

# Stabilität und Wandel in den Spielarten des Kapitalismus<sup>1</sup>

*Peter A. Hall*

Welchen Einfluss hat der soziale und institutionelle Kontext politischer Ökonomien auf deren Funktionsweise? Wie sollen die Unterschiede zwischen solchen Ökonomien beschrieben werden? Wie und warum wandeln sich die politischen Ökonomien Europas? Aus diesen Fragen beziehen viele der Beiträge, die Wolfgang Streeck zur Vergleichenden Politischen Ökonomie vorgelegt hat, ihren Reiz. Um diese Fragen soll es auch in diesem Essay gehen. Meine Antworten beruhen auf Versuchen, die im Laufe des letzten Jahrzehnts mit David Soskice und anderen Forschern unternommen wurden, eine besondere Herangehensweise an solche Fragestellungen zu entwickeln, und zwar auf der Grundlage eines Ansatzes, den wir als *Varieties-of-Capitalism*-Ansatz (VoC-Ansatz) der Vergleichenden Politischen Ökonomie bezeichnen (Hall/Soskice 2001).

Von Anfang an wurde unser Ansatz durch Streecks Arbeiten über die industriellen Beziehungen in Deutschland, die diversifizierte Qualitätsproduktion und über die Auswirkungen der europäischen Integration beeinflusst.<sup>2</sup> In den vergangenen Jahren hat meine Arbeit viel von Diskussionen mit Streeck über die *Comparative-Capitalism*-Debatte profitiert. Nicht immer sind wir einer Meinung, aber wie viele andere Forscher habe ich aus seinen scharfsinnigen Analysen entwickelter politischer Ökonomien viel gelernt.

Wie ist der Stand unserer Debatte? Es wäre vermessen, wollte ich hier ein Fazit ziehen, denn zu einer Antwort auf diese Frage gehören zwei Seiten, und meine Sichtweise ist nur eine davon. Statt einer bis ins Detail gehenden Darstellung der Debatte werde ich die VoC-Forschungsperspektive zusammenfassen und verteidigen, mit dem Ziel, dabei zugleich zwei für diesen Band wichtige

---

1 Dieser Aufsatz baut auf der gemeinsamen Arbeit mit David Soskice und Kathleen Thelen auf, denen ich für viele Einsichten dankbar bin. Mein Dank gilt außerdem den Autoren des Bandes über *Varieties of Capitalism* und der vom Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung und dem CEPREMAP finanzierten Arbeitsgruppe über institutionelle Komplementaritäten für viele erhellende Diskussionen.

2 Zugleich wurde der Varieties-of-Capitalism-Ansatz stark durch die Analysen der französischen »Regulationsschule« und von Autoren, die vergleichend Wirtschaftssysteme untersuchen, beeinflusst; siehe Boyer (1990), Amable (2003), Crouch/Streeck (1997), Kogut (1993), Whitley (1999).

Vorschläge zu entwickeln. Der erste lautet, dass dieser Ansatz Einsichten bietet, die äußerst nützlich sind, um politische Ökonomien zu vergleichen und ihren Wandel zu verstehen. Der zweite besagt, dass der Ansatz mit vielen von Streecks Erkenntnissen in Einklang gebracht werden kann. Er profitiert von ihnen, und seine folgende Darstellung lenkt die Aufmerksamkeit auf einige von Streecks wichtigsten Einsichten.

## 1 Die Grundlagen des Varieties-of-Capitalism-Ansatzes

Zwei grundlegende Beweggründe stehen hinter dem in Hall und Soskice (2001) entwickelten Varieties-of-Capitalism-Ansatz. Als erstes soll mit seiner Hilfe die Behauptung überprüft werden, dass ein Land auf mehr als einem Weg wirtschaftlich erfolgreich sein kann. Es wird heute oft argumentiert, dass die entwickelten Ökonomien nur dann akzeptable wirtschaftliche Wachstumsraten erzielen können, wenn sie die institutionellen Strukturen liberaler Marktwirtschaften, wie die Großbritanniens und der USA, übernehmen. Solche Ansichten haben in den letzten beiden Jahrzehnten im Zuge der Globalisierungsdebatte neuen Auftrieb erhalten. Selbst diejenigen, die einräumen, dass auch andere Arten von Institutionen früher ihren wirtschaftlichen Zweck erfüllten, stehen heute häufig auf dem Standpunkt, dass das amerikanische Wirtschaftsmodell nunmehr das einzige ist, das in einer Welt, die durch eine offenerere internationale Wirtschaft und radikale Innovationen in der Informationstechnologie gekennzeichnet ist, noch ökonomische Prosperität bietet. Wenn dies zutrifft, dann hätte dies auch verhängnisvolle soziale und politische Konsequenzen für viele europäische Länder, weil ihre Ökonomien, eher als die amerikanische, zu gerechteren Formen der Einkommensverteilung führen. Es geht nicht nur um Fragen des Wohlstands, sondern auch um Fragen sozialer Gerechtigkeit und um das Schicksal der nach dem Zweiten Weltkrieg in Europa erreichten politischen Kompromisse. Der VoC-Ansatz ist ein Versuch, zu erklären, warum institutionelle Arrangements, die stärker auf Kooperation als auf Wettbewerb beruhen, selbst unter geänderten weltwirtschaftlichen Bedingungen weiterhin ökonomisch effizient sind, und die Begriffe, in denen der Ansatz formuliert ist, sollen sowohl Ökonomen als auch Soziologen überzeugen, dass dies der Fall sein könnte.

Mit unserem Varieties-of-Capitalism-Ansatz wollen wir zugleich zeigen, dass zwischen den Institutionen, die die politische Ökonomie strukturieren, wichtige Interaktionseffekte bestehen. Wir bieten einen Analyserahmen, mit dem sich Interaktionseffekte verstehen lassen, die von anderen Ansätzen außer Acht gelassen werden. So wird etwa bei Vorschlägen zur Reform der Arbeitsbezie-

hungen selten berücksichtigt, wie die Auswirkungen dieser Vorschläge durch Institutionen im Bereich der *Corporate Governance* beeinflusst werden könnten (Hall/Gingerich 2004a). Viele Regierungen entließen ihre Zentralbanken in die Unabhängigkeit, ohne zu bedenken, welchen Einfluss die Zentralbanken auf die industriellen Beziehungen haben (Hall/Franzese 1998). Der VoC-Ansatz lenkt den Blick auf solche Interaktionen und untersucht ihre Beschaffenheit.

Um solchen Problemen nachzugehen, muss man fragen: Welche Unterschiede zwischen den politischen Ökonomien sind für die Unterschiede in ihrer ökonomischen Leistungsfähigkeit ausschlaggebend? In mancher Hinsicht ist jede politische Ökonomie einzigartig. Doch um die von uns gestellten Fragen zu beantworten, reicht es nicht aus, dies zu konstatieren. Stattdessen geht es darum, in einfachen Begriffen die Unterschiede zwischen politischen Ökonomien, die für ihre wirtschaftliche Leistung die größte Rolle spielen, systematisch vergleichend darzustellen. Zugleich wird ein Modell des ökonomischen Erfolgs benötigt, das einfach, aber dabei umfassend genug ist, um ein ernsthaftes Gegenmodell zur vorherrschenden neoklassischen Auffassung zu bieten, der zufolge die Gesamtwohlfahrt beinahe immer durch intensivere Marktkonkurrenz gesteigert wird.

Unsere Antwort auf diese Frage umfasst verschiedene Aspekte.<sup>3</sup> Zunächst einmal identifizieren wir die Unternehmen als die entscheidenden wirtschaftlichen Akteure, da sich aus der Summe ihre Reaktionen auf wirtschaftliche Herausforderungen die ökonomische Leistung eines Landes ergibt. Unsere These ist, dass Unternehmen Kernkompetenzen entwickeln, die es ihnen ermöglichen, ökonomische Schlüsselaufgaben zu bewältigen, wie zum Beispiel sich Zugang zu qualifizierten Arbeitskräften, Kapital und Technologie zu verschaffen. Unsere Unternehmensanalyse geht von einem relationalen Ansatz aus; das bedeutet, dass diese Kompetenzen von der Qualität der Beziehungen abhängen, die Unternehmen mit anderen Akteuren in Bereichen wie der Corporate Governance, den Arbeitsbeziehungen und der Standardsetzung sowie mit ihren eigenen Beschäftigten entwickeln. Ob ein Unternehmen wirtschaftlichen Erfolg hat, hängt also davon ab, wie gut es sich mit anderen Akteuren koordiniert.

Um für die Beschreibung dieser Beziehungen Begriffe zu finden, die einen Vergleich zwischen verschiedenen Ländern ermöglichen, unterscheiden wir zwischen zwei umfassenden Typen von Koordination. Der eine Typ beruht darauf, dass Koordination durch Marktkonkurrenz herbeigeführt wird, und zwar über die Lohn- und Preisanpassungen, die für einen Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage bei einem Gut sorgen. Der andere Typ beruht eher darauf, dass mittels strategischer Interaktion, für gewöhnlich zwischen kleineren Gruppen

---

<sup>3</sup> Zu einer ausführlicheren Darstellung siehe Hall/Soskice (2001).

von Akteuren oder Organisationen, die diese Akteure repräsentieren, eine Übereinstimmung über bestimmte Praktiken erzielt wird. Um erfolgreich zu sein, bedarf jeder Koordinationstyp seiner eigenen Form institutioneller Unterstützung. Marktkoordination erfordert Institutionen, die Wettbewerb fördern und für die Einhaltung formaler Vereinbarungen zwischen gleichberechtigten Akteuren sorgen. Strategische Koordination erfordert Institutionen, die es den Akteuren ermöglichen, Informationen miteinander zu teilen, Vereinbarungen auszuarbeiten und sich wechselseitig glaubwürdig zu verpflichten, oft unter Bedingungen des *incomplete contracting*.

