

# **Organisierter Kapitalismus in Deutschland**

**Komplementarität, Politik, Niedergang**

Kumulative Habilitationsschrift  
Zur Erlangung der *venia legendi* für das Fach Politikwissenschaft

vorgelegt der  
Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät  
Universität zu Köln  
Februar 2007

Dr. Martin Höpner

# Gliederung

## Kapitel 1

Einleitung: Organisierter Kapitalismus in Deutschland: Komplementarität, Politik, Niedergang

### **Teil I: Organisierter Kapitalismus als Konzept der vergleichenden Politischen Ökonomie**

## Kapitel 2

What is Organized Capitalism? The Two Dimensions of Nonliberal Capitalism

## Kapitel 3

Determinanten der Quersubventionierung. Ein Vorschlag zur Analyse wirtschaftlicher Liberalisierung

### **Teil II: Institutionelle Komplementarität und institutioneller Wandel**

## Kapitel 4

What Connects Industrial Relations and Corporate Governance? Explaining Institutional Complementarity

## Kapitel 5

The Disintegration of Organized Capitalism. German Corporate Governance in the 1990s (mit Jürgen Beyer)

## Kapitel 6

Revisiting the Mannesmann Takeover: How Markets for Corporate Control Emerge (mit Gregory Jackson)

### **Teil III: Parteien und Reformen der Unternehmenskontrolle**

## Kapitel 7

Corporate Governance Reform and the German Party Paradox

## Kapitel 8

Das parteipolitische Paradox des Finanzmarktkapitalismus. Aktionärsorientierte Reformen in Deutschland, Frankreich, Italien und den USA (mit John W. Cioffi)

## Kapitel 9

Sozialdemokratie, Gewerkschaften und organisierter Kapitalismus, 1880-2002

## Teil IV: Dimensionen der Desorganisation

### Kapitel 10

The Politics of the German Company Network (mit Lothar Krempel)

### Kapitel 11

European Integration and the Clash of Capitalisms. Political Cleavages over Takeover Liberalization (mit Helen Callaghan)

## Liste der eingereichten Publikationen

1. Martin Höpner (2006): What is Organized Capitalism? The Two Dimensions of Nonliberal Capitalism. Eingereicht bei: *Governance*.
2. Martin Höpner (2006): Determinanten der Quersubventionierung. Ein Vorschlag zur Analyse wirtschaftlicher Liberalisierung. In: *Berliner Journal für Soziologie* 16, 1, 7-23.
3. Martin Höpner (2005): What Connects Industrial Relations and Corporate Governance? Explaining Institutional Complementarity. In: *Socio-Economic Review* 3, 2, 331-358.
4. Jürgen Beyer, Martin Höpner (2003): The Disintegration of Organized Capitalism. German Corporate Governance in the 1990s. In: *West European Politics* 26, 4, 179-198.
5. Martin Höpner, Gregory Jackson (2006): Revisiting the Mannesmann Takeover: How Markets for Corporate Control Emerge. In: *European Management Review* 3, 3, 142-155.
6. Martin Höpner (2007): Corporate Governance Reform and the German Party Paradox. Erscheint in: *Comparative Politics*.
7. John W. Cioffi, Martin Höpner (2006): Das parteipolitische Paradox des Finanzmarktkapitalismus. Aktionärsorientierte Reformen in Deutschland, Frankreich, Italien und den USA. In: *Politische Vierteljahresschrift* 47, 3, 419-440.
8. Martin Höpner (2005): Sozialdemokratie, Gewerkschaften und organisierter Kapitalismus, 1880-2002. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft* 45, 196-221.
9. Martin Höpner, Lothar Krempel (2004): The Politics of the German Company Network. In: *Competition and Change* 8, 4, 339-356.
10. Helen Callaghan, Martin Höpner (2005): European Integration and the Clash of Capitalisms. Political Cleavages over Takeover Liberalization. In: *Comparative European Politics* 3, 3, 307-332.

# Kapitel 1

## Einleitung: Organisierter Kapitalismus in Deutschland

### 1. Eine erste Annäherung: Spielarten des Kapitalismus als Gegenstand politikwissenschaftlicher Forschung

„Die Einigung von Düsseldorf markiert gleichzeitig das Ende des Rheinischen Kapitalismus. Mit diesem auf Konsens und Mitbestimmung basierenden System hatten sich die deutschen Konzerne bisher erfolgreich gegen Angriffe aus dem Ausland gewehrt“, kommentierte der *Spiegel* im Februar 2000 den Ausgang des Übernahmekampfs zwischen Vodafone und Mannesmann (*Spiegel* vom 7.2.2000: 80). Zu Recht wurde in der ersten geglückten feindlichen Übernahme eines der zwanzig größten deutschen Unternehmen durch einen ausländischen Konkurrenten mehr als nur eine Auseinandersetzung zwischen am Markt konkurrierenden Unternehmen gesehen. Die Übernahme Mannesmanns wurde als Resultat eines vorangegangenen, tiefer liegenden Wandels der politischen Ökonomie Deutschlands gedeutet. Deutschland, so die Perzeption, hatte die Merkmale des „rheinischen“ Kapitalismus zunehmend hinter sich gelassen und Merkmale des angloamerikanischen Marktmodells adaptiert.

Der Begriff des „rheinischen“ Kapitalismus wurde von Michel Albert in seinem Buch „Capitalism vs. Capitalism“ (Albert 1993) populär gemacht. Bereits seit den späten achtziger Jahren waren sozialwissenschaftliche Arbeiten entstanden, in denen – vor allem in Weiterentwicklung des Korporatismus-Konzepts – demokratisch regierte, entwickelte Industrienationen hinsichtlich der vorherrschenden Steuerungsmuster kategorisiert wurden, die bei der Koordination von Unternehmensleitungen mit Eigentümern, Beschäftigten und ihren Interessenvertretungen, Kreditgebern, anderen Unternehmen und Repräsentanten öffentlicher Interessen vorherrschten. In diese „Comparative Capitalism“-Literatur führe ich im nachfolgenden Abschnitt systematisch ein. Neben der japanischen wurde besonders die deutsche Ökonomie als Referenzmodell eines „koordinierten“, „nichtliberalen“ oder „organisierten“ Kapitalismus interpretiert: Ein dichtes Unternehmensnetzwerk aus Personalverflechtungen und wechselseitigen Kapitalbeteiligungen zwischen Unternehmen („Deutschland AG“), national orientierte, mit industriepolitischer Perspektive intervenierende Großbanken, Stimmrechtsbeschränkungen, das weitgehende Fehlen feindlicher Übernahmen, unterentwickelte Kapitalmärkte, intransparente Rechnungslegung, Mitbestimmung, Flächentarifverträge von hoher Deckungsrate und starke, handlungsfähige Verbände auf den Seiten von Arbeit und Kapital – und vor allem die Gleichzeitigkeit und Durchdringung all dieser Merkmale – ließen Deutschland als Gegenmodell zum amerikanischen Marktkapitalismus erscheinen. Wegen der von diesen Merkmalen ausgehenden Verteilungswirkungen bezeichnete Albert (1993: 205) den „rheinischen Kapitalismus“ als „modernized and updated version of Social Democracy“.

Seit dem Erscheinen von Michel Alberts Buch ist eine Menge passiert. Die Anzahl der Kapitalbeteiligungen zwischen den einhundert größten deutschen Unternehmen ging allein zwischen 1996 und 2004 von 169 auf 44 zurück (siehe dazu insbesondere die Schaubilder im Anhang zu Kapitel 10). In der Gruppe der DAX 30-Unternehmen hat sich die Bilanzierung nach internationalen Standards mittlerweile fast vollständig durchgesetzt. Das selbe gilt für aktienkursabhängige Formen der Managemententlohnung. Höchst- und Mehrfachstimmrechte sind weitgehend abgeschafft. Anstelle des freiwilligen Übernahmekodex der Börsensachverständigenkommission gelten, auf Grundlage des Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes (WpÜG), mittlerweile verlässliche Regeln für (freundliche und feindliche) Übernahmen. Die Bindung an Arbeitgeberverbände und Gewerkschaften lässt nach, Flächentarifverträge sind flexibler geworden und weisen rückläufige Deckungsgrade auf. Der Fall Mannesmann und eine Serie von Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen ausländischer Private-Equity-Fonds und Hedefonds an deutschen Unternehmen zeigen an, dass der „rheinische Kapitalismus“ in

Bewegung ist. Politikwissenschaftliche Aspekte dieses Wandels sind Gegenstand der vorliegenden Habilitationsschrift.

Die Transformation der deutschen Unternehmenskontrolle wurde politisch flankiert. Greifen wir ein Beispiel heraus: Im März 1998, noch unter der Regierung Kohl, wurde im Deutschen Bundestag das „Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich“ (KonTraG) in zweiter und dritter Lesung verabschiedet. Unter anderem legalisierte der Gesetzgeber mit dieser Reform Aktienoptionsprogramme, stärkte die Kontrollrechte des Aufsichtsrats gegenüber dem Vorstand und verbot Höchst- und Mehrfachstimmrechte. Letzteres führte unter anderem zur Abschaffung des Höchststimmrechts bei Mannesmann – eine Maßnahme, ohne die die Übernahme durch Vodafone wahrscheinlich nicht hätte stattfinden können.

Kann eine genuin politikwissenschaftliche Perspektive etwas zum tieferen Verständnis des Wandels der deutschen Unternehmenskontrolle beitragen, das nicht ohnehin offensichtlich wäre? Betrachten wir nachfolgend kurz, wie sich die politischen Parteien im Deutschen Bundestag zum KonTraG verhielten. Für die CDU/CSU verdeutlichte Joachim Gres, dass das KonTraG „weitreichende Auswirkungen auf die Unternehmenslandschaft haben“<sup>1</sup> werde, und verwies in diesem Zusammenhang besonders auf die Durchsetzung des Prinzips „one share, one vote“<sup>2</sup>. Gleichzeitig verwahrte er sich gegen die Annahme, das deutsche Modell der Unternehmenskontrolle weise gegenüber dem amerikanischen System Defizite auf: „Das angelsächsische Board-System oder das US-amerikanische Trennbankensystem sind den entsprechenden deutschen Systemen nicht überlegen.“<sup>3</sup> Und: „Das Schlagwort von einer quasi kartellartigen ‚Deutschland AG‘, die sich aus Banken und Versicherungen gebildet habe und sich – jenseits von Performance-Überlegungen – in Hauptversammlungen gegenseitig abstützte, ist wohl vor allen Dingen ein politischer Kampfbegriff und von Sachkenntnis oftmals ungegründet.“<sup>4</sup> Im Ergebnis warnte Gres vor zu großen Annäherungen an das amerikanische Modell. „(I)n der Wirtschaftspolitik ist Konstanz ein wichtiges Gut.“<sup>5</sup>

Für die FDP sprach Otto Graf Lambsdorff. Er verdeutlichte, dass die Liberalen der Union gern weiter reichende Reformen der Unternehmenskontrolle abgerungen hätten, und ließ

---

<sup>1</sup> Deutscher Bundestag, 13. Wahlperiode, Protokoll der 222. Sitzung, 5. März 1998, S. 20349.

<sup>2</sup> Ebd., S. 20353. „One share, one vote“ bedeutet, dass sich jede Aktie in eine Stimme auf der Hauptversammlung von Unternehmen übersetzt, ohne dass Höchst- und Mehrfachstimmrechte dieses Prinzip zu Ungunsten potenzieller Übernehmer durchbrechen.

<sup>3</sup> Ebd., S. 20350.

<sup>4</sup> Ebd., S. 20351.

<sup>5</sup> Ebd., S. 20350.

Sympathien für eine Annäherung an das US-Modell erkennen – „weil wir in Deutschland ... eine ‚rent-seeking society‘ sind.“<sup>6</sup> Vor allem, so Lambsdorff, stelle der Beteiligungsbesitz der Banken für die FDP, anders als für die CDU/CSU, ein durch die Reform nicht gelöstes Problem dar. Ein Verbot von Bankenbeteiligungen ab einer festgelegten Höhe hätte eine steuerliche Sonderbehandlung der Gewinne der durch das Verbot in Gang gesetzten Beteiligungsveräußerungen vorausgesetzt. „Nun fand sich für einen solchen Entwurf innerhalb der Koalition keine Mehrheit.“<sup>7</sup> An dieser Stelle sei vorweg genommen, dass die rotgrüne Koalition die Körperschaftssteuer auf Veräußerungsgewinne bei Aktiengesellschaften mit Wirkung zum 1.1.2001 auf Null senkte, um den Entflechtungsprozess zu beschleunigen.

