

Strukturreformen der deutschen und britischen Aussenwirtschaftsförderung in Zeiten der Globalisierung: Die Rolle staatlicher und gesellschaftlicher Einflussfaktoren

Wolfgang Ramsteck*

Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg

Vorliegender Beitrag analysiert die verschiedenen Strukturreformen, die die Systeme deutscher und britischer Exportförderung und Investitionsanwerbung während der letzten Jahrzehnte durchliefen. Der Aufsatz zeigt, dass sich trotz gleichartiger Herausforderungen, Kritik und grundsätzlich ähnlicher internationalen Rahmenbedingungen zwar der Inhalt der Reformen unterschied, nicht jedoch die dem Wandel zugrunde liegenden Einflussfaktoren. So konnten in beiden Ländern Wirtschaftsinteressen wie die CBI oder der BDI weder den Inhalt noch den Ablauf der Reformpolitik entscheidend prägen. Dies überrascht zunächst, gelten gerade die Spitzenverbände der Wirtschaft doch als aussergewöhnlich einflussreich. Darüber hinaus betrieben sie eine intensive, auf eine wirtschaftsfreundliche Umgestaltung der Aussenwirtschaftsförderung gerichtete Lobbyarbeit. Wie der Beitrag aber aufzeigt, waren es vielmehr staatliche bzw. institutionelle Faktoren im weiteren Sinn, sowie ideologische Einflüsse, die die Entwicklung der Aussenwirtschaftsförderung in Deutschland und Großbritannien entscheidend bestimmten.

JEL Codes: F13, F21, H59

Keywords: Export promotion, Inward investment, Globalisation

1 Einleitung

Aussenwirtschaftsförderung wird im deutschsprachigen Raum üblicherweise definiert als der Versuch durch staatliches Eingreifen die wirtschaftliche Tätigkeit von Unternehmen im Ausland zu erleichtern.¹ Diese Definition bezieht sich in erster Linie auf die staatliche Förderung des Exports unter Einsatz unterschiedlichster Instrumente. Für eine solche Aktivität des Staates spricht nach gängiger Argumentation zum einen die Annahme, dass für heimische Unternehmen Exporthemmnisse wie Informationsdefizite, Aussenhandelsrisiken etc. durch den Markt nicht behoben werden können.²

* Kontakt: wolfgang.ramsteck@wiso.uni-erlangen.de; grosse Teile der Forschung zu diesem Aufsatz wurden durch ein Stipendium des Studienförderwerks KLAUS MURMANN der Stiftung der Deutschen Wirtschaft e.V. unterstützt.

1 HABUDA, HILPERT, MARTSCH und OCHEL (1998); das DEUTSCHE BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND TECHNOLOGIE (2009b) definiert seinen Aufgabenbereich Außenwirtschaftsförderung analog.

2 SCHULTES (2007); für eine Übersicht über diese Argumente siehe auch SERINGHAUS und BOTSCHEN (1990).

Zum anderen stellt eine Steigerung der Exporte für die meisten Staaten ein gewichtiges nationales Interesse dar.³ Im angelsächsischen Bereich, insbesondere in Grossbritannien, etablierte sich bereits ab Mitte des letzten Jahrhunderts daneben auch noch die staatliche Anwerbung ausländischer Direktinvestitionen als weitere Massnahme zur Beeinflussung ausenwirtschaftlicher Ströme.⁴

Der vorliegende Beitrag soll sich aus diesem Grund sowohl mit der Förderung der Exporte als auch mit der Anwerbung ausländischer Investitionen befassen und somit den Begriff der Aussenwirtschaftsförderung erweitern. Das Instrumentarium der Aussenwirtschaftsförderung ist vielfältig und lässt sich in finanzielle Hilfen, zum Beispiel durch Exportkreditversicherung, Exportbeihilfen, Steuererleichterungen für ausländische Investoren sowie in funktionale Hilfen, zum Beispiel das Abhalten von Messen oder Informationsbeschaffung für heimische Unternehmen gliedern.⁵ Gegenstand dieses Beitrags soll die funktionale Aussenwirtschaftsförderung inklusive der dementsprechenden Förderung ausländischer Direktinvestitionen sein.

Der vorherrschende generelle Konsens in Wirtschaft und Politik über die Notwendigkeit funktionaler wie finanzieller Aussenwirtschaftsförderung soll dabei nicht über die grundlegendere Kritik an derartigen Massnahmen hinwegtäuschen. So schloss *THE ECONOMIST* im Jahr 1997: «Government export promotion is wrong in principle».⁶ Auch etliche Studien kamen zu dem Schluss, dass empirisch eine längerfristige positive Wirkung finanzieller Exportförderung nicht zu belegen ist, die Bedeutung funktionaler Exportförderung hingegen gerechtfertigt scheint.⁷ Hinsichtlich der Anwerbung von ausländischen Direktinvestitionen ist die Situation ähnlich. Der Nutzen der Investitionsanwerbung mittels unterschiedlichster finanzieller Anreize ist empirisch ebenfalls nicht eindeutig nachweisbar. Dem entgegen scheint pures Standortmarketing, d.h. die Bereitstellung von Information, Kontakten und dergleichen ähnlich wie funktionale Exportförderung einen durchaus grundlegend positiven Effekt aufzuweisen.⁸

3 MORAVCSIK (1989); siehe neben dem klassischen merkantilistischen Ansatz zum Beispiel auch die Argumente der strategic-trade-theory, allgemeineren Strategien des export-led growth wie in: BALASSA (1978) oder die Argumentation in ROSECRANCE (1986).

4 WILSON (1999); WALLACE (1974); für das ökonomische wie politische Rational siehe BRECH und SHARP (1984).

5 MILDNER (2007); BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND TECHNOLOGIE (2009a).

6 *THE ECONOMIST* (1997a); *THE ECONOMIST* (1997b).

7 KINDLEBERGER (1980); für eine umfassende Analyse der Wirksamkeit bestimmter Instrumente siehe auch SERINGHAUS und ROSSON (1988). Für eine theoretische Kritik finanzieller Förderung siehe zum Beispiel: BHAGWATI, RAMASWAMI und SRINIVASAN (1969).

8 Siehe beispielhaft: SUBRAHMANYAM (2006) und HANSON (2001). Für den Nutzen funktionaler Investitionsförderung: WILKINSON und BROUTERS (2000).

Selbst wenn die Notwendigkeit der Aussenwirtschaftsförderung und auch deren Effizienz umstritten sind, so sind sie doch seit langem etablierter Bestandteil der Wirtschaftspolitik entwickelter Volkswirtschaften.⁹ Der rechtliche Rahmen, in dem sich die Aussenwirtschaftsförderung gemäss obiger Definition abspielt, wird im Falle Grossbritanniens und Deutschlands durch die Regeln der Europäischen Union (EU), der Welthandelsorganisation (WTO) und der Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) vorgegeben. Im Gegensatz zur Handelspolitik, die bis auf wenige Ausnahmen¹⁰ nach einhelliger Meinung eine exklusive Kompetenz der EU darstellt, wird funktionale Aussenwirtschaftsförderung hingegen in erster Linie auf Ebene der EU-Mitgliedsstaaten betrieben. Sie fällt in deren Zuständigkeit und unterliegt einer nur losen Regulierung durch die EU.¹¹

Die Ansätze der einzelnen Mitgliedsstaaten der EU unterscheiden sich dabei vor allem in der organisatorischen Ausgestaltung der Förderlandschaft zum Teil erheblich.¹² Während die deutsche Bundesregierung lange Zeit – wie der Aufsatz aufzeigen wird – auf ein System aus staatlichen, halb-staatlichen und privaten Akteuren baute, war das britische System durch eine Dominanz unterschiedlicher staatlicher Akteure charakterisiert. Dieses System erfuhr jedoch nach dem Amtsantritt der Regierung TONY BLAIRS eine grundlegende Umgestaltung. Es wurden durch die Schaffung einer ministeriums-ähnlichen staatlichen Einrichtung bereits im Jahr 1999 sowohl Exportförderung als auch die Anwerbung ausländischer Investitionen zusammengeführt. Deutschland zog zum 1. Januar 2009 scheinbar ähnlich nach, indem es die vormals unabhängig voneinander existierenden Förderinstitutionen Invest in Germany GmbH und die Bundesagentur für Aussenwirtschaft (BFAI) zur nunmehrigen Germany Trade and Invest GmbH (GTAI) fusionierte.

Vorliegender Beitrag soll zunächst die Entwicklung der Strukturen der Aussenwirtschaftsförderung und die diese beeinflussenden Faktoren in Deutschland und Grossbritannien analysieren und vergleichen. Hierbei

9 IFO-INSTITUT (1998).

10 Wie zum Beispiel die Rüstungsexporte, siehe Art. 296 EGV.

11 Vgl. für die rechtlichen Grundlagen: Art. 131–133 EGV in der derzeit gültigen Fassung. Für das die Aussenwirtschaftsförderung betreffende Harmonisierungsgebot zum Schutz des europäischen Binnenmarktes vor Verzerrungen, das jedoch stärker auf finanzielle Förderungen zutrifft, siehe Art. 87 EGV in der derzeit gültigen Fassung. Für einen Überblick über die gemeinsame Handelspolitik siehe die kurze Darstellung in YOUNG (2000); für die rechtliche Grundlage der handelspolitischen Kompetenz der EU (*de jure* korrekt: der EG) siehe EuGH 11.11.1975, Gutachten 1/75, Slg. 1975, 1355 (1663f). Für eine Diskussion der Implikationen des Vertrages von Lissabon auf die gemeinsame Handelspolitik und die Kompetenzen der EU im Bereich ausländischer Direktinvestitionen siehe TIETJE (2009) oder WOOLCOCK (2008).

12 SCHULTES (2007).

wird der Aufsatz ein besonderes Augenmerk zum einen auf prägende gesellschaftliche Präferenzen, aber auch auf institutionelle und ideelle Einflüsse legen.

Theoretisch stützt sich die Analyse damit auf die etablierten Ansätze mit Zentrierung auf gesellschaftliche und staatliche Faktoren.¹³ Neben diesen grundlegenden Werken und insbesondere auch den Ansätzen von KRASNER (1984) oder IKENBERRY (1988), die institutionelle Veränderungen in erster Linie durch Krisensituationen unterschiedlicher Ausprägung hervorgerufen sehen, bieten zum Beispiel die Arbeiten von KINGDON (1997), NORTH (1989) oder auch CORTELL und PETERSON (1999) einen theoretischen Rahmen für die Analyse inkrementeller statt revolutionärer institutioneller Veränderungen. Sie beziehen zusätzlich auch systemische oder gesellschaftliche Faktoren in die Betrachtung ein.