Wir behaupten, dass Unternehmen ihre Anstrengungen auf mehr als eine Weise wirtschaftlich erfolgreich koordinieren können und dass Ökonomien prosperieren können, wenn sie entweder marktförmige oder strategische Formen der Koordination fördern. Es gibt mehr als einen Weg zum ökonomischen Erfolg. Ob Unternehmen stärker auf marktförmige oder strategische Koordination setzen, hängt letztlich davon ab, welchen Umfang an institutioneller Unterstützung der jeweilige Koordinationstyp in der politischen Ökonomie als Ganzes erfährt. Diese Unterstützung wird bestimmt durch die Ausgestaltung der Regulationsregime eines Landes, seine institutionellen Praktiken und durch die Deutungen, die die ökonomischen Akteure im Laufe der Zeit von diesen Praktiken entwickelt haben. Unsere Analyse setzt also institutionelle Unterschiede zwischen politischen Ökonomien auf der Makroebene in Zusammenhang mit Unterschieden in den Strategien und Produktionsregimen, die Unternehmen auf der Mikroebene verfolgen. Unterschiede zwischen politischen Ökonomien setzt sie in Beziehung zu betrieblichen Praktiken.

Vieles von dem, was die Varieties-of-Capitalism-Forschungsperspektive zum Vergleich entwickelter politischer Ökonomien beizutragen hat, lässt sich auf die von mir dargestellten Kurzformeln bringen. Obwohl sich die Aufmerksamkeit oft auf die nationalen Typologien richtet, die wir entwickeln, um diese Punkte zu illustrieren, besteht das Hauptziel unserer Perspektive darin, die Bedeutung des Beitrags, den Unternehmen für die nationalen Ökonomien leisten, hervorzuheben. Zugleich betont der Ansatz, dass es wichtig ist zu vergleichen, wie Unternehmen ihre wirtschaftlichen Aktivitäten koordinieren. Dieser Forschungsschwerpunkt erhielt interessante Anregungen durch die Arbeiten von Streeck (1992) und der französischen Regulationsschule (Boyer 1990; Amable 2003), und er legt den Fokus nicht allein, wie das anderswo auf diesem Gebiet geschieht, auf das Verhalten von Regierungen und Gewerkschaften, sondern geht darüber hinaus.

## 2 Spielarten des Kapitalismus

Diese Ausführungen legen nahe, dass nationale politische Ökonomien sich dadurch unterscheiden lassen, in welchem Umfang ihre Unternehmen von marktformigen statt von strategischen Koordinationsmodi abhängen. Hall und Soskice (2001) bezeichnen Länder, in denen die Mehrzahl der Unternehmen stärker von Marktkoordination Gebrauch macht, als *liberale Marktwirtschaften* und jene Länder, in denen strategische Koordination vorherrscht, als *koordinierte Marktwirtschaften*. Die USA, Großbritannien, Kanada, Irland, Neuseeland und Australien sind gute Beispiele für die ersteren, während Deutschland, Japan, Südkorea und viele andere nordeuropäische Wirtschaften Beispiele für die letzteren sind. Auf der nationalen Ebene weisen diese Länder institutionelle Unterschiede auf, die den genannten Unterschieden im Bereich der Unternehmensstrategie entsprechen.

Vergleicht man politische Ökonomien im Hinblick auf diesen grundlegenden Unterschied, lassen sich viele Erkenntnisse gewinnen. Allerdings wollten wir mit unserer Analyse nicht den Eindruck erwecken, dass dies der einzige bedeutsame Unterschied zwischen politischen Ökonomien sei. Unser Anliegen war, darauf hinzuweisen, dass diese Unterscheidung je nach Analyseziel andere Differenzierungen ermöglicht (Hall/Soskice 2001: 35). Im Folgenden möchte ich drei Arten dieser Differenzierungen hervorheben.

Erstens bestehen zwischen koordinierten Marktwirtschaften wichtige Unterschiede darin, wie die strategische Koordination erreicht wird, insbesondere was die Art der institutionellen Unterstützung betrifft, die für die strategische Koordination angeboten wird. Der Vergleich zwischen der Art und Weise, wie ostasiatische und nordeuropäische Ökonomien eine solche Koordination erreichen, ist in diesem Zusammenhang erhellend (Soskice 1994). Sektorale Arrangements zur Koordinierung von Löhnen und Ausbildung in Europa motivieren Arbeitnehmer oft dazu, sich branchenspezifische Qualifikationen anzueignen. In Asien wird dadurch, dass Unternehmenskonglomerate bei der Koordination eine Rolle spielen, häufig der Erwerb unternehmensspezifischer Qualifikationen gefördert. Auch andere Unterschiede zwischen koordinierten Marktwirtschaften in diesen Regionen verdienen es, untersucht zu werden (vgl. Yamamura/Streck 2003). Gleichwohl schmälern diese Abweichungen nicht die Bedeutung der grundlegenden Unterscheidung zwischen koordinierten und liberalen Marktwirtschaften. Liberale Marktwirtschaften fördern in der Regel Investitionen in mobile Kapitalformen, während koordinierte Marktwirtschaften Investitionen in spezifischere Kapitalformen verschiedener Art begünstigen. Mit unserer Analyse wollen wir nicht die weitere Diskussion über Unterschiede zwischen politischen Ökonomien unterbinden, sondern den Gedanken ins Spiel bringen, dass institutionelle Unterschiede von Bedeutung sein könnten. Vieles hängt davon ab, wie

Koordination in einer politischen Ökonomie erreicht wird, und auch davon, welcher Typ von Koordination erreicht wird.

Nach derselben Logik kann man verfeinertere Klassifikationen entwickeln, indem man danach fragt, wie verschiedene Spielarten des Kapitalismus zu verschiedenen Spielarten von Wohlfahrtsstaaten in Beziehung stehen. Zu diesem Thema haben wir bereits einige Thesen vorgetragen. Die Varieties-of-Capitalism-Forschungsperspektive betont die Bedeutung der Sozialpolitik für das Unternehmen. Der Fokus auf die Koordination auf der Unternehmensebene erweitert unser Verständnis davon, wie sich Sozialpolitik auf die Strategien und die Performanz von Unternehmen auswirkt (Estévez-Abe/Iversen/Soskice 2001; Mares 2001). Zum Teil lässt sich erklären, warum alle liberalen Marktwirtschaften »liberale« Sozialpolitikregime haben (Esping-Andersen 1994). Der VoC-Ansatz erlaubt, die Abweichungen, die man zwischen den Sozialpolitikregimen der USA, Großbritanniens und Kanadas feststellt, einzuordnen und teilweise die Grenzen dieser Abweichungen zu bestimmen. Er erkennt an, dass es unter koordinierten Marktwirtschaften wichtige Unterschiede zwischen den Sozialpolitikregimen der nordischen Länder und denen Kontinentaleuropas gibt, und er kann dazu eingesetzt werden, ihre Auswirkungen begreiflich zu machen. So wird bisweilen die These vertreten, dass Dänemark wegen seines geringen Kündigungsschutzes keine koordinierte Marktwirtschaft sei. Unser Ansatz lenkt die Aufmerksamkeit jedoch auf die Formen von Sozialpolitik, die es dänischen Firmen ermöglichen, Produktionsregime zu betreiben, die auf hoch qualifizierten Arbeitskräften unter den Bedingungen eines flexiblen Arbeitsmarktes beruhen (Hall 2006).

Schließlich herrscht, wie Hall und Soskice (2001: 21) feststellen, in einigen politischen Ökonomien eine ausgewogenere Balance zwischen marktförmiger und strategischer Koordination. Zu dieser Gruppe zählen Frankreich, Spanien, Portugal und Italien (Hall/Gingerich 2004a). Der VoC-Ansatz bietet neue Einsichten in die Übereinstimmungen, die zwischen ihnen bestehen. Bis vor kurzem wiesen sie alle ein hohes Maß an strategischer Koordination im Bereich der Corporate Governance auf, während die strategische Koordination im Bereich der Arbeitsbeziehungen geringer ausgeprägt war. Zurückzuführen ist dies auf konfessionelle Spaltungen in den Arbeiterbewegungen dieser Länder und darauf, dass Koordination traditionell durch die Intervention des Staates herbeigeführt wird. Der VoC-Ansatz versetzt uns in die Lage zu verstehen, warum diese politische Ökonomien einen eigenen Pfad des institutionellen Wandels eingeschlagen haben.

Kurzum, Ziel des Varieties-of-Capitalism-Ansatzes ist nicht, Länder mit Gewalt in allzu enge Schubladen zu zwängen, sondern zu einem Verständnis der Beziehungen beizutragen, die zwischen institutionellen Abweichungen auf

der Makroebene der politischen Ökonomie und Abweichungen in den Strategien von Unternehmen und Arbeitnehmern auf der Mikroebene bestehen. Der Ansatz schlägt eine Reihe von Kategorien vor, die man als konzentrische und sich überlappende Kreise auffassen kann, die sich, je nachdem, welche Ziele die Analyse vorgibt, von höheren auf niedrigere Ebenen der Generalisierung hinabbewegen. Indem er die Tragweite marktformiger und strategischer Koordination für die politische Ökonomie hervorhebt, eröffnet der VoC-Ansatz neue Wege zum Verständnis der Bedeutung institutioneller Unterschiede zwischen politischen Ökonomien.