Die im Vergleich zur CDU/CSU marktliberalere Haltung der FDP sollte nicht überraschen. Wie aber positionierten sich die Parteien der damaligen Opposition? Die SPD hatte bereits im Januar 1995 den Entwurf eines im Vergleich zum KonTraG weiter gehenden „Transparenz- und Wettbewerbsgesetzes“ in den Bundestag eingebracht. Kernstück war ein Verbot dauerhafter Kapitalbeteiligungen von Banken an Industrieunternehmen oberhalb der Schwelle von fünf Prozent des Aktienbestands, eben jene Maßnahme, die die FDP als im Prinzip wünschenswert, die CDU/CSU aber als unnötig charakterisiert hatte. Hans-Martin Bury (SPD) bezeichnete das KonTraG als „Managerschutzgesetz“ und „Bankenschutzgesetz“<sup>8</sup> und kritisierte, das Gesetz werde „den Kapitalmarkt nicht in die Lage versetzen, die nötige Kontrollfunktion auszuüben“<sup>9</sup>. Denn: „(S)tatt endlich Maßnahmen einzuleiten, um die bestehenden Missstände im deutschen System der Unternehmenskontrolle, die ordnungspolitisch inakzeptable Machtkonzentration bei den Kreditunternehmen und den Versicherungskonzernen, die wechselseitigen Verflechtungen, die immanenten Interessenkonflikte, die fehlende Transparenz und die unzureichende Kontrollfunktion des Kapitalmarktes, zu beheben, haben Sie hier einen Gesetzentwurf vorgelegt, der lediglich zaghaft an den Symptomen herumdoktert.“<sup>10</sup> Erinnern wir uns: Eben jenen „rheinischen“, auf kooperativen Beziehungen der Unternehmen statt Kapitalmarktkontrolle beruhenden Kapitalismus hatte Michel Albert als moderne Variante eines sozialdemokratischen Ideals bezeichnet.

Bündnis 90/Grüne und PDS positionierten sich nahe der Sozialdemokratie. Für Bündnis 90/Grüne führte Margarete Wolf aus: „Ein entscheidendes Hemmnis für die Fortentwicklung

---

<sup>6</sup> Deutscher Bundestag, 13. Wahlperiode, Protokoll der 222. Sitzung, 5. März 1998, S. 20361.

<sup>7</sup> Ebd., S. 20360.

<sup>8</sup> Ebd., S. 20354.

<sup>9</sup> Ebd., S. 20357.

<sup>10</sup> Ebd., S. 20354.

des Finanzplatzes Deutschland ist die starke Stellung der Banken, ist die enge Verflechtung von Banken und Großunternehmen, die das deutsche Finanzwesen undurchschaubar machen... Die Dominanz der deutschen Universalbanken verhindert, dass sich die Märkte für Beteiligungskapital in Deutschland etablieren können.“<sup>11</sup> Darüber hinaus forderte sie ein Übernahmegesetz, „damit der Kapitalmarkt zum Markt für Unternehmenskontrolle werden kann“<sup>12</sup>. Und sogar Uwe-Ernst Heuer, der die Position der PDS in der KonTraG-Debatte darlegte, führte aus: „Die wechselseitigen Beteiligungen und Ringverflechtungen müssen eingeschränkt werden, damit der vielgepriesene freie Wettbewerb einigermaßen funktioniert.“<sup>13</sup>

Die KonTraG-Debatte, die im Deutschen Bundestag im März 1998 geführt wurde, illustriert eine eigentümliche, möglicherweise überraschende politische Dynamik aktionärsorientierter Reformen. Sie wird in Teil III dieser Habilitationsschrift historisch und international vergleichend analysiert. Diese Kapitel zeigen: Anders als vielleicht zu erwarten wäre, waren die treibenden Kräfte hinter den aktionärsorientierten Reformen der neunziger und frühen 2000er Jahre – nicht nur in Deutschland, sondern auch in Frankreich, Italien und den USA – Parteien des Mitte-Links-Spektrums. Kapitalmarktorientierte Reformen stützen sich auf politische Koalitionen unter Einschluss des Faktors Arbeit und der ihm nahe stehenden politischen Parteien. Dieser Befund verdeutlicht, dass spezifisch politikwissenschaftliche Perspektiven einen eigenständigen Beitrag zum Verständnis des gegenwärtigen Wandels von Spielarten des Kapitalismus leisten.

Der theoretische Bezugspunkt dieser Habilitationsschrift ist die „Comparative Capitalism“-Debatte (vergleiche den nachfolgenden Abschnitt). Die einzelnen Aufsätze sind aufeinander bezogen und ergeben ein kohärentes Gesamtbild, das zur Weiterentwicklung institutionalistisch orientierter Kapitalismustheorie beiträgt. Meine übergreifende These lautet, dass insbesondere das „Varieties of Capitalism“-Konzept<sup>14</sup> (Hall/Soskice 2001) – das derzeit wohl am stärksten theoretisch ausformulierte Konzept der „Comparative Capitalism“-Debatte – der Ergänzung durch genuin politikwissenschaftliche Perspektiven bedarf, weil es Aspekte politischer Verteilungskämpfe aus seiner Modellierung institutionellen Wandels ausschließt, Institutionen „nichtliberaler“ (Streeck 2001) Ökonomien zu Unrecht ausschließlich als effiziente

---

<sup>11</sup> Ebd., S. 20358.

<sup>12</sup> Ebd., S. 20359.

<sup>13</sup> Ebd., S. 20362.

<sup>14</sup> Nachfolgend werde ich den Ausdruck „Varieties of Capitalism“ stets zur Kennzeichnung des spezifischen Theorieentwurfs von Hall und Soskice (2001) und deren Unterscheidung zwischen koordinierten und marktliberalen Ökonomien verwenden. Um den übergeordneten Diskussionszusammenhang zu kennzeichnen, verwende ich die Bezeichnung „Comparative Capitalism“-Diskussion.

Lösungen von Koordinationsdilemmata zwischen Unternehmen ansieht und damit systematisch zu Fehlschlüssen anleitet. Die Habilitationsschrift deckt nicht lediglich Schwachpunkte bestehender Ansätze auf, sondern formuliert mit dem „organisierten Kapitalismus“ ein ergänzendes, in mancher Hinsicht auch: alternatives Konzept.

Der Ansatz des organisierten Kapitalismus als vergleichende Kategorie wird in Teil I vorgestellt. Die Unterscheidung zwischen Koordination und Organisation mündet in ein zweidimensionales Konzept zur empirischen Unterscheidung von Varianten des Kapitalismus. Während marktbegrenzende Institutionen im Sinne von Koordination als Lösungen von Koordinationsdilemmata zwischen Unternehmen verstanden werden können, deutet Organisation auf Verschiebungen im Kräfteverhältnis zwischen Einzelwirtschaft und Gesellschaft. Ich argumentiere, dass sich Organisation in ökonomischer Hinsicht vor allem in der Quersubventionierung wirtschaftlicher Ressourcen niederschlägt, einzelwirtschaftlicher Rationalität damit Grenzen setzt und aufgrund der damit einhergehenden Ineffizienzen immer wieder unter Druck gerät. Teil II behandelt das Zusammenwirken von Institutionen, wobei das Konzept der institutionellen Komplementarität und seine Auswirkungen auf Stabilität und Wandel von Institutionen im Zentrum stehen. Auch hier erfolgt Erkenntnisgewinn aus der Einnahme einer politikwissenschaftlichen Perspektive. Komplementarität bezeichnet den Teil der Leistungsfähigkeit von Institutionen, der sich erst im Zusammenwirken mit anderen Institutionen ergibt. Wird – wie im „Varieties of Capitalism“-Konzept – vor allem die wirtschaftliche Effizienz von Institutionen als Motor institutionellen Wandels interpretiert, folgt daraus der Fehlschluss, institutionelle Komplementarität und institutioneller Wandel seien eng gekoppelte Phänomene; ein realistischeres Bild entsteht, wenn Auseinandersetzungen um Machtverteilungen in die Analyse mit einbezogen werden. Teil III ist den oben illustrativ beschriebenen (partei)politischen Dynamiken aktionärsorientierter Reformen gewidmet und wendet die in Teil II gewonnenen Erkenntnisse praktisch an. Teil IV analysiert ausgewählte Facetten der Desorganisation des organisierten Kapitalismus: Die Erosion des deutschen Unternehmensnetzwerks und die Auseinandersetzung um die Übernahmeregulierung auf europäischer Ebene.

Nachfolgend werde ich zunächst systematisch in die „Comparative Capitalism“-Debatte einführen. Darauf folgen Zusammenfassungen der Herangehensweisen und Befunde der Kapitel dieser Habilitationsschrift. Im Anschluss daran werde ich ausgewählte Implikationen weiter zuspitzen, wobei ich mitunter über die in den Aufsätzen diskutierten Themen hinausgehe und

auf Berührungspunkte mit angrenzenden politikwissenschaftlichen Gebieten verweise. Die Einleitung endet mit einem Ausblick auf offene, in dieser Habilitationsschrift nicht analysierte, sich aber aus den Befunden der Aufsätze ergebende Fragestellungen.

## **2. Die „Comparative Capitalism“-Debatte: Eine kurze Einführung**

Der Begriff „Comparative Capitalism“ kann weiter oder enger gefasst werden. In einem weiteren, meines Erachtens zu unspezifischen Sinne ist die Diskussion wesentlich älter als anderthalb bis zwei Jahrzehnte und wurzelt in der Debatte über Phasen des Kapitalismus. Spätestens seit den zwanziger Jahren des vorigen Jahrhunderts entwickelte sich in der Politischen Ökonomie eine lebhafte Diskussion über den Übergang des Konkurrenzkapitalismus in ein organisiertes, planerischeren Elementen zugängliches, dem Marktmechanismus enge Grenzen setzendes Wirtschaftssystem. In diesem Sinne kann die Literatur zur Managerherrschaft (Berle/Means 1932; Burnham 1941) ebenso zur „Comparative Capitalism“-Debatte gerechnet werden wie die (post)marxistischen Theorien zu Finanzkapitalismus und Imperialismus (Hilferding 1909/1923; Lenin 1917/1985), organisiertem Kapitalismus (Hilferding 1924; Hilferding 1927/1982), staatsmonopolistischem Kapitalismus (Autorenkollektiv 1965), Spätkapitalismus (Mandel 1972) und Staatskapitalismus (Pollock 1941/1975). Ähnliches gilt für Theorien über die „Industriegesellschaft“ (Galbraith 1967) und Shonfields „modern capitalism“ (Shonfield 1965). Das Forschungsprogramm der französischen Regulationsschule (Aglietta 1976; Boyer/Saillard 2002) verknüpft die Analyse von Phasen des Kapitalismus und „Comparative Capitalism“ im engeren Sinne. Ich werde weiter unten argumentieren, dass die Rückbesinnung insbesondere auf Theorien des „organisierten Kapitalismus“ in der Tradition Hilferdings und Naphtalis hilfreich ist, um Schwachstellen zeitgenössischer Ansätze beheben und die gegenwärtigen Liberalisierungstendenzen begrifflich präzise fassen zu können.