Darauf aufbauend argumentiert dieser Aufsatz, dass vor allem gesellschaftliche Faktoren gerade in jüngerer Vergangenheit nur einen relativ geringen Einfluss auf die Aussenwirtschaftsförderung beider Staaten ausübten. Die Strukturen der Aussenwirtschaftsförderung während der letzten Jahrzehnte sind demnach weder im Fall Deutschlands noch im Fall Grossbritanniens als alleiniger Spiegel der wirtschaftlichen Präferenzen einzelner Interessen zu sehen. Der Beitrag zeigt vielmehr auf, dass entscheidende Reformimpulse aus dem Bereich staatlicher Einflussfaktoren¹⁴ – teils ideologisch motiviert, teils institutionell bedingt – kamen. Neben der Analyse der ausschlaggebenden Faktoren wird des Weiteren dargestellt, inwieweit sich die Systeme funktionaler Aussenwirtschaftsförderung vor dem Hintergrund vergleichbarer internationaler Rahmenbedingungen in Deutschland und Grossbritannien während der letzten Jahrzehnte entwickelten und welche teilweise sehr unterschiedlichen Wege zwei bedeutende Volkswirtschaften in jüngster Vergangenheit hierbei einschlugen.

13 Für einen grundlegenden Überblick über die zugrunde liegenden theoretischen Ansätze siehe zum Beispiel IKENBERRY, LAKE und MASTANDUNO (1988); IKENBERRY (1988); GOLDSTEIN (1988); die Bedeutung gesellschaftlicher Interessen stellt detaillierter auch dar: GARRETT (1998); ein aktueller praktischer Analyserahmen lässt sich auch ableiten aus: BAYNE (2007) und WOOLCOCK (2007).

14 Mit diesem Begriff seien hier sowohl der rechtliche Rahmen als auch der exekutive Apparat gemeint, ebenso wie diejenigen Personen, die innerhalb dieser Ordnung über Entscheidungskompetenz verfügen, und damit als zentrale Agenten einer Strukturänderung anzusehen sind. Siehe hierfür zum Beispiel auch: MARSH und RHODES (1992).

2 Die Struktur der Aussenwirtschaftsförderung in der Bundesrepublik Deutschland

Die Struktur der Aussenwirtschaftsförderung der Bundesrepublik Deutschland wurde von unterschiedlichen Akteuren dominiert. Die wichtigsten hiervon, namentlich die auch als «Drei-Säulen-Struktur» bezeichnete Konstellation der Arbeit des Auswärtigen Amtes (AA) und seiner Auslandsvertretungen, der BFAI (einer dem Bundesministerium für Wirtschaft (BMWi) zugeordneten Einrichtung) sowie der Aussenhandelskammern (AHK) lassen sich hierbei bis in die Zeit des deutschen Kaiserreichs bzw. die Zwischenkriegszeit nachvollziehen.¹⁵ Neben diesen Akteuren beteiligte sich jedoch auch eine nahezu unüberschaubare Vielzahl an weiteren Einrichtungen staatlicher, staatlich-geförderter oder privater Natur auf dem Gebiet der Aussenwirtschaftsförderung. Insbesondere die Länder der Bundesrepublik und nachgeordnete Gebietskörperschaften sowie Wirtschafts- und Industrieverbände brachten sich hierbei vielfältigst ein. So betrieben nahezu alle Bundesländer eigene Standortmarketingagenturen bzw. Exportförderereinrichtungen. Bayern zum Beispiel unterhält neben einer Organisation namens Invest in Bavaria eigene Repräsentanzen, vornehmlich in Osteuropa, Asien und auf den amerikanischen Kontinenten. Darüber hinaus werden Dienstleistungen zur Exportförderung durch die Gesellschaft Bayern International zur Verfügung gestellt.¹⁶ Über eine vergleichbare Infrastruktur verfügen nahezu alle übrigen Bundesländer und verschiedene grössere Gebietskörperschaften. Neben diesen staatlichen Einrichtungen tragen weitere *Parafisci* oder Verbände zu den geschätzt über 300 verschiedenen Akteuren auf dem Gebiet der Aussenwirtschaftsförderung bei.¹⁷ Viele dieser Organisationen arbeiteten jedoch mit geographischen Begrenzungen zum Beispiel auf ein bestimmtes Bundesland bzw. mit einem spezifischen sektoralen Schwerpunkt, wie bis 2009 die Centrale Marketing-Gesellschaft der deutschen Agrarwirtschaft (CMA). Bundesweit bedeutsam blieben daher vor allem die Eingangs bereits genannten BFAI, AHK und die Auslandsvertretungen.

Die Aufgaben waren zwischen diesen drei Akteuren dabei scheinbar strikt getrennt: So sollte die BFAI deutsche Unternehmen mit relevanten Informationen über ausländische Märkte versorgen. Hierzu betrieb die BFAI ein umfangreiches Korrespondentennetz, die Gesellschaft für Aussenhandelsinformation mbH. Den AHKs oblag es, den Unternehmen spezifische-

15 SCHULTES (2007).

16 BAYERN INTERNATIONAL (2009).

17 HAUSER (2006).

re individuelle Dienstleistungen anzubieten, während die Auslandsvertretungen neben einer gewissen politischen Flankierung bestimmter Projekte in erster Linie Informationen zu wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, besonders für die Bundesregierung bereitstellten. Die AHKs waren in dieser Struktur dabei die einzigen nicht-staatlichen Einrichtungen, da sie als «Auslandsvertretungen» des Deutschen Industrie- und Handelskammertags e.V. (DIHK) lediglich mit staatlicher Förderung arbeiteten.¹⁸ Die Tätigkeit dieser drei Akteure konzentrierte sich dabei in erster Linie auf die Exportförderung.

Das Nebeneinander von staatlichen, staatlich-geförderten und privaten Einrichtungen spiegelte somit die ursprünglichen Präferenzen nationaler Interessengruppen, wie auch staatlicher Akteure wieder und hatte seinen Ursprung in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts. Zwar wurden nach dem 2. Weltkrieg einige sektoral eng begrenzt operierende Exportfördereinrichtungen gegründet, so zum Beispiel die 1969 auf Betreiben der Spitzenverbände der Agrarwirtschaft ins Leben gerufene und mit staatlichen Zwangsabgaben finanzierte CMA. Hieran wird vor allem der Einfluss einzelner besonders einflussreicher Interessensgruppen wie der deutschen Agrarlobby deutlich. Diese bewerkstelligte nach dem Verlust der agrarpolitischen Souveränität Deutschlands durch die Gemeinsame Agrarpolitik der Europäischen Gemeinschaft die Schaffung einer nationalen, sektoral spezialisierten und gesetzlich verankerten Absatzfördereinrichtung, die bis zum Urteil des Bundesverfassungsgerichts im Jahr 2009 zudem Verbandsfunktionären ein weites Betätigungsfeld bot.¹⁹ Doch trotz der Neugründungen einiger zum Teil personell und finanziell sehr gut ausgestatteter Einrichtungen blieb der Kern der deutschen Aussenwirtschaftsförderung in Form der «Drei-Säulen» aber über Jahrzehnte substantiell unverändert bestehen.

18 SCHULTES (2007); HAUSER (2008).

19 Besetzung des Aufsichtsrats der CMA, geregelt in §5(1) Absatzfondsgesetz in der letzten gültigen Fassung vom 4. Oktober 2007 (BGBl. I S. 4342). Für das Urteil des Bundesverfassungsgericht vom 3. Februar 2009, in dem die Finanzierung der CMA über Zwangsabgaben für unzulässig erklärt wurde siehe: 2 BvL 54/06; als Begründung wurde u.a. angeführt, dass «(...) es für die Vermutung eines Mehrwerts staatlich organisierter im Vergleich mit privatwirtschaftlicher Werbung keine hinreichenden Anhaltspunkte gibt.» vorgeanntes Urteil, Abs. 109; CENTRALE MARKETINGGESELLSCHAFT DER DEUTSCHEN AGRARWIRTSCHAFT (2009).

3 Die Rolle der Anwerbung ausländischer Direktinvestitionen in der Struktur deutscher Aussenwirtschaftsförderung

Als weiterer Beleg für die institutionelle Kontinuität der deutschen Aussenwirtschaftsförderung kann auch das Standortmarketing gesehen werden. Standortmarketing bzw. die Anwerbung ausländischer Investoren war über einen langen Zeitraum nicht Gegenstand einer bundesweit operierenden Einrichtung und fand sich innerhalb der «Drei-Säulen» der deutschen Aussenwirtschaftsförderung nicht wieder. Derartige Dienstleistungen wurden durch staatliche Stellen – wenn überhaupt – lediglich auf Ebene der Bundesländer erbracht. Erst im Zuge der deutschen Wiedervereinigung 1990 und des notwendigen wirtschaftlichen Modernisierungsprozesses auf dem Gebiet der ehemaligen Deutschen Demokratischen Republik (DDR) begann sich der Bund auch auf diesem Gebiet zu engagieren. Hierzu begann im Jahr 1997 der gemeinsam mit den neuen Bundesländern gegründete regional begrenzte New German Länder Industrial Investment Council (IIC) seine Arbeit. Zuvor nahm ähnliche Aufgaben zum Beispiel die mit der Privatisierung der ehemaligen staatseigenen Betriebe der DDR beauftragte und 1994 aufgelöste Treuhandanstalt wahr, die unter etlichen ausländischen Investoren allerdings einen zweifelhaften Ruf genoss.²⁰ Diese Aktivität in der Investitionsanwerbung war zunächst also als hauptsächlich politisch motivierter Prozess, zum einen zur Umsetzung des Versprechens der «blühenden Landschaften»²¹ in den neuen Bundesländern und zum anderen zur Einführung marktwirtschaftlicher Strukturen und damit der Wirtschaftsordnung der Bundesrepublik mittels Privatisierung vormals staatlicher Betriebe, zu sehen.²² Im weiteren Laufe der 1990er Jahre wurde vor allem vor dem Hintergrund der zunehmenden internationalen Investitionsströme das vergleichsweise schlechte Abschneiden der Bundesrepublik im Wettbewerb um ausländische Direktinvestitionen kritisiert. 1998 forderten die damaligen Regierungsfractionen der konservativen CDU/CSU und der liberalen FDP im Bundestag die Schaffung einer Investitionsfördereinrichtung auf Bundesebene.²³

Obwohl bereits zu diesem Zeitpunkt im Parlament parteiübergreifend grosse Zustimmung zur Notwendigkeit einer solchen Organisation herrschte, wurde durch die Regierung zunächst lediglich ein Bundesbeauftragter mit

20 SHIREFF (1995).

21 Der damalige Bundeskanzler HELMUT KOHL (CDU) bei verschiedenen Gelegenheiten, erstmals am 1. Juli 1990 anlässlich einer Fernsehansprache.