### 3 Ursachen für Stabilität und Wandel in der politischen Ökonomie

Welchen Beitrag leistet die VoC-Forschungsperspektive zu unserem Verständnis institutionellen Wandels in den heutigen entwickelten Ökonomien? Manche Kritiker vertreten die These, dass diese Perspektive zwar die Funktionsweise politischer Ökonomien zwischen 1950 und 1980 ganz anschaulich erklären kann, für die Analyse der Veränderungen, die diese Ökonomien heute durchmachen, jedoch keine Relevanz mehr besitzt. Es wird bezweifelt, dass der Ansatz ein differenziertes Verständnis ökonomischen und politischen Wandels zulässt. In diesem Abschnitt werde ich zeigen, dass der Varieties-of-Capitalism-Ansatz ein solches Verständnis nicht nur zulässt, sondern viel dazu beigesteuert hat. Hierzu werde ich einige der Hauptelemente des Ansatzes in der Analyse institutionellen Wandels benennen, wobei der Schwerpunkt auf Wandlungen innerhalb koordinierter Marktwirtschaften liegt.<sup>4</sup>

Will man Wandel verstehen, muss man zugleich Stabilität verstehen. Will man erfahren, warum institutioneller Wandel in Gang kommt, wie er voranschreitet und wie weit er vermutlich gehen wird, so ist zu überlegen, warum manche institutionelle Arrangements in der politischen Ökonomie über lange Zeiträume Bestand haben.

Auf diese Frage wendet der Varieties-of-Capitalism-Ansatz eine Gleichgewichtsperspektive an. Sie lenkt die Aufmerksamkeit auf die Interessen, die Akteure in bestehenden Institutionen entwickeln, und auf die Unterstützung, die diese Institutionen für die Koordinationsprobleme, mit denen sich Unterneh-

<sup>4</sup> In dem zur Verfügung stehenden Platz kann ich keine vollständige Analyse institutionellen Wandels bieten, sondern muss mich auf einige wenige zentrale Punkte beschränken. Die vorliegende Erörterung wurde durch die gemeinsame Arbeit mit Kathleen Thelen beeinflusst (siehe Hall/Thelen 2005).

men konfrontiert sehen, bieten. Ein Gleichgewichtsansatz muss jedoch nicht statisch sein. Exogene Schocks, die zu sozioökonomischen Veränderungen führen, ob auf nationaler oder internationaler Ebene, können bestehende Arrangements destabilisieren. Das Gleiche gilt, wie Greif und Laitin (2004) feststellen, für Entwicklungen, die sich innerhalb eines bestehenden Gleichgewichts vollziehen. Strategische Koordination hängt also von einer Reihe von Randbedingungen ab, deren Erosion Wandel in Gang bringen kann.

Von besonderer Bedeutung ist das, was man als die »soziologische Grundlage« für strategische Gleichgewichte bezeichnen könnte<sup>5</sup>. Diese hängen *per definitionem* von den Erwartungen der Akteure über das wahrscheinliche Verhalten anderer ab. Die Voraussetzung für solche Erwartungen sind indes bestimmte gemeinsame Deutungen, die oft als das *common knowledge* der Akteure bezeichnet werden. In vielen Analysen bezieht sich *common knowledge* auf eine Reihe nicht sehr tragfähiger Auffassungen, die über gemeinsame Bezugsbegriffe wenig hinausgehen. Hall und Soskice (2001: 12–14) argumentieren jedoch, dass die gemeinsamen Auffassungen, auf denen strategische Koordination in der politischen Ökonomie beruht, sehr viel tragfähiger sein müssen (siehe auch Granovetter 1997). Wo die Prosperität oder das Überleben eines Unternehmens auf dem Spiel steht, wollen Manager sichergehen, dass ihre Erwartungen über das Verhalten anderer Akteure wohl begründet sind. In manchen Fällen können Institutionen diese Sicherheit bieten. In anderen Fällen hängt diese Sicherheit jedoch stark von der vorherigen Erfahrung mit diesen Akteuren und den gemeinsamen Auffassungen ab, die man aus diesen Erfahrungen gewonnen hat. Hier wie auch in anderer Hinsicht spielt die Geschichte eine Rolle.

Darüber hinaus sind die Auffassungen, auf denen ökonomische Gleichgewichte beruhen, mehr als bloß technischer Natur. Viele der Vereinbarungen, die Unternehmen oder Arbeitnehmer abschließen, steigern zwar die Wohlfahrt beider Seiten, verteilen jedoch die Gewinne aus der Zusammenarbeit oder deren Risiken ungleich unter den Beteiligten (siehe Scharpf 1997). Daher kommt es für den Abschluss und den Bestand von Vereinbarungen auch darauf an, dass Einigkeit darüber besteht, ob eine bestimmte Ressourcenverteilung gerecht ist. Dass ein Land effiziente strategische Gleichgewichte zu erreichen vermag, hängt nicht nur von den Effizienzberechnungen von Unternehmen ab, sondern auch von den gemeinsamen Vorstellungen seiner Bürger über soziale Gerechtigkeit. Diese Fähigkeit erfordert eine grundsätzliche Einigung über Gerechtigkeitsprinzipien, wobei strategische Koordination untergraben wird, wenn solche Auffassungen wiederholt verletzt werden oder der Konsens über diese Prinzipien schwindet.

---

5 In diesem Punkt wurde mein Denken durch frühe Entwürfe von Streeck (1997) beeinflusst.



Dieser Punkt ist für das Verständnis des Wandels in den politischen Ökonomien Europas heute wichtig. Viele leiden unter hoher Arbeitslosigkeit und demographischen Belastungen, die dazu zwingen, die großzügigen Sozialleistungen, die während der prosperierenden Nachkriegsjahre beschlossen wurden, zurückzuschneiden. Solche Entwicklungen verletzen aber Vorstellungen sozialer Gerechtigkeit, die viele Menschen in diesen Ländern hegen, und sie haben dazu geführt, dass strategische Koordination dort schwieriger geworden ist. Dies ist einer der Wege, auf denen sich sozialer und kultureller Wandel auf wirtschaftliche Effizienz auswirkt.

In vielen koordinierten Marktwirtschaften ist also ein gewisses Maß an Konsens über die Angemessenheit von Maßnahmen verschiedener Art eine unabdingbare Voraussetzung für effektive strategische Koordination und die vielen Arten von Kooperation, die sie umfasst. Dabei sind diese politischen Ökonomien keineswegs vollkommen konsensual. Interessengegensätze – zwischen Kapital und Arbeit, Eigentümern und Managern, Insidern und Outsidern – sind ebenso unübersehbar wie in jeder anderen Wirtschaft. In Zeiten von Vollbeschäftigung und hoher Inflation erleben koordinierte Marktwirtschaften oft weniger Streiks als liberale Marktwirtschaften, was jedoch nicht daran liegt, dass Meinungs- oder Interessengegensätze, die im Wesen des Kapitalismus wurzeln, in irgendeiner Weise weniger scharf wären. Es liegt daran, dass die Institutionen dieser Ökonomien bei der Erzielung von Vereinbarungen, etwa in Lohnfragen, effektiver sind als die anderer politischer Ökonomien. Und angesichts von Interessengegensätzen gründet der Bestand dieser Institutionen letztlich auf der Machtbalance zwischen Organisationen, wie etwa Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden, die Gruppen mit konfligierenden Interessen repräsentieren.

Kurzum, das Machtgleichgewicht zwischen konkurrierenden Organisationen ist einer der wichtigsten Faktoren, die den institutionellen Praktiken der politischen Ökonomie Dauerhaftigkeit verleihen. Wie Streeck (1994) festgestellt hat, ist dies einer der Gründe, warum das für Deutschland charakteristische System koordinierter Lohnverhandlungen seit so vielen Jahren Bestand hat (siehe auch Hall 1994). Dieses System hat sich nicht deshalb als dauerhaft erwiesen, weil die Ansichten deutscher Arbeitnehmer und Arbeitgeber näher beieinander liegen als diejenigen amerikanischer Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Es hat Bestand, weil die deutschen Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände über eine so weitreichende Organisationsmacht verfügen, dass Versuche, das System aus den Angeln zu heben, keine große Aussicht auf Erfolg haben, und weil es für die Arbeitnehmer wie für die Unternehmen gleichermaßen schwerwiegende Folgen hätte, wenn man nicht rechtzeitig zu Lohnabschlüssen gelangte (vgl. auch Offe/Wiesenthal 1985). Den Gedanken ins Spiel zu bringen, wie der Varieties-of-Capitalism-Ansatz es tut, dass strategische Koordination für die Funk-

tionsweise koordinierter Marktwirtschaften von zentraler Bedeutung ist, impliziert nicht, dass die durch den Kapitalismus erzeugten Interessenkonflikte nicht intensiv wären oder dass Macht keine Rolle spielte. Im Gegenteil, Machtbeziehungen sind, ob man sie aus dem Blickwinkel relativer Opportunitätskosten oder der Mobilisierungsfähigkeit betrachtet, Teil der Basis, auf der strategische Koordination gründet.<sup>6</sup>

Schließlich bieten, wie Hall und Soskice (2001: 46–50) feststellen, die Handlungen von Regierungen und die Struktur des Staates ebenfalls entscheidende Stützen für die institutionelle Infrastruktur der politischen Ökonomie. Sowohl in liberalen als auch in koordinierten Marktwirtschaften hängt effektive Koordination von unterstützenden Regulationsregimen ab. Die Fähigkeit eines Staates, eine solche Unterstützung zu bieten, kann auch von seiner Struktur abhängen. Zum Beispiel sind dort, wo das politische System Produzentengruppen mehr Einfluss auf die Politik einräumt, die Produzenten möglicherweise eher bereit, die Art von impliziten Verträgen mit dem Staat einzugehen, die eine effektive Zusammenarbeit zwischen öffentlichen und privaten Akteuren ermöglicht, als Unternehmen, die sich mit einem unberechenbaren Staat konfrontiert sehen, der ihnen wenig Möglichkeiten der Einflussnahme bietet. Von solchen Beziehungen hängt die Zusammenarbeit in Fragen der Lehrlingsausbildung oder der Forschung und Entwicklung häufig ab (siehe Wood 1997).