In dieser Arbeit wird „Comparative Capitalism“ zur Kennzeichnung eines enger umrissenen Diskussionszusammenhangs verwendet. Der Begriff bezeichnet eine Gruppe von ländervergleichenden, institutionalistischen, mitunter historisch orientierten Ansätzen zur Analyse von angebotsseitigen Eigenschaften und Entwicklungsdynamiken der politischen Ökonomien entwickelter Demokratien.<sup>15</sup> Sie entwickelte sich aus unterschiedlichen sozial- und wirt-

---

<sup>15</sup> Ausgewählte, besonders wichtige Beiträge zu dieser Debatte sind: Albert (1993); Amable (2003); Aoki (2001); Berger/Dore (1996); Boyer/Hollingsworth (1997); Boyer (2001); Crouch (2005a); Dore (2000); Hall/Soskice (2001); Hall/Soskice (2003); Hall/Gingerich (2004); Hollingsworth/Schmitter/Streeck (1994);

schaftswissenschaftlichen Diskussionssträngen. Aus politikwissenschaftlicher Perspektive erscheint besonders ihre Verwurzelung in der Korporatismus-Forschung der siebziger und achtziger Jahre relevant (vergleiche dazu auch Höpner 2003: 17-29). In den siebziger und frühen achtziger Jahren erwiesen sich Ökonomien als vergleichsweise erfolgreich, in denen die Sozialpartner in annäherungsweise umfassenden, nach außen verhandlungs- und kompromissbereiten und nach innen durchsetzungsfähigen Verbänden organisiert waren (Crepaz 1992; Dell' Aringa/Lodovici 1992; Lehmbruch 1979; Lehmbruch 1983; Schmidt 1982; Schmitter 1974; Schmitter/Streeck 1985). Von Ausnahmen abgesehen (Streeck 1983), interessierte sich die frühe Korporatismus-Literatur mehr für die Gewerkschaftsseite als für Arbeitgeberverbände oder gar das Verhältnis zwischen Unternehmensleitungen und Eigentümern oder Kreditgebern. Das lag an der spezifischen ökonomischen Problemlage der siebziger Jahre (Scharpf 1987): Vor dem Hintergrund des Nebeneinanders hoher Inflationsraten und Arbeitslosigkeit sowie einer vorherrschend keynesianischen Perzeption makroökonomischer Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge erschien expansive Geld- und Fiskalpolitik nur Erfolg versprechend, wenn Institutionen existierten, mit denen die Gewerkschaften gleichzeitig zur Lohnzurückhaltung angehalten werden konnten. Und unter diesen Bedingungen erwiesen sich korporatistische Institutionen als vergleichsweise erfolgreich.

Bereits für die zweite Hälfte der achtziger und für die neunziger Jahre galten diese Zusammenhänge nicht mehr. Während die „englische Krankheit“ zunehmend überwunden wurde und den Vereinigten Staaten die Generierung außergewöhnlich hoher Wachstumsraten gelang, gerieten nun die skandinavischen Länder in Schwierigkeiten, und die japanische Volkswirtschaft erwies sich – vor der schweren Krise der frühen 2000er Jahre – besonders bei der Technologieanwendung als erfolgreich. Die Erklärung für diese Entwicklungen konnte nicht in der Überlegenheit umfassender Gewerkschaftsorganisationen liegen. An die Stelle der Suche nach überlegenen Institutionen trat nunmehr die Analyse unterschiedlicher, aber funktional äquivalenter institutioneller Lösungen zur Generierung wirtschaftlichen Erfolgs. In Ländern wie Japan und der Schweiz fanden sich ausgeprägte Muster der Kooperation zwischen Arbeitgebern sowie Unternehmensleitungen und Kernbelegschaften, aber unterentwickelte Gewerkschaften („corpoartism without labor“). Das Interesse der „Comparative Capitalism“-Diskussion gilt deshalb, in Abgrenzung zur Korporatismus-Debatte der siebziger und achtziger Jahre, in besonderem Maß den institutionalisierten Interaktionsmustern auf der Kapitaleseite.

---

Hollingsworth/Boyer (1997); Iversen/Soskice (2001); Iversen (2005); Schmidt (2002); Soskice (1990a); Soskice (1999); Streeck (1991); Streeck (2001); Streeck/Thelen (2005); Whitley (1999).

Das vielfältige Literaturangebot erlaubt nicht, von einer integrierten „Comparative-Capitalism-Theorie“ zu sprechen. Dennoch lassen sich Grundannahmen und Perspektiven spezifizieren, die Vertreter der Debatte in der Regel – wenn auch mit unterschiedlichen Schwerpunktsetzungen und verschiedenen Einschränkungen – teilen und die mithin als Ergebnisse der komparativ-institutionalistischen Kapitalismusdebatte der vergangenen andert-halb bis zwei Jahrzehnte angesehen werden können. Auf knappem Raum lassen sie sich wie folgt zusammenfassen:

1. *Unternehmen.* Zur Erklärung der wirtschaftlichen Ausrichtung von Industrienationen und grundlegenden Weichenstellungen des Zusammenwirkens von Wirtschaft und Gesellschaft ist eine Analyse der Handlungskorridore von Unternehmen, und damit der Angebotsseite politischer Ökonomien, unerlässlich.<sup>16</sup> In Abgrenzung zur vergleichsweise gewerkschaftslastigen Korporatismus-Literatur sehen Vertreter der „Comparative Capitalism“-Debatte Unternehmen als entscheidende Empfänger von Regulierung, manchmal zudem auch als entscheidende Akteure beim Zustandekommen wirtschaftlicher Regulierung an („bringing capital back in“). Der Stellenwert der Unternehmen bei der Regelsetzung und die Modellierung des Spannungsfelds zwischen Unternehmen und Gesellschaft sind Gegenstände kontroverser Debatten.
2. *Regulierungsmodi.* Spielarten des Kapitalismus können entlang der institutionalisierten Regulierungsmodi (modes of governance) unterschieden werden, die in der Interaktion der Unternehmensleitungen mit Stakeholdern (Beschäftigte, Eigentümer, Kreditgeber...), anderen Unternehmen und der Gesellschaft als Ganzer vorherrschend sind. Märkte, Hierarchien, verbandliche Organisation und Aushandlung, gemeinschaftliche Solidarität und Netzwerke können als grundlegende Regulierungsmodi unterschieden werden. Mitunter werden alle nichtmarktlichen Regulierungsmodi als „strategische Koordination“ analytisch zusammengefasst und dem Marktmechanismus gegenübergestellt.
3. *Institutionelle Domänen.* Das Verhalten der Unternehmen wird von einer Vielzahl von Institutionen beeinflusst. Sie verdichten sich zu einer begrenzten Anzahl von funktional besonders integrierten Clustern, die in der Regel als institutionelle Domänen (auch: Sphären) bezeichnet werden. Die Anzahl der als entscheidend angesehenen in-

---

<sup>16</sup> Damit wird die Relevanz der Nachfrageseite nicht geleugnet; diese steht allerdings nicht im Zentrum des Forschungsprogramms. Vergleiche zum Zusammenhang zwischen Spielarten des Kapitalismus und makroökonomischer Politik den abschließenden Teil dieser Einleitung.

stitutionellen Domänen und ihre Abgrenzungen zueinander differieren von Ansatz zu Ansatz. Vor allem sind zu nennen: Unternehmenskontrolle (*corporate governance*), Arbeitsbeziehungen, Aus- und Weiterbildung (*skill formation*), Wettbewerbsregime; im weiteren Sinne beispielsweise auch: Produktstandardisierung, Wohlfahrtsstaat, Führungskräfteausbildung.

4. *Institutionelle Komplementarität*. Vertreter der „Comparative Capitalism“-Debatte teilen die Überzeugung, dass Produktionsregime nicht von den kumulierten Effekten einzelner Institutionen, sondern vor allem von den Interaktionseffekten zwischen Institutionen geprägt werden. Solche Interaktionseffekte ergeben sich nicht nur innerhalb von Domänen, sondern auch zwischen ihnen. Komplementarität bezeichnet eine Situation, in der die Funktionalität einer Institution von der Existenz anderer Institutionen abhängig ist. Komplementarität hat weit reichende Konsequenzen für die Analyse institutioneller Konfigurationen. Die Suche nach den „effizientesten“ Wegen, Arbeitsbeziehungen oder Unternehmenskontrolle zu institutionalisieren, ist demnach irreführend. Welche Institution in einer gegebenen Situation die günstigsten Ergebnisse produziert, hängt dieser Sicht zufolge vor allem von den anderen Institutionen derselben Konfiguration ab. Eine gegebene Institution kann sich in produktiver Weise in eine Konfiguration einpassen, die Produktivität einer anderen Konfiguration – etwa, eines anderen Landes – aber unterminieren. Kontroverse Debatten betrafen in den vergangenen Jahren insbesondere die Implikationen, die sich daraus für institutionellen Wandel und Pfadabhängigkeit ergeben (siehe Kapitel 4 und Abschnitt 4.4 dieser Einleitung).
5. *Spielarten des Kapitalismus*. Mit den bisher genannten Konzepten lassen sich Spezifika von Wirtschaftssektoren ebenso analysieren wie subnationale territoriale Einheiten und, etwa in der Tradition der französischen Regulationsschule, Phasen des Kapitalismus. Vor allem aber wurden nationale Spielarten des Kapitalismus unterschieden, zu Clustern oder Rangfolgen sortiert, hinsichtlich ihrer internen Funktionslogiken analysiert und mit Blick auf ihre Performanzmuster verglichen. Mindestens zwei Ländergruppen lassen sich mit Hall und Soskice (2001) unterscheiden: Die Gruppe der marktliberalen Ökonomien (*liberal market economies*, LMEs) und die im Vergleich dazu heterogenere Gruppe der koordinierten Ökonomien (*coordinated market economies*, CMEs). Hall und Gingerich (Hall/Gingerich 2004: 13-17) entwickeln einen Index, der eine Rangfolge der „Koordiniertheit“ demokratisch regierter OECD-Länder entstehen lässt (vergleiche etwa auch Kenworthy 2006: 73-78 und Kapitel 2 der vor-

liegenden Arbeit). Amable (2003: 171-200) unterscheidet fünf Kapitalismustypen: den marktbasieren, den asiatischen, den sozialdemokratisch-nordischen, den mediterranen sowie den kontinentaleuropäischen Kapitalismus, bei dem wiederum die Niederlande und die Schweiz eine eigenständige, auf marktliberaleren Prinzipien beruhende Untergruppe bilden.

6. *Komparative Vorteile im internationalen Wettbewerb.* Den identifizierten Spielarten des Kapitalismus lassen sich unterschiedliche Stärken und Schwächen hinsichtlich Innovation und Produktion zuordnen, wobei Einigkeit darüber besteht, dass die Institutionen der Produktionsregime die Innovationsmuster und Produktionsweisen der Unternehmen nicht vollständig determinieren (zusammenfassend Werle 2005). So wird angenommen, dass die institutionellen Kapazitäten angloamerikanischer Länder radikale Produktinnovationen begünstigen, während etwa das deutsche Produktionsregime günstige Bedingungen für die inkrementelle Verbesserung komplexer Produkte schafft. Beispielhaft hierfür sind die Erfolge amerikanischer Unternehmen in den Bereichen Biotechnologie, Mikrochips und Softwareentwicklung sowie die Exporttätigkeit deutscher Unternehmen im Automobil- und Maschinenbau. Die Enge des Zusammenhangs zwischen den Institutionen von Produktionsregimen und Innovationsmustern ist umstritten.

Die systematische Verknüpfung dieser Annahmen führte in den vergangenen anderthalb bis zwei Jahrzehnten zur Generierung einer neuartigen Perspektive auf die institutionelle Dynamik von Produktionsregimen. So lässt sich aus Ergebnissen der „Comparative Capitalism“-Diskussion die These ableiten, dass von der Verschärfung des internationalen Wettbewerbs auf den Produkt- und Finanzmärkten nicht nur Liberalisierungsdruck ausgeht, sondern dass Wettbewerbsverschärfung die Fokussierung der nationalen Spielarten des Kapitalismus auf ihre jeweiligen komparativen Vorteile – und damit auf die institutionellen Konfigurationen, auf denen sie beruhen – sogar verstärken könnte. Zweifellos liefert die „Comparative Capitalism“-Debatte ein gewichtiges Gegenargument zum neoklassischen Mainstream und dessen Annahme eines einzigen, marktbasieren „best way“. Unter den Teilnehmern der Debatte besteht keine Einigkeit darüber, in wieweit gegenwärtige Liberalisierungstendenzen tatsächlich zu Pfadabweichungen in der grundlegenden Funktionslogik der europäischen Kapitalismen führen. Weiter unten werde ich zeigen, dass die Antwort auf diese Frage vor allem davon abhängt, was genau als konstituierende Eigenschaften dieser Kapitalismusformen spezifiziert wird.

