NATO immer angegriffen dafür, dass es nicht genug für seine Verteidigung ausgibt. Mehr Geld in eine solche Initiative fließen zu lassen – das wäre doch etwas.

PWP: *Sie sind ja ohnehin der Ansicht, dass der deutsche Staat die Investitionen hochfahren sollte, nicht wahr?*

Marin: In der Tat. Die Deutschen sind zu sehr mit dem Abbau der Staatsverschuldung beschäftigt. Die Chinesen haben technologisch aufgerüstet und sind Weltanbieter in der künstlichen Intelligenz geworden, während die Deutschen auf die schwarze Null gestarrt haben. So kann man das zusammenfassen. Die deutsche Politik ist zu kurzfristig. Es wird immer argumentiert, dass wir für die künftigen Generationen sparen müssten. Aber was bedeutet es denn wohl für die künftigen Generationen, wenn wir den Wettbewerb auf dem Feld der künstlichen Intelligenz verlieren? Deshalb, noch einmal: Bundeswirtschaftsminister Altmaier hat einen richtigen Punkt gemacht. Nur müsste er noch viel mehr tun, als er jetzt überlegt, und Deutschland als modernen Innovationsstandort auf Vordermann bringen – in europäischem Schulterschluss. Ich kann mir gut vorstellen, dass Frankreich gerne bereit wäre, bei einem europäischen DARPA-Projekt mitzumachen. Und Deutschland sollte als das wirtschaftsstärkste Land Europas bei einer solchen Initiative vorangehen. Wir stehen in einem technologischen Wettbewerb mit anderen Ländern und müssen uns besser aufstellen.

PWP: *Hat Ihre Unterstützung staatlicher Investitionen in der jetzigen Lage etwas zu tun mit der These der demographisch getriebenen säkularen Stagnation, wie sie unter anderem Lawrence Summers in Amerika und in Deutschland unter anderem Carl Christian von Weizsäcker vertreten?*

Marin: Gewiss. Die These ist umstritten, aber sie wird dadurch bestätigt, dass die Zinsen im Keller sind und wir keinerlei Inflation haben. Wir konsumieren zu wenig, das ist das Problem und nicht die staatlichen Schulden. Wenn die Wachstumsrate einer Volkswirtschaft größer ist als die Realzinsen, dann kann man das Problem der Schulden vergessen wie Olivier Blanchard in seiner Presidential Address auf der letzten Jahrestagung der American Economic Association eindrucksvoll gezeigt hat. Es kostet nichts, sich zu verschulden. Die Fiskalpolitik muss in einer Welt der Nullzinsen neu bewertet werden. Aufgrund der Alterung der Gesellschaft gibt es keine ausreichende Nachfrage insbesondere nach innovativen Produkten. Mehr Staatsinvestitionen wären auch die offensichtliche Lösung für das Problem des Leistungsbilanzüberschusses, mit dem wir unsere Handelspartner verärgern.

PWP: *Aber mit dem Ausgeben ist es ja nicht getan, es spielt auch eine Rolle, wo das Geld hinfließt, oder? Deshalb noch einmal: Woher weiß der Staat, wofür mehr Geld ausgegeben*

werden soll, welche Technologie zukunftsweisend ist? Wie vermeidet man einen zweiten Photovoltaik-Flop? Der Vorteil marktlicher Prozesse ist ja, dass sie spontan das Wissen zutage fördern, welche Produkte sich lohnen.

Marin: Es ist naiv zu glauben, wir hätten in der Technologie kein Marktversagen. Wenn Sie Lernkurven haben, gibt es Marktversagen. Auch der Agglomerationseffekt, von dem ich gerade sprach, ist ein externer Effekt, bedingt also Marktversagen. Dafür brauche ich noch nicht einmal an der Front der Forschung unterwegs zu sein, das ist die alte Schule der Nationalökonomie. Da gibt es nun einmal eine Rolle für den Staat.

PWP: *Um den Wettbewerb machen Sie sich ebenfalls Sorgen, nicht wahr? Sie haben vor einigen Jahren der G20 ein Welt-Wettbewerbs-Netzwerk vorgeschlagen.*

Marin: Ja, aus genau den Gründen, über die wir gerade gesprochen haben. Wenn der internationale Handel nur noch zwischen einigen wenigen Unternehmen abgewickelt wird, weil er die Großen begünstigt, ist das durchaus problematisch. Wenn wie gesagt die Firmengröße eine Rolle spielt, fallen die kleinen Unternehmen früher oder später aus dem Markt. In der jüngsten Zeit beobachten wir nur eine geringe Marktdynamik; es scheiden nur wenige Unternehmen aus und nur wenige neue treten ein. Zugleich ist die Produktivität niedrig. Das deutet darauf hin, dass etwas mit dem Wettbewerb nicht in Ordnung ist. Hiermit nehme ich insofern eine konträre Position zu dem ein, was ich bisher gesagt habe, denn wir befinden uns hier in einem Szenario, wo man sagen muss, dass einige Unternehmen durch die Technologie zu groß geworden sind.

