

Irene E. Rath / Wilhelm Schmeisser

Internationale Unternehmens- tätigkeit

Grundlagen, Führung,
Organisation



nuggets



Internationale Unternehmenstätigkeit



In der Lehre immer am Zahn der Zeit zu sein, wird in unserer schnelllebigen Zeit immer mehr zur Herausforderung. Mit unserer neuen fachübergreifenden Reihe nuggets präsentieren wir Ihnen die aktuellen Trends, die Forschung, Lehre und Gesellschaft beschäftigen – wissenschaftlich fundiert und kompakt dargestellt. Ein besonderes Augenmerk legt die Reihe auf den didaktischen Anspruch, denn die Bände sind vor allem konzipiert als kleine Bausteine, die Sie für Ihre Lehrveranstaltung ganz unkompliziert einsetzen können. Mit unseren nuggets bekommen Sie prägnante und kompakt dargestellte Themen im handlichen Buchformat, verfasst von Expert:innen, die gezielte Information mit fundierter Analyse verbinden und damit aktuelles Wissen vermitteln, ohne den Fokus auf das Wesentliche zu verlieren. Damit sind sie für Lehre und Studium vor allem eines: Gold wert!

So gezielt die Themen in den Bänden bearbeitet werden, so breit ist auch das Fachspektrum, das die nuggets abdecken: von den Wirtschaftswissenschaften über die Geisteswissenschaften und die Naturwissenschaften bis hin zur Sozialwissenschaft – Leser:innen aller Fachbereiche können in dieser Reihe fündig werden.

Prof. Dr. Irene Rath ist Professorin für Betriebswirtschaftslehre und Internationales Management an der Euro-FH Hamburg.

Prof. Dr. habil. Wilhelm Schmeisser war Professor für Finanzierung und Investition, Unternehmensführung, insbesondere für Finanzorientierte und Internationale Personalwirtschaft an der Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin.

Irene E. Rath / Wilhelm Schmeisser

Internationale Unternehmenstätigkeit

Grundlagen, Führung, Organisation

UVK Verlag · München

Umschlagmotiv: © johnkellerman · iStockphoto

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de> abrufbar.

DOI: <https://doi.org/10.24053/9783381112326>

© UVK Verlag 2024

- ein Unternehmen der Narr Francke Attempto Verlag GmbH + Co. KG

Dischingerweg 5 · D-72070 Tübingen

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Alle Informationen in diesem Buch wurden mit großer Sorgfalt erstellt. Fehler können dennoch nicht völlig ausgeschlossen werden. Weder Verlag noch Autor:innen oder Herausgeber:innen übernehmen deshalb eine Gewährleistung für die Korrektheit des Inhaltes und haften nicht für fehlerhafte Angaben und deren Folgen. Diese Publikation enthält gegebenenfalls Links zu externen Inhalten Dritter, auf die weder Verlag noch Autor:innen oder Herausgeber:innen Einfluss haben. Für die Inhalte der verlinkten Seiten sind stets die jeweiligen Anbieter oder Betreibenden der Seiten verantwortlich.

Internet: www.narr.de

eMail: info@narr.de

CPI books GmbH, Leck

ISSN 2941-2730

ISBN 978-3-381-11231-9 (Print)

ISBN 978-3-381-11232-6 (ePDF)

ISBN 978-3-381-11233-3 (ePub)



Inhalt

Vorwort	9
1 Grundlagen zur internationalen Unternehmenstätigkeit	11
1.1 Theoretischer Überblick	13
1.1.1 Zu „multinationalen Unternehmen“ und zur Globalisierung	13
1.1.2 Internationalisierung: Theorien und Erklärungsansätze ..	20
1.1.3 Internationalisierungsstrategien von „multinationalen Unternehmen“: ein Überblick	27
1.1.4 Wettbewerbsfähigkeit: Wertschöpfung und Wertschöpfungskette	28
1.1.5 Zu den Begriffen Niedriglohn, Niedriglohnsegment, Niedriglohnland / Low-Cost Country	37
Zusammenfassung	41
2 Fertigung, Beschaffung und Sourcing multinationalaler Unternehmen	43
2.1 Make or Buy – Eigenfertigung oder Fremdbezug	43
2.2 Fertigungstiefe	45
2.3 Einkauf, Beschaffung und Sourcing	45
2.3.1 Beschaffung	46
2.3.2 Sourcing	47
2.4 Erscheinungsformen des Sourcings	48
2.4.1 Direktes und indirektes Sourcing	48
2.4.2 Single und Multiple Sourcing	49
2.4.3 Outsourcing und Offshoring	50
2.4.4 Global Sourcing und Low-Cost Country Sourcing	51
2.5 Global Sourcing und Low-Cost Country Sourcing – eine genauere Analyse	52
2.5.1 Motive für Global Sourcing	52
2.5.2 Beschaffungsmarkt- und Lieferantenwahl beim Global Sourcing – Kriterien und Prämissen	54