Politikwissenschaftlich besonders relevante, gleichzeitig besonders kontroverse Implikationen ergeben sich für Machtressourcen-Theorien, die bei der Analyse von wohlfahrtsstaatlicher Politik und Arbeitsbeziehungen Erklärungskraft bewiesen haben (vergleiche etwa Esping-Andersen 1985; Esping-Andersen 1990; Huber/Ragin/Stephens 1993; Korpi 1978; Schmidt 1982). Besteht ein Kausalzusammenhang zwischen Institutionen und Wettbewerbsvorteilen auf den Weltmärkten, könnte dies Konsequenzen für die Interessen der Unternehmen am Erhalt der Institutionen nach sich ziehen – möglicherweise sogar dann, wenn die Institutionen den Unternehmen auf den ersten Blick Rigiditäten auferlegen und den Handlungsspielraum der Unternehmensleitungen damit begrenzen (vergleiche dazu Streeck 1997). Diesen Gedanken weiter radikalisierend, könnte – implizite Annahmen von Machtressourcen-Theorien auf den Kopf stellend – danach gefragt werden, ob Unternehmen nicht letztlich sogar aktiv an der Entstehung solcher Institutionen mitgewirkt haben. So analysieren Swenson (2002) und Mares (2003) den Beitrag der Arbeitgeber und ihrer Verbände bei der Errichtung wohlfahrtsstaatlicher und arbeitsmarktpolitischer Institutionen in Ländern wie Frankreich, Deutschland und Schweden (vergleiche etwa auch Iversen 2005). Ich werde diesen Diskussionsstrang unten noch einmal aufnehmen.

Damit ist das Forschungsfeld umrissen, zu dessen Weiterentwicklung diese Habilitationsschrift beiträgt. Ich werde nachfolgend die Kapitel der Habilitationsschrift vorstellen, um anschließend, über die Inhalte der Kapitel hinausgehend, ausgewählte Teilaspekte weiter zu vertiefen.

### **3. Zusammenfassungen der Kapitel**

In *Kapitel 2*, dem ersten von zwei Kapiteln des *Teils I*, skizziere ich einen theoretischen Bezugsrahmen zur Unterscheidung empirischer Spielarten des Kapitalismus. Ich schlage vor, die Wirtschaftssysteme entwickelter, demokratisch regierter Industrienationen in einem zweidimensionalen Koordinatensystem zu verorten. Die erste Dimension bildet – wie von Hall und Soskice (2001; 2003) beschrieben, von Hall und Gingerich (2004) anhand eines ländervergleichenden Index operationalisiert und, wie oben beschrieben, von Teilnehmern der „Comparative Capitalism“-Debatte weitgehend akzeptiert – das Ausmaß strategischer Koordination zwischen Unternehmensleitungen und *Stakeholdern* sowie zwischen Unternehmen ab. Eine

Grundannahme des „Varieties of Capitalism“-Ansatzes lautet, dass solch strategische Koordination zwar nicht grundsätzlich überlegen, zur Herstellung bestimmter, qualitätskompetitiver Produkte aber hilfreich ist. Institutionen, die auf derartige Koordination hinwirken, können deshalb als (mehr oder minder) effiziente Lösungen zur Überwindung von Koordinationsdilemmata interpretiert werden. Diese Institutionen koordinieren einzelwirtschaftliche Rationalitäten, ohne sie selbst zu durchbrechen.

Der strategischen Koordination stelle ich eine zweite Dimension gegenüber, die in Kapitalismustheorien der zwanziger Jahre des vorigen Jahrhunderts wurzelt und die das Spannungsfeld zwischen Unternehmen und Gesellschaft, und damit zwischen einzelwirtschaftlich-betriebswirtschaftlichen und unternehmensübergreifenden Perspektiven, als Unterscheidungsmerkmal verwendet (vergleiche dazu Abschnitt 4.2 dieser Einleitung, in dem die institutionentheoretischen Grundlagen der Unterscheidung zwischen Koordination und Organisation diskutiert werden). Im Anschluss an Rudolf Hilferding bezeichne ich diese Dimension als „organisierten Kapitalismus“. Zugespielt formuliert: Im organisierten Kapitalismus tragen Unternehmen Züge quasi-öffentlicher Einrichtungen, deren Ressourcen zur Bedienung kollektiver, über die Einzelwirtschaft hinausweisender Interessen vereinnahmt werden. Diese kollektiven Interessen können regionale oder sektorale Partialinteressen, kollektive Arbeitgeber- oder Arbeitnehmerinteressen oder auch – aber eben nicht notwendig – (vermeintlich) gesamtgesellschaftliche Interessen sein. Zur Operationalisierung dieses Konzepts entwickle ich einen Index, der zwanzig OECD-Länder in den neunziger und frühen 2000er Jahren abdeckt und der dem Hall/Gingerich-Index strategischer Koordination gegenübergestellt werden kann.

Wozu dient die Unterscheidung zwischen Koordination und Organisation? Mein Argument ist, dass das zweidimensionale Konzept die gegenwärtigen Liberalisierungsprozesse präziser einzufangen vermag als das eindimensionale Konzept der koordinierten Ökonomie. Denn wer eine politökonomische Evaluation des Wandels etwa der deutschen oder französischen Spielarten des Kapitalismus in den vergangenen zwanzig Jahren durchführen möchte, wird zu unterschiedlichen Einschätzungen je nachdem gelangen, ob er nach dem Wandel von Koordination oder Organisation fragt. Vertreter des „Varieties of Capitalism“-Konzepts tendieren zur Betonung der Persistenz strategischer Koordination in Ländern wie Deutschland. Die Kapitel dieser Habilitationsschrift nähren begründete Zweifel an der durchgreifenden Gültigkeit der Persistenzthese; das gilt insbesondere für die Sphäre der Unternehmenskontrolle. In Bezug auf die Arbeitsbeziehungen in großen Unternehmen erscheint die Persistenzthese hingegen

plausibel: Die strategische *Koordination* der Unternehmen mit ihren Kernbelegschaften hat sich im Zuge der Internationalisierung nicht abgeschwächt und unter Umständen sogar intensiviert.

Aus der Perspektive des *organisierten* Kapitalismus betrachtet, gelangt der Beobachter allerdings zu einer anderen Einschätzung der gegenwärtigen Liberalisierungsphase: Sowohl kapital- als auch arbeitnehmerseitig ist institutionelle Desorganisation zu beobachten, die die Einzelwirtschaft – und klassenübergreifende Koalitionen in ihr – gegenüber unternehmensübergreifenden Bindungen stärkt. Kapitaleseitig handelt es sich dabei um die Auflösung des Netzwerks aus Kapital- und Personalverflechtungen, die Loslösung der Banken aus den ehemals engen Beziehungen zu Industrieunternehmen und die Entstehung eines Markts für Unternehmenskontrolle. Die Entwicklung der Arbeitsbeziehungen war im selben Zeitraum von Machtverschiebungen zwischen Betriebsräten und Gewerkschaften, Dezentralisierung der Tarifpolitik und einer nachhaltigen Schwächung des Prinzips der Einheitsgewerkschaft geprägt. Die Einführung zweier Unterscheidungsdimensionen mündet somit in ein zweidimensionales Konzept wirtschaftlicher Liberalisierung. Es erlaubt, Liberalisierungspfade im historischen Vergleich und im Ländervergleich als unterschiedliche Mischungen von rückläufiger Koordination und Desorganisation zu beschreiben.

Im *dritten* Kapitel erfolgt eine eingehende Diskussion der politökonomischen Vorgänge im Prozess der Desorganisation. Liberalisierung im Sinne von Desorganisation impliziert die Loslösung leistungsfähiger wirtschaftlicher Einheiten aus Inpflichtnahme zur dauerhaften Quersubventionierung von Einheiten mit geringerer Wertschöpfung und damit die Durchsetzung des Prinzips der Eigenwirtschaftlichkeit (jede Gruppe von Wirtschaftssubjekten ist für die Erwirtschaftung der zu ihrer Reproduktion notwendigen Ressourcen selbst verantwortlich). Formen der Quersubventionierung lassen sich entlang dreier Dimensionen kategorisieren: des Wesens der Subventionsgeber bzw. -nehmer, der hinter dem Ressourcentransfer stehenden Zielsetzung und der Mechanismen der Inpflichtnahme. Zudem lassen sich vier Schubkräfte der Liberalisierung unterscheiden: Widerstand der Subventionsgeber, Wettbewerbszunahme, alloкатive Dysfunktionen und Verschiebungen in der ideologischen Sphäre. Die Brauchbarkeit dieses begrifflichen Instrumentariums prüfe ich anhand von vier empirischen Beispielen. Darüber hinaus argumentiere ich, dass die vorgeschlagene Perspektive hilfreich zur Analyse des Zusammenhangs von Liberalisierung und politischer Steuerungsfähigkeit ist. Verluste politischer Steuerungsfähigkeit sind zu konstatieren, wo Steuerung Quersubventio-

nierung bewirken soll. Zielt Steuerung hingegen auf die Durchsetzung des Prinzips der Eigenwirtschaftlichkeit, nimmt politische Gestaltungsfähigkeit im Zuge der Desorganisation sogar zu: Politische Liberalisierungsprojekte werden möglich, die vor noch zwei Jahrzehnten als undurchführbar galten.

Die nachfolgenden Kapitel diskutieren Interaktionseffekte zwischen Institutionen (*Teil II*). *Kapitel 4* behandelt den Gebrauch des Konzepts der institutionellen Komplementarität in der „Comparative Capitalism“-Debatte. Teilnehmer der Debatte weisen die raum- und zeitunabhängige Analyse einzelner Institutionen – beispielsweise der Mitbestimmung oder des Markts für Unternehmenskontrolle – als unzureichend zurück und analysieren stattdessen institutionelle Konfigurationen als integrierte Regime. Die Funktionalität einer Institution kann demzufolge nur unter Berücksichtigung ihres Beitrags zur Leistungsfähigkeit anderer Institutionen bestimmt werden. Im engen, in dieser Arbeit favorisierten Sinne ist Komplementarität somit eine funktionale Kategorie und sollte von struktureller Ähnlichkeit (Kohärenz) und Kompatibilität abgegrenzt werden. Ein Beispiel für Komplementarität im engeren Sinne beschreibt das Amable-Ernst-Palombarini-Modell (Amable et al. 2005). Dabei handelt es sich um ein Zwei-Personen-Spiel, das sich auf die Überlebensfähigkeit von Unternehmen bezieht. Managements und Beschäftigte wählen jeweils ein Niveau unternehmensspezifischer Investitionen. Je mehr solch spezifischer, nicht transferierbarer Investitionen eine Seite tätigt, umso verwundbarer ist sie in Lohnverhandlungen. Beruht die Überlebensfähigkeit von Unternehmen auf kurzfristig zu realisierenden Profiten, werden Managements spezifische Investitionen vermeiden. Im Falle „geduldiger Investoren“, so das Modell, hängt es hingegen von den Institutionen der Arbeitsbeziehungen ab, ob ein Gleichgewicht hoher firmenspezifischer Investitionen beider Seiten zustande kommt; es liegt eine Komplementarität zwischen bestimmten Formen der Unternehmenskontrolle und organisierten Arbeitsbeziehungen vor.

Interaktionseffekte zwischen Arbeitsbeziehungen einerseits, Kapitalmarktorganisation bzw. Unternehmenskontrolle andererseits gehen jedoch weit über Komplementarität im engeren Sinne hinaus und beruhen oft auf Kausaleffekten zwischen den Strukturmerkmalen von Institutionen, die meines Erachtens zu Unrecht mit dem Begriff der Komplementarität gekennzeichnet werden. Beispiel: Das Sparverhalten von Haushalten variiert mit der Einkommenshöhe. Präferenzen für riskante Anlagen, beispielsweise in Aktien, sind besonders bei Haushalten mit hohem Einkommen ausgeprägt. Hingegen haben Privathaushalte der Mittelschicht ein höheres Sicherheitsbedürfnis und präferieren Bankeinlagen. Neben dem Wohlfahrtsstaat ist

das System der Arbeitsbeziehungen die wichtigste politisch-institutionelle Determinante der Einkommensstreuung. Im Ergebnis stützen hoch organisierte Arbeitsbeziehungen der Tendenz nach bankbasierte Formen der Unternehmenskontrolle (Vitols 2001), ohne dass eine Komplementarität im engeren Sinne vorliegen würde. Ich werde auf das Problem der Komplementarität und dessen Implikationen für Pfadabhängigkeit und institutionellen Wandel unten noch einmal ausführlich eingehen.