22 SINN (1992).

23 BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND ARBEIT (2009b); DEUTSCHER BUNDESTAG (1998a).

einem kleinen Mitarbeiterstab im BMWi bestellt. Dieses zögerliche Herangehen lag unter anderem in den bereits bestehenden Investitionsförderungen auf föderaler Ebene begründet. So rechtfertigte der damalige Bundeswirtschaftsminister GÜNTER REXRODT, FDP, den auf einige Grossprojekte eng begrenzten Aufgabenbereich des Bundesbeauftragten im Jahr 1998 mit den Worten: «Es gibt eine investitionsbegleitende Betreuung, die niemand den Landeswirtschaftsförderungsgesellschaften abnehmen kann.»²⁴ Aber es wurde vielfach auch die Notwendigkeit einer stärkeren Aktivität des Bundes im Allgemeinen geleugnet, da der geringe Zufluss an Direktinvestitionen vor allem auf die strukturelle Unattraktivität Deutschlands zurückgeführt wurde. Ein Marketingproblem, das man durch eine stärkere Involvierung des Bundes beheben konnte, sah man vielfach nicht.²⁵ So folgte erst circa fünf Jahre nach dem ersten Antrag im Bundestag im Jahr 2003 die Gründung einer eigenständigen Gesellschaft, der Invest in Germany GmbH, die das Gebiet der gesamten Bundesrepublik betreute. Dies kann als politische Reaktion auf die sich verschärfende Konkurrenz der übrigen EU-Mitgliedsstaaten im Standortwettbewerb verstanden werden. Zudem wurde relativ schnell deutlich, dass ein umfassenderes Aufgabengebiet als zuerst gedacht abzudecken war, und lediglich ein Bundesbeauftragter diesen Ansprüchen nicht mehr gerecht werden konnte. IIC, mit dem Schwerpunkt auf den neuen Bundesländern, existierte zunächst allerdings parallel weiter.²⁶

4 Strukturkritik und Reformen in Deutschland im Zuge der Globalisierung

Diese zu Beginn des neuen Jahrtausends bestehende Struktur funktionaler Aussenwirtschaftsförderung rief insbesondere wegen ihrer Fragmentierung in unterschiedliche Akteure, sowie wegen der in manchen Bereichen zentralen Involvierung staatlicher Stellen, Kritik von Seiten der Wirtschaft aber auch aus der Wissenschaft und Politik hervor. Ungeachtet der Tatsache, dass die Wirksamkeit der Aussenwirtschaftsförderung generell umstritten ist, wurde vor allem die Ineffizienz des Systems angeprangert und Refor-

24 DEUTSCHER BUNDESTAG (1998b).

25 DEUTSCHER BUNDESTAG (1998b).

26 Siehe erneut DEUTSCHER BUNDESTAG (1998a). Auf die Struktur der britischen Aussenwirtschaftsförderung wird in diesem Beitrag noch detaillierter eingegangen. Für weitere europäische Staaten sei beispielhaft auf Schweden verwiesen, das 1995 seine staatliche Investitionsanwerbung startete und im selben Jahr eine ko-ordinierende Einrichtung schuf (Nämnden för Sverigefrämjande i Utlandet). Frankreich betreibt seit 1969 umfassende Investitionsanwerbung und Standortmarketing, seit 1992 mit wesentlich erweiterten Aufgaben und seit 2001 in der heutigen Struktur unter der Bezeichnung Invest in France Agency.

men angemahnt. So forderten die Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft im Jahr 2005, dass «(...) die Aktivitäten der Aussenhandelskammern (AHKs), bfai, Invest in Germany (...) besser aufeinander abgestimmt werden»²⁷ müssen. Kleine und mittlere Unternehmen bemängelten vor allem die Arbeit der Wirtschaftsabteilungen der deutschen Auslandsvertretungen als grossteils ungenügend.²⁸ Die Kritik der Wirtschaft vor allem an der Arbeit staatlicher Stellen, insbesondere des diplomatischen Dienstes, ist dabei weder im historischen noch im internationalen Vergleich neu.²⁹

Doch auch politisch wurde das bestehende System bemängelt. In erster Linie der Bundesrechnungshof prangerte die teilweise Redundanz der Aufgaben der unterschiedlichen Akteure an. Vor allem das Korrespondentennetz der BFAI und die parallele Bereitstellung aussenwirtschaftlicher Informationen durch BFAI und AHKs wurde als «unwirtschaftlich» und «sachlich nicht begründet»³⁰ bezeichnet. Der Rechnungshof forderte deshalb eine Einstellung der Informationsgewinnung durch die BFAI und eine Übertragung der Aufgaben auf die ohnehin schon mit staatlichen Mitteln geförderten AHKs.

Die Exportförderaktivitäten des Bundes waren somit von verschiedenen Seiten, sowohl hinsichtlich des Grundsatzes des sparsamen Umgangs mit Haushaltsmitteln als auch hinsichtlich ihrer Effektivität starker Kritik ausgesetzt. Im Bereich der Investitionsanwerbung war überhaupt erst eine sehr späte Aktivität festzustellen. Im Vergleich hierzu engagierten sich, wie bereits angemerkt, andere europäische Volkswirtschaften wesentlich früher, stärker und offensichtlich erfolgreicher auf diesem Gebiet. Das bis vor kurzem rasante Exportwachstum, das Deutschland erfuhr, schien eine stärkere Aktivität in diesem Bereich der Aussenwirtschaftsförderung auch nicht nötig gemacht zu haben. So stieg der Wert der deutschen Warenexporte seit dem Jahr 2000 von 550,56 Milliarden USD kontinuierlich auf 1'453,32 Milliarden USD im Jahr 2008. Im Zuge der Wirtschafts- und Finanzkrise erlebte Deutschland gegen Mitte des Jahres 2008 jedoch einen Einbruch der Exporte. Dem entgegen wird bei einem Blick auf die ausländischen Direktinvestitionen, die in Deutschland getätigt wurden, jedoch deutlich, dass Deutschland trotz der Grösse seiner Volkswirtschaft wie auch bereits in den 1990er Jahren weiter auffällig gegenüber Frankreich oder Grossbritannien zurückblieb. So flossen in den Jahren 2001 bis 2006 pro Jahr durchschnitt-

27 BUNDESVERBAND DER DEUTSCHEN INDUSTRIE (2005).

28 GLANIA (2002); HAUSER (2008).

29 WIESEMANN (1999).

30 Jeweils: BUNDESRECHNUNGSHOF (2007).

lich 78'863 Millionen USD nach Grossbritannien, 56'917 Millionen USD nach Frankreich, jedoch nur 33'230 Millionen USD nach Deutschland.³¹

Die Neuordnung der deutschen Aussenwirtschaftsförderung wurde im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie auch deshalb seit etwa dem Jahr 2006 erneut öffentlich diskutiert.³² Als Konsequenz daraus wurden Anfang des Jahres 2007 die beiden Standortfördergesellschaften IIC sowie Invest in Germany GmbH, an denen der Bund beteiligt war, zu einer Gesellschaft unter dem Namen Invest in Germany GmbH mit Sitz in Berlin verschmolzen. Hauptaufgaben dieser Gesellschaft waren die Akquisition von ausländischen Investitionen und das Standortmarketing für die gesamte Bundesrepublik.³³ Neben der Erfüllung des Wunsches aus Wirtschaftskreisen zur Schaffung effizienterer Strukturen, waren für die Verschmelzung darüber hinaus in erster Linie ganz pragmatische Gründe ausschlaggebend: Das Bundesland Mecklenburg-Vorpommern, einer der Gesellschafter des IIC, zog sich aus dessen Finanzierung zurück. Ein Fortbestand IICs wäre deshalb in der bestehenden Form aufgrund der Weigerung der übrigen beteiligten Bundesländer sich stärker finanziell zu engagieren, nur schwer möglich gewesen.³⁴ Ein weiterer Reformschritt zeichnete sich im Laufe des Jahres 2008 ab. Ein «besonders eilbedürftiger»³⁵ Gesetzentwurf der Bundesregierung vom 22. September 2008, der vom Bundestag einstimmig – lediglich unter Enthaltung der Fraktion Die Linke – beschlossen wurde, leitete die Fusion BFAI inkl. der Gesellschaft für Aussenhandelsinformationen mbH und der Invest in Germany GmbH zur privatrechtlichen Organisation Germany Trade and Invest-Gesellschaft für Aussenwirtschaft und Standortmarketing mbH (GTAI) ein. Die Geschäftsführung der neuen Gesellschaft übernahm ab 1. Januar 2009 mit MICHAEL PFEIFFER ein ehemaliger leitender Funktionär des DIHK.

Das Ziel der Fusion war nach Angaben der deutschen Regierung in erster Linie eine Stärkung der Struktur der Aussenwirtschafts- und Standortförderung durch eine Reduzierung der Zahl der beteiligten Institutionen. Dies sollte vor allem den Wünschen der Wirtschaft nach einer besseren Vernetzung und klareren Zuständigkeiten entgegenkommen. Wirtschaftsvertreter

31 ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT (2009); DEUTSCHER BUNDESTAG, (1998b).

32 BUNDESRECHNUNGSHOF (2007).

33 INVEST IN GERMANY (2007).

34 REGIERUNG DES LANDES SACHSEN-ANHALT (2006); der Grund des Rückzugs Mecklenburg-Vorpommerns war die offensichtliche Erfolglosigkeit IICs: LANDTAG MECKLENBURG-VORPOMMERN (1998); LANDTAG MECKLENBURG-VORPOMMERN (2000).

35 DEUTSCHER BUNDESTAG (2008).

begrüßten diesen Schritt, gingen aber von einem langwierigen Prozess der Integration aus.³⁶ Ob die Fusion tatsächlich zur Behebung der zentralen Kritikpunkte beiträgt ist allerdings fraglich. So wird durch die Gründung GTAI die durch den Bundesrechnungshof angeprangerte Redundanz der Arbeit BFAIs und der AHKs nicht behoben. GTAI wird nach wie vor die alten Standorte der BFAI in Köln und Invest in Germany GmbH in Berlin inklusive dem vorhandenen Personal beibehalten. An der Aufgabenstruktur hat sich ebenfalls grundlegend nichts verändert. Einen wie auch immer gearteten aussenwirtschaftspolitischen Vertretungsanspruch soll GTAI, genau wie seine Vorgänger, nicht wahrnehmen. Die aussenwirtschaftspolitische Vertretung verblieb damit beim BMWi und beim AA, wobei das BMWi seine politische Rolle nach wie vor stark im Bereich der Exportförderung sieht.³⁷

Auch die letzte Reform der deutschen Aussenwirtschaftsförderung läßt einen grundlegenden Wandel der institutionellen Struktur demnach nicht erkennen. Die scheinbar umfassende Umgestaltung der Zuständigkeiten auf Ebene der Bundesregierung entpuppt sich bei genauerer Analyse lediglich als Umbenennung und pro forma Zusammenlegung zweier Einrichtungen im Bereich des BMWi. An der grundsätzlichen «Drei-Säulen-Struktur» deutscher Aussenwirtschaftsförderung änderte sich somit nichts. Einzige signifikante Neuerung ist der erstmalige Einbezug des Standortmarketings und der Investitionsanwerbung in die bisherige Organisationsstruktur der Exportförderung.