2.5.3	Risiken	58
2.5.4	Strategien zur Risikominimierung	61
2.5.5	Corporate Social Responsibility als Wettbewerbsvorteil bei Low-Cost Country Sourcing	63
	Zusammenfassung	65
3	Organisationstheoretische Perspektiven	69
3.1	Interkulturelle Teams als Erfolgspotenzial und Herausforderung für Unternehmen	69
	Zusammenfassung	73
3.2	Grundlegende Termini und Modelle interkultureller Teamarbeit	73
3.2.1	Kultur	74
3.2.2	Kulturmerkmale	75
3.2.3	Kulturelemente	78
3.2.4	Kulturdimensionen von Hofstedes empirischer Studie	80
3.3	Interkulturalität	86
3.3.1	Kulturelle Überschneidungssituationen	86
3.3.2	Terminologische Grundlagen von Interkulturalität	88
3.4	Teams und Interkulturalität	91
3.4.1	Terminologische Grundlagen von Teams	91
3.4.2	Entwicklungsstadien von Teams	91
3.4.3	Terminologische Grundlagen von interkulturellen Teams	93
	Zusammenfassung	93
4	Interkulturelle Teams aus vier organisationstheoretischen Perspektiven	95
4.1	Zur Notwendigkeit von vier organisationstheoretischen Perspektiven	95
4.1.1	Strukturelle Perspektive: Die Organisation als Maschine	96
4.1.2	Verhaltenswissenschaftliche Perspektive: Die Organisation als soziales System	99
4.1.3	Politisch-rechtliche Perspektive: Die Organisation als politische Arena	101
4.1.4	Symbolische Perspektive: Die Organisation als Theater	103
4.2	Interkulturelle Teams aus einer strukturellen Perspektive	106
4.2.1	Primärorganisation	106

4.2.2	Sekundärorganisation	108
4.2.3	Zur Aufgabe als Auslöser für den Einsatz von Teamarbeit	111
4.2.4	Konsequenzen für den Einsatz interkultureller Teams	114
4.3	Interkulturelle Teams aus einer verhaltenswissenschaftlichen Perspektive	115
4.3.1	Entwicklungsprozess interkultureller Teams	115
4.3.2	Kommunikation in interkulturellen Teams	118
4.3.3	Führung interkultureller Teams	122
4.3.4	Konsequenzen für den Einsatz interkultureller Teams	126
4.4	Interkulturelle Teams aus einer politisch-rechtlichen Perspektive	126
4.4.1	Konfliktauslöser in interkulturellen Teams	127
4.4.2	Konfliktarten und deren Auswirkungen	132
4.4.3	Verhaltensweisen in Konfliktsituationen	133
4.4.4	Lösungs- und Quasilösungsstrategien für Konflikte	134
4.4.5	Konsequenzen für den Einsatz interkultureller Teams	138
4.4.6	Unternehmenskultur	139
4.4.7	Konsequenzen für den Einsatz interkultureller Teams	140
	Zusammenfassung	141
5	Organisationsstrukturen in multinationalen Unternehmen	143
5.1	Strukturelle Organisationsstrukturen	143
5.2	Unspezifische Organisationsstrukturen	148
5.3	Segregierte Organisationsstrukturen	148
5.4	Integrierte Organisationsstrukturen	150
	Zusammenfassung	154
	Bearbeitungshinweise zu den Übungen	157
	Literatur	165
	Register	175

Vorwort

Haben Sie sich schon mal mit „Multinational Organizations“ befasst? Hier würden Sie wahrscheinlich erst mal „nein“ antworten, falls Sie nicht gerade in einem solchen Unternehmen arbeiten. Jedoch werden Sie nach kurzer Überlegung feststellen, dass Ihnen „Multinational Organizations“ im Berufs- und Privatleben sehr oft begegnen. Typische Beispiele für solche multinationale Unternehmen sind Coca Cola, Siemens, McDonalds, Apple etc.