PWP: *Da geht es um die Unternehmen der Plattformökonomie, nicht wahr? Um Google und Co.?*

Marin: Ja. Das sind Unternehmen, die hohe Kosten beim Etablieren ihrer Plattform tragen müssen, aber danach können sie zu Nullkosten expandieren, ohne neue Arbeitskräfte einzustellen.

PWP: *Sie profitieren von Netzwerkeffekten.*

Marin: Genau. Deshalb wachsen solche Unternehmen sehr rasch. Doch es ist ziemlich beunruhigend, dass durch diese Entwicklung die Lohnquote gefallen ist, der Anteil der Lohneinkommen am Volkseinkommen. In der gesamten Nachkriegszeit war die Lohnquote bis Mitte der achtziger Jahre konstant. Seither sinkt sie. Das ist ein globales Phänomen. Die Arbeitseinkommen bekommen immer we-

niger vom Kuchen ab. Es ist die Technologie, die das erzeugt. Die Preise für Computer und Roboter sind gesunken. Es werden Roboter statt Arbeitskräfte eingestellt. Die Wettbewerbspolitik bekommt damit eine ganz neue Rolle: Sie wird zu einer Politik gegen die Ungleichheit. Ihre Aufgabe ist es nicht mehr nur, dafür zu sorgen, dass die Konsumentenrente bewahrt wird, sondern auch dafür, dass die materielle Ungleichheit nicht zu groß wird. Ich habe den G20-Staaten jedenfalls vorgeschlagen, ein Welt-Wettbewerbs-Netzwerk nach dem Vorbild der europäischen Wettbewerbsbehörde zu schaffen, eine Kooperationsstruktur für die Wettbewerbsbehörden in aller Welt. Ursprünglich hatte ich mir vorgestellt, dass das an der WTO andocken könnte, aber die Institution ist dafür zu sehr in Misskredit geraten. Die EU-Wettbewerbsbehörde hingegen funktioniert seit jeher besonders gut. Das ist kein Wunder, denn ein zentrales Element der Identität der Europäischen Union basiert auf dem Wettbewerb, die der Binnenmarkt garantiert. Aber ich fürchte, mein Vorschlag wird auch bei der EU nicht durchgehen. Sie wird wohl ihr europäisches Primat nicht aus der Hand geben wollen. Und die Amerikaner werden ohnehin nicht mitmachen. Sie wollen nicht, dass Europa zum Geschäftsgebaren von amerikanischen Unternehmen noch mehr zu sagen hat als schon jetzt.

PWP: *Wie ist der Vorschlag denn in der wissenschaftlichen Diskussion in Amerika aufgenommen worden?*

Marin: Ganz anders. Da gibt es auch schon eine Menge Stimmen, die meinen, die Giganten der Plattformökonomie wie Google und Facebook müssten zerschlagen werden, ähnlich wie seinerzeit die Energieriesen. Grundsätzlich sind die Amerikaner ja nicht scheu, so etwas zu tun. Das wissen auch Google und Facebook und bemühen sich jetzt, bei der Politik gut Wetter zu machen.

PWP: *Kommen wir zurück nach Europa. Sie haben sich in Ihrer Forschung auf dem Feld der „neu-neuen Handelstheorie“¹ unter anderem mit dem Zusammenhang zwischen der Liberalisierung des Außenhandels und der dezentralen Organisation von Unternehmen befasst. Wo hatten Sie denn die Daten dafür her?*

Marin: Die haben wir selbst erhoben, in einer sechs Jahre langen Anstrengung. Das begann alles in den neunziger Jahren, als ich noch an der Humboldt-Universität zu Berlin

¹ Marin, D. (2016), The theory of the firm goes global, in: Aghion, P., M. Dewatripont, P. Legros und L. Zingales (Hrsg.), *The Impact of Incomplete Contracts on Economics*, New York, Oxford University Press.

war. Damals gab es ein großes Projekt der DFG, in dessen Rahmen wir Daten von österreichischen und deutschen Unternehmen, die in Osteuropa investieren, erhoben. Mit diesen Zahlen arbeite ich heute noch, der Datensatz ist ungeheuer ergiebig. Es war damals ein für die Forschung besonders spannender historischer Bruch, denn in der Planwirtschaft hatte es keine Direktinvestitionen gegeben. Deshalb konnten wir nun auf Firmenebene eine Vollerhebung durchführen. Solche Daten gab es damals noch gar nicht. Heute ist das gang und gäbe, aber ich war mit meinem Team in dieser Arbeit seinerzeit ein Pionier. Der politische Hintergrund war damals die EU-Osterweiterung; die Angst vor Verlagerung und Arbeitsplatzabbau in Deutschland war weit verbreitet. Aus den Daten und unserer Analyse kam allerdings heraus, dass das, was die deutschen Tochterfirmen in Osteuropa produzierten, gar kein Substitut, sondern ein Komplement zur Produktion in Deutschland war. Ein global tätiges Unternehmen, das in Osteuropa produzierte, senkte seine Kosten und konnte so seinen Umsatz ausweiten – ganz ohne Beschäftigungsverluste in Deutschland.²

PWP: Und was haben Sie über den Zusammenhang zwischen dem Außenhandel und der organisatorischen Dezentralisierung im Unternehmen herausgefunden?