Sind gemeinsame Auffassungen, Machtbeziehungen und Regierungspolitiken Faktoren, die den Bestand von Institutionen in der politischen Ökonomie stützen, so sind mit den Veränderungen dieser Faktoren zugleich drei Ursachen für institutionellen Wandel definiert. Wo hohe Arbeitslosenquoten die organisierte Arbeit schwächen, können sich Machtbeziehungen in der politischen Ökonomie verschieben. Wenn unerwartete Entwicklungen gemeinsame Auffassungen in Frage stellen, können Akteure das Vertrauen in bestehende Formen der Kooperation verlieren und anfangen, nach neuen Arten institutioneller Arrangements zu suchen. Wenn sich politische Paradigmen verändern, können Regierungen zu Politiken greifen, die die Qualität der Koordination in der politischen Ökonomie ändern (Hall 1993).

Zugleich lenkt die VoC-Forschungsperspektive die Aufmerksamkeit auf die Rolle, die institutionelle Komplementaritäten in Veränderungsprozessen spielen.

---

<sup>6</sup> Über diesen Punkt gibt es oft Verwirrung, weil einige Vertreter der Rational-Choice-Schule Koordination als ein Ergebnis behandeln, dass von Akteuren herbeigeführt wird, die zu Beginn der Transaktion über ein gleiches Maß an Einfluss verfügen. Wenn man sich auf strategische Interaktion konzentriert, geht damit jedoch keineswegs notwendig einher, dass man Machtbeziehungen für unwichtig hält, und Vertreter des Varieties-of-Capitalism-Ansatzes verfolgen solche Fragen seit langem aufmerksam; siehe Thelen (2001), Knight (1999), Gruber (2000), Moe (2005).

Hall und Soskice (2001: 17ff.) gehen davon aus, dass eine Institution dann komplementär zu einer anderen ist, wenn ihr Vorhandensein oder ihre Funktionsweise die Erträge, die man von der anderen Institution erhalten kann, steigert. Dabei denken wir an Erträge, die der Wirtschaft als Ganzem zufallen, solche, die sich in einer besseren wirtschaftlichen Gesamtleistung widerspiegeln, auch wenn die Frage, wer sich diese Erträge aneignet, offen sein kann. Mit dieser Formulierung wird betont, dass institutionelle Arrangements in einer Sphäre der politischen Ökonomie, etwa den industriellen Beziehungen, oft für ein besseres Funktionieren von Institutionen in anderen Sphären sorgen, etwa denen der Corporate Governance oder der Ausbildung (siehe auch Amable/Ernst/Palombarini 2005).

Wie solche Effekte genau wirken und welche Institutionen somit komplementär sind, kann, wie Boyer (2005) feststellt, zwischen Institutionen und Wirtschaften variieren. Hall und Soskice (2001) legen nahe, dass Institutionen, die strategische Koordination in einem Bereich der Wirtschaft erleichtern, oft für eine bessere strategische Koordination in anderen Bereichen sorgen können, indem sie Unterstützung für das Zustandekommen glaubhafter Verpflichtungen bieten, die in mehr als einem Bereich zum Zuge kommen können. Allerdings argumentiert Crouch (2005), dass Bemühungen, manche Märkte flexibler zu machen, zu einer Verbesserung der Erträge führen können, die aus strategischer Koordination anderswo in der Wirtschaft fließen. Es bedarf weiterer Forschung, um genau nachzuweisen, welche Arten von Institutionen zu anderen komplementär sind.<sup>7</sup>

Die Bedeutung institutioneller Komplementaritäten für den institutionellen Wandel liegt jedoch darin, inwiefern sie die Interessen beeinflussen, die Akteure in den institutionellen Arrangements der politischen Ökonomie entwickeln. Zum Beispiel können Akteure, deren Interessen durch bestimmte Institutionen im Bereich der industriellen Beziehungen gut bedient werden, zugleich daran interessiert sein, dass komplementäre Institutionen in der Sphäre der Corporate Governance oder in den Produktmärkten erhalten bleiben. Das Konzept der institutionellen Komplementaritäten lenkt unsere Aufmerksamkeit darauf, in welcher Hinsicht institutioneller Wandel in einer Sphäre der politischen Ökonomie Wandel in anderen Sphären stimulieren oder beeinflussen kann. Wenn ein bestimmtes System der industriellen Beziehungen die Interessen von Arbeitnehmern und Arbeitgebern nur dann befriedigen kann, wenn gleichzeitig komplementäre Formen der Corporate Governance bestehen, dann kann es sein, dass Reformen der Corporate Governance den Druck erhöhen, das System der industriellen Beziehungen zu reformieren.

---

<sup>7</sup> Zu Versuchen, solche Komplementaritäten zu identifizieren, siehe Amable et al. (2005) sowie Hall/Gingerich (2004).

Manche Kommentatoren meinten, dass dieses Konzept institutioneller Komplementaritäten eine allzu funktionalistische Darstellung des Wandels politischer Ökonomien impliziert; das muss jedoch nicht so sein.<sup>8</sup> Hall und Soskice (2001: 49) legen Wert auf die Feststellung, dass ihre Ausführungen nicht erklären, warum Länder bestimmte Kombinationen von Institutionen entwickeln. Das Hauptziel ihrer Analyse besteht darin, die Auswirkungen dieser Institutionen auf die Wirtschaft zu klären, und die Auswirkungen einer Institution liefern nicht immer eine Erklärung dafür, wie diese Institution entstanden ist.<sup>9</sup> Erfasst man die Auswirkungen, versteht man möglicherweise die Interessen, die Akteure an dieser Institution haben. Aber Akteure haben gewöhnlich vielfältige, auch gegensätzliche Interessen, und manchmal nehmen sie diese Interessen nur undeutlich wahr (Hall 2005). Wie Streeck (2005) feststellt, werden institutionelle Komplementaritäten oft eher »entdeckt« als »gestaltet«. In vielen Fällen entwickeln sie sich inkrementell, in dem Maße wie Akteure nach und nach bestehende Institutionen modifizieren, damit diese alte und neue Zwecke besser erfüllen.<sup>10</sup>

Wie aus diesen Beobachtungen hervorgeht, ist der Prozess, durch den Institutionen sich entwickeln oder wandeln, immer politisch.<sup>11</sup> Um diesen Prozess zu verstehen, benötigen wir ein Modell der Politik institutionellen Wandels. Ohne es im Einzelnen darzulegen, möchte ich die Grundelemente in dem Modell, das ich zur Analyse der Politik institutionellen Wandels in den entwickelten politischen Ökonomien verwende, skizzieren.

Aufbauend auf den Einsichten von Thelen (2004), geht dieser Analyserahmen von der Beobachtung aus, dass institutioneller Wandel durch zwei Arten von Prozessen erzeugt werden kann. Einmal wandeln sich Institutionen, weil ökonomische Akteure ihr Verhalten ändern, und zwar oft dadurch, dass sie bestehenden kooperativen Arrangements die Gefolgschaft kündigen oder

---

8 Zu einer lehrreichen Analyse der mit institutionellen Komplementaritäten verbundenen Fragen und zu einer erhellenden Erörterung dazu siehe Höpner (2005) und die Kommentare anderer zu seinem Beitrag.

9 Dies ist ein Punkt, den viele Darstellungen institutioneller Entwicklung der Rational-Choice-Schule nicht berücksichtigen. Das Ergebnis können Analysen der Ursprünge von Institutionen sein, die zu einfach und unhistorisch in dem Sinne sind, dass sie die Wahrnehmungen und die gesamte Bandbreite von Motivationen der historischen Akteure außer Acht lassen. Man sollte nicht vergessen, dass Institutionen nichtintendierte Folgen haben. Auch wenn Akteure sich diese Folgen im Nachhinein zunutze machen, ist das ein Grund, warum es irreführend sein kann, die Ursprünge einer Institution unter Verweis auf deren Auswirkungen zu erklären. Gleichwohl bleibt die Analyse der Auswirkungen einer Institution bedeutsam für die Analyse institutionellen Wandels, weil jene Auswirkungen häufig Einfluss darauf haben, wie Akteure ihre Interessen im institutionellen Wandel wahrnehmen.