- Apple hat weltweit 523 Stores, Ikea hat weltweit 456 Märkte und McDonald's hat weltweit 40 300 Restaurants.
- McDonald's hat es vorgemacht: Mit Filialen lässt sich die Handelswelt erobern. Der Konsum ist so global wie die Produktion. Und der Geschmack eines Kunden in China unterscheidet sich heute in vielen Bereichen nicht mehr von einem in Argentinien. Alle mögen Big Macs, schwedische Möbel, Elektronik designet in California und günstige Klamotten mit schlichtem Schnitt, denen man nicht anmerkt, dass sie aus Japan stammen.

Dieses Buch umfasst die Grundlagen zur internationalen Unternehmenstätigkeit und die damit verbundene Fertigung, Beschaffung und das Sourcing multinationaler Unternehmen.

Dabei spielen sowohl Wertschöpfungskette – am Beispiel der Bekleidungsindustrie in so genannten Niedriglohnländern – als auch die industrielle Revolution als Globalisierungstreiber eine Rolle. Das Schlagwort Industrie 4.0/5.0 ist hierbei ein wesentliche Thema. Danach geht das Buch auf die unterschiedlichen organisationstheoretischen Perspektiven ebenso ein wie auch auf die Untersuchung interkultureller Teams aus vier organisationstheoretischen Perspektiven. Abschließend werden die wichtigsten Organisationsstrukturen in multinationalen Unternehmen dargestellt.

Sie finden in den einzelnen Kapiteln und Abschnitten sowohl Lernziele und Inhaltsstrukturhinweise zu beginne als auch Übungen und Zusammenfassungen am Ende. Hinweise zur Bearbeitung der Übungen haben wir an das Ende des Buches gestellt.

Hinweis: Ähnliche Inhalte dieses Buches basieren auf einem von den Autoren unter ähnlichem Titel erstellten Studienheft der Europäischen Fernhochschule Hamburg GmbH, University of Applied Sciences.

1 Grundlagen zur internationalen Unternehmenstätigkeit

Lernziele

Sie sollen wissen, dass der Freihandel für multinationale Unternehmen, die mehr als 20 bis 30 Prozent ihres Weltumsatzes mit anderen Ländern und Unternehmen tätigen, unumgänglich ist, wenn sie weiterexistieren und nicht insolvent gehen wollen.

Sie sollen die gängigsten Freihandelstheorien und deren Vertreter kennen, erläutern und erklären können.

Sie sollen Industrie 4.0 als neue globalisierte technologische Entwicklung begreifen lernen, die eine Reindustrialisierung Amerikas, Europas und Chinas bedeuten könnte, sowie die Grundidee vom Industrie 5.0 kennen.

Neben ihren vielfältigen und komplexen politischen, kulturellen, sozialen und ökonomischen Herausforderungen für die Gesellschaft bieten Internationalisierung und Globalisierung vielen Unternehmungen seit jeher die Chance, beispielsweise Organisationsstrukturen und Produktionsprozesse zu optimieren. Viele multinationale Organisationen nehmen die Optionen wahr, weltweit Absatzmärkte zu bedienen und beim Produzieren unterschiedliche Lohnkostensysteme in verschiedenen Weltregionen zu ihren Gunsten zu nutzen. Schließlich führt ein globaler Markt, **sofern es keine protektionistischen Hindernisse durch Staaten gibt**, zu globalem Wettbewerbsdruck, der einerseits eine gute Produktqualität erbringt, andererseits aber die günstigsten Preise einfordert, forciert durch Verbraucher, technologische Innovationen, Wertewandel und einen demografischen Wandel. Das Phänomen der politischen, rechtlichen und ökonomischen Globalisierung ist dabei keine neue Erscheinung, sondern sie ist so alt wie das Streben des Menschen danach, mit begehrten Gütern Handel zu treiben (nach der modernen Archäologie mindestens 12 000–20 000 Jahre [Parzinger, 2015]), was diese wirtschaftlich vorantreibt. Wiederum neu ist die Qualität und Ausprägung der Globalisierung, die die Ausschöpfung von Niedriglohnregionen seit Ende des Zweiten Weltkriegs erfährt, wenn man politisch andererseits deklariert, man wolle die Sklavenarbeit und viele Ungerechtigkeiten beseitigen. Zurzeit wird mit großem Interesse in der Öffentlichkeit