Marin: Ein neues Merkmal der Globalisierung ist, dass sich die Unternehmen dezentralisiert haben und nunmehr weniger hierarchisch organisiert sind. In meiner Forschung habe ich gezeigt, dass die Ursache für diese Dezentralisierung tatsächlich genau darin liegt, dass die Volkswirtschaften offener und stärker dem internationalen Handel ausgesetzt sind. Durch die Markttöffnung gibt es einen Anreiz, die Firmenorganisation zu dezentralisieren, weil es, um im Wettbewerb zu bestehen, wichtiger wird, dem mittleren Management einen Anreiz für neue Ideen zu geben. Wir zeigen in unserer Forschung, dass sich die deutschen Unternehmen infolge der Handelsliberalisierung mit Osteuropa dezentralisiert haben. Und zwar wurden insbesondere jene Entscheidungen dezentralisiert, bei denen die Ideen des mittleren Managements bedeutend sind, wie die Entscheidungen über Forschung und Entwicklung sowie über die Einführung neuer Produkte.³ Die Idee dahinter ist: Das mittlere Management kennt die Be-

dürfnisse des Kunden besser als das Topmanagement, und es hat auch die Macht, diese relevanten Kenntnisse in der Unternehmensentscheidung umzusetzen.

PWP: Wenn sich Unternehmen neue Märkte erschließen wollen, hilft ihnen dabei eine lokale Präsenz. Es liegt dann in der Tat nahe, zu dezentralisieren. Aber wie verhält sich das, unabhängig von der EU-Osterweiterung, zu heutigen Trends wie Industrie 4.0, wo die Digitalisierung mit wesentlich flacheren Hierarchien und loser verbundenen funktionalen Organisationseinheiten einher geht? Ist da die digitale Technologie der Treiber der Dezentralisierung oder ist es, gleichsam vorgelagert, die Größe der Märkte, die überhaupt erst die Technologie in den Vordergrund rückt?

Marin: Größere Märkte geben den Unternehmen einen Anreiz, moderne Technologien einzuführen. Mit der Einführung einer neuen Technologie sind allerdings zunächst einmal hohe Kosten verbunden. Sie rentieren sich auf einem größeren Markt eher. Auf größeren Märkten führen Unternehmen neue Technologien deshalb schneller ein. Das kann zwei verschiedene Effekte auslösen. Der eine Effekt mündet nicht direkt in Dezentralisierung, sondern vielmehr zunächst in eine stärkere Zentralisierung. Wenn die Technologie komplexer ist, muss man die Angestellten mehr anleiten, damit sie die Technologie verstehen und anwenden können. Die Zentralisierung wird durch die Technologie befördert, schließlich reduziert sie die Kommunikationskosten zwischen dem Topmanagement und dem mittleren Management, der Topmanager kann über E-Mail leichter Fragen des mittleren Managements beantworten. Aber irgendwann ist das zu umständlich. Die Unternehmen entscheiden, die Mitarbeiter mit der neuen Technologie vertrauter zu machen und investieren in Training. In der Folge kann das mittlere Management die Aufgaben selber lösen, und die Entscheidungsbefugnisse werden auf die untere Ebene dezentralisiert.

PWP: Die Dezentralisierung der Unternehmen wird durch den internationalen Handel einerseits und durch die Technologie andererseits getrieben?

Marin: Ja, lassen Sie mich bei dem internationalen Handel bleiben, auf den sich meine Forschung konzentriert.⁴ Wir führen eine relativ neue Theorie der Unternehmung, die auf Philippe Aghion und den Nobelpreisträger Jean Tirole

² Marin, D. (2006), A new international division of labor in Europe: Outsourcing and offshoring to Eastern Europe, *Journal of the European Economic Association* 4(2–3), S. 612–22.

³ Marin, D. und T. Verdier (2014), Corporate hierarchies and international trade: Theory and evidence, *Journal of International Economics* 94(2), S. 295–310.

⁴ Helpman, E., D. Marin und T. Verdier (2008) (Hrsg.), *The Organization of Firms in a Global Economy*, Cambridge, Harvard University Press.

zurückgeht, in die Handelstheorie ein. In dieser Theorie der Unternehmung wird ein Trade-off beschrieben zwischen dem Ausmaß an Kontrolle durch das Topmanagement und der Initiative des mittleren Managements. Wenn zu viel kontrolliert wird, dann entmutigen Sie die Initiative des mittleren Managements. Wenn Initiative und Ideen wichtig sind, wird dezentralisiert, um die Entmutigung zu vermeiden. Der Handel gibt einen Anreiz dazu, dass der Topmanager mehr kontrolliert, weil mehr auf dem Spiel steht: Der Markt ist größer, die Gewinne sind höher, es gibt mehr zu kontrollieren. Wenn sich der Handel intensiviert, dann wird der Wettbewerb stärker und die Innovation wichtiger. Deswegen wird bei hinreichendem Offenheitsgrad der Märkte dezentralisiert, um sicherzustellen, dass das mittlere Management die Innovationen auch wirklich liefert.