Die Persistenz dieser Institutionen ist damit erstaunlich hoch. Trotz der weiterreichenden Forderungen der deutschen Wirtschaft in Form nahezu sämtlicher ihrer Spitzenverbände, sowie des sich zu Ungunsten der Bundesrepublik entwickelnden globalen Marktumfelds geschah auch 2009 keine grundlegende Reform der deutschen Aussenwirtschaftsförderung. Einer umfassenderen Neuordnung, wie einer Zusammenlegung der aussenwirtschaftsfördernden Aktivitäten des BMWi und AA, standen v.a. die Interessen der betroffenen Ministerien selbst entgegen. Vor allem das AA zeigte wenig Bereitschaft von seiner traditionellen Aufgaben in der Aussenwirtschaftsförderung in irgendeiner Form abzurücken. Im BMWi sah man im Gegenzug keine Notwendigkeit, die bisherigen aussenwirtschaftlichen Aufgaben vor allem im Bereich der Marktberichterstattung komplett an die AHKs auszulagern.³⁸

36 NITSCHKE zitiert in: SCHÖNEBERGER (2008); für weitere Kritik siehe: DELHAES und STRATMANN (2008).

37 DEUTSCHER BUNDESTAG (2002); BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND TECHNOLOGIE (2009c).

38 BUNDESRECHNUNGSHOF (2007).

Die grösste Reserviertheit in Bezug auf eine grundlegende Neuordnung und weitere Stärkung privater Akteure innerhalb der Aussenwirtschaftsförderung ist also bei den politischen und bürokratischen Eliten der jeweiligen Ministerien festzustellen. Der Einfluss von Wirtschaftsverbänden wie dem BDI oder dem DIHK ist auf diesem speziellen Gebiet, trotz der kontinuierlichen deutlichen Artikulation ihrer Wünsche, also als relativ gering anzusehen. Die Charakterisierung des BDI als Reakteur denn Akteur in der Aussenhandelspolitik trifft im Kern auch auf seine Rolle in der Gestaltung der Aussenwirtschaftsförderung zu.³⁹

Selbst die Aufnahme der aktiven Anwerbung von Investitionen durch den Bund muss in erster Linie zunächst als Notwendigkeit der Wiedervereinigung angesehen werden, fand jedoch zunächst noch ausserhalb der klassischen Strukturen statt. Die deutsche Aussenwirtschaftsförderung wies somit über Jahrzehnte eine, trotz der offensichtlich zunehmend abweichenden Interessen der deutschen Wirtschaft und veränderte globale Marktbedingungen enorme institutionelle Kontinuität auf, die lediglich durch aussergewöhnliche Ereignisse bedingt signifikante Umgestaltung erfuhr.

Doch wie am Beispiel des Stellenwerts der Aussenhandelspolitik deutlich wird, muss auch von einer gewissen Gleichgültigkeit der Bundesregierung gegenüber aussenwirtschaftlichen Herausforderungen ausgegangen werden. Hier wurde zwar die Bedeutung des Exports für die deutsche Wirtschaft immer wieder hervorgehoben, eine zielgerichtete Aktivität zu deren Stärkung im Rahmen der Aussenhandelspolitik war unter anderem nach Falke in jüngerer Vergangenheit jedoch nicht feststellbar. Im Gegenteil, der Titel des Exportweltmeister schien dem Eindruck Vorschub zu leisten, dass «Germany has exported itself to death so as to make an active trade policy a necessity.»⁴⁰ Die deutsche Aussenwirtschaftsförderung blieb also auch im neuen Jahrtausend von ihren aus dem 19. und frühen 20. Jahrhundert stammenden Strukturen geprägt.

Dabei scheinen die letzten Reformen in der Bundesrepublik lediglich die Strukturen in erster Linie Grossbritanniens zu imitieren, die wenn man die Zuflüsse an Direktinvestitionen betrachtet, äusserst erfolgreich scheinen.⁴¹ Die britische Aussenwirtschaftsförderagentur UK Trade & Investment

39 FALKE (2005); im übrigen siehe die Analyse durch die Berichterstatterin des Haushaltsausschusses des Deutschen Bundestags, ULRIKE FLACH, in: SCHÖNEBERGER (2008).

40 FALKE (2009), S. 209. Für die übrige Argumentation siehe: FALKE (2007).

41 SCHÖNEBERGER (2007); die Erfolge britischer Aussenwirtschaftsförderung werden neben dem Umfang der Investitionsflüsse vor allem auch an den begleiteten Projekten festgemacht, so bspw. in: UK TRADE & INVESTMENT (2007); DELHAES und STRATMANN (2008).

(UKTI) gibt dieser Vermutung *prima facie* sowohl von der terminologischen Ähnlichkeit, als auch von einer auf den ersten Blick identischen Aufgabenstellung und Struktur her Recht. Die Entwicklung der britischen Aussenwirtschaftsförderung soll daher in den folgenden Abschnitten analysiert werden.

5 Die Struktur der britischen Aussenwirtschaftsförderung

Die britische Aussenwirtschaftsförderung unterschied sich von der deutschen hauptsächlich hinsichtlich ihrer strukturellen Organisation. Dieser offensichtlichste Unterschied lag im Fehlen einer föderalen Ebene und damit in der Konzentration der Kompetenzen auf Ebene der britischen Zentralregierung in London. Selbst wenn es regional begrenzt operierende Einrichtungen zum Beispiel für Schottland oder einzelne englische Regionen gab, lagen deren Aktivitäten doch im Verantwortungsbereich der britischen Regierung. Erst im Zuge des Prozess der «Devolution»⁴² nach 1997, also der Übertragung bestimmter legislativer bzw. exekutiver Kompetenzen auf die Ebene der nicht-englischen Landesteile des Königreichs durch die Regierung Tony Blairs, entstanden dort eigenständige Exportförder bzw. Standortmarketingeinrichtungen.⁴³

Führend in der zentralstaatlichen Struktur war bis zu diesem Zeitpunkt dabei in erster Linie das Board of Trade, das 1970 im Department of Trade and Industry (DTI) aufging. Im Board of Trade bzw. im späteren DTI waren nahezu alle relevanten aussenwirtschaftspolitischen Kompetenzen der britischen Regierung konzentriert, vor allem die Bereiche Handelspolitik und Aussenwirtschaftsförderung. Neben den Aktivitäten im Handelsministerium⁴⁴ betätigte sich auch das Foreign & Commonwealth Office (FCO) in erster Linie mit seinen Auslandsvertretungen in der Aussenwirtschaftspolitik. Neben diesen Ministerien engagierten sich auch verschiedene andere hauptsächlich quasi nicht-staatliche Organisationen in der Förderung der Aussenwirtschaftsbeziehungen. Beispielhaft sei hier auf den British

42 Vgl. zum Beispiel McLEAN (2002).

43 So verfügen mit Schottland (Scottish Development International), Nordirland (Invest Northern Ireland) und Wales (International Business Wales) alle Regionen über Einrichtungen, die der jeweiligen regionalen Regierung bzw. Verwaltung unterstehen und nicht mehr, wie in den Jahren zuvor, dem zuständigen Ministerium in London. Für die historische Struktur siehe u.a. BRECH und SHARP (1984).

44 Das für Handel und Industrie zuständige britische Ministerium erfuhr in der Zeit nach dem 2. Weltkrieg eine Vielzahl an Restrukturierungen und Umbenennungen, siehe zum Beispiel DEPARTMENT FOR BUSINESS, ENTERPRISE AND REGULATORY REFORM (2009). Aufgrund der besseren Lesbarkeit wird die Vielzahl an, die Struktur der Aussenwirtschaftsförderung nicht betreffenden, Veränderungen hier nicht dargestellt. Es sei deshalb ungeachtet der genauen englischen Bezeichnung, vom Handelsministerium die Rede.

National Export Council (BNEC) verwiesen, einer von Wirtschaftsverbänden, Gewerkschaften und dem Staat getragenen Organisation, die sich ab 1964 im Sinne einer Revitalisierung der britischen Wirtschaft hauptsächlich um die Koordinierung der staatlichen Aktivitäten mit den Bedürfnissen der britischen Wirtschaft sorgen sollte.⁴⁵ So hatte der BNEC seinen Ursprung unter anderem im Dollars Export Council, einem Gremium, das vor dem Hintergrund der zunehmenden Zahlungsbilanzprobleme Grossbritanniens in den 1950er und 1960er Jahren zur Aufgabe hatte, die britischen Exporte in US-Dollar-Regionen zu stärken.⁴⁶

Der Grossteil, der in Deutschland von den AHKs erbrachten Dienstleistungen für Unternehmen wurde in Grossbritannien jedoch vom Handelsministerium bzw. den Auslandsvertretungen direkt bereitgestellt. Britische Aussenwirtschaftsförderung stützte sich somit schwerpunktmässig auf diese staatlichen Akteure. Andere Ministerien oder Organisationen, wie die Chambers of Commerce, spielten in dieser Struktur daher keine grössere Rolle. Ein Teil der Arbeit des Handelsministeriums konzentrierte sich auf die Anwerbung ausländischer Investitionen, vor allem mit regionalem Schwerpunkt auf die schwächer entwickelten, bzw. sich im Prozess der De-Industrialisierung befindlichen Regionen des Königreichs. In den Begriff der Aussenwirtschaftspolitik und Aussenwirtschaftsförderung wurden im englischen Sprachgebrauch daher schon in den 1970er Jahren das Standortmarketing und die Investitionsanwerbung miteinbezogen.⁴⁷

6 Strukturkritik und Reformen britischer Aussenwirtschaftsförderung unter New Labour

Die Struktur und Arbeitsweise der staatlich organisierten Aussenwirtschaftsförderung, insbesondere die Fragmentierung des grossteils der Einrichtungen auf zwei Ministerien und dort in eine Vielzahl an Abteilungen und weiteren untergeordneten Organisationen, erregte seit langer Zeit starke Kritik vor allem von Seiten der Wirtschaft, aber auch aus Politik und Wissenschaft. Bereits in den 1960er Jahren hatte zum Beispiel die Confederation of British Industries (CBI) im Rahmen einer parlamentarischen Anhörung eine organisatorische Reform der Aussenwirtschaftsförderung

45 Für einen Überblick über den historischen wirtschaftspolitischen Kontext dieser Entscheidung, den noch unter den Konservativen geschaffenen National Economic Development Council, sowie der Regierung Harold Wilsons siehe: GRANT (2002). Im übrigen: House of Commons Debate vom 11.08.1966, Vol. 733, Columns 1887f einsehbar über HOUSE OF COMMONS (2009).