10 Zu einer scharfsinnigen Diskussion solcher Fragen anhand eines konkreten empirischen Falles siehe Thelen (2004).

11 Darauf weisen Hall und Soskice hin (2001: 57–58); siehe auch Thelen (2001).

sich untereinander darauf einigen, die Bedingungen ihrer Interaktion zu ändern. Zum Beispiel verändert sich in der deutschen Wirtschaft zurzeit die Lohnkoordination, weil kleine Betriebe sich aus den von den Arbeitgeberverbänden ausgehandelten Tarifverträgen zurückziehen und die Arbeitgeberverbände sich als Antwort hierauf neuen Formen von Tarifverträgen und Verbandspolitik zuwenden (Thelen/Kume 1999; Schroeder/Silvia 2005). Der Staat spielt hier nur eine sehr geringe Rolle: Er reagiert auf Initiativen, die im privaten Sektor ergriffen werden (siehe auch Hancké 2003).

Institutioneller Wandel kann aber auch das Ergebnis von Initiativen sein, die von Regierungen ergriffen werden. Wie Streeck und Thelen (2005) anmerken, sollte die Rolle des Staates im institutionellen Wandel nicht unterschätzt werden. Regulierungsregime und soziale Sicherungssysteme sind für das Funktionieren moderner Ökonomien von Bedeutung, und Regierungen befinden sich in einer einzigartigen Position, um institutionellen Wandel anzuregen. Ausgestattet mit den Mitteln, neue Verhaltensformen per Gesetz durchzusetzen, können sie die Architekten des Prozesses institutionellen Wandels sein. Damit ist nicht gesagt, dass Regierungen die Folgen ihres Handelns immer bis ins Letzte übersehen, und viele Arten von Koordination erfordern, wie Culpepper (2003) feststellt, die aktive Zusammenarbeit von Akteuren des Privatsektors. Doch selbst dort, wo sie nicht gesetzgeberisch tätig werden können, können Regierungen neue Formen von Zusammenarbeit im Privatsektor anregen, indem sie androhen zu handeln, wenn andere es nicht tun (Visser/Hemerijck 1997; Hassel/Williamson 2004; Culpepper 2005).

Wer institutionellen Wandel analysieren will, muss daher die Beweggründe und die Macht von mindestens zwei Gruppen von Akteuren im Auge behalten: Produzentengruppen und Regierungen. Dies ist ein wichtiger Punkt, weil die Motive dieser beiden Akteurgruppen selten miteinander übereinstimmen. Produzentengruppen reagieren direkt auf die Forderungen von Unternehmen, die für Verschiebungen in den relativen Preisen und der Struktur der Marktkonkurrenz sensibler sind als Regierungen. Im Gegensatz dazu reagieren demokratische Regierungen auf die Zwänge des Wettbewerbs um Wählerstimmen, die wiederum durch die Struktur des Wahlsystems und die Präferenzen der Wähler bestimmt werden. Daraus folgt, dass Unternehmen und Regierungen auf solche Entwicklungen wie Veränderungen der Arbeitslosenquote oder eine Verschärfung des internationalen Wettbewerbs sehr unterschiedlich reagieren können.<sup>12</sup>

Ob in der Arena der Wähler oder der Produzentengruppen: Die relevante Politik ist zu großen Teilen eine Politik der Koalitionen. Institutioneller Wan-

---

12 Zum Einfluss des Wahlsystems siehe Iversen/Soskice (2006, im Erscheinen). Zu Wählerpräferenzen siehe Kitschelt/Rehm (2006).

del hängt oft von der Bildung von Koalitionen ab, die durch einen Prozess geschmiedet werden, in dessen Verlauf die maßgeblichen Gruppen erkennen, dass sie gemeinsame Interessen an einer neuen Konstellation von Institutionen haben (siehe Swenson 1991, 2001). Das Problem liegt also darin, die Gründe zu benennen, warum sich die Wahrnehmungen von Schlüsselgruppen im Hinblick auf ihre Interessen verschieben. Sozioökonomische Entwicklungen können eine Ursache sein. Thelen und Kume (1999) zeigen, wie durch die Reaktion großer Unternehmen in der deutschen metallverarbeitenden Industrie auf neue internationale Gelegenheiten eine Spaltung zwischen großen und kleinen Betrieben verschärft wurde. Wenn sich allgemein anerkannte Vorstellungen darüber, wie eine gegebene Zielkonstellation am besten zu erreichen ist, verändern, kann sich dadurch bei den Akteuren die Wahrnehmung ihrer Interessen wandeln. McNamara (1998) beschreibt, wie Regierungen durch geänderte ökonomische Theorien dazu gebracht wurden, der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion beizutreten. Entwicklungen, die dem bestehenden Komplex von Institutionen endogen sind und die oft ein Ergebnis ihrer nicht intendierten Folgen sind, führen unter Umständen dazu, dass sich die Wahrnehmung von Interessen plötzlich verändert. Pontusson und Swenson (1996) legen dar, dass das schwedische System zentralisierter Lohnverhandlungen dadurch, dass es auf eine für seine Gründer nicht vorhergesehene Weise eine Verringerung der Lohnspreizung bewirkte, nach und nach die Unterstützung in der Privatwirtschaft für dieses System untergrub.

Eine der Herausforderungen besteht darin, zu erklären, wie bestehende Institutionen die Politik der Koalitionen formen, die dazu führt, dass Institutionen reformiert werden. Hier kann das Konzept institutioneller Komplementaritäten hilfreich sein. Beispielhaft ist die Arbeit von Swenson (2001), der verglichen hat, auf welche Resonanz die Vorschläge zur Einführung eines allgemeinen Rentenversicherungssystems in den USA und Schweden gestoßen sind. Verschiebungen in der Machtbalance zwischen Kapital und Arbeit können institutionelle Reformen erleichtern (Hacker/Pierson 2002). Swenson vertritt jedoch die These, dass das Schicksal von Reformvorschlägen oft nicht von der Machtbalance zwischen Akteuren abhängt, sondern davon, wie diese jeweils ihre Interessen wahrnehmen. Anders als ihre amerikanischen Kollegen waren die schwedischen Arbeitgeber bereit, einer Koalition beizutreten, die ein allgemeines Rentensystem unterstützte, weil sie ihre Interessen hinsichtlich eines solchen Systems anders wahrnahmen als die amerikanischen Arbeitgeber. Darüber hinaus führt Swenson diese Interessenunterschiede in der Frage der Rentensysteme auf Unterschiede in den Systemen der industriellen Beziehungen beider Länder zurück. Da sie es mit einem zentralisierten Lohnverhandlungssystem zu tun hatten, ging es vielen schwedischen Arbeitgebern darum zu verhindern, dass der Wettbewerb um Ar-

beitskräfte in Zukunft über Betriebsrenten geführt werden würde. Da die amerikanischen Arbeitgeber sich auf Strategien segmentierter Arbeitsmärkte verlegt hatten, für die dezentralisierte Tarifverhandlungen förderlich waren, betrachteten sie ein allgemeines Rentensystem als eine Bedrohung für solche Strategien. Mit anderen Worten, die Haltung, die die Arbeitgeber gegenüber Reformen in der Sozialpolitik einnahmen, wurde durch die Beschaffenheit von Institutionen in einer anderen Sphäre der politischen Ökonomie bestimmt. Durch die Erforschung derartiger Interaktionseffekte in anderen Fällen institutionellen Wandels kann viel darüber in Erfahrung gebracht werden, wie sich Institutionen in einer Sphäre der politischen Ökonomie auf die Politik der Koalitionen in anderen Sphären auswirken.

Wenn Regierungen und Produzentengruppen gemeinsam mit den Wählern und Unternehmen, die Einfluss auf sie nehmen, zentrale Akteure in Prozessen institutionellen Wandels sind, dann müssen wir die Frage stellen, was sie motiviert. Hier ist zwischen zwei Typen von Motivationen zu unterscheiden. Reformvorschläge können die Gesamtwohlfahrt oder die ökonomische Performanz des Landes im Blick haben. Das Ziel besteht dann darin, den für alle verfügbaren ökonomischen Zuwachs zu steigern. Aber die Haltung, die ein Akteur gegenüber einem Reformvorschlag einnimmt, kann auch von dessen Verteilungswirkung geprägt sein, durch die Sorge darüber, wie der Zuwachs unter denen verteilt werden wird, die in der Lage sein könnten, Anspruch darauf zu erheben.

Hall und Soskice (2001) konzentrieren sich auf die Fragestellung, in welchen Hinsichten Institutionen der politischen Ökonomie die Performanz von Unternehmen und der Wirtschaft als Ganzem beeinflussen. Allerdings deutet nichts in ihrer Analyse darauf hin, dass Prozesse institutionellen Wandels in erster Linie durch das Interesse an der ökonomischen Gesamtleistung vorangetrieben werden. Wie Fioretos (2001) bemerkt, stecken solche Bedenken oft hinter dem Handeln von Regierungen. Doch kann, wie ich festgestellt habe, der Wunsch danach, wiedergewählt zu werden, auch Verteilungsfragen in die Erwägungen einer Regierung einfließen lassen. Bei der Frage, wofür sie sich einsetzen sollen, wägen Regierungen häufig sehr genau ab, ob sie Güter an ihre eigenen Klientelgruppen umverteilen oder ob sie Maßnahmen durchführen, um die Versorgung mit Gütern, die allen zur Verfügung stehen, auszuweiten. Wir wissen noch nicht genug darüber, wann Regierungen das eine Ziel bevorzugen und wann das andere.