PWP: *Wie Sie vorhin sagten, haben Sie ja in der empirischen Umsetzung dann tatsächlich auch gefunden, dass die Firmen gerade dort dezentralisieren, wo die Ideen eine entscheidende Rolle spielen, zum Beispiel mit Blick auf Forschung und Entwicklung und darauf, wann ein Produkt auf einem Markt neu eingeführt werden soll.*

Marin: Genau. Für Deutschland war diese Entwicklung sehr wichtig. Denn sie hat es mit sich gebracht, dass die hierzulande bis dahin noch eher zentralistisch geführten Unternehmen etliche Hierarchiestufen abgebaut haben und sich organisatorisch dezentralisiert haben. Und diese organisatorische Dezentralisierung hat, wie wir in einer anderen Arbeit herausgefunden haben, in Deutschland dazu geführt, dass die Unternehmen eine bessere Produktqualität im Export erreichten. Und dadurch sind wiederum die Exportanteile gestiegen.⁵

PWP: *Also kam es der Wettbewerbsfähigkeit zugute.*

Marin: Ja – und zwar einer Wettbewerbsfähigkeit, die nicht etwa auf moderaten Preisen, sondern auf der Produktqualität basiert. Das erklärt, warum Deutschland, in den neunziger Jahren ja noch der kranke Mann Europas, so ungeheuer aufgeholt hat. Es geht letztlich alles auf diesen Handelsschock mit Osteuropa zurück, der in den Unternehmen eine Dezentralisierung produziert hat, die ihrerseits die Produktqualität im Export erhöht hat. Für andere europäische Länder lässt sich das nicht zeigen.

PWP: *Aber wie kam das genau zustande? Was hat Deutschland in dieser Situation so richtig gemacht, dass es schließlich sogar Exportweltmeister werden konnte und bis heute ist – abgesehen davon, dass den Ausfuhrunternehmen gewiss auch der Euro geholfen hat?*

Marin: Nun, da gibt es mehrere Hypothesen.⁶ Eine dieser Hypothesen ist, dass die Lohnzurückhaltung eine ganz wesentliche Ursache dafür gewesen ist. Das stimmt auch, aber in diesem Zusammenhang spielt wieder die EU-Osterweiterung eine Rolle, neben der deutschen Einheit. Die Lohnzurückhaltung geht auf die Osterweiterung und die Liberalisierung des Handels mit den Staaten Osteuropas zurück, die in Deutschland das Machtgleichgewicht zwischen den Gewerkschaften und den Arbeitgebern zugunsten der Unternehmen verschoben haben. Die Unternehmen konnten nunmehr glaubhaft androhen, ihre Produktion nach Osten zu verlagern, wenn die Löhne in Deutschland zu stark steigen. Das hat zu Verbandsflucht und zu dezentralen Lohnverhandlungen geführt, statt wie bis dahin auf Industriebene. Die Unternehmen waren nunmehr besser in der Lage, die Lohnentwicklung in ihren Betrieben auf ihre jeweilige Marktsituation abzustimmen. Das hat einen langsameren Anstieg der Löhne zur Folge gehabt, und die Lohnstückkosten in Deutschland sind drastisch gesunken. Außerdem hat es die Produktionsverlagerung nach Osteuropa in vielen Fällen ja auch nicht nur als Drohung, sondern auch ganz real gegeben, was die Produktionskosten der deutschen Unternehmen insgesamt gedrosselt hat. Als dritter Mechanismus aber ließ sich eben beobachten, dass sich die Unternehmen in Reaktion auf den Handelsschock dezentralisiert haben, was zur Verbesserung der Produktqualität im Export geführt

⁵ Marin, D., J. Schymik und J. Tscheke (2015), Europe's export superstars – it's the organization, *Bruegel Working Paper*, Juli, Brüssel.

⁶ Marin, D. (2018)(Hrsg.), Explaining Germany's Exceptional Recovery, *VoxEU*, Centre for Economic Policy Research, London, CEPR Press.

hat. Diese drei Dinge haben es in ihrem Zusammenwirken ermöglicht, dass sich Deutschland so erfolgreich von einem Hochlohn- und Hochkostenland zu einem Niedriglohn- und Niedrigkostenland mit gesteigerter Produktqualität wandeln konnte. Das ist schon nicht schlecht.