46 UNIVERSITY OF WARWICK (2009).

47 WALLACE (1974).

und die Verringerung der beteiligten Einrichtungen angemahnt. Der zuständige Ausschuss des Unterhauses hielt damals eine Veränderung der Struktur für nicht notwendig. Insbesondere wurden die Anliegen der Wirtschaft zwar als in Teilen berechtigt, aber insgesamt als von so geringem Stellenwert angesehen, dass eine aufwendige Neuorganisation der Aussenwirtschaftsförderung nicht angebracht schien.⁴⁸ Im Zuge einer kurz darauf durchgeführten Evaluierung der Aufgaben des britischen diplomatischen Dienstes charakterisierte ein führender Wirtschaftsvertreter den Stellenwert der Aussenwirtschaftsförderung innerhalb der britischen Exekutive daher treffend als: «both indispensable and marginal».⁴⁹

Die Anwerbung ausländischer Direktinvestitionen war 1984 Gegenstand einer Studie, die feststellte, dass die fragmentierte Struktur auf Ebene der britischen Regierung zu ineffizientem und unkoordiniertem Vorgehen führte. THE ECONOMIST stellte im Jahr 1989 fest, dass das stark auf staatliche Akteure konzentrierte britische System für die gesetzten Ziele der Aussenwirtschaftsförderung grossteils vollkommen ungeeignet sei. Vor allem aufgrund der unklaren Zuständigkeiten zwischen den unterschiedlichen Ministerien, die oftmals fehlende ökonomische Qualifikation auf Seiten der Verantwortlichen im FCO und nicht zuletzt die wirtschaftliche Ineffizienz verbunden mit der unter MARGARET THATCHER eingeführten generellen Kostenpflichtigkeit der Dienstleistungen, riet THE ECONOMIST betroffenen Unternehmen davon ab, die staatlichen Dienstleistungen überhaupt in Anspruch zu nehmen. In der Wirtschaft stiess diese Kritik wieder auf breite Zustimmung, ohne jedoch zu signifikanten Veränderungen zu führen.⁵⁰

Auch als Reaktion auf die anhaltenden Klagen wurde nach dem Amtsantritt TONY BLAIRS im Jahr 1997 der Leiter des Cabinet Office, SIR RICHARD WILSON, mit der Ausarbeitung eines Konzepts zur Neuordnung der britischen Aussenwirtschaftsförderung betraut. Zum hochrangigen Team WILSONS gehörten neben Vertretern des FCO, DTI und des Treasury auch Vertreter der Privatwirtschaft. WILSONS Bericht von Februar 1999 charakterisierte den *status quo* britischer Aussenwirtschaftsförderung mit ähnlich deutlichen Worten wie bereits *The Economist* 1993. Er identifizierte die fehlende Abstimmung zwischen den staatlichen Akteuren, die ineffiziente Mittelaufteilung, eine geringe Kundenorientierung, die nicht stattfindende Evaluation der Wirksamkeit der Massnahmen und vor allem die fehlende

48 Die Begründung des Ausschusses spiegelte somit fast wortwörtlich die theoretische Begründung KRASNERS (1984) für institutionelle Pfadabhängigkeit wieder; HOUSE OF COMMONS (1968).

49 DONELAN (1969).

50 BRECH und SHARP (1984); WALLACE (1974); WILSON (1999).

einheitliche Strategie und Zieldefinition für staatliche Akteure als Haupt-schwachpunkte.⁵¹

Bereits im Mai 1999 wurde durch die britische Regierung mit British Trade International (BTI) eine Organisation gegründet, die diese Kritikpunkte beheben sollte und die sich auf die Empfehlungen des Berichts WILSONS stützte.⁵² So wurden unter dem Dach von BTI sämtliche Exportförderaktivitäten Grossbritanniens vermarktet und kurze Zeit später bereits die damalige Standortmarketinggesellschaft Invest in Britain Bureau in die Organisation miteinbezogen.⁵³ BTI sollte mittelfristig vor allem auch eine koordinierende Funktion für die Aktivitäten der übrigen Akteure ausüben. So war BTI als Dachorganisation für die Koordinierung sämtlicher Massnahmen der britischen Regierung, inklusive der aussenwirtschaftlich relevanten Tätigkeiten der britischen Auslandsvertretungen zuständig.⁵⁴ Zudem sollte BTI die Kooperation mit den neu entstandenen Institutionen in Schottland, Wales und Nordirland verbessern, sowie die Arbeit der Regional Development Agencies der englischen Regionen anleiten. BTI spiegelte damit die Grundleitlinien der Politik New Labours wieder. Zum einen war seine Struktur deutlich vom Ansatz des «joined-up government»⁵⁵, einer das klassische Ressortdenken Whitehalls überwindenden interministeriellen Form des Regierens geprägt. Überdies stellte gerade die Aussenwirtschaftsförderung ein Politikfeld dar, auf dem sich New Labour als «natural party of business»⁵⁶ sowie als organisatorischer Modernisierer profilieren konnte.⁵⁷ Zum anderen drückte sich in der Gründung einer solchen Einrichtung der Wunsch der internationalen Positionierung Grossbritanniens zum einen als attraktiver, moderner Wirtschaftsstandort und zum anderen als aktiver Gestalter der Globalisierung aus.⁵⁸

Die Organisation BTIs erfolgte dabei in Form eines so genannten non-ministerial departments, für die politisch zunächst zwei junior ministers – jeweils einer aus dem DTI und dem FCO – als Chairmen verantwortlich wa-

51 WILSON (1999).

52 HOUSE OF COMMONS (2000a).

53 HOUSE OF COMMONS (2000b); Written Answers vom 24.05.2000, Column 524W in: «Hansard» abrufbar über: HOUSE OF COMMONS (2009).

54 Diese Regelung war in der Gründungsphase BTIs durchaus von einigen praktischen Schwierigkeiten begleitet, siehe: HOUSE OF COMMONS (2000a).

55 Vgl. für dieses Konzept einer interministeriellen Kooperation im Gegensatz zum klassischen Ressortdenken innerhalb der britischen Ministerialbürokratie die Analyse in: KAVANAGH und RICHARDS (2001).

56 So zum Beispiel der damalige britische Wirtschaftsminister JOHN HUTTON in: EAGLEHAM (2007).

57 GRANT (2002).

58 BRITISH TRADE INTERNATIONAL (2001); für die relevanten ideologischen Ansätze des Third Way siehe in erster Linie GIDDENS (2005); komprimiert auch die Analyse britischer Aussenpolitik unter New Labour durch BULLER (2004).

ren. Hiermit wurde versucht zum einen BTI die notwendige Selbständigkeit und eindeutige Organisationsform zu geben, und zum anderen die Rolle der Aussenwirtschaftsförderung innerhalb der britischen Exekutive nicht zu schmälern und die grundsätzliche Involvierung sowohl des FCO als auch des DTI nicht zu beenden. Gerade letztere Aspekte waren zentrale Punkte der Empfehlungen des Wilson-Reports.⁵⁹ Ein Mitglied des Königshauses, zunächst THE DUKE OF KENT, danach THE DUKE OF YORK – jeweils enge Verwandte der QUEEN – waren als Sondergesandte für Aussenwirtschaft eingebunden. Die operativen Geschäfte BTIs oblagen einem Geschäftsführer. In die Leitung BTIs wurden Vertreter der Privatwirtschaft über das Aufsichtsgremium einbezogen, das in erster Linie mit Repräsentanten der Wirtschaft besetzt wurde.⁶⁰

Diese Strukturen unterlagen in der Folgezeit einigem Wandel. So wurde vor allem die Verantwortung ab 2001 auf den Minister of State for Trade and Investment⁶¹ konzentriert, der sowohl dem DTI als auch dem FCO verantwortlich war und sich vor allem in jüngster Zeit intensiv auf Auslandsreisen um die Aussendarstellung Grossbritanniens bemühte. Im Oktober 2003 erfolgte eine Umbenennung British Trade Internationals in das auch heute noch bestehende UK Trade & Investment. Die Konzentration auf die Kernziele, die Stärkung britischer Exporte und die Anwerbung ausländischer Investitionen, wurde um strategische und politische Aufgaben ergänzt. So beteiligte sich UKTI an der Formulierung der aussenwirtschaftlichen Strategie der britischen Regierung im so genannten Trade and Investment White Paper von 2004.⁶² Überdies nahm UKTI für sich in Anspruch «A Voice in Government»⁶³ für die Wirtschaft zu sein, eine Aufgabe, die ursprünglich mit dem DTI verbunden wurde.⁶⁴ Das grösste politische Aufsehen erregte UKTI im Zuge des Amtsantritts Gordon Browns. Dieser betrieb im Sinne eines «government of all talents»⁶⁵ den parteilosen ehemaligen Generalsekretär des britischen Industriedachverbandes Confederation of British Industry (CBI) SIR DIGBY JONES zum Minister of State for Trade and Investment.⁶⁶ Die unklare Haltung DIGBY JONES zur Politik New

59 WILSON (1999).

60 BRITISH TRADE INTERNATIONAL (2001).

61 Die Handelspolitik als solche war im Verantwortungsbereich eines anderen Politikers angesiedelt und wird in jüngster Zeit vom BERR und dem federführenden Entwicklungshilfeministerium (DFID) bearbeitet. Handelspolitik und Aussenwirtschaftsförderung sind also administrativ getrennt und involvieren aktuell drei Ministerien: BERR, FCO und das DFID.