Bei Unternehmen und Produzentengruppen ist es allerdings noch wahrscheinlicher, dass sie von Verteilungsfragen motiviert sind. Wenn sie einen Reformvorschlag in Erwägung ziehen, werden sie wissen wollen, was für sie dabei herauskommt. In manchen Fällen werden sie sich vielleicht für eine Reform

aussprechen, weil diese, indem sie die Wohlfahrt aller steigert, auch ihre eigene verbessert. In anderen Fällen wird ihnen mehr daran gelegen sein, sicherzustellen, dass durch eine Reform Güter – ob in Form von Einkommen, Absicherung gegen Risiken, Ansprüchen auf Ressourcen oder der Macht, sich mehr Ressourcen zu sichern – an sie umverteilt werden und nicht an die, mit denen sie um solche Ressourcen konkurrieren. Das ist das Paradox institutioneller Reform in der politischen Ökonomie: Das Schicksal von Reformvorschlägen, die für das Wohlergehen des Landes weitreichende Folgen haben, wird oft nicht dadurch bestimmt, wie sich die Vorschläge auf dieses Wohlergehen auswirken, sondern durch ihre Verteilungswirkungen auf einflussreiche Gruppen.

Höpners (2003) Analyse der Einstellungen der deutschen Gewerkschaften zu den Reformen der Corporate Governance veranschaulicht diesen Aspekt sehr treffend. Obwohl es Grund zu der Annahme gab, dass Maßnahmen, die von den Unternehmen eine transparentere Berichterstattung verlangen, die deutschen Firmen dazu zwingen könnten, dem Shareholder Value auf Kosten von Stakeholdern, wie ihren Arbeitnehmern, größere Aufmerksamkeit zu widmen, unterstützten viele deutsche Gewerkschaften diese Maßnahmen. Und sie taten dies, weil sie glaubten, dass ihre eigene Verhandlungsposition gegenüber den Unternehmen gestärkt würde, wenn sie über die Informationen verfügten, die durch diese Maßnahmen zugänglich werden würden. Kurzum, als die Gewerkschaften das Für und Wider von Maßnahmen mit möglicherweise gravierenden Folgen für die Gesamtwirtschaft erwogen, hatte für sie ihr unmittelbarer Verteilungskampf mit den Arbeitgebern Vorrang.<sup>13</sup>

Diese Unterscheidung zwischen den Folgen einer Maßnahme für die Gesamtwohlfahrt einerseits und für Verteilungsfragen andererseits lenkt unsere Aufmerksamkeit auf die Institutionen der politischen Ökonomie. Angenommen, dass für die meisten Akteure Verteilungseffekte Vorrang haben. Wie Adam Smith bemerkte, liegt die Herausforderung darin, ökonomische Institutionen so zu gestalten, dass die Akteure, indem sie ihre eigenen Interessen fördern,

---

13 Ich persönlich bin der Ansicht, dass dieser Kompromiss weniger einschneidend war, als dieser Abschnitt und einige andere Analysen vermuten lassen. Man sollte nicht alle Reformen der Corporate Governance, die gewöhnlich als »Liberalisierung« beschrieben werden, so behandeln, als ob sie alle dieselben Auswirkungen auf die Sphäre der Corporate Governance hätten. Zum Beispiel haben Schritte hin zu größerer finanzieller Transparenz nur eine geringe Auswirkung auf das Verhalten von deutschen Unternehmen und Investoren im Vergleich zu der Auswirkung, die andere Reformen, wie etwa Maßnahmen zur Erleichterung feindlicher Übernahmen, haben könnten. Ich vermute, dass viele in der deutschen Gewerkschaftsbewegung diese Ansicht teilten und ihre Unterstützung für diese Maßnahme nicht so sahen, dass sie die bestehende Funktionsweise der Wirtschaft oder ihre Position darin ernsthaft bedrohte. Höpners grundlegender Hinweis, dass Fragen der Gesamtwohlfahrt oft hinter Verteilungsfragen zurücktreten, bleibt gleichwohl wichtig.



auch die Gesamtwohlfahrt steigern. Smiths Nachfolger argumentieren, dass dies durch (perfekte) Wettbewerbsmärkte erreicht wird. Ihrer Auffassung nach führen daher institutionelle Arrangements, die vom perfekten Wettbewerb abweichen, dazu, dass »Renten« entstehen, durch die sich einige Akteure auf Kosten der Gesamtwohlfahrt bereichern. Diesem Prinzip folgend, meinen viele Beobachter, dass Institutionen, die strategische Koordination fördern, zu ökonomischer Ineffizienz führen, die durch politische Koalitionen von Akteuren, die sich von diesen Institutionen Renten versprechen, aufrechterhalten wird (vgl. Pagano/Volpin 2002).

Solche Analysen sind nicht völlig falsch. Oft werden relevante politische Maßnahmen durch Verteilungserwägungen vorangetrieben, und in einigen koordinierten Marktwirtschaften spielt die *Insider-Outsider*-Problematik eine Rolle (Lindbeck/Snower 1986). Der VoC-Ansatz legt jedoch nahe, dass Institutionen, die von solchen Analysen nur als Urheber von Renten und Ineffizienz gesehen werden, manchmal aufgrund der Art und Weise, wie sie zu strategischer Koordination beitragen, ökonomische Effizienz hervorbringen können.<sup>14</sup> Hierin liegt die Radikalität des Varieties-of-Capitalism-Ansatzes: Er gründet auf einem radikalen Realismus. Keine Ökonomie hat sich jemals dem perfekten Wettbewerb angenähert. Jede Abweichung davon als eine Quelle von »Ineffizienz« zu beschreiben, führt daher nicht weiter. Viel besser ist es, sich zu überlegen, warum, gemessen an der ökonomische Gesamtleistung, manche Abweichungen einen höheren Grad an Effizienz bieten. Das ist das Gebiet, auf dem wir Unterscheidungen zwischen Ländern vorzunehmen versuchen.

Auf diesem Gebiet haben viele Analytiker bereits, ausgehend von der Organisation der Arbeiterbewegungen in ihren Ländern, nützliche Unterscheidungen zwischen politischen Ökonomien getroffen. Logik und Empirie lassen vermuten, dass sich dort, wo Institutionen Tarifverhandlungen begünstigen, die stark zentralisiert oder koordiniert sind, die Bemühungen von Gewerkschaften, das Wohlergehen ihrer Mitglieder zu sichern, positiver auf die ökonomische Gesamtleistung auswirken, als ähnliche Bemühungen von Gewerkschaften, die zwar über einige Macht verfügen, dabei aber im Rahmen dezentralisierter Institutionen verhandeln (Calmfors/Driffill 1988; Soskice 1990; Iversen 1998). Die Grundannahme bleibt im Wesentlichen die von Smith: Die Versuche von Akteuren, sich Verteilungsvorteile zu verschaffen, können je nachdem, wie die Institutionen in der politischen Ökonomie beschaffen sind, mit mehr oder weniger Wahrscheinlichkeit zur einer Steigerung der Gesamtwohlfahrt führen. Allerdings berücksichtigt diese Art der Untersuchung eine größere Bandbreite

---

<sup>14</sup> Es sei auf die Parallelen zwischen dieser Analyse und Streecks Analyse der »diversifizierten Qualitätsproduktion« hingewiesen.

institutioneller Arrangements, als es möglich ist, wenn man sich allein auf den Marktwettbewerb fixiert.

Ähnliche Fragen sollten zur institutionellen Reform gestellt werden. Auch hier lautet die Prämisse, dass die Akteure Verteilungsgewinnen Vorrang einräumen werden. Die Frage ist, ob ihre Versuche, dies zu tun, institutionelle Reformen, die die Gesamtwohlfahrt, verstanden als die ökonomische Leistungsfähigkeit eines Landes, fördern, eher begünstigen oder behindern. Die Antwort wird zum Teil von dem Charakter bestehender ökonomischer und politischer Institutionen abhängen, die so definiert sind, dass sie die politischen Institutionen eines Landes, die Organisation seiner Produzentengruppen und die Art und Weise umfassen, wie Unternehmen ihre Anstrengungen organisieren.<sup>15</sup> Einige Länder setzen Reformen ins Werk, die die nationale Wirtschaftsleistung steigern, während andere dabei mehr Schwierigkeiten haben. Für diese Unterschiede bedarf es besserer Erklärungen sowie Analysen, die ihren institutionellen Wurzeln auf den Grund gehen.

#### 4 Fazit

Der Analyserahmen der Spielarten des Kapitalismus, an dessen Entwicklung viele von uns mitgewirkt haben, hat nicht für alle Fragen, mit denen sich die entwickelten politischen Ökonomien konfrontiert sehen, eine Antwort. Immerhin bietet er für einige dieser Fragen eine Lösung und schafft eine Ausgangsbasis für die Untersuchung anderer. Ich habe zu zeigen versucht, dass es sich um eine vielversprechende Ausgangsbasis handelt, die sich mit vielen der scharfsinnigen Thesen, die von Wolfgang Streeck und anderen am Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung in Köln entwickelt werden, in Einklang bringen lässt.