Das gemeinsam mit Jürgen Beyer verfasste *Kapitel 5* analysiert anhand des deutschen Falls, wie Desorganisationsprozesse in unterschiedlichen Bereichen zusammenwirken und sich wechselseitig verstärken. Wir betrachten vier Dynamiken und deren Zusammenwirken im Zeitverlauf: Kapitalmarktorientierte Unternehmensführung, Entflechtung, Privatisierungen und aktionärsorientierte politische Reformen. Drei Phasen des Wandels lassen sich unterscheiden. Potenziell destabilisierende Impulse – beispielsweise das weitgehend fehlgeschlagene Privatisierungsprogramm zwischen 1959 und 1965, das nicht von politischen Reformen der Unternehmenskontrolle begleitet wurde – existierten bereits vor Mitte der achtziger Jahre. Wechselseitige Verstärkungseffekte zwischen diesen Impulsen entwickelten sich in dieser Phase nicht. Die Entstehung solcher Effekte war in einer zweiten Phase zu beobachten, die sich etwa von der Mitte der achtziger Jahre bis zur späteren zweiten Hälfte der neunziger Jahre erstreckte. Gleichwohl erscheint nicht gerechtfertigt, für diese Phase bereits von einem Pfadwechsel der deutschen Unternehmenskontrolle zu sprechen. Ein grundlegender Wandel in Richtung Kapitalmarktkontrolle ist im Segment der Großunternehmen etwa seit Mitte der neunziger Jahre zu erkennen. Sichtbare Anzeichen hierfür sind beispielsweise das durch das KonTraG durchgesetzte Prinzip „one share, one vote“, der feindliche Übernahmekampf zwischen Krupp und Thyssen und die Unterstützung des Übernahmeversuchs Krupps durch die Deutsche Bank, die Telekom-Privatisierung und die Reorientierung der Unternehmenspolitik in exponierten Fällen wie Hoechst (inzwischen: Rhône-Poulenc), Veba (inzwischen: e.on), Daimler-Benz (inzwischen: DaimlerChrysler) und Siemens.

In den Phasen zwei und drei verstärkten sich die Liberalisierungsimpulse wechselseitig, obwohl sie zunächst unabhängig voneinander existierten und auf unterschiedliche Ursachen zurückzuführen waren. So sahen sich privatisierte Unternehmen einem entstehenden Markt für Unternehmenskontrolle ausgesetzt und reagierten mit verstärkter aktionärsorientierter Unternehmensführung, um ihre Marktkapitalisierungen zu steigern. Privatisierungen stärkten die Bereitschaft, den Aktionärsschutz auf politischer Ebene stärker zu verankern, weil sich Aktien

nur unter dieser Voraussetzung erfolgreich an der Börse platzieren ließen. Aktionärsorientierte Strategien der Banken begünstigten den Verkauf von Anteilen an deutschen Industrieunternehmen, was seinerseits den Anreiz zur aktionärsorientierten Unternehmensführung im Industriesektor verstärkte. Weitere Interaktionseffekte ließen sich nennen. Wir schließen, dass die funktionale und strukturelle Aufeinanderbezogenheit von abgrenzbaren Handlungsbereichen in Sphären wie der Unternehmenskontrolle zunächst tatsächlich, wie in der „Comparative Capitalism“-Debatte oftmals postuliert, gebundenen, pfadabhängigen Wandel begünstigt. Werden allerdings gewisse Schwellenwerte überschritten, kann dieser Effekt in sein Gegenteil umschlagen und nicht pfadabhängige Reproduktion, sondern grundlegende, bereichsübergreifende Pfadabweichungen verstärken.

*Kapitel 6*, gemeinsam verfasst mit Gregory Jackson, führt ein paralleles Argument, denn auch hier wird analysiert, wie schleichende, zunächst voneinander unabhängige Entwicklungen schließlich in transformativen Wandel münden. In diesem Fall interessiert uns der Ausgang des feindlichen Übernahmekampfs zwischen Vodafone und Mannesmann im Frühjahr 2000. Übernahmepraktiken zählen zu den grundlegenden Unterscheidungsmerkmalen zwischen *Shareholder*- und *Stakeholder*-orientierten Modellen der Unternehmenskontrolle. Die Möglichkeit feindlicher Übernahmen ist, aus Sicht der Kapitalmarktteilnehmer, ein Instrument zur Begrenzung von Managerherrschaft (Manne 1965). Vernachlässigen Unternehmensleitungen die Interessen der Aktionäre – beispielsweise durch sinnlose Prestigeinvestitionen, Überinternationalisierung oder Verfolgung von Zielen jenseits einzelwirtschaftlicher Rationalität –, sollte sich dies in sinkenden Aktienkursen bemerkbar machen. Potenzielle feindliche Übernehmer hätten dann die Möglichkeit, die Aktien des Unternehmens aufzukaufen, das Management auszutauschen, die notwendigen Restrukturierungen vorzunehmen, das Unternehmen zu einem gestiegenen Preis wieder zu veräußern und die Differenz zwischen Kauf- und Verkaufspreis als Übernahmegewinn einzustreichen. Dieser Mechanismus existiert unabhängig davon, ob eine feindliche Übernahme tatsächlich stattfindet. Allein die Möglichkeit feindlicher Übernahmen hat deshalb, folgerichtig, Verteilungskonsequenzen (de Jong 1997).

Das traditionelle *Stakeholder*-Modell Deutschlands beruhte auf Insiderkontrolle, nicht auf der Existenz eines Markts für Unternehmenskontrolle. Warum war die feindliche Übernahme Mannesmanns dennoch möglich? Zweifellos machte das politisch durchgesetzte „*one share, one vote*“-Prinzip einen Unterschied. Bemerkenswert ist allerdings, dass die eigentlich offensichtlichste Voraussetzung eines Markts für Unternehmenskontrolle – eine Übernahmeregu-

lierung, die den Verteidigungsmöglichkeiten des Managements enge Grenzen setzt – nicht entscheidend war. Das Übernahmegesetz der rotgrünen Bundesregierung war noch nicht verabschiedet, so dass die Rechtslage in Bezug auf feindliche Übernahmen in den Jahren 1999 und 2000 weniger bieterfreundlich war als heute (Anfang 2007). Verantwortlich für die glückliche Übernahme war vielmehr inkrementeller, in der Summe aber gleichwohl transformativer Wandel von Institutionen, Akteursstrategien, vorherrschenden Managementideologien (im neutralen Wortsinn) und allgemeiner Wirtschaftskultur, kurz: den tiefer liegenden sozialen Praktiken, in die Märkte für Unternehmenskontrolle eingebettet sind. So war in der Vergangenheit stets die Unternehmensmitbestimmung als *poison pill* gegen feindliche Übernahmen durch ausländische Unternehmen interpretiert worden. Der Prozess zunehmender Konsens- und Produktivitätsorientierung der Mitbestimmung hat dieser Institution den Charakter einer Barriere gegen feindliche Übernahmen offenbar genommen. Man beachte, dass Mannesmann gegen Jahresanfang 1999, als Vodafone den Versuch einer feindlichen Übernahme beschloss, noch montanmitbestimmt war;<sup>17</sup> selbst diese weitestgehende Form der Aufsichtsratsmitbestimmung interpretierte das Vodafone-Management offenbar nicht als Übernahmehindernis.

*Kapitel 7* ist das erste von drei Kapiteln des *Teils III*, in dem es um die in Abschnitt 1 dieser Einleitung skizzierte parteipolitische Seite von Reformen der Unternehmenskontrolle geht. Kapitel 7 behandelt die deutsche Konstellation. Folgt man dem politökonomischen Forschungsstand über die Verteilungswirkungen aktionärsorientierter Unternehmenskontrolle und verknüpft diesen mit den Einsichten in die Komplementarität von Unternehmenskontrolle und Arbeitsbeziehungen sowie dem Forschungsstand zur Parteiendifferenzlehre, wäre zu erwarten, dass das Mitte-Links-Spektrum, das einen überdurchschnittlich hohen Anteil der abhängig beschäftigten Wählerschaft absorbiert, solchen Reformen besonders kritisch gegenüberstehen sollte. Tatsächlich aber war bei den entscheidenden Reformen der neunziger und 2000er Jahre das Gegenteil der Fall. Die Parteiendifferenzhypothese greift, allerdings entgegengesetzt der meines Erachtens korrekt aus dem Forschungsstand abgeleiteten Erwartungen. Das gilt nicht nur für das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) von 1998, sondern auch für die Steuerfreistellung der Gewinne aus Beteiligungs-

---

<sup>17</sup> Dem Montanmitbestimmungsgesetz von 1951 zufolge werden Aufsichtsräte nicht nur numerisch, sondern auch faktisch paritätisch besetzt. Den Aufsichtsratsvorsitz hat ein Neutraler, von beiden Banken Gewählter inne – anders als im Geltungsbereich des Mitbestimmungsgesetzes von 1976, in der die Arbeitnehmerbank von der Kapitalseite wegen der Doppelstimme des von der Anteilseignerbank stammenden Aufsichtsratsvorsitzenden stets überstimmt werden kann. Zu Beginn des Jahres 1999 konnte das Vodafone-Management noch nicht wissen, dass das Bundesverfassungsgericht Mannesmann im Mai 1999 vom Geltungsbereich der Montanmitbestimmung ausnehmen würde.

verkäufen im Jahr 2000, die auf die Entflechtung der „Deutschland AG“ zielte, und für das Ende 2001 beschlossene Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetz (WpÜG).

In diesem Kapitel zeige ich zunächst, dass die sozialdemokratische Präferenz für Entflechtung und Begrenzung des Einflusses der Banken auf Industrieunternehmen älter ist als die Reformen der neunziger Jahre und in politischen Konstellationen der Nachkriegsjahre und der siebziger Jahre wurzelt (vergleiche dazu insbesondere auch Kapitel 9). Aber auch eine spezifische Perzeption gegenwärtiger Konfliktkonstellationen auf Unternehmensebene begünstigt die Stabilisierung einer Präferenz für aktionärsorientierte Reformen auf Seiten von Betriebsräten, Gewerkschaften und ihnen nahe stehenden Parteien. Zur Analyse dieser Konstellation schlage ich ein Konfliktmodell vor, in dem jeweils zwei der drei Gruppen Manager, Aktionäre<sup>18</sup> und Beschäftigte eine Koalition gegen die dritte Gruppe bilden können, so dass drei mögliche Koalitions- und Konflikttypen entstehen: Insider/Outsider-Konflikte (in denen Manager und Beschäftigte gegen die Aktionäre koalieren), Klassenkonflikte (in denen sich Aktionäre und Manager einerseits, Beschäftigte andererseits gegenüberstehen) und Konflikte um Managerherrschaft (die zwischen Aktionären und Beschäftigten einerseits, Managern andererseits verlaufen).