62 UK TRADE & INVESTMENT (2004).

63 UK TRADE & INVESTMENT (2005).

64 HOUSE OF COMMONS (1997); UK TRADE & INVESTMENT (2007).

65 BROWN und MORRIS (2007).

66 HOUSE OF COMMONS (2008).

Labours führte allerdings zu dessen Nichtberücksichtigung im Zuge einer Kabinettsumbildung im Oktober 2008, als mit MERVYN DAVIES ein ehemaliger führender Bankier die politische Führung UKTI's übernahm.⁶⁷ Gleichzeitig wurde die Zuständigkeit UKTI's um die für Grossbritannien bedeutsamen Rüstungsexporte erweitert, indem diese Kompetenzen vom Ministry of Defence auf die nunmehr in UKTI angesiedelte Defence and Security Organisation übertragen wurden.⁶⁸

Die Neuordnung der Strukturen britischer Aussenwirtschaftsförderung, die nach Veröffentlichung des Wilson Reports begann, hatte damit ein vorläufiges Ende gefunden. In UKTI waren zu Beginn des Jahres 2009 sämtliche relevante Kompetenzen, sei es der direkten Erbringung von Dienstleistungen, die Koordination der übrigen Akteure, aber auch ein gewisser politischer Repräsentationsanspruch, verbunden. Durch die Struktur UKTI's als eine Art «Ministerium light» und die Teilnahme des zuständigen Ministers of State am unter GORDON BROWN neu gegründeten Kabinettsunterausschuss Handel wird erneut deutlich, dass die Reformen nicht nur der Befriedigung der Interessen wirtschaftlicher Akteure dienten, sondern in erster Linie stark von den Präferenzen staatlicher Akteure beeinflusst waren. Diese stärkten zu einem gewissen Grad die politische Stellung der Aussenwirtschaft innerhalb Whitehalls ohne jedoch die letztendliche Zuständigkeit für Aussenwirtschaftsförderung vollends aus dem FCO und BERR zu nehmen.⁶⁹

7 Schlussfolgerung

Der Vergleich der Entwicklung der Aussenwirtschaftsförderung in Grossbritannien und Deutschland lässt zunächst einiges an teilweise zwangsläufigen Gemeinsamkeiten erkennen. So sahen sich sowohl Deutschland als auch Grossbritannien hinsichtlich der Struktur der Aussenwirtschaftsförderung ähnlicher Kritik ausgesetzt. In beiden Staaten wurde vor allem die Erbringung der Dienstleistungen durch staatliche Akteure bemängelt. Diese Kritik liess sich in erster Linie in Grossbritannien bereits seit Jahrzehnten zurückverfolgen. Die Empfehlungen vor allem der Dachverbände der britischen und deutschen Wirtschaft gingen dabei grundsätzlich in eine ähnliche Richtung, so wurde ein Ende der Fragmentierung der Aufgaben

67 UK TRADE & INVESTMENT (2009).

68 UK TRADE & INVESTMENT (2008). Der Handel mit Rüstungsgütern ist von der exklusiven handelspolitischen Kompetenz der EU ausgenommen, siehe Art. 296 EGV.

69 RAMSTECK (2008); HOUSE OF COMMONS (2007).

zwischen verschiedenen Institutionen und eine stärkere Marktorientierung der Akteure gefordert. Auffallend ist, dass sowohl in Deutschland als auch in Grossbritannien diese Forderungen von Seiten der Wirtschaft lange Zeit ungehört verhallten. So machte noch Ende der 1960er Jahre eine parlamentarische Kommission in Grossbritannien deutlich, dass man schlichtweg keine Notwendigkeit sah, die Struktur zu verändern. Die von der CBI als dem Dachverband der britischen Wirtschaft vorgebrachte Kritik wurde für britische Verhältnisse vergleichsweise schroff entkräftet.⁷⁰ Auch in der Bundesrepublik blieb, trotz der sich verändernden globalen Marktgegebenheiten und des zunehmenden Wettbewerbs das traditionelle System grundsätzlich bestehen, die Reformvorschläge vor allem von Seiten der Wirtschaftsverbände wurden grossteils nur in halbherzigen Ansätzen umgesetzt.

Der Amtsantritt der Regierung BLAIR im Jahr 1997 brachte jedoch einige gravierende Änderungen der Struktur britischer Aussenwirtschaftsförderung mit sich. Zum ersten Mal seit Jahrzehnten wurde das gesamte System einer grundsätzlichen Evaluation unter Beteiligung von Wirtschafts- und Regierungsvertretern unterzogen. Die Schlussfolgerung des Berichts WILSONS spiegelte dabei den Tenor der seit Jahrzehnten geäusserten Kritik wieder. Gleichzeitig ordneten sich die vorgenommenen Reformen in nahezu alle relevanten Leitlinien der damaligen New Labour-Regierung ein: Die neue Struktur der Aussenwirtschaftsförderung entsprach zunächst dem Gedanken des *joined-up government* sowie einer der Third Way Ideologie entsprechenden Akzeptanz der Globalisierung, ihrer Herausforderungen und damit verbunden einer Modernisierung der Struktur des Regierens. Die aufgezeigten Entwicklungen stellten im Rahmen der Neuausrichtung britischer Aussenpolitik auch in diesem Teilgebiet der Aussenwirtschaftspolitik einen «*fresh start*»⁷¹ dar. Die gewählte Struktur, die keine direkte Stärkung privater Akteure bedeutete, sollte zwar auch geänderten Markterfordernissen für die zu erbringenden Dienstleistungen Rechnung tragen, aber eben auch die Bedeutung der Aussenwirtschaftsförderung im politischen Prozess betonen. UKTI als *non-ministerial department* mit einem junior minister an der Spitze, erheblich erweiterten Kompetenzen und einem gewissen politischen Anspruch drückt diese Ambitionen, die explizit bereits im Bericht WILSONS als zentral genannt wurden⁷², trotz aller noch vor-

70 HOUSE OF COMMONS (1968); die Begründung entsprach dabei wie bereits erwähnt der theoretischen Argumentation, dass man zwar einen Vorteil für die Wirtschaft sehe, die kurzfristig entstehenden Kosten einer Neustrukturierung allerdings nicht abschätzen könne. Die Institution blieb aus diesem Grund trotz gesellschaftlichem Drucks zunächst weiter unverändert bestehen, siehe KRASNER (1984).

71 BULLER (2004).

72 WILSON (1999).

handenen praktischen Schwierigkeiten, deutlich aus. Die Reformen britischer Aussenwirtschaftsförderung hatten ihren Ursprung also in erster Linie in den Präferenzen staatlicher Akteure, bzw. den Vorstellungen der entscheidenden Politiker New Labours. Selbst wenn die britische Wirtschaft und deren Verbände an diesem Prozess der Umgestaltung beteiligt gewesen waren, so lassen die Ergebnisse und die nachlassende Bedeutung ausenwirtschaftspolitischer Themen vor allem für die Arbeit der CBI, deren im Vergleich zu staatlichen Faktoren und Akteuren nach wie vor relativ schwächere Bedeutung erkennen.⁷³

Eine ähnliche Kontinuität in den die Aussenwirtschaftsförderung bestimmenden Faktoren lässt sich auch im Fall Deutschlands nachweisen. Die Konstanz der Grundstruktur, die seit Jahrzehnten unverändert blieb und auch durch die aktuellen Reformen nicht grundlegend umgestaltet wurde, überrascht zunächst nicht. Deutschland als Bundesrepublik sieht sich auch hinsichtlich seiner Aussenwirtschaftsförderung einer Vielzahl an, die Handlungsfähigkeit seiner Bundesregierung beschränkenden Faktoren gegenüber. Insbesondere die Länderebene, die über eine signifikante Aktivität im Bereich der Aussenwirtschaftsförderung verfügte und immer noch verfügt, tritt hier in Konkurrenz. Die föderale Ebene Deutschlands als restriktiver innenpolitischer Faktor kann hierbei vor allem hinsichtlich der Exportförderung allerdings nur bedingt als ursächlich angesehen werden. Denn es standen gerade die von einer möglichen Reform und dem damit verbundenen möglichen Verlust an Kompetenzen und Ressourcen am stärksten betroffenen Bundesministerien selbst strukturellen Reformen äusserst ablehnend gegenüber. Die Beibehaltung der jetzigen Struktur hing also zu einem grossen Teil in Faktoren der Bundesebene mitbegründet. Bezeichnend ist die Diskussion im Bundestag, als Ende der 1990er Jahre, noch in der Regierungszeit HELMUT KOHLS, eine grundsätzlich stärkere Tätigkeit der Bundesregierung in der Aussenwirtschaftsförderung für weder notwendig noch sinnvoll erachtet wurde. Das Grundproblem, vor allem hinsichtlich der schwachen Stellung im Wettbewerb um internationale Investitionen, sah man nicht in erster Linie als Problem des fehlenden Marketings sondern als Problem der fehlenden Attraktivität des gesamten Standorts. Die Massnahmen der Bundesregierung zur Investitionsanwerbung blieben auch deshalb lange Zeit schwach. Im Bereich der Exportför-

73 Zwar galt gerade die CBI vor allem auch in Zeiten New Labours als aussergewöhnlich einflussreich, ausenwirtschaftspolitisch erschwerte jedoch gerade die heterogene Zusammensetzung dieses Dachverbandes eine klare Linie. Aussenwirtschaftspolitik, insbesondere auch Handelspolitik nahm deshalb in der Arbeit der CBI eine relativ untergeordnete Bedeutung ein, siehe zum Beispiel Evidence 4, in: HOUSE OF LORDS (2004).

74 SCHULTES (2007).

derung vertraute man lange Jahre auf den scheinbar gegebenen Exporterfolg, der eine konzentriertere Aktivität im Bereich der Exportförderung bzw. der Aussenhandelspolitik im Allgemeinen nicht nötig zu machen schien.

Auch in Deutschland überwogen somit die Präferenzen staatlicher Akteure und die auch daraus folgende Persistenz der von SCHULTES als historisch gewachsen bezeichneten Struktur der Aussenwirtschaftsförderung.⁷⁴ Diese Faktoren trugen dazu bei, dass trotz der geänderten globalen Bedingungen und der steten Forderungen vor allem der Wirtschaft nach einer Straffung der Struktur selbst nach der Reform zu Jahresbeginn 2009 eine weit reichende Umgestaltung wie in Grossbritannien nicht erfolgte. Darüber hinaus galten auch deutsche Wirtschaftsverbände wie der BDI – ganz analog zum britischen Gegenstück CBI – in aussenwirtschaftspolitischen Fragen, und insbesondere in der Aussenhandelspolitik als aussergewöhnlich passiv: «In many ways BDI is a follower rather than a leader».⁷⁵ Sämtliche Reformen, wie der Beginn der Investitionsanwerbung durch Gesellschaften des Bundes bzw. die Gründung GTAIs wurden durch aussergewöhnliche Ereignisse wie die deutsche Wiedervereinigung bzw. die gegenwärtige Wirtschaftskrise mit begünstigt und setzten nie die weiter reichenden Wünsche der deutschen Wirtschaft um.

Dieser Beitrag hat aufgezeigt, dass sich Grossbritannien und Deutschland im Bereich der Aussenwirtschaftsförderung ähnlichen Herausforderungen gegenüber sahen, in deren Bewältigung jedoch sehr unterschiedlich vorgegangen. Während in Deutschland auch im Jahr 2009 die Grundstruktur der Aussenwirtschaftsförderung auf ihren Ursprung im frühen 20. Jahrhundert zurückverfolgt werden kann und, mit Ausnahme einer begrenzten Aktivität auf dem Gebiet der Investitionsanwerbung, der Bund keine neuen Aufgaben wahrnahm oder an andere Akteure abgab, reformierte Grossbritannien seine Aktivitäten grundlegend. Die Struktur der Aussenwirtschaftsförderung im Jahr 2009 ist mit der Struktur bei Amtsantritt TONY BLAIRS nicht mehr zu vergleichen.