Dieses Kapitel hat vornehmlich Fragen des institutionellen Wandels betrachtet, da sie heute einen wesentlichen Teil der politischen Agenda in Europa bestimmen. Weil Hall und Soskice (2001) in ihrer Argumentation der Ansicht widersprechen, dass die Globalisierung liberale und koordinierte Marktwirtschaften dazu zwingen wird, auf ein einziges institutionelles Modell zu konvergieren, wurde bisweilen die Ansicht vertreten, wir würden in diesen Ökonomien wenig Wandel erwarten. Das ist jedoch weder die tatsächliche noch die beab-

---

<sup>15</sup> Dies ist eine Variation der Frage, die Politiktheoretiker seit Langem stellen, nämlich wie ein Gemeinwesen unter der Prämisse, dass die Akteure darin Menschen und nicht Engel sind, organisiert werden kann. Indem ich hier Verteilungsfragen den Vorrang gebe, schließe ich nicht die Möglichkeit aus, dass politische Führer manchmal andere dazu anregen können, Opfer zu bringen, um das gemeinsame Wohl voranzubringen.

sichtigte Aussage dieses Buches. Das Buch hatte zum Ziel, den Charakter des Wandels in den entwickelten politischen Ökonomien zu untersuchen, und ich habe dargelegt, dass es dafür wichtige Einblicke bietet.

Verschlimmert wurde die Verwirrung über den Charakter institutionellen Wandels in den entwickelten Ökonomien durch die allzu stark vereinfachenden Begriffe, in denen die Debatte oft geführt wird. Sowohl in der akademischen Analyse als auch in der Wirtschaftspresse wird das Problem oft so beschrieben, als gehe es darum, herauszufinden, ob sich die koordinierten Marktwirtschaften liberalisieren werden. Viele Analytiker übernehmen die Prämisse, dass diese Ökonomien nur dann wirtschaftlich leistungsfähig sein werden, wenn sie sich liberalisieren. Damit wird behauptet, dass sie nur die eine Wahl zwischen liberalen Reformen und ökonomischem Niedergang hätten. Doch diese Behauptung erfasst nicht die gesamte Bandbreite an Möglichkeiten, die ihnen offen stehen.

Die andere Möglichkeit ist, dass die koordinierten Marktwirtschaften sich anpassen, ohne sich vollständig zu liberalisieren, indem sie Reformen übernehmen, die den Charakter ihrer ökonomischen Institutionen ändern und sie auf je eigene Anpassungspfade setzen. Statt auf ein liberales Marktmodell zu konvergieren, werden sie das koordinierte Marktmodell durch institutionelle Reform ändern. Es gibt gute Gründe anzunehmen, dass dies das wahrscheinlichste Ergebnis der »Globalisierung« sein wird.<sup>16</sup>

Die institutionellen Wandlungen, die heute in Europa stattfinden, zeigen, dass genau diese Art von Anpassung im Gange ist (siehe Hall 2006b). Obwohl ich diese These hier nicht im Einzelnen belegen kann, muss man, um sie zu verstehen, über vereinfachende Konzeptionen von »Liberalisierung« hinausgehen. Im weiten Sinne dieses Begriffs machen alle entwickelten Ökonomien eine gewisse Liberalisierung durch. Der Begriff ist jedoch zu differenzieren. Es bestehen erhebliche Unterschiede zwischen den verschiedenen Maßnahmen, die oft als »liberal« beschrieben werden (siehe Hall/Thelen 2005). Einige untergraben die institutionelle Unterstützungsbasis für strategische Koordination, während andere eine relativ geringe Auswirkung darauf haben, entweder weil sie die Arrangements für die Überwachung und die Bildung glaubwürdiger Verpflichtungen, die einer solchen Koordination zugrunde liegen, unberührt lassen, oder weil die relevanten Akteure andere institutionelle Mittel finden, um dies zu erreichen. Bilanzen transparenter zu machen, verändert die meisten Systeme der Corporate Governance nicht grundlegend. Maßnahmen, die feindliche Übernahmen erleichtern, tun dies. Gleichwohl wird beides als ein Schritt hin zur »Liberalisierung« beschrieben – so als wäre dies ein von konkreten Bedingungen losgelöster Prozess, der sich selbstständig und ungehindert weltweit ausbreitet

---

16 Dieser Aspekt wird von Hall/Soskice (2001: 62–65) erörtert.

und überall die gleichen Folgen zeitigt. Ungefähr dasselbe ließe sich über die verschiedenen Arbeitsmarktreformen sagen, die gewöhnlich als liberal beschrieben werden.

Man findet häufig das Argument, dass die Schritte, die zur »Liberalisierung« koordinierter Marktwirtschaften unternommen werden, sie alle in »Hybride« verwandeln werden, und dadurch würde die Unterscheidung zwischen liberalen und koordinierten Marktwirtschaften ihren Wert verlieren. Doch man sollte sich davor hüten, aus oberflächlichen Veränderungen in den Politiken oder Regulationsregimen von Ökonomien Schlüsse über grundlegende Unterschiede in deren Funktionsweisen zu ziehen. Obwohl sich alle koordinierten Marktwirtschaften in gewissem Maße liberalisiert haben, weichen sie in vielerlei Hinsicht nach wie vor von liberalen Marktwirtschaften ab. Mit am wichtigsten sind Unterschiede in der Art und Weise, wie Unternehmen ihre wirtschaftlichen Aktivitäten organisieren. Viele koordinierte Marktwirtschaften funktionieren nicht länger so, wie das einst der Fall war, sehen aber auch noch nicht wie liberale Marktwirtschaften aus. Wenn man sie alle als Hybride beschreibt, begibt man sich der Vorteile, die ein Strukturvergleich bietet.

Im Wesentlichen das Gleiche könnte man zu der Behauptung sagen, dass alle politischen Ökonomien einzigartig sind, und zu Forderungen, Versuche, »Spielarten« des Kapitalismus zu beschreiben, aufzugeben und stattdessen lieber alle Ökonomien als im Grunde ähnlich verfasst zu behandeln, um nach Kovarianzen in wenigen gemeinsamen Variablen zu suchen. Zwar trifft es zu, dass alle entwickelten politischen Ökonomien einzigartig sind. Doch wenn man diese Einzigartigkeit betont, wird man nicht viele nützliche Generalisierungen finden, die für verschiedene Länder gelten.<sup>17</sup> Behandelt man umgekehrt alle politischen Ökonomien so, als seien sie austauschbare Fälle innerhalb einer multivariaten Analyse, besteht die Gefahr, die komplexen Interaktionseffekte nicht zu erfassen, die jede Ökonomie zu einem Ganzen machen, dessen Teile die Funktionsweise anderer Teile beeinflussen. Wenn die Auswirkungen von Arbeitsmarktreformen davon abhängen, wie das Corporate-Governance-System eines Landes beschaffen ist, führen Einschätzungen dieser Auswirkungen, die solche Interaktionseffekte unberücksichtigt lassen, in die Irre (Hall/Gingerich 2004a). Untersucht man aber solche Interaktionseffekte, analysiert man Spielarten des Kapitalismus.

Dieses Argument impliziert nicht, dass alle koordinierten Marktwirtschaften sich in der gleichen Weise wandeln werden. Es gibt Hinweise darauf, dass ihre

---

<sup>17</sup> Vielleicht liegt die Ausnahme in der Analyse einer einzigen Ökonomie im Zeitablauf, bei der ein Vergleich über Zeiträume zum Teil den Nutzen bietet, den Vergleiche zwischen Ländern bringen.

Anpassungspfade voneinander abweichen könnten. Möglicherweise wird bald ein verfeinerteres Set von Kategorien zur Beschreibung von Spielarten des Kapitalismus benötigt, und es gibt in jüngster Zeit interessante Versuche, solche Kategorien zu entwickeln (Amable 2003; Boyer 2004). Auch impliziert dieses Argument nicht, dass alle koordinierten Marktwirtschaften Wege finden werden, ökonomisch erfolgreich zu sein. Das ist eine der Fragen, die in dieser Analyse noch nicht beantwortet wurden. Der entscheidende Punkt der VoC-Forschungsperspektive ist jedoch, den Gedanken aufzugreifen, dass einigen von ihnen dies gelingen wird, ohne sich von Grund auf in liberale Marktwirtschaften zu verwandeln. Die Geschichte legt die Vermutung nahe, dass ökonomischer Erfolg in einer Welt offenerer Märkte nicht auf institutioneller Konvergenz gründen muss. Ökonomien haben sich, ebenso wie Arten, in einer kompetitiven Umgebung nicht dadurch erfolgreich entwickelt, indem sie einander ähnlicher geworden sind, sondern indem sie jene Unterschiede kultivierten, die ihnen die besten Resultate brachten. Mit dem Varieties-of-Capitalism-Ansatz lässt sich besser verstehen, warum einige der institutionellen Unterschiede zwischen politischen Ökonomien diese in die Lage versetzen, im intensiven internationalen Wettbewerb zu bestehen. Die Frage lautet jetzt, ob Regierungen und Produzenten ihre Institutionen so anpassen können, dass sie diese Unterschiede inmitten einer intensiven Politik institutionellen Wandels verteidigen und nutzen können. Auf diese Frage wird es bald erste Antworten geben.

*Dieser Beitrag wurde von Detlef Bremecke aus dem Amerikanischen übersetzt.*

## Literatur

- Amable, Bruno, 2000: Institutional Complementarity and Diversity of Social Systems of Innovation and Production. In: *Review of International Political Economy* 7(4), 645–687.
- , 2003: *The Diversity of Modern Capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Amable, Bruno/Ekkehard Ernst/Stefano Palombarini, 2005: How do Financial Markets Affect Industrial Relations: An Institutional Complementarity Approach. In: *Socio-Economic Review* 3, 311–330.
- Boyer, Robert, 1990: *The Regulation School: A Critical Introduction*. New York: Columbia University Press.
- , 2004: *Une Théorie du Capitalisme Est-Elle Possible?* Paris: Odile Jacob.
- , 2005: *Coherence, Diversity and Evolution of Capitalisms: The Institutional Complementarity Hypothesis*. Minda de Gunzburg Center for European Studies Working Paper. Cambridge, MA: Harvard University.
- Crouch, Colin, 2005: Three Meanings of Complementarity. In: *Socio-Economic Review* 3, 259–263.