Entscheidend für das Argument sind die Konflikte um Managerherrschaft – die einzige Konfliktkonstellation, in der sich die Beschäftigten auf der Gewinnerseite wähnen, wenn der Einfluss der Aktionäre zunimmt. Empirisch, so argumentiere ich, existieren im Prozess zunehmender Aktionärsorientierung aus Sicht von Betriebsräten und Gewerkschaften sowohl Gewinne aus Konflikten um Managerherrschaft als auch Verluste aus Insider/Outsider-Konflikten und Klassenkonflikten. Aber eine Reihe von Mechanismen, so die ungleiche Verteilung der nachteiligen Wirkungen auf Kern- und Randbelegschaften, begünstigt eine vergleichsweise starke Betonung der Gewinne aus Konflikten um Managerherrschaft gegenüber den Verlusten, die aus den anderen beiden Konflikttypen resultieren. Beispiele für Gewinne aus dem ersten Konflikttyp sind die auch für Betriebsräte und Gewerkschaften günstige, zunehmende Transparenz der Unternehmen und die Stärkung der Mitbestimmung, die aus der Aufwertung der Aufsichtsräte gegenüber den Vorständen resultiert (vergleiche dazu auch Kapitel 8). Während Insider/Outsider-Konflikte von den Principal/Agent-Theorien betont werden und Machtressourcentheorien den Klassenkonflikt zum Gegenstand haben, handelt es sich

---

<sup>18</sup> Hiermit sind Streubesitzanleger bzw. Minderheitsaktionäre gemeint. Liegen konzentrierte Eigentümerstrukturen vor, sind diese Großaktionäre als eigenständige Gruppe in das Konfliktmodell einzufügen oder – was ausreichend ist, um das Argument zu veranschaulichen – als Insider den Managern zuzuschlagen.

bei dem Konflikt um Managerherrschaft um einen von der Politischen Ökonomie bislang nicht eingehend analysierten Konflikttyp – der aber, so mein Argument, für ein tieferes Verständnis der politischen Dynamiken aktionärsorientierter Reformen grundlegend ist.

Das gemeinsam mit John W. Cioffi verfasste *Kapitel 8* weitet diese Analyse auf einen Vergleich der aktionärsorientierten Reformen in vier Ländern aus. Die in Kapitel 7 für Deutschland nachgewiesene Konstellation zeigt sich auch in den anderen drei betrachteten Ländern: Auch in Frankreich, Italien und den USA waren Parteien des Mitte-Links-Spektrums die treibenden Kräfte hinter den aktionärsorientierten Reformen der neunziger und frühen 2000er Jahre, während die Parteien der rechten Mitte zur Verteidigung der traditionellen Institutionen von organisiertem Kapitalismus (Deutschland), Staatskapitalismus (Frankreich), Familienkapitalismus (Italien) und *managerialism* (USA) neigten. Dies galt ausschließlich für Reformen der *corporate governance*; die Finanzmarktreformen, die den Reformen der Unternehmenskontrolle in allen vier Ländern vorausgingen, wurden vor allem als technische Angelegenheiten behandelt, ohne dass auffällige Unterschiede in den Haltungen der Parteien entstanden.

Der Ländervergleich ermöglicht die Benennung dreier Impulse, die in unterschiedlicher Weise auf die politischen Spektren wirkten und die, so das Argument, die beobachteten Parteidifferenzen hervorbrachten bzw. festigten. Erstens: Die Regierungen können die Rechte der Streubesitzanleger nicht ausweiten, ohne dem Handlungsspielraum der vorher privilegierten Führungskräfte und Mehrheitsaktionäre damit engere Grenzen zu setzen. Die bürgerlichen Parteien sind organisierten Wirtschaftsinteressen in allen in Kapitel 8 betrachteten Ländern näher als die Mitte-Links-Parteien – und damit zugänglicher für deren Widerstände. Das gilt auch für die USA, wo die Führungskräfte mehrheitlich den Republikanern zuneigen. Zweitens: Im Zuge von Privatisierungen und Rentenreformen sahen sich Mitte-Links-Parteien besonders in den neunziger Jahren – in den Mitgliedsländern der Europäischen Union nicht zuletzt unter dem Druck des Maastrichter Vertrags – gezwungen, Aktien an das eigene Wählerklientel zu verkaufen. Das schien nur vertretbar, wenn man den Kleinaktionären und Fondsanlegern ein Mindestmaß an Schutz vor der Übervorteilung durch Banken, Mehrheitsaktionäre und Führungskräfte zukommen ließ. Je mehr abhängig Beschäftigte ihre Ersparnisse (auch) in Aktien anlegen, umso mehr wird Aktionärsschutz zu einem Parameter arbeitnehmerorientierter Politik. Drittens: Sind Aufsichtsorgane mitbestimmt, entwickeln Betriebsräte und Gewerkschaften ein Interesse an deren Stärkung gegenüber den Vorständen. Und die Stärkung der Verantwortlichkeit der Vorstände (im Fall eingliedriger Unternehmensverfassungen: der *exe-*

*cutive*s) gegenüber den Aufsichtsräten (bzw. gegenüber den *non-executives* im monistischen Board) war in allen betrachteten Länder Bestandteil der *corporate governance*-Reformen. In den USA existiert ein vergleichbarer Mechanismus: Nicht unternehmensinterne Kontrollorgane, aber entscheidende Anlagefonds unterliegen Gewerkschaftseinfluss, dessen Wirksamkeit größer wird, wenn aktionärsorientierte Reformen den Einfluss der Fonds stärken.

*Kapitel 9* führt den selben Diskussionsstrang mit einer historischen Analyse der sozialdemokratischen Präferenz für Wettbewerbspolitik in Deutschland weiter. Der kapitalseitige organisierte Kapitalismus, hier verstanden als Begrenzung des Wettbewerbs durch Koordination zwischen Unternehmen, faktische Delegation von Entscheidungsbefugnissen an Kartelle oder Unternehmensnetzwerke und damit verbundene Durchdringung der Einzelwirtschaft mit Meso- und Makroperspektiven, hat sich in Deutschland etwa ab den 1880er Jahren herausgebildet. Seit dem späten Kaiserreich entwickelten sich politische Antworten der Arbeiterbewegung, die in Kapitel 9 mittels Analyse von Theoriedebatten, Partei- und Gewerkschaftsprogrammen, programmatischen Reden und Parlamentsprotokollen nachvollzogen werden. Organisation durch Kartelle galt der Sozialdemokratie der Weimarer Republik als reifste – und deshalb dem Sozialismus nähere – Form des Kapitalismus, Wettbewerbspolitik deshalb als reaktionärer Schritt zurück in eine vergangene Phase kapitalistischen Wirtschaftens. Während der zweiten Hälfte der Weimarer Republik wurde kapitalseitige Organisation durchweg als dem Konkurrenzkapitalismus überlegene, kapitalistische Anarchie durch quasi-sozialistische Prinzipien ergänzende, das Kapital zivilisierende Wirtschaftsform interpretiert.

Der Nationalsozialismus löste einen eruptiven Präferenzwechsel in der Arbeiterbewegung aus, wurden doch gerade die kapitalseitigen Merkmale des organisierten Kapitalismus als Wegbereiter der nationalsozialistischen Diktatur interpretiert. Nach dem Zweiten Weltkrieg, vollendet durch die Godesberger und Düsseldorfer Programme, bildete sich die sozialdemokratische (und gewerkschaftliche) Präferenz für Wettbewerbspolitik heraus. Im Lauf der nachfolgenden Dekaden wurde sie durch neue Impulse stabilisiert und zum Teil in neue Richtungen gelenkt; weitere grundlegende Präferenzwechsel blieben jedoch aus. So zeigt sich, dass die aktionärsorientierte Haltung der Sozialdemokratie zu den Reformen der Unternehmenskontrolle der neunziger und 2000er Jahre in einer langen Tradition der kritischen Bewertung kapitalseitiger Organisation durch die deutsche Arbeiterbewegung stand, die in Abgrenzung zu den Positionierungen der Weimarer Phase entstand und die sich von der Kartelldebatte der fünfziger Jahre über die Aktienrechtsreform der Sechziger und die Debatte über Wettbe-

werbsgesetzgebung und Bankenregulierung der siebziger Jahre bis hin zur gegenwärtigen Serie von Reformen der Unternehmenskontrolle nachvollziehen lässt.

Diese Ergebnisse beinhalten grundsätzliche Einsichten in den Wandel fundamentaler, vorstrategischer Präferenzen. Präferenzen haften politischen Akteuren nicht *ex ante* an, sondern müssen historisch erarbeitet werden. Ihre Formierung erfolgt unter Ungewissheit über die Folgen politischen Handelns. Wegen des multiplen Charakters gesellschaftlicher Rollen politischer Akteure entstehen widersprüchliche Teilpräferenzen. Präferenzwandel kann inkrementell, etwa durch graduelle Reinterpretation der Beweggründe für politische Forderungen, oder durch Kopplung traditioneller Programmatik an neue Sichtweisen erfolgen. Eruptiver Präferenzwandel ist seltener. In diesem Fall geraten von den Präferenzträgern zu verarbeitende Informationen schockartig in Widerspruch zu bisher dominierenden Teilpräferenzen und ersetzen sie durch andere, die ihnen unter Umständen diametral entgegengesetzt sind – so geschehen nach dem zweiten Weltkrieg in der vorherrschenden Haltung von Sozialdemokratie und Gewerkschaften zur Kartellpolitik und zur kapitalseitigen Unternehmenskontrolle. Da die genannten Politikfelder von der Parteiendifferenzforschung bisher nicht systematisch untersucht wurden, sind die Ergebnisse des Teils III neuartige, meines Erachtens durchaus überraschende Beiträge zur vergleichenden Policy-Forschung (Schmidt 1996; Schmidt 2003).

Die beiden Kapitel des abschließenden *Teils IV* vertiefen ausgewählte empirische Aspekte. Ausgehend von einer Kombination aus Netzwerkvisualisierung und historischer Analyse diskutiert das in Co-Autorenschaft mit Lothar Krempel verfasste<sup>19</sup> *Kapitel 10* Entstehung, Struktur und Entwicklung des deutschen Unternehmensnetzwerks sowie die Ursachen seiner Erosion. Lothar Krempels Visualisierungstechnik ermöglicht die Identifikation von Strukturmerkmalen, die anschließend historisch zurückverfolgt werden können (vergleiche hierzu die Schaubilder im Anhang zu Kapitel 10). In drei Phasen der Netzwerkentstehung – vor allem in den 1880er, 1920er und 1950er Jahren – resultierten Unternehmensverflechtungen aus dem Zusammenwirken strategischer Unternehmensentscheidungen und Unterstützung auf politischer Ebene. In seiner Blütezeit hatte das Netzwerk den Charakter annähernder Umfassendheit im Sinne Mancur Olsons. Im Zuge dessen entwickelten zentrale Netzwerkakteure eine nationale, gesamtwirtschaftliche Perspektive.

---

<sup>19</sup> Im zugrunde liegenden Projekt war Lothar Krempel für die Erstellung der Grafiken, ich für die historische Narration zuständig.

Bereits in den siebziger Jahren setzte ein Prozess zunehmender Konkurrenz unter den Finanzunternehmen des Verflechtungszentrums ein. Seit den achtziger Jahren sanken die Erträge aus großen Aktienpaketen bei gleichzeitig steigenden Opportunitätskosten. In den späten neunziger Jahren trat die Umorientierung der Großbanken vom nationalen Industriekreditgeschäft zum internationalen Investmentbanking hinzu. Anders als in den vorangegangenen Jahrzehnten unterstützte die Politik Entflechtung in den 2000er Jahren steuerpolitisch (siehe insbesondere Kapitel 7). Bedenkt man die hundertjährige Geschichte des Netzwerks, ist das Tempo seiner Ausdünnung seit den neunziger Jahren bemerkenswert. Es indiziert einen nachhaltigen Wandel der politischen Ökonomie Deutschlands.

Das abschließende, gemeinsam mit Helen Callaghan verfasste *Kapitel 11* analysiert die politischen Konfliktlinien hinter der europäischen Finanzmarktliberalisierung. Ebenso wie die Liberalisierung der Produktmärkte fällt sie in den Bereich der marktschaffenden, so genannten „negativen“ Integration. Während die Integration der Produktmärkte mit der Fortexistenz unterschiedlicher europäischer Spielarten des Kapitalismus im Prinzip vereinbar ist, gilt dies nicht für die Versuche der Kommission, einen einheitlichen Markt für (freundliche und feindliche) Unternehmensübernahmen zu schaffen (vergleiche insbesondere Kapitel 6). Diese Integrationsversuche greifen direkt auf die Institutionen des organisierten Kapitalismus zu und transformieren ihn in Richtung des angloamerikanischen Modells. Entsprechend großer Widerstand, verglichen mit der vergleichsweise reibungslosen Vollendung des Binnenmarktprogramms im Bereich der industriellen Gütermärkte, wird diesen Integrationsversuchen deshalb entgegen gebracht.