PWP: *Hätte es auch anders laufen können?*

Marin: Ja, Frankreich ist das Gegenbeispiel. Wir haben festgestellt, dass sich die französischen Unternehmen organisatorisch so gut wie gar nicht dezentralisiert haben. Und wenn sie dezentralisiert haben, dann ist trotzdem der Exportmarktanteil von Hochqualitätsprodukten nicht gestiegen. In Spanien und in Großbritannien ist er immerhin ein wenig gestiegen, in Deutschland aber eben exorbitant.⁷

PWP: *Woran liegt es, dass die Franzosen diesen Dezentralisierungstrend nicht nachvollzogen haben?*

Marin: Frankreich hat den Handelsschock mit Osteuropa nicht im selben Ausmaß erlebt wie Deutschland und Österreich. Dadurch war der Konkurrenzdruck, der von Osteuropa ausging, nicht im selben Ausmaß gegeben. Die Dezentralisierung hat auch einen Nachteil: Das mittlere Management kann seine Macht im Unternehmen für seine eigenen Zwecke ausnutzen. Der Manager kann zum Beispiel beschließen, ein Produkt einzuführen, das ihm in seiner zukünftigen Karriere nützlich sein wird, auch wenn es für das Unternehmen nicht gut ist. So etwas ist in Frankreich geschehen.

PWP: *Warum nutzen es die deutschen Manager nicht aus, wenn sie über Autonomie verfügen, die französischen Manager aber sehr wohl, wie Sie sagen? Weil sie nicht können?*

Marin: Sie können schon. Warum sie es nicht tun – das ist eine schwierige Frage. Womöglich spielt das in der Gesellschaft verbreitete Vertrauen eine Rolle. Denn auf jeden Fall ist es empirisch so, dass unternehmerische Dezentralisierung und Vertrauen korreliert sind. Der World Value Survey zeigt, dass in Deutschland das Vertrauen in der Gesellschaft wesentlich stärker ausgeprägt ist als in Frankreich. Vertrauen ist ein sehr wichtiges Sozialkapital. Manche Wissenschaftler meinen, dass die Fähigkeit zur wirtschaftlichen Dezentralisierung auch etwas mit der Religion zu tun hat. In Ländern, in denen die dominante Religion hierarchisch organisiert ist wie der Katholizismus, tut sich

die Wirtschaft mit der Dezentralisierung schwerer. Deutschland ist eher protestantisch und Frankreich eher katholisch: Das passt. Diese These steht zumindest im Raum. Das ist zwar wissenschaftlich nicht mein wesentlicher Punkt, aber es ist schon interessant, dass da so deutliche Unterschiede zwischen den Ländern herauskommen. Die einzigen, die auch in dieser Hinsicht erfolgreich sind, sind übrigens die Engländer. Das sind auch Protestanten.

PWP: *Sie haben sich in Ihrer Forschung auch mit dem Effekt des Außenhandels auf die Vorstandsgehälter befasst. Was haben Sie da herausgefunden?*

Marin: In unserer Forschung, in der wir ja die neue Unternehmenstheorie in die Handelstheorie einführten, haben wir herausgefunden, dass der Außenhandel die Vorstandsvergütung treibt. Im Zuge einer Handelsliberalisierung treten neue Unternehmen in den Markt ein, die mit den bestehenden Unternehmen auch um die Manager konkurrieren. Manager werden lokal rekrutiert. Wenn beispielsweise eine amerikanische Firma nach Deutschland kommt, stellt sie eher einen deutschen als einen amerikanischen Manager ein. Es kommt dann vor Ort zu einem „War for talent“, induziert durch die Handelsöffnung. Diese treibt die Managerentlohnung in die Höhe. Durch die Marktöffnung entsteht mehr Mobilität unter den Managern, weil sich durch die neu auf den deutschen Markt eintretenden Unternehmen mehr Anstellungsmöglichkeiten ergeben.⁸ Empirisch passt das. In unserer Studie zum Anstieg der Vorstandsgehälter in deutschen Unternehmen zwischen 1980 und 1997 finden wir in der Tat, dass der Anstieg der Vorstandsgehälter wesentlich durch den Eintritt ausländischer Firmen erklärt wird. Zwischen 1980 und 1997 sind in Deutschland die Vorstandsgehälter um das Dreieinhalbfache gestiegen, in den Vereinigten Staaten um das Sechsfache, also viel mehr. Wie gut das jeweilige deutsche Unternehmen dasteht, spielt für diesen Zuwachs keine Rolle. Wichtiger ist, wie es der Industrie insgesamt geht. Der Manager profitiert davon, wenn es der Industrie gut geht, selbst wenn er dazu gar nichts beigetragen hat.⁹

PWP: *Der nationale Wettbewerb um die Manager von neu eintretenden ausländischen Unternehmen erklärt also den Anstieg der Vorstandsgehälter. Aber warum war sie in Deutschland so viel niedriger als in den Vereinigten Staaten?*

⁸ Marin, D. und T. Verdier (2012), Globalization and the empowerment of talent, *Journal of International Economics* 86(2), S. 209–23.

⁹ Fabbri, F. und D. Marin (2016), What explains the rise of executive pay in Germany? *Scandinavian Journal of Economics* 118(2), S. 235–63.

⁷ Siehe Marin, Schymik und Tscheke 2015.