Bei der Analyse der diesen Entwicklungen zugrunde liegenden Faktoren kommt der Aufsatz zu dem Schluss, dass, ungeachtet der Unterschiede in den Ergebnissen, vor allem staatliche Akteure und Ideen ursächlich waren, wohingegen die im Allgemeinen als sehr einflussreich geltenden Wirt-

75 FALKE (2005). Die Gründe hierfür werden sowohl im Fall der CBI als auch des BDI oftmals zum Beispiel in der heterogenen sektoralen Zusammensetzung und den dadurch divergierenden Interessen genannt. Eine spezifischere Analyse bleibt aber zukünftiger Forschung vorbehalten.

schaftsverbände auf diesem Gebiet in keinem der beiden Länder als treibende Kraft agieren konnten. Die Abhängigkeit institutioneller Veränderungen von Krisen⁷⁶, oder um die Definition von IKENBERRY zu verwenden von: «moments (...), when existing institutions break down or are discredited ...»⁷⁷ lässt sich somit auch anhand der Beispiele der deutschen und britischen Aussenwirtschaftsförderung belegen. Zwar zeigen beide Fälle, dass es auch ohne solche einschneidenden äusseren Umstände vor allem in Grossbritannien zu gewissen schrittweisen Reformen kam. Die eigentlichen zentralen institutionellen Veränderungen wie die Gründung BTIs bzw. die Aufnahme der Investitionsförderung durch den Bund in Deutschland wurden jedoch durch ungewöhnliche «windows of opportunity»⁷⁸ wie den Sieg New Labours in der Unterhauswahl im Jahr 1997 oder die deutsche Wiedervereinigung begünstigt. Dass in Deutschland im Zuge dessen nur vergleichsweise unbedeutende Reformen durchgeführt wurden, kann nicht allein auf zusätzliche restriktive Faktoren wie die föderale Ebene oder institutionelle Persistenz zurückgeführt werden. Vielmehr erwiesen sich hier die zentralen Entscheidungsträger in Politik und Bürokratie als nicht willens die Gelegenheit zu einer institutionellen Neuordnung zu nutzen.⁷⁹

76 KRASNER (1984).

77 IKENBERRY (1988).

78 KINGDON (1997).

79 MARSH und RHODES (1992).

Literatur

- BALASSA, BELA (1978), Exports and Economic Growth: Further Evidence, *Journal of Development Economics* 5 (2), S. 181–189.
- BHAGWATI, JAGDISH, VASANT KUMAR RAMASWAMI und THIRUKODIKAVAL SRINIVASAN (1969), Domestic Distortions, Tariffs, and the Theory of Optimum Subsidy: Some further Results, *Journal of Political Economy* 77 (6), S. 1005–1010.
- BAYERN INTERNATIONAL (2009), Unser Außenwirtschaftsangebot, Internet: <http://www.bayern-international.de/Aussenwirtschaft?PHPSESSID=f9d62132537487f8545f4a2e0715ef3c> (Seitenaufwurf vom 6. April 2009).
- BAYNE, NICHOLAS (2007), Economic Diplomacy in Practice, in: WOOLCOCK, STEPHEN und NICHOLAS BAYNE (Hg.), *The New Economic Diplomacy*, Aldershot: Ashgate, S. 43–62.
- BRECH, MICHAEL und MARGARET SHARP (1984), Inward Investment: *Policy Options for the United Kingdom*, Chatham House Papers No. 21, London: Routledge.
- BRITISH TRADE INTERNATIONAL (2001), *British Trade International: The Government's Expenditure Plans 2001–02 to 2003–04 and Main Estimates 2001–02*, London: HMSO.
- BROWN, COLIN und NIGEL MORRIS (2007), Brown completes government of 'all talents' with team of outsiders, *The Independent* vom 30. Juni 2007.
- BULLER, JIM (2004), Foreign and European Policy, in: STEVE LUDLAM und MARTIN J. SMITH (Hg.), *Governing as New Labour*, Basingstoke: Palgrave, S. 193–211.
- BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND ARBEIT (o.J.), *Außenwirtschaftsförderung*, Berlin: BMWA.
- BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND TECHNOLOGIE (2009a), Instrumente der Außenwirtschaftsförderung, Internet: <http://www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Aussenwirtschaft/Aussenwirtschaftsfoerderung/aussenwirtschaftsfoerderungsinstrumente.html> (Seitenaufwurf vom 26. Januar 2009).
- BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND TECHNOLOGIE (2009b), Außenwirtschaftsförderung, Internet: <http://www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Aussenwirtschaft/aussenwirtschaftsfoerderung.html> (Seitenaufwurf vom 19. Januar 2009).
- BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND TECHNOLOGIE (2009c), Politische Flankierung von Auslandsprojekten deutscher Unternehmen, Internet: <http://www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Aussenwirtschaft/aussenwirtschaftsfoerderung,did=18564.html> (Seitenaufwurf vom 19. März 2009).

- BUNDESRECHNUNGSHOF (2007), *Bemerkungen zur Haushalts- und Wirtschaftsführung des Bundes 2007*, Bonn: Bundesrechnungshof.
- BUNDESVERBAND DER DEUTSCHEN INDUSTRIE (2005), *Außenwirtschaft stärken, Arbeitsplätze und Wohlstand sichern*, Internet: www.dihk.de (Seitenaufwurf vom 19. Januar 2009).
- CENTRALE MARKETINGGESELLSCHAFT DER DEUTSCHEN AGRARWIRTSCHAFT (2009), Über die CMA, Internet: <http://www.cma.de/b2b/business-service/index.php> (Seitenaufwurf vom 6. April 2009).
- CORTELL, ANDREW und SUSAN PETERSON (1999), Altered States: Explaining Domestic Institutional Change, *British Journal of Political Science* 29 (1), S. 177–203.
- DELHAES, DANIEL und KLAUS STRATMANN (2008), Werben für den Standort Deutschland, *Handelsblatt* vom 29.12.2008.
- DEPARTMENT FOR BUSINESS, ENTERPRISE AND REGULATORY REFORM (BERR): Introduction to History of BERR, Internet: <http://www.berr.gov.uk/aboutus/corporate/history/outlines/page19795.html> (Seitenaufwurf vom 17.04.2009).
- DEUTSCHER BUNDESTAG (1998a), Beschlußempfehlung und Bericht des Ausschusses für Wirtschaft zu dem Antrag ,Investieren in Deutschland, *Bundestagsdrucksache 13/10812*, 24.03.1998, Bonn: Deutscher Bundestag.
- DEUTSCHER BUNDESTAG (1998b), Plenarprotokoll der 236. Sitzung des 13. Deutschen Bundestags vom 8. Mai 1998, *Plenarprotokoll 13/236*, 08.05.1998, Bonn: Deutscher Bundestag.
- DEUTSCHER BUNDESTAG (2002), Antwort der Bundesregierung auf die Große Anfrage der Fraktion der FDP, *Drucksache 14/9186*, 30.05.2002, Berlin: Deutscher Bundestag.
- DEUTSCHER BUNDESTAG (2008), Gesetzentwurf über das Personal der Bundesagentur für Außenwirtschaft, *Bundestagsdrucksache 16/10293*, 22.09.2008, Berlin: Deutscher Bundestag.
- DONELAN, MICHAEL (1969), The Trade of Diplomacy, *International Affairs* 45 (4), S. 605–616.
- EAGLEHAM, JEAN (2007), Labour wants to be the party of business, *Financial Times* vom 2. Juli 2007.
- FALKE, ANDREAS (2005), German Trade Policy: An Oxymoron?, in: KELLY, DOMINIC und WYN GRANT (Hg.), *The Politics of International Trade in the Twentieth-Century*, Basingstoke: Palgrave, S. 252–272.
- FALKE, ANDREAS (2007), Einflussverlust: Der Exportweltmeister im Welt-handelssystem des 21. Jahrhunderts, in: JÄGER, THOMAS, ALEXANDER HÖSE und KAI OPPERMAN (Hg.), *Deutsche Außenpolitik*, Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften, S. 283–307.

- FALKE, ANDREAS (2009), *The Internationalisation of Germany: Adapting to Europeanisation and Globalisation*, in: MISKIMMON, ALISTER, WILLIAM PATERSON und JAMES SLOAM (Hg.), *Germany's Gathering Crisis*, Basingstoke: Palgrave, S. 202–219.
- GARRETT, GEOFFREY (1998), *Partisan Politics in the Global Economy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- GIDDENS, ANTHONY (2005), *The Third Way*, London: Polity.
- GLANIA, GUIDO (2002), *Außenwirtschaftsförderung, Beratungs- und Finanzierungshilfen für das erfolgreiche Auslandsgeschäft*, Köln: Deutscher Wirtschaftsdienst.
- GOLDSTEIN, JUDITH (1988), *Ideas, Institutions and American Trade Policy*, in: JOHN IKENBERRY, DAVID LAKE und MICHAEL MASTANDUNO (Hg.), *The State and American Foreign Economic Policy*, Ithaca: Cornell University Press, S. 179–218.
- GRANT, WYN (2002), *Economic Policy in Britain*, Basingstoke: Palgrave.
- HABUDA, JUDITH, HANNS-GÜNTHER HILPERT, SILVIA MARTSCH und WOLFGANG OCHEL (1998), *Neue Ansätze und Instrumente der Außenwirtschaftsförderung in ausgewählten Industrieländern*, München: Ifo-Institut.
- HANSON, GORDON H. (2001), *Should Countries Promote Foreign Direct Investment?* G-24 Discussion Paper Series, No. 9, New York: United Nations.
- HAUSER, CHRISTIAN (2006), *Föderale Aufgabenwahrnehmung im Bereich Außenwirtschaftsförderung, Störfaktor oder Innovationsmotor?*, Vortrag in Köln vom 24. April 2006.
- HAUSER, CHRISTIAN (2008), *Geht die staatliche Außenwirtschaftsförderung an den Bedürfnissen des Mittelstands vorbei? Empirische Analyse und Handlungsoptionen*, in: LETMATHE, PETER, JOACHIM EIGLER, FRIEDERIKE WELTER und DANIEL KATHAN (Hg.), *Management kleiner und mittlerer Unternehmen*, Mannheim: Gabler, S. 539–558.
- HOUSE OF COMMONS (1968), *Promotion of Export*, House of Commons Paper 365, Session 1967/1968. London: HMSO.
- HOUSE OF COMMONS (1997), *The Work of the Department of Trade and Industry*, House of Commons Paper 308, London: HMSO.
- HOUSE OF COMMONS (2000a), *Foreign Affairs and Trade and Industry Committees, British Trade International, Minutes of Evidence, Tuesday 6 June 2000*, House of Commons Paper 550i, London: HMSO.
- HOUSE OF COMMONS (2000b), *Foreign Affairs Committee, Fifth Report, Annual Reports of Foreign and Commonwealth Office and British Trade International 2000*, House of Commons Paper 507, London: HMSO.
- HOUSE OF COMMONS (2007), *Development and Trade: Cross-departmental Working*, House of Commons Paper 68, London: HMSO.