Mit der – nur wenig Liberalisierung bewirkenden – europäischen Übernahmerichtlinie von 2003/04 hat die Integration der nationalen Kapitalismen zu einem „europäischen Modell“ einen nachhaltigen Rückschlag erlitten. Mittels multivariater Analyse einer Abstimmung über eine frühe, auf weit reichende Liberalisierung zielende Fassung der Übernahmerichtlinie wird in Kapitel 11 nachgewiesen, dass in der Auseinandersetzung über europäische Übernahmeregeln die Konfliktlinie zwischen liberalen und organisierten Ökonomien über die parteipolitische Konfliktlinie dominierte. Als These lässt sich formulieren, dass sich der Vorrat an „autonomieschonender“ Binnenmarktintegration zunehmend aufbraucht und weitere Integrationsversuche die Fortexistenz organisierter Kapitalismen systematisch in Frage stellen (bzw. ihre Desorganisation zusätzlich beschleunigen). Werden diese Integrationsversuche von den organisierten Ökonomien hingegen erfolgreich abgewehrt – wie nicht nur im Fall der Übernahme-

richtlinie, sondern auch bei den entscheidenden Bestimmungen der europäischen Dienstleistungsrichtlinie geschehen –, vertieft dies die Krise der europäischen Integration.

#### **4. Vertiefung ausgewählter Aspekte**

##### **4.1 Organisierter Kapitalismus als vergleichende Kategorie**

In der vergleichenden Kapitalismusdebatte ist unumstritten, dass die deutsche Spielart, oft als Referenzmodell für einen nicht zuvörderst auf dem Marktmechanismus beruhenden Kapitalismus interpretiert, Liberalisierungstendenzen unterliegt. Kontrovers wird allerdings diskutiert, ob diesem Wandel ein grundlegend transformativer Charakter zugesprochen werden kann, oder ob sich lediglich eine flexiblere Variante des tradierten Modells herausbildet – ob also grundlegender institutioneller Wandel vorliegt oder letztlich nur ein Oberflächenphänomen. Solche Uneinigigkeiten mögen einerseits unterschiedlichen Einschätzungen über die empirische Faktenlage geschuldet sein, beispielsweise hinsichtlich der Entflechtung im deutschen Unternehmensnetzwerk und ihren Implikationen (vergleiche etwa Heinze 2001 sowie Kogut/Walker 2001 mit Beyer 2003 sowie Kapitel 10 dieser Arbeit).<sup>20</sup> Andererseits und vor allem beruhen unterschiedliche Deutungen des Wandels aber darauf, dass sie auf unterschiedlichen theoretischen Festlegungen über die konstituierenden Merkmale kapitalistischer Spielarten beruhen. Diese werden nicht immer explizit gemacht.

Deutschland lässt sich als „koordinierte Ökonomie“ beschreiben, deren Unternehmen über die institutionellen Voraussetzungen zur Verteidigung von Wettbewerbsvorteilen bei der Herstellung qualitätskompetitiver Güter verfügen, weil – so der „Varieties of Capitalism“-Ansatz – die Institutionen des Wirtschaftssystems die langfristig ausgerichtete, strategische Koordination der Managements mit Kernbelegschaften, Eigentümern, Kreditgebern und anderen Unternehmen begünstigen (Hall/Soskice 2001). In Kapitel 2 lege ich ausführlich dar, wie sich dieses analytische Instrument durch einen zweiten, stärker politikwissenschaftlich orientierten

---

<sup>20</sup> Uneinigkeit besteht beispielsweise über die Stabilitätsthese von Kogut und Walker (2001). Kogut und Walker übertragen Milgrams (1967) und Whites (1970) Einsichten in die Stabilität von Netzwerken mit „small world“-Eigenschaften auf das deutsche Unternehmensnetzwerk. Aus „small world“-Netzwerken lässt sich eine hohe Anzahl zufällig ausgewählter Einheiten entfernen, ohne dass die Netzwerkdicke deutlich sinkt. Meines Erachtens handelt es sich dabei um eine missglückte Modellierung der Restrukturierung des deutschen Unternehmensnetzwerks. Die Unternehmen, die seit den neunziger Jahren aktive Entflechtungspolitik betreiben, sind gerade keine zufällig ausgewählten, sondern jene des Verflechtungszentrums. In diesem Fall gilt: Eine erstaunlich geringe Anzahl an entflechtenden Unternehmen genügt, um große Veränderungen im Netzwerk herbeizuführen.

Zugriff ergänzen lässt, und schlage eine entsprechende Operationalisierung anhand eines Index für 20 OECD-Länder vor. Mein Vorschlag lautet: Historische und nationale Spielarten des Kapitalismus lassen sich hinsichtlich der Stellung der Einzelwirtschaft in der Gesellschaft unterscheiden. Am einen Ende dieses Spektrums sind Unternehmen Privatangelegenheiten ihrer Eigentümer. Am anderen tendieren sie zu, überspitzt formuliert, Infrastrukturen kollektiver Interessen: sektoraler Interessen, regionaler Interessen, Klasseninteressen oder – wie auch immer definierter – vermeintlicher oder tatsächlicher gesamtgesellschaftlicher Interessen. Freilich ließen sich viele mögliche Kriterien zur Unterscheidung kapitalistischer Wirtschaftsordnungen benennen. Meine These ist, dass die vorgeschlagene Unterscheidung zentrale Eigenschaften der traditionellen deutschen Spielart des Kapitalismus, in Ergänzung zu den Prinzipien der „koordinierten Ökonomie“, präzise einfängt und sich insbesondere zur ländervergleichenden Analyse von Liberalisierungspfaden eignet.

In den Kapiteln 2 und 9 zeige ich, dass dieses begriffliche Instrument in der politökonomischen Theoriediskussion Deutschlands auf eine lange Tradition zurückblicken kann, die allerdings seit den siebziger Jahren nicht mehr systematisch verfolgt wurde. Hilferding (1924; 1926; 1927/1982) entwickelte seinen analytischen Zugriff auf die von ihm beobachteten Veränderungen des Kapitalismus auf Grundlage des Spannungsverhältnisses zwischen Unternehmen und Gesellschaft. Im organisierten Kapitalismus der Weimarer Republik, so die Kommission um Naphtali (1928/1969), gab die Einzelwirtschaft „mehr oder minder große Teile ihrer Handlungsfähigkeit auf zugunsten der Eingliederung in neue, über der Unternehmung stehende gesellschaftliche Bindungen... Wirtschaftlicher Individualismus und freier Wettbewerb werden mehr und mehr verdrängt durch Organisation und Gebundenheit“. Vergleichbare Theoretisierungen finden sich beispielsweise bei Sombart (1932/1987: 401) und Pollock (1933/1975: 63). Durchaus ähnlich beschrieb Shonfield (1965), freilich ohne explizite Anknüpfung an die deutsche Theorietradition, den zunehmend öffentlichen Charakter privater Unternehmen und die damit einhergehenden Verschiebungen der Unternehmensziele. In den siebziger Jahren griffen Historiker wie Kocka (1974), Wehler (1974) und Winkler (1974) den „organisierten Kapitalismus“ als Alternativkonzept zum „staatsmonopolistischen Kapitalismus“ (Stamokap) auf. Die gegenwärtige „Comparative Capitalism“-Diskussion kommt allerdings ohne Verweise auf die beschriebene Theorietradition aus, obwohl sie, so meine These, die gegenwärtigen Liberalisierungsprozesse präziser zu beschreiben vermag als das Konzept der „koordinierten Ökonomie“ (vergleiche dazu auch Abschnitt 4.3 dieser Einleitung).

Für das vorgeschlagene zweidimensionale Konzept macht es also nicht nur einen Unterschied, ob Institutionen Markthandeln begünstigen oder ihm Grenzen setzen, sondern auch, ob sie – im Fall marktbegrenzender Institutionen – Koordination nahe legen oder Organisation bewirken. Koordination beruht letztlich auf betriebswirtschaftlichen Nutzenkalkülen, Organisation hingegen setzt den einzelwirtschaftlichen Nutzenkalkülen Grenzen und transzendiert sie in Richtungen, die aus dem Maximierungsstreben allein nicht hervorgehen. Dabei macht es keinen Unterschied, ob die Vereinnahmung privater Ressourcen mit oder gegen den Willen der Insider vonstatten geht (vergleiche dazu Kapitel 2 und den nachfolgenden Abschnitt dieser Einleitung). Strukturen des organisierten Kapitalismus deutscher Prägung waren ein praktisch umfassendes, hierarchisch gegliedertes Unternehmensnetzwerk, dessen zentrale Einheiten enge Verbindungen zu staatlichen Stellen aufwiesen (Kapitel 10) sowie durch Arbeitgeberverbände und Gewerkschaften, deren Vereinbarungen eine hohe Prägekraft für die Ökonomie als Ganzer hatten und die durch staatliche Regulierung zur Wahrnehmung öffentlicher Aufgaben befähigt und angehalten werden (Schmitter/Streeck 1985).

Um die Unterscheidung zwischen Koordination und Organisation theoretisch zu fundieren, werde ich nachfolgend die institutionentheoretischen Grundlagen beider Konzepte diskutieren.

#### **4.2 Institutionentheoretische Grundlagen der Unterscheidung zwischen Koordination und Organisation**

Die Unterscheidung zwischen Koordination zur Überwindung von Interaktionsdilemmata voluntaristisch orientierter Akteure und Organisation als kollektiv sanktionierte Verpflichtung zur Verfolgung übergeordneter, nicht aus den (in unserem Fall: betriebswirtschaftlichen) Einzelinteressen der Beteiligten hervorgehender Ziele korrespondiert mit zwei unterschiedlichen Traditionen institutionalistischer Forschung: dem Rational-Choice-Institutionalismus (nachfolgend: RCI) und dem soziologischen Institutionalismus in der Tradition Emile Durkheims (nachfolgend: SI)<sup>21</sup>. Während Institutionen im Sinne des RCI als effiziente Hilfsmittel zur Reduktion von Transaktionskosten beim Zusammenwirken eigennutzorientierter Akteure ge-

---

<sup>21</sup> Mit SI bezeichne ich nachfolgend stets ausschließlich den Institutionalismus in der Tradition Durkheims; im Vergleich zum RCI ist der SI, auch „soziologischer Neo-Institutionalismus“, das (noch) heterogenere Feld (vergleiche z.B. Kaiser 2001: 261f.).

deutet werden, betont der SI die Transzendierung individueller Nutzenkalküle durch Internalisierung und Zwang und ihre kollektiv erzwungene Ersetzung durch übergeordnete Orientierungen.<sup>22</sup> Die unterschiedlichen Perspektiven von RCI und SI lassen sich auf grundsätzlich unterschiedliche Antworten auf die Frage zurückführen, ob sich institutionalisierte Regeln im Sinne eines logischen Reduktionismus auf individuelle Interessen zurückführen lassen, oder ob sie als Phänomene „sui generis“ aufzufassen sind. Nachfolgend werde ich diesen Unterschied als das Problem der „Emergenz kollektiver Rationalität“ kennzeichnen.

Wozu dienen Institutionen im „Varieties of Capitalism“-Modell (Hall/Soskice 2001)? Bestimmte Formen der Produktion, beschrieben in Anlehnung an Streecks Analyse der „diversifizierten Qualitätsproduktion“ (Streeck 1991), setzen firmenspezifische Investitionen voraus, die wiederum auf langfristiger, strategischer Koordination der Unternehmensleitungen mit den am Unternehmensgeschehen Beteiligten beruhen. Die Antriebe zu dieser Koordination sind voluntaristischer Natur und verfolgen den Zweck, die Einzelwirtschaften auf erfolgreiche betriebswirtschaftliche Strategien auszurichten, letztlich: rentabel zu wirtschaften. Wegen zahlreicher Interaktionsdilemmata kommt die Koordination gleichwohl nicht ohne weiteres zustande. Die maßgeblichen Institutionen der koordinierten Ökonomien (CMEs) können demnach als effiziente Instrumente zur Überwindung solcher Koordinationsdilemmata interpretiert werden. Koordination im Sinne des „Varieties of Capitalism“-Ansatzes lässt sich mit Hilfe des RCI beschreiben und bedarf keiner Rückbesinnung auf den SI im Sinne Durkheims. Entscheidend für das hier geführte Argument ist, dass der methodologische Individualismus der Rational-Choice-Tradition – wurzelnd im sozialphilosophischen Utilitarismus des 18. und 19. Jahrhunderts – keine Emergenz kollektiver Rationalität kennt, Institutionen für ihn also aus individuellen Interessen ableitbar sind (stellvertretend für viele andere: Richter 1994: 4).