Marin: Ein Teil der Erklärung liegt darin, dass das Finanzgewerbe in Deutschland keine so große Rolle spielt wie in den Vereinigten Staaten. Aber wir haben in einer Studie zeigen können, dass darüber hinaus deutsche Unternehmen auch ihre Manager nach Osteuropa verlagert haben, als sie in Osteuropa investierten, was zu dem geringeren Anstieg der Vorstandsgehälter beigetragen hat.¹⁰

PWP: Was meinen Sie damit? Sind die Manager also mit umgezogen?

Marin: Nein, eben genau nicht, sondern sie wurden lokal rekrutiert. Die genauen Zahlen sehen wie folgt aus: In 57 Prozent der deutschen Investitionen in Osteuropa wurde ein lokaler Manager vor Ort eingestellt. Das hatte einen dämpfenden Effekt auf die Entlohnung. Wenn ausländische Unternehmen nach Deutschland kommen und hier einen Manager suchen, dann treibt das tendenziell natürlich die Managerentlohnung in Deutschland. Aber wenn deutsche Unternehmen ins Ausland gehen, ihre Organisation mitbringen und dort einen nicht-deutschen Manager einstellen, dann wird die Managerentlohnung wieder reduziert.¹¹ Der Effekt ist riesig. Wenn auch nur ein einziger Manager nach Osteuropa verlagert wird, dann reduziert das die Managerentlohnung um 4,6 Prozent. Mit anderen Worten, hohe Vorstandsgehälter haben etwas damit zu tun, dass Manager knapp auf dem Markt sind. Die Ungleichheit in Deutschland wird auch von den Top-1-Prozent der Einkommen getrieben, und unter diesen bewegen sich die Manager. Wenn man die Ungleichheit in Deutschland verringern will, dann muss man bei der Knappheit an Managern ansetzen. Nur rund 2 Prozent der Manager sind weiblich und kommen aus dem Ausland. Wenn man die Vorstandsetage internationalisiert und weiblicher gestaltet, dann trägt das zum Abbau der Ungleichheit in Deutschland bei.

PWP: In Deutschland sind aber nicht nur die Vorstandsgehälter geringer als in den Vereinigten Staaten, sondern allgemein ist die materielle Ungleichheit geringer.

Marin: Richtig. Für die geringere Ungleichheit in Deutschland spielt neben der Managerverlagerung auch die Wertschöpfungskette mit Osteuropa eine Rolle. Die meisten deutschen Unternehmen verlagerten gerade die besonders anspruchsvollen, skill-intensiven Tätigkeiten nach Ost-

europa. Denn in den neunziger Jahren waren Teile von Osteuropa reichlicher mit hochqualifizierten Hochschulabgängern ausgestattet als Deutschland. Deutsche Unternehmen stellten in der Folge besonders viele Menschen mit Hochschulabschluss in den Tochterunternehmen in Osteuropa ein. Das scheint auf ersten Blick durchaus paradox: Wieso verlagern Unternehmen ausgerechnet aus Deutschland, einem hochentwickelten Land mit hochqualifizierten Arbeitskräften, derartige Tätigkeiten in Niedriglohnländer im Osten?

PWP: Die aber zu geringeren Löhnen arbeiteten als daheim in Deutschland.

Marin: Ja. Unter dem Kommunismus jedenfalls war die Devise, dass jeder Bildung bekommen sollte, und die Leute waren sehr qualifiziert. Manches Wissen war zwar obsolet, manches aber eben auch nicht. Die Verlagerung des skill-intensiven Teils der Wertschöpfungskette hat dann dazu geführt, dass in Deutschland die Skill-Prämie, also die Prämie für einen Hochschulabschluss, gesunken ist. In den Vereinigten Staaten indes gingen die Produktionsverlagerungen in Richtung Mexiko, also in ein Land, das reich an geringqualifizierten Arbeitern ist. Das hat daheim in Amerika die Löhne für geringqualifizierte Arbeiter gedrückt. Weil die Produktionsverlagerungen in Deutschland und in den Vereinigten Staaten von so unterschiedlicher Art waren, hatten sie auch unterschiedliche Auswirkungen auf die Einkommensverteilung.

Das Gespräch führte Karen Horn. Dalia Marin wurde von Max Kratzer fotografiert, Karen Horn von Beatriz Barragán.

¹⁰ Marin, D., J. Schymik und A. Tarasov (2018), Trade in tasks and the organization of firms, *European Economic Review* 102, S. 99–132.

¹¹ Marin, D., L. Rousova und T. Verdier (2020), Do multinationals transplant their business model? *Economic Journal*, im Erscheinen.