das Wachstum des afrikanischen, südamerikanischen und ostasiatischen Niedriglohnsektors – mit all seinen negativen Implikationen – diskutiert (von TTIP über CETA bis zur Wahl Bidens als neuen US-Präsidenten). Eine Fülle von Fachliteratur beleuchtet etwa die Bereiche Globalisierung und Internationalisierung der Wirtschaft.

Für den deutschsprachigen Raum liefern z. B. Kutschker und Schmid (2011) eine umfassende Übersicht über das Thema *Internationales Management*. Eine ebenso umfangreiche Übersicht über die Theorien der Globalisierung bieten Rehbein und Schwengel: *Theorien der Globalisierung*, 2012, sowie Brem, Heyd und Schmeisser: *Internationale Betriebswirtschaft*, 2015, sowie das Buch *Internationales Management* von Dirk Holtbrügge & Martin K. Welge (2022).

Im Hinblick auf Niedriglohnsektoren ist insbesondere das Low-Cost Country Sourcing (Wildemann, 2006) ein viel beachtetes Untersuchungsfeld, mit dem sich im deutschsprachigen Raum in letzter Zeit besonders Horst Wildemann, Martin Lockström (2007) und Ulli Arnold (2002) befasst haben. Länder wie Bangladesch, China und Indien sind dabei vor allem für internationale Textil- und Bekleidungshersteller wegen ihres niedrigen Lohnniveaus die Produktionsländer der Wahl. Sie stehen für besonders niedrige Herstellkosten – die Fertigungskosten liegen enorm unter denen, die in den hoch entwickelten Industrieländern zu erwarten wären. Die Wertschöpfung und der erzielte Gewinn für ein Produktionsgut können dank einer global ausgerichteten Beschaffungspolitik auf Grundlage von Niedriglohnsegmenten deutlich erhöht werden. Erst seit 2015 werden diese Argumente durch Industrie 4.0 oder auch Industrie 5.0 (auch bekannt als 5. industrielle Revolution) widerlegt und drehen sich um.

Industrie 5.0, ist eine neue „Phase der Industrialisierung, in der Menschen mit fortschrittlicher Technologie und mithilfe von künstlicher Intelligenz (KI) gesteuerten Robotern zusammenarbeiten, um Arbeitsabläufe zu verbessern. Dies geht einher mit einer stärkeren Fokussierung auf den Menschen sowie mit einer erhöhten Widerstandsfähigkeit und einem verbesserten Fokus auf Nachhaltigkeit.“ (TWI, Deutschland, 2023)

Ein Kapitel befasst sich mit der Führung wertorientierter globaler oder multinationaler Unternehmen auf der Grundlage internationaler Niedriglohnsegmente und innovativer Technologien wie Industrie 4.0. Wertorientiertem Agieren von Unternehmen liegt die Idee der Wertschöpfung zugrunde. Einer der bekanntesten Vertreter dieser Wertschöpfungs-idee ist Michael E. Porter (1982 und 1984), dessen Wertkette ein entscheidendes

Instrument zur Untersuchung von Wertschöpfungspotenzialen bleibt. Am von Porter vertretenen Konzept der Wertkette wird sich dieser Beitrag orientieren, indem er die Schaffung von Wettbewerbsvorteilen durch die Ausschöpfung internationaler Niedriglohnregionen und innovativer Technologien (Industrie 4.0) fokussiert. Die traditionelle Betrachtungsweise wird jedoch nicht außer Acht gelassen.