- Crouch, Colin/Wolfgang Streeck (Hrsg.), 1997: *The Political Economy of Modern Capitalism*. London: Sage.
- Culpepper, Pepper D., 2003: *Creating Cooperation: How States Develop Human Capital in Europe*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- , 2005: Institutional Change in Contemporary Capitalism: Politics and Finance in the 1990s. In: *World Politics* 57(2), 173–199.
- Calmfors, Lars/John Driffill, 1988: Centralization of Wage Bargaining. In: *Economic Policy* 15, 13–61.
- Ernst, Ekkehard C., 2002: *Financial Systems, Industrial Relations, and Industry Specialization: An Econometric Analysis of Institutional Complementarities*. Paris: OECD.
- Estévez-Abe, Margarita/Torben Iversen/David Soskice, 2001: Social Protection and Skill Formation: A Reinterpretation of the Welfare State. In: Peter Hall/David Soskice (Hrsg.), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press, 145–183.
- Esping-Andersen, Gösta, 1994: *Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- Granovetter, Mark, 1985: Economic Action and Social Structures: The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology* 91, 481–510.
- Greif, Avner/David Laitin, 2004: A Theory of Endogenous Institutional Change. In: *American Political Science Review* 98, 633–652.
- Gruber, Lloyd, 2000: *Ruling the World: Power Politics and the Rise of Supranational Institutions*. Princeton: Princeton University Press.
- Hacker, Jacob S./Paul Pierson, 2002: Business Power and Social Policy: Employers and the Formation of the American Welfare State. In: *Politics and Society* 30, 277–326.
- Hall, Peter A., 1993: Policy Paradigms, Social Learning and the State: The Case of Economic Policy-Making in Britain. In: *Comparative Politics* 25, 275–296.
- , 1994: Central Bank Independence and Coordinated Wage Bargaining: Their Interaction in Germany and Europe. In: *German Politics and Society* 29, 1–23.
- , 2005: Preference Formation as a Political Process: The Case of Monetary Union in Europe. In: Ira Katznelson/Barry R. Weingast (Hrsg.), *Preferences and Situations*. New York: Russell Sage Foundation, 129–160.
- , 2006a: Danish Capitalism in Comparative Perspective. In: John L. Campbell/John A. Hall/Ove K. Pedersen, *National Identity and the Varieties of Capitalism: The Danish Experience*. Montreal: McGill University Press, 441–452.
- , 2006b: The Challenges Facing Europe and Varieties of Capitalism. In: Bob Hancké/Martin Rhodes/Mark Thatcher (Hrsg.), *Beyond Varieties of Capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Hall, Peter A./Robert Franzese, Jr., 1998: Mixed Signals: Central Bank Independence, Coordinated Wage Bargaining, and European Monetary Union. In: *International Organization* 52, 502–535.
- Hall, Peter A./Daniel Gingerich, 2004a: *Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Macro-Economy*. MPIFG Discussion Paper 04/5. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- , 2004b: Spielarten des Kapitalismus und institutionelle Komplementaritäten in der Makroökonomie: Eine Empirische Analyse. In: *Berliner Journal für Soziologie* 1, 5–32.

- Hall, Peter A./David Soskice (Hrsg.), 2001: *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Hall, Peter A./Kathleen Thelen, 2005: *Institutional Change in Varieties of Capitalism*. Conference Paper. American Political Science Association Annual Meeting, Washington D.C., 1 September 2005.
- Höpner, Martin, 2003: *European Corporate Governance Reform and the German Party Paradox*. MPIfG Discussion Paper 03/4. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- , 2005: What Connects Industrial Relations and Corporate Governance? Explaining Institutional Complementarity. In: *Socio-Economic Review* 3, 331–358.
- Iversen, Torben/David Soskice, 2006: Electoral Institutions and the Politics of Coalitions: Why Some Democracies Redistribute More than Others. In: *American Political Science Review*, forthcoming.
- Kitschelt, Herbert/Philipp Rehm, 2006: New Social Risk and Political Preferences. In: Klaus Armingeon/Giuliano Bonoli (Hrsg.), *The Politics of Post-industrial Welfare States*. London: Routledge, 52–82.
- Knight, Jack, 1992: *Institutions and Social Conflict*. New York: Cambridge University Press.
- Kogut, Bruce (Hrsg.), 1993: *Country Competitiveness: Technology and Organizing of Work*. Oxford: Oxford University Press.
- Lindbeck, Asser/Dennis Snower, 1986. Wage Setting, Unemployment and Insider Outsider Relations. In: *American Economic Review* 76, 235–239.
- Mares, Isabela, 2001: Firms and the Welfare State: When and How Does Social Policy Matter to Employers. In Peter A. Hall/David Soskice (Hrsg.), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press, 184–212.
- McNamara, Kathleen, 1998: *The Currency of Ideas*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Moe, Terry, 2005: Power and Political Institutions. In: *Perspectives on Politics* 3(2), 215–234.
- Offe, Claus/Helmut Wiesenthal, 1985: Two Logics of Collective Action: Theoretical Notes on Social Class and Political Form. In: Claus Offe/John Keane (Hrsg.), *Disorganized Capitalism: Contemporary Transformation of Work and Politics*. Oxford: Polity, 170–220.
- Pagano, Marco/Paolo Volpin, 2002: *The Political Economy of Corporate Governance*. Centro Studi di Economia e Finanza, Working Paper No. 29. Salerno: Università degli Studi di Salerno, Dipartimento di Scienze Economiche.
- Pontusson, Jonas/Peter Swenson, 1996: Labor Markets, Production Strategies and Wage-Bargaining Institutions. In: *Comparative Political Studies* 29, 223–250.
- Scharpf, Fritz W., 1997: *Games Real Actors Play*. Boulder, CO: Westview.
- Schroeder, Wolfgang/Stephen Silvia, 2005: *Why Are German Employers' Associations Declining? A Challenge to the Conventional Wisdom*. Minda de Gunzburg Center for European Studies Working Paper. Cambridge, MA: Harvard University.
- Soskice, David, 1990: Wage Determination: The Changing Role of Institutions in Advanced Industrialized Countries. In: *Oxford Review of Economic Policy* 6(4), 36–61.
- , 1994: Innovation Strategies of Companies: A Comparative Institutional Analysis of some Cross-Country Differences. In: Wolfgang Zapf/Meinolf Dierkes (Hrsg.), *Institutionenvergleich und Institutionendynamik*. WZB-Jahrbuch 1994. Berlin: edition sigma.
- Streeck, Wolfgang, 1991: On the Institutional Conditions for Diversified Quality Production. In: Egon Matzner/Wolfgang Streeck (Hrsg.), *Beyond Keynesianism*. Aldershot: Elgar, 21–61.
- , 1992: *Social Institutions and Economic Performance*. Beverly Hills: Sage.

- Streeck, Wolfgang, 1994: Pay Restraint Without Incomes Policy: Institutionalized Monetarism and Industrial Unionism in Germany. In: Ronald Dore/Robert Boyer/Zoe Mars (Hrsg.), *The Return of Incomes Policy*. London: Pinter, 118–130.
- , 1997: The German Economic Model: Does it Exist? Can it Survive? In: Colin Crouch/Wolfgang Streeck (Hrsg.), *The Political Economy of Modern Capitalism*. London: Sage.
- , 2004: Taking Uncertainty Seriously: Complementarity as a Moving Target. In: *Workshop Proceedings of the Österreichische Nationalbank* 1(1), 101–115.
- Streeck, Wolfgang/Kathleen Thelen (Hrsg.), 2005: *Beyond Continuity: Institutional Change in Advanced Political Economies*. Oxford: Oxford University Press.
- Swenson, Peter, 1991: Bringing Capital Back In, or Social Democracy Reconsidered: Employer Power, Cross-Class Alliances and Centralization of Industrial Relations in Denmark and Sweden. In: *World Politics* 43(4), 513–544.
- , 2001: *Capitalists Against Markets*. New York: Oxford University Press.
- Thelen, Kathleen, 2001: Varieties of Labor Politics in the Developed Democracies. In: Peter A. Hall/David Soskice (Hrsg.), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press, 71–103.
- , 2004: *How Institutions Evolve*. New York: Cambridge University Press.
- Thelen, Kathleen/Ikuo Kume, 1999: The Effects of Globalization on Labor Revisited: Lessons from Germany and Japan. In: *Politics and Society* 27, 477–505.
- Visser, Jelle/Anton Hemerijck, 1997: *The Dutch Miracle*. Amsterdam: University of Amsterdam Press.
- Whitley, Richard, 1999: *Divergent Capitalisms: The Social Structuring and Change of Business Systems*. Oxford: Oxford University Press.
- Wood, Stewart, 1997: *Capitalist Constitutions: Supply Side Reform in Britain and West Germany 1960–1990*. Dissertation thesis. Cambridge, MA: Harvard University.
- , 2001: Employer Preferences, State Power and Labor Market Policy and Germany and Britain. In: Peter A. Hall/David Soskice (Hrsg.), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press, 247–274.
- Yamamura, Kozo/Wolfgang Streeck, 2003: *The End of Diversity? Prospects for German and Japanese Capitalism*. Ithaca, NY: Cornell University Press.