- HOUSE OF COMMONS (2008), *Oral Evidence taken before the Business, Enterprise and Regulatory Reform Committee on Tuesday 8 January 2008*, House of Commons Paper 208i, London: HMSO.
- HOUSE OF COMMONS (2009), Hansard, fortlaufende Datenbank, Internet: <http://www.publications.parliament.uk/pa/cm/cmhansrd.htm> (Seitenauf-ruf vom 28. April 2009).
- HOUSE OF LORDS (2004), *The World Trade Organization: The Role of the EU post-Cancun*. House of Lords Paper 104, London: HMSO.
- IFO-INSTITUT (1998), Außenwirtschaftsförderung im internationalen Ver-gleich – Implikationen für Deutschland, *ifo Schnelldienst* No. 27, S. 13–27.
- IKENBERRY, JOHN (1988), Conclusion: An Institutional Approach to Ameri-can Foreign Economic Policy in: IKENBERRY, JOHN, DAVID LAKE und MICHAEL MASTANDUNO (Hg.): *The State and American Foreign Policy*, Ithaca: Cornell University Press, S. 219–243.
- IKENBERRY JOHN, DAVID LAKE und MICHAEL MASTANDUNO (1988), Intro-duction: Approaches to Explaining American Foreign Policy, in: IKEN-BERRY, JOHN, DAVID LAKE und MICHAEL MASTANDUNO (Hg.), *The State and American Foreign Economic Policy*, Ithaca: Cornell University Press, S. 114.
- INVEST IN GERMANY (2007): Pressemitteilung vom 11. Februar 2007: Deutsch-land verstärkt die internationale Investorenwerbung, Internet: [http:// www. gtai.com/startseite/info-service/pressemitteilungen/pressemitteilungen/2007/jan-apr-07/deutschlandverstaerkt-die-internationaleinvestorenwerbung/?backlink=Zurück%20zum%20Archiv%20-%20Pressemitteilungen%202007](http://www.gtai.com/startseite/info-service/pressemitteilungen/pressemitteilungen/2007/jan-apr-07/deutschlandverstaerkt-die-internationaleinvestorenwerbung/?backlink=Zurück%20zum%20Archiv%20-%20Pressemitteilungen%202007) (Seitenauf-ruf vom 20. Januar 2009).
- KAVANAGH, DENNIS und DAVID RICHARDS (2001), Departmentalism and Joined-Up Government: Back to the Future?, *Parliamentary Affairs* 54 (1), S. 1–18.
- KINDLEBERGER, CHARLES (1980), Trade Shares and Economic Growth, *The American Economic Review* 70 (2), S. 293–298.
- KINGDON, JOHN (1997), *Agendas, Alternatives and Public Policies*, London: Pearson.
- KRASNER, STEPHEN (1984), Approaches to the State: Alternative Concep-tions and Historical Dynamics, *Comparative Politics* 16 (2), S. 223–244.
- LANDTAG MECKLENBURG-VORPOMMERN (1998), Antwort auf die Kleine Anfrage des Abgeordneten Volker Schlotmann, *Drucksache 2/4003*, 29.07.1998. Schwerin: Landtag Mecklenburg-Vorpommern.
- LANDTAG MECKLENBURG-VORPOMMERN (2000), Antwort auf die Kleine Anfrage des Abgeordneten Lorenz Caffier, *Drucksache 3/1320*, 30.05. 2000. Schwerin: Landtag MecklenburgVorpommern.

- MARSH, DAVID und ROD RHODES (1992), Policy Communities and Issue Networks: Beyond Typology, in: MARSH, DAVID und ROD RHODES (Hg.), *Policy Networks in British Government*, Oxford: Clarendon, S. 249–268.
- MCLEAN, IAIN (2001), The National Question, in: SELDON, ANTHONY (Hg.), *The Blair Effect, The Blair Government 1997–2001*, London: Little, Brown and Company, S. 429–449.
- MILDNER, STORMY (2007), *Staatliches Handeln in der Exportkreditversicherung*, Frankfurt/Main: Campus Verlag.
- MORAVCSIK, ANDREW (1989), Disciplining Trade Finance, *International Organization* 43 (1), S. 173–205.
- NORTH, DOUGLASS (1989), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (2008), *Factbook 2008*, Paris: OECD.
- ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (2009), «OECD.Stat», fortlaufende Datenbank, Internet: <http://stats.oecd.org/WBOS/Index.aspx> (Seitenaufwurf vom 19. April 2009).
- RAMSTECK, WOLFGANG (2008), Aid for Trade? Die Rolle des Handels in der britischen Entwicklungspolitik seit 1997, Vortrag in Nürnberg vom 04.12.2008.
- REGIERUNG DES LANDES SACHSEN-ANHALT (2006), The New German Länder Industrial Investment Council, Internet: http://www.sachsen-anhalt.de/LPSA/fileadmin/Elementbibliothek/Bibliothek_Politik_und_Verwaltung/Bibliothek_Ministerium_der_Finzen/Dokumente/Beteiligungen/IC.pdf (Seitenaufwurf vom 24. April 2009).
- ROSECRANCE, RICHARD (1986), *The Rise of the Trading State*, New York: Basic Books.
- SCHÖNEBERGER, MARKUS (2008), Tanz um den Globus, *Rheinischer Merkur* vom 21. August 2008.
- SCHULTES, NORBERT (2007), Deutsche Außenwirtschaftsförderung, in: JÄGER, THOMAS, ALEXANDER HÖSE und KAI OPPERMANN (Hg.), *Deutsche Außenpolitik*, Wiesbaden: VS Verlag, S. 333–354.
- SERINGHAUS, ROLF und PHILIP ROSSON (1988), *Government Export Promotion: A Global Perspective*, London: Routledge.
- SERINGHAUS, ROLF und GÜNTHER BOTSCHEN (1990), Cross-National Comparison of Export Promotion Services: The Views of Canadian and Austrian Companies, *Journal of International Business Studies* 21 (1), S. 115–133.
- SHIREFF, DAVID (1995), Investors slam Prussian Bureaucrats, *Euromoney* No. 318, S. 18.

- SINN, HANS-WERNER (1992), Privatization in East Germany, in: *Public Finance/Finances Publiques* Vol. 47, Supplement, S. 152–171.
- SUBRAHMANYAM, SHRI (2006): Investment Incentives and Multilateral Disciplines, in: EVENETT, SIMON und BERNARD HOEKMAN (Hg.), *Economic Development and Multilateral Trade Cooperation*, Washington: World Bank Publications, S. 301–349.
- THE ECONOMIST (1989), *Diplomats for Sale*, 11. November 1989, S. 73.
- THE ECONOMIST (1997a), *Don't be salesman*, 1. Februar 1997, S. 17.
- THE ECONOMIST (1997b), *Thoroughly Modern Mercantilists*, 1. Februar 1997, S. 23.
- TJETJE, CHRISTIAN (2009), Die Außenwirtschaftsverfassung der EU nach dem Vertrag von Lissabon, in: *Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht* No. 83, S. 5–23.
- UK TRADE AND INVESTMENT (2004), *UKTI: Departmental Report 2004*, London: HMSO.
- UK TRADE AND INVESTMENT (2005), *UKTI: Departmental Report 2005*, London: HMSO.
- UK TRADE AND INVESTMENT (2007), *UKTI: Departmental Report 2007*, London: TSO.
- UK TRADE AND INVESTMENT (2008), *About the UKTI Defence and Security Organisation*, erhältlich im Internet: <http://www.deso.mod.uk/about.htm> (Seitenaufruf vom 18. August 2008).
- UK TRADE AND INVESTMENT (2009), *Minister's Office*, Internet: https://www.uktradeinvest.gov.uk/ukti/appmanager/ukti/aboutus?_nfls=false&_nfpb=true&_pageLabel=ministers_office (Seitenaufruf vom 20. Januar 2009).
- UNIVERSITY OF WARWICK (2009), *Bibliographical History of the Papers of the Dollar Exports Council*, Internet: <http://www.warwick.ac.uk/services/library/mrc/ead/200DECcol.htm> (Seitenaufruf vom 22. April 2009).
- WALLACE, WILLIAM (1974), *The Management of Foreign Economic Policy in Britain*, *International Affairs* 50 (2), S. 251–267.
- WIESEMANN, JÖRG (1999), *Außenhandelskammern: 100 Jahre Dienstleister für die Wirtschaft*, Berlin: DIHK.
- WILKINSON, TIMOTHY und LANCE BROUThERS (2000), *Trade Shows, Trade Missions and State Governments: Increasing FDI and High-Tech Exports*, *Journal of International Business Studies* 31 (4), S. 725–734.
- WILSON, RICHARD (1999), *The Review of Export Promotion*, erhältlich im Internet: <https://www.uktradeinvest.gov.uk/ukti/ShowDoc/BEA+Repository/345/378505> (Seitenaufruf vom 21. Januar 2009).

- WOOLCOCK, STEPHEN (2008), *The Potential Impact of the Lisbon Treaty on European Union External Trade Policy*, European Policy Analysis (SIEPS, Stockholm) Series No. 8.
- WOOLCOCK, STEPHEN (2007), Theoretical Analysis of Economic Diplomacy, in: WOOLCOCK, STEPHEN und NICHOLAS BAYNE (Hg.), *The New Economic Diplomacy*, Aldershot: Ashgate, S. 21–42.
- YOUNG, ALASDAIR (2000), The Adaptation of European Foreign Economic Policy: From Rome to Seattle, *Journal of Common Market Studies* 38 (1), S. 93–116.

Autoren – Authors**Wolfgang Ramsteck**

Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg
Rechts- und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät
Lehrstuhl für Auslandswissenschaft
Findelgasse 7/9
D-90402 Nürnberg
Deutschland
wolfgang.ramsteck@wiso.uni-erlangen.de

Prof. Alberto Chilosì

Department of Economics
University of Pisa
Via Serafini, 3
IT-56126 Pisa
Italien
chilosì@sp.unipi.it

Valentin Zahrnt

Dr. rer. pol. lic. oec. HSG
Zahrnt Consulting & Communication
European Centre for International Political Economy (ECIPE)
Rue Belliard 4-6
B-1040 Brussels
Belgien
valentin.zahrnt@ecipe.org

Dr. Chukwuma Agu

African Institute for Applied Economics
128 Park Avenue
GRA, Enugu
Nigerien
shookslife@yahoo.com