1.1 Theoretischer Überblick

1.1.1 Zu „multinationalen Unternehmen“ und zur Globalisierung

Internationalisierung und multinationale Unternehmen

Lernziele

Nach Durcharbeiten dieses Abschnitts können Sie erklären, was ein multinationales Unternehmen ist, kennen Sie die historischen Hintergründe zur Internationalisierung von Unternehmen, verstehen Sie, was sich hinter den Begriffen Globalisierung und Internationalisierung verbirgt, kennen Sie die wichtigsten Theorien, Ursachen und Erklärungsansätze zur Internationalisierung und wissen Sie selbstverständlich, warum Unternehmen international tätig sind und sein wollen.

Internationalisierung beschreibt einen Prozess der zunehmenden Ausdehnung von Aktivitäten jeglicher Art über nationale Grenzen hinaus.

Multinationale Unternehmen sind Unternehmen, die in zahlreichen Ländern betriebswirtschaftlich tätig sind, um rechtliche, steuerrechtliche, produktionswirtschaftliche, beschaffungswirtschaftliche, absatzwirtschaftliche, technische, patentrechtliche und umweltorientierte Unternehmensziele besser erreichen zu können, indem sie Handelsrestriktionen vermeiden, Kostenvorteile ausnützen, Beschaffungssicherheit von Rohstoffen absichern und Absatzziele ihrer Produkte und Dienstleistungen gewährleisten.

„Ihre Absatzmärkte sind auf mehrere Länder verteilt und sie steuern ihre Aktivitäten von einer Zentrale im Heimatland aus. Die Unternehmen nutzen günstige Standortvorteile und preiswerte Bezugsquellen von Rohstoffen, liefern aber im Gegenzug dem Gastland neue Technologien und Maschinen und schaffen dort auch Arbeitsplätze.“ (<http://www.bpb.de/nachschlagen/lexika/lexikon-der-wirtschaft/20146/multinational-eunternehmen>, zuletzt besucht am 19. 07.2017)

Aktivitäten der multinationalen Unternehmen beschränken sich geografisch nicht auf einen binnenstaatlichen Bereich, sondern werden zunehmend unabhängig von nationalstaatlichen Grenzen. Die Begriffe **multinational**, **international** und **global** können vielfältig auf sämtliche Bereiche des gesellschaftlichen Lebens angewendet werden, etwa auf die Politik oder Kultur. Im Bereich der Wirtschaft bezeichnet der Begriff *Internationalisierung* folglich die Ausdehnung und Dezentralisierung wirtschaftlicher Tätigkeit auf internationale, also länderübergreifende Märkte. Zugespißt kann auch von der Internationalisierung von Unternehmungen gesprochen werden. Dies beschreibt den dynamischen Prozess, den Unternehmen auf dem Weg von einer rein nationalen Orientierung durchlaufen hin zu einer internationalen. Für multinationale Unternehmen spiegelt dies eine **nachhaltige und für die jeweilige Institution bedeutsame Auslandstätigkeit** wider. Die Internationalisierung eines Unternehmens ist in Form des Internationalisierungsgrades messbar (z. B. Exportumsatz am gesamten Umsatz des Unternehmens). Dieser gibt Auskunft über den Anteil der internationalen Geschäftstätigkeit an den nationalen und internationalen Gesamtaktivitäten einer internationalen Unternehmung und wird häufig auch mittels der Auslandsquote oder des Internationalisierungsindex bestimmt.

Übung 1

Erklären Sie den Begriff der multinationalen Unternehmung

Internationalisierung von Unternehmen im historischen Abriss und Kontext

Die Menschheit vor der Erfindung der Schrift und Antike (Kutschker & Schmid, 2011, Parzinger, 2015)

Die Ursprünge von Internationalisierung finden sich bereits im vorchristlichen Alten Orient, Indien, China und im Alten Ägypten wieder, und zwar als Stadtkulturen, Handelsstützpunkte außerhalb des eigenen Stadt- und Staatsgebiets. Auf diese Weise wurde Fernhandel betrieben. Noch handelte es sich dabei um Internationalisierung als grenzüberschreitenden (Außen-)Handel. Internationalisierung in Form grenzüberschreitender Direktinvestitionen von Unternehmen außerhalb des eigenen Territoriums setzte erst später ein. Als eine der ersten bekannten wirtschaftlichen Verbindungen zwischen Asien, Afrika und Europa gelten der Bernsteinhandel und die Seidenstraße, aber auch der Feuersteinhandel in Australien. Der Karawanenhandel mit Gütern wie Seide, Keramik, Kupfer, Silber, Gold, Sklaven, Gewürzen und Edelsteinen zwischen dem Mittelmeerraum und Südostasien kann als einer der ersten Belege für eine systematische, globale Beschaffung und Absatzsicherung dieser Güter durch Handel angesehen werden.