Zur Person

Globalisierung und Organisation

Dalia Marin

Dalia Marin ist Wienerin. In der österreichischen Hauptstadt kam sie auf die Welt, wuchs sie auf, besuchte sie die Schule und studierte sie Volkswirtschaftslehre. Eine leichte Entscheidung war die Wahl des Studienfachs nicht. „Eigentlich wollte ich Schauspieler*in oder Opernsänger*in werden“, erzählt die lebhaft*e Wissenschaftler*in. Schon in der Schule habe sie Theater gespielt und die Überzeugung gehegt, dort liege ihre Bestimmung. Dann sei die Idee aufgekommen, Psychologie zu studieren, doch der Besuch einer „fürchterlichen“ Vorlesung brachte sie davon rasch ab. Da sie schon in der Schule gut in Mathematik gewesen war, machte sie sich daraufhin auf die Suche nach einer Sozialwissenschaft, für die man mathematische Fähigkeiten gut gebrauchen könnte – und so wurde es am Ende die Volkswirtschaftslehre. „Das ist dann das absolute Traumfach für mich geworden“, sagt sie und strahlt.

Mit all der Energie und dem Selbstbewusstsein, die aus ihr sprudeln, muss sie sich damals ins Studium an der Universität Wien geworfen haben, ambitioniert und engagiert. Um das sie nicht befriedigende Lehrangebot zu ergänzen, organisierte sie auf eigene Faust studentische Arbeitskreise, in denen sie mit den Kommilitonen ökonomische Literatur im Originaltext durchackerte und diskutierte. Der Erfolg ließ nicht auf sich warten. Nach dem Diplom wurde sie zum Institut für Höhere Studien (IHS) zugelassen, einer von der Ford Foundation finanzierte Einrichtung zur Postgraduiertenausbildung außerhalb der Universitäten, das Ziel vor Augen: „Schon während des Studiums war mir klar, dass ich Professor*in werden will“.

Das IHS war 1962/63 auf Initiative des Soziologen Paul Lazarsfeld und des Ökonomen Oskar Morgenstern gegründet worden, die beide aus Österreich stammten und nach dem Krieg die Lehre an den dortigen Universitäten als rückständig beklagt hatten. Am IHS unterrichteten nun hochkarätige Gastprofessoren aus aller Welt. Sie brachten einer jungen Generation von Soziologen, Ökonomen und Politikern methodologisch und theoretisch das Neueste von der internationalen Forschungsfront mit. Dalia Marin erinnert sich besonders gern an die inspirierenden Vorlesungen des Außenhandelstheoretikers Elhanan Helpman und des Makroökonom*en Alan Blinder.

„Ich kam erst durch das Institut wirklich darauf, was in den Wirtschaftswissenschaften los war in der Welt, und ich wollte unbedingt in die Vereinigten Staaten“, erzählt

Marin. Sie ging für ein Jahr an die Harvard University und wäre am liebsten geblieben. Doch sie kehrte in die Heimat zurück, um die Wiener Ausbildung abzuschließen. „Ich habe mir geschworen, ich komme wieder.“ Drei Jahre nach dem Diplomabschluss von der Universität Wien wurde sie 1984 mit einer „summa cum laude“ bewerteten Arbeit über den Wechselkurspolitik promoviert. Schon damals baute sie neue vertragstheoretische Konzepte in die Außenhandelstheorie ein – ein Impuls, dem sie später weiter folgte und der zu ihrem Markenzeichen wurde.

Zwei weitere für sie prägende Einsichten hat Dalia Marin vom Wiener IHS mitgenommen: dass man an der Forschungsfront seine Daten oft selber sammeln muss, und dass es die wirtschaftspolitische Relevanz im Blick zu behalten gilt. Weil das Institut an der österreichischen Gemeinschaftsprognose beteiligt war, brachte es seine Studenten auch mit der Wirtschaftspolitik in Berührung.

Nach der Promotion begann Marin umgehend mit der Arbeit an ihrer Habilitation, die thematisch an der Doktorarbeit anknüpfte. Denn auch wenn sie in dieser Zeit viel über die österreichische Wirtschaft publizierte, faszinierte

sie doch vor allem der Welthandel. Marin entwickelte die These, dass es im Welthandel immer wieder zu Barterhandel kommt, weil es Länder gibt, die ein Solvabilitätsproblem haben – die keine Kredite bekommen, weil sie nicht glaubwürdig signalisieren können, dass sie diese zurückzahlen werden. Für ihre Untersuchung betrachtete sie unter anderem die Kompensationsgeschäfte, die im Rahmen des Handels zwischen Österreich und den Planwirtschaften Osteuropas abliefen, und holte sich detaillierte Informationen darüber von den österreichischen Banken, die zur Abwicklung dieses „Countertrade“ spezialisierte Tochtergesellschaften eingerichtet hatten.

Als nur wenig später, nach dem Fall der Mauer, in Russland und der Ukraine die Tauschwirtschaft ausbrach, war sie mit diesem Thema eine gefragte Spezialistin. Auf Einladung der Weltbank reiste sie nach Moskau, um sich ein genaueres Bild zu verschaffen. Sie stellte fest, dass es in dieser Situation nicht der Staat war, der keine Glaubwürdigkeit hatte, sondern die Unternehmen – weil es an deren Bewertung fehlte. „Der Barterhandel kam in Russland deshalb auf, weil das dortige Bankensystem den Staat finanzierte, nicht aber die Unternehmen, die Kredite brauchten. Der Barterhandel war ein Substitut für den nicht funktionierenden Bankensektor“, erklärt Marin. Sie riet der Weltbank, in dieser Krise von Russland nicht noch wie geplant eine Besteuerung des Barterhandels zu verlangen, weil dann die Wirtschaft zusammenbräche.