Mittelalter

Der Zusammenschluss nordeuropäischer Kaufleute zur Hanse im 13. Jahrhundert markiert für den nordeuropäischen Raum einen bedeutenden Abschnitt im Prozess der Internationalisierung. Zwar fand sie zu dieser Zeit noch als Außenhandel statt, die Institutionalisierung von internationalen Handelsaktivitäten deutete sich jedoch schon an. Für die beteiligten Kaufleute versprach die Organisation in der Hanse nicht nur ökonomische Vorteile. Einerseits wollte man sich gegen verlustreiche Überfälle auf die Handelstransporte schützen, andererseits fungierte die Hanse als Interessensvertretung gegenüber außenstehenden Handelspartnern, vor allem über Landesgrenzen hinaus. Aber erst im Spätmittelalter waren es Familien wie die Fugger, die Welser und die Medici, die über Europa hinaus einen regen Handel mit Waren trieben und ihr Vermögen nun durch eine frühe Form von Direktinvestitionen außerhalb der eigenen Landesgrenzen, zum Beispiel durch Fugger'sche Investitionen in den schlesischen und ungarischen Bergbau, mehren konnten.

Neuzeit

Einen vorläufigen Höhepunkt fand die fortschreitende Institutionalisierung des Fernhandels infolge der Entdeckungsfahrten europäischer Seefahrer im 15. und 16. Jahrhundert und infolge der Kolonialisierung neu entdeckter Kontinente: Neu gegründete Überseeengesellschaften wiesen nach Aufbau und Zweck schon viel Ähnlichkeit mit heutigen internationalen Unternehmen auf (Kutschker & Schmid, 2011, S. 10). Wenn es um den ökonomischen Vorteil der Produktion von Waren fern des Absatzmarktes geht, lassen sich durchaus Parallelen zur Gegenwart ziehen, wenn auch unter unterschiedlichen Vorzeichen. Denn auch die Handelsunternehmungen der Frühen Neuzeit nutzten die ökonomischen Vorteile, die sich durch die wirtschaftliche Aktivität in den Kolonien ergaben: So war die Produktion von Handelswaren günstiger als im Mutterland, weil Rohstoffe zu günstigen Preisen vor Ort erworben werden konnten und die Lohnkosten durch den Missbrauch von Sklaven sehr niedrig waren.

Industrielle Revolution

Eine weitere Zäsur im Prozess der Internationalisierung von wirtschaftlichen Tätigkeiten markiert die „Industrielle Revolution“, die im Großbritannien des ausgehenden 18. Jahrhunderts ihren Anfang nahm und bis Mitte des 19. Jahrhunderts weite Teile Europas fundamental umgestaltet hatte. Kutschker und Schmid (2011, S. 12) betonen als Folge der Industrialisierung vor allem die Liberalisierung des Handels zwischen den Ländern. Zu bedeutenden deutschen Investitionen im Ausland, abgesehen von den bereits benannten Fugger'schen Direktinvestitionen, kam es erst seit Mitte des 19. Jahrhunderts. Vorreiter waren englische Unternehmungen, die Tochtergesellschaften im Ausland gegründet hatten und das Vereinigte Königreich damit schon zu Beginn des 19. Jahrhunderts „hinsichtlich der Internationalisierung zur führenden Nation“ weltweit machten. Noch aber erschwerten nationale Beschränkungen und internationale Regelungen zum Beispiel den Import und Export bestimmter Warenmengen. Die Behandlung von inländischen und ausländischen Händlern war bis dato sehr protektionistisch und verhinderte einen globalen Wettbewerb.