Nach der Habilitation 1992 machte Dalia Marin ihren Traum wahr und ging für zwei ganze Jahre mit einem Schrödinger-Stipendium nach Harvard. „Wie eine Doktorandin habe ich mich dort noch einmal in den Hörsaal gesetzt“, sagt sie, in Vorlesungen und Seminare von Paul Krugman, Andrew Shleifer und anderen. Was sie dort hörte, hat ihre Forschung wesentlich beeinflusst, die zu einer Mischung aus Corporate Finance und Außenhandel wurde. Auch diesmal blieb sie nicht in den Vereinigten Staaten, schlug sogar ein Angebot aus, zur Weltbank zu gehen, und sagte sich abermals: „Ich komme wieder.“ Zunächst aber folgte sie einer Einladung zum Berufungsvortrag für eine C3-Professur an der Humboldt-Universität zu Berlin, deren Fakultät nach der deutschen Wiedervereinigung abgewickelt worden war und nun in einem großen internationalen Rekrutierungsprozess neu aufgebaut wurde. „Es war alles ziemlich heruntergekommen und noch nach DDR“, erinnert sich Marin und schmunzelt. „Aber es war eine sehr spannende Zeit, weil der Umbruch voll zu spüren war.“ Zu ihren Lehrfächern gehörten die Mikroökonomik und die Transformationsökonomik.

In Berlin blieb sie zwar nur vier Jahre, doch in dieser Zeit hat sie die Grundlage für ihre weitere Forschung gelegt. In einem großen Projekt mit Unterstützung der Deut-

schen Forschungsgemeinschaft (DFG) legte sie einen Paneldatensatz an, für den sie nicht nur erhob, welche deutschen und österreichischen Unternehmen überhaupt nach der EU-Osterweiterung im Osten investierten, sondern die Unternehmen auch nach ihrer inneren Organisation und ihrem Export befragte. Das war damals eine Pionierarbeit; selbst die heute weit verbreitete Fragetechnik galt es sich erst zu erarbeiten. Für Marin hat sich die Mühe üppig ausgezahlt – noch heute entlockt sie diesem Datensatz immer wieder neue spannende Einsichten.

Als Dalia Marin 1998 einen Ruf auf ein wesentlich besser ausgestattetes Ordinariat an die Ludwig-Maximilians-Universität München (LMU) bekam, zögerte sie nicht. Zu ihren Lehrangeboten dort gehörten nunmehr die Außenhandelstheorie, die Handelspolitik, Makroökonomik und empirische Ökonomik. In München blieb sie, unterbrochen nur von regelmäßigen Sabbaticals in den Vereinigten Staaten – vor allem an der Harvard University und der Stern School of Business der New York University. Sie behielt auf diese Weise ein Bein der akademischen Welt Amerikas und war früh mit ihren Koautoren stärker international vernetzt, als es sonst im deutschen Sprachraum üblich war. „Mir haben diese Amerika-Aufenthalte immer sehr viel gebracht“, bekennt sie.

In die Zeit nach der Jahrtausendwende fallen Marins wohl wichtigste Beiträge zur „neu-neuen Außenhandels-theorie“. Anknüpfend an die Arbeiten von Philippe Aghion, Jean Tirole, und Oliver Hart hat sie, zumeist gemeinsam mit Thierry Verdier von der Paris School of Economics, die herkömmlichen Außenhandelsmodelle um die Aspekte der Heterogenität von Unternehmen und deren interner Organisation erweitert. Um den Zusammenhang zwischen der wirtschaftlichen Globalisierung und der Organisationsweise von Unternehmen und Märkten eingehender zu erforschen, hat sie zudem innerhalb des Centre for Economic Policy Research (CEPR) ein internationales Forschungsnetzwerk aufgebaut. Für ihre Arbeit, die zeigt, dass die deutschen Unternehmen in ihren Wertschöpfungsketten mit Osteuropa nach dem Fall der Mauer vor allem die skill-intensiven Tätigkeiten nach Osteuropa verlagert haben, wurde sie 2010 mit dem „Verdienstorden am Bande der Bundesrepublik Deutschland“ geehrt.

Rufe an die Wirtschaftsuniversität Wien, nach Brüssel an die Denkfabrik Bruegel und nach Genf ans Graduate Institute of International Studies lehnte Marin ab. Erst 2017 wechselte sie, nach fast 20 Jahren – jedoch nur innerhalb der eigenen Stadt, an die TUM School of Management der Technischen Universität (TUM). Dalia Marin möchte hier ihre Forschung fortsetzen, die das Spezialgebiet der Unternehmensfinanzierung mit der Handelstheorie verbindet. (orn.)