Interaktionsdilemmata sind Konstellationen interaktiven Handelns, in denen Strategien einzelner Individuen, obwohl auf die Steigerung des eigenen Nutzens ausgerichtet, im Aggregat zu systematisch suboptimalen Ergebnissen führen (vergleiche die von Olson 1965 beschriebene Kollektivgut-Problematik).<sup>23</sup> Die der Rational-Choice-Tradition zuzuschreibende Trans-

---

<sup>22</sup> Es erscheint nicht sinnvoll, den historischen Institutionalismus als dritte zu unterscheidende Theorietradition einzuführen. Der historische Institutionalismus unterscheidet sich von den anderen beiden Institutionalismen vor allem methodisch und hinsichtlich seines Erkenntnisinteresses, verfügt aber über keine von der Durkheim-Tradition und dem RCI zu unterscheidende Institutionentheorie. Anwendungen des historischen Institutionalismus können im Einzelfall stärker dem SI (Streeck/Thelen 2005) oder dem RCI (Mares 2003) zuneigen.

<sup>23</sup> Nicht jede Lösung eines Interaktionsdilemmas setzt Institutionen im engeren Sinne voraus: Regeln, die in einem Kollektiv eine bestimmte Geltung beanspruchen (Esser 2000: 8) und im Fall abweichenden Verhaltens Sanktionen auslösen. So leitete Axelrod (1984: 169-191) aus den Ergebnissen seiner Computerexperimente die

aktionskostenökonomie diskutiert Institutionen als Instrumente zur Lösung solcher Interaktionsdilemmata. „Hauptzweck und Hauptwirkung (von) Institutionen (ist) die Einsparung von Transaktionskosten“ (Williamson 1990: 1), kann als wesentliche Einsicht der Transaktionskostenökonomie zusammengefasst werden. Es existieren unterschiedliche Vorschläge zur Klassifizierung von Transaktionskosten. Relevant ist an dieser Stelle lediglich, dass Koordinationskosten ein Teil der Transaktionskosten sind, dass institutionalisierte Verfahren zur Senkung der Koordinationskosten beitragen können, und dass das Ausmaß von Koordinationsproblemen mit der Notwendigkeit spezifischer Investitionen variiert: „Transactions that require specific investments normally also require a contract or practice to protect the investor against early termination or opportunistic renegotiation of the terms of the production relationship“ (Milgrom/Roberts 1992: 31).

Institutionelle Formen, so das Argument der Transaktionskostenökonomie, resultieren aus dem Bemühen, Transaktionskosten zu reduzieren. Weil die Durchsetzung von Regeln selbst mit Kosten verbunden ist, können auch Institutionenschöpfung und institutioneller Wandel als Kollektivgutprobleme interpretiert werden (North/Thomas 1973: 6). Nicht nur wirtschaftliche Institutionen im engeren Sinne, auch politische Institutionen und ihre historische Entwicklung wurden, vor allem von Douglass North, mit diesem Instrumentarium analysiert (vergleiche dazu Granovetter 1992: 4; Hall/Taylor 1996: 11). Kurz: Dem RCI zufolge greifen Institutionen koordinierend in Akteursstrategien ein, lenken sie aber nur insoweit in neue Richtungen, wie es zur Minimierung der Transaktionskosten und damit zur Maximierung des aggregierten Nutzens nötig ist.

Im Vergleich zur Koordination ist Organisation das weiter gehende Konzept. Organisation verpflichtet auf kollektive Ziele, die – anders als der Kollektivnutzen im RCI – nicht aus den Einzelinteressen der Akteure ableitbar sind. Maximierungskalküle werden nicht nur kanalisiert, sondern transzendiert, also in Kontexte eingebettet, die aus individuellen Nutzenkalkülen allein nicht hervorgehen würden. Im Fall des organisierten Kapitalismus: Das Zusammenwirken betriebswirtschaftlicher Strategien wird durch Institutionen nicht lediglich von hohen Transaktionskosten befreit; die betriebswirtschaftliche Rationalität selbst wird durchbrochen, indem einzelwirtschaftliche Ressourcen für kollektive Ziele vereinnahmt werden, die

---

These ab, dass gemeinschaftskonformes Verhalten von Individuen auch in Dilemmasituationen keiner hierarchisch durchgesetzten Regeln bedarf, sondern sich in der Heterarchie evolutionär herausbilden kann.

nicht der Rentabilitätssteigerung dienen oder diesem Ziel sogar widersprechen.<sup>24</sup> Die Organisationsfunktion von Institutionen korrespondiert mit den Wesensmerkmalen, die Institutionen im SI zugeschrieben werden.

Im SI sind Institutionen sanktionierte Regeln, die Gesellschaften oder ihre „Teilgruppen“ (Durkheim 1895/1980: 107) ihren Mitgliedern auferlegen. Als Phänomene „sui generis“ lassen sie sich nicht aus den Nutzenkalkülen der beteiligten Individuen ableiten (vergleiche auch Beckert 1997: 106; Joas 1992: 29). „Sie verpflichten“, so Durkheim (1893/1992: 284) im ersten Buch seiner Studie über soziale Arbeitsteilung, „das Individuum zum Handeln im Hinblick auf Ziele, zu Konzessionen, zu Kompromissen, zur Berücksichtigung höherer Interessen als seiner eigenen“. Kollektive, durch gesellschaftliche Institutionen auferlegte Regeln sind für den SI ein emergentes Phänomen.<sup>25</sup>

Das Emergenzproblem hat weit reichende Implikationen für die Natur des von Institutionen ausgehenden Zwangs. Auch im RCI bedürfen institutionalisierte Regeln eines Sanktionsmechanismus.<sup>26</sup> Sie halten abweichendes Verhalten in Grenzen und koordinieren Handeln zur Minimierung der sonst entstehenden Reibungsverluste, aber sie legen den Beteiligten keine Ziele auf, die von vornherein nur unter Anwendung von Zwang verfolgt würden. Dies steht im scharfen Kontrast zum Institutionalismus Durkheimischer Prägung, in dem sich die Frage

---

<sup>24</sup> Mit einer ähnlichen Formulierung beschrieb Shonfield (1968: 448) Unternehmen im Zeitalter des „modern capitalism“: Sie erfüllen „Funktionen, die sich nicht darin erschöpfen, den größtmöglichen Gewinn zu erzielen, sondern sich manchmal gar nicht damit vereinbaren lassen“. Shonfields Konzept des modernen Kapitalismus korrespondiert mit der Dimension des organisierten Kapitalismus deshalb stärker als mit der Dimension der koordinierten Ökonomie (vergleiche dazu auch Kapitel 2). Ein ähnlicher Gedanke findet sich bereits bei Keynes (1926: 32-35) ausformuliert, der das moderne Unternehmen mit „einer öffentlichen Korporation“ verglich, bei der das Ziel der Profiterzielung in den Hintergrund zu treten schien. An dieser Stelle sei noch einmal betont, dass die Organisationsfunktion von Institutionen (im Sinne dieser Habilitationsschrift) auf kollektive, oberhalb der Unternehmensebene angesiedelte, aber nicht notwendig: gesamtgesellschaftliche Ziele verpflichtet.

<sup>25</sup> Emergenz bezeichnet das soziologische, philosophische und naturwissenschaftliche Phänomen, dass sich das Ganze in komplexen Systemen nicht aus der Summe seiner Teile erklären lässt. Soziologen haben mitunter mit dem Emergenzbegriff gespielt, indem sie Metaphern verwendeten, die dem emergenten Phänomen – so der Gesellschaft und ihren Institutionen – Merkmale außer- und überindividueller Individuen zuschrieben (man vergleiche etwa den Titel von Mary Douglas' Buch „Wie Institutionen denken“). Emergenz lässt sich beispielsweise anhand der biologischen Zelle veranschaulichen: Sie besteht aus Atomen, gleichwohl lassen sich ihre Eigenschaften nicht aus den Wesensmerkmalen der Atome oder Moleküle ableiten. Ähnlich, so der SI, verhält es sich mit den kollektiven Rationalitäten, die gesellschaftliche Institutionen den ihnen Unterworfenen auferlegen.

<sup>26</sup> Ein Beispiel hierfür ist die vor allem von North wiederholt analysierte, ohne Sanktionierung von Störungen nicht denkbare Durchsetzung privater Verfügungsrechte über Produktionsmittel (North 1990). Auch regelabweichendes Verhalten kann rational sein kann; solches Verhalten widerspricht dem Rational-Choice-Modell folglich nicht, und Sanktionsmechanismen sind vonnöten, um Regelabweichungen in Grenzen zu halten. Dass in der RCI-Tradition zudem Modelle existieren, in denen kooperatives Handeln in der Heterarchie entsteht (Axelrod), steht der Tatsache nicht entgegen, dass die Modellierung von regelabweichendem Handeln für den RCI kein grundsätzliches Problem darstellt. Wenn Streeck und Thelen ihre Anwendung des SI damit begründen, der RCI verkenne „the possibility of a gap between the institution as designed and the behavior under it“ (Streeck/Thelen 2005: 11), beschreiben sie genau genommen einen eher graduellen als substanziellen Unterschied zwischen diesen Theorieschulen.

des kollektiven Zwangs, und folglich auch das Problem des Verhältnisses von Zwang und Legitimität, ungleich radikaler stellt: „(W)enn eine Art des Verhaltens, die außerhalb des Einzelbewusstseins existiert, allgemein wird, kann es nicht anders geschehen als durch Zwang“ (Durkheim 1895/1980: 112). Institutionen sind, so Durkheim, „mit einer gebieterischen Macht ausgestattet, Kraft derer sie sich einem jedem aufdrängen, er mag wollen oder nicht... Sie können nur in uns eindringen, indem sie sich uns aufdrängen“ (ebd.: 106f.). Utilitaristische Erklärungen sind demnach zum tieferen Verständnis kollektiven Handelns nicht oder nur unvollständig geeignet (vergleiche auch Douglas 1991: 27; in Anwendung auf Politische Ökonomien: Streeck/Thelen 2005: 11).

Es mag eingewendet werden, dass das Spannungsverhältnis zwischen individueller und kollektiver Rationalität – in unserem Beispiel: das Spannungsverhältnis zwischen betriebswirtschaftlichen Perspektiven und der Vereinnahmung der Einzelwirtschaft für kollektive Ziele – ja verschwindet, wenn die Individuen die kollektiv an sie gerichteten Anforderungen im Lauf eines Sozialisationsprozesses internalisieren und fortan als Teile ihrer Identität ansehen.<sup>27</sup> Durkheim legte Wert auf die Feststellung, dass der gesellschaftliche Zwang in diesem Fall zwar gewissermaßen redundant wird, deshalb aber gleichwohl „im Schatten der Hierarchie“ fortexistiert: „Freilich, wer sich (den Institutionen) gerne fügt, wird ihren zwingenden Charakter wenig oder gar nicht empfinden, da Zwang in diesem Fall überflüssig ist. Dennoch ist er aber eine diesen Dingen immanente Eigenschaft, die bei jedem Versuche des Widerstands sofort hervortritt... Wir werden von Illusionen genarrt, die uns einreden, wir hätten selbst geschaffen, was uns in Wahrheit doch von außen auferlegt wurde“ (Durkheim 1895/1980: 106 und 108). In der Durkheim-Rezeption wurde wiederholt dargelegt, dass der von Institutionen ausgehende Zwang besonders vom frühen Durkheim betont wurde, während er sich später vor allem mit der Verinnerlichung gesellschaftlicher Regeln befasste (vergleiche etwa Joas 1992: 76).

Nachfolgend werde ich das Argument weiter unterfüttern, in dem ich aufzeige, dass das von mir als „Emergenzproblem“ sozialer Regeln bezeichnete Merkmal RCI und SI trennschärfer voneinander unterscheidet als ein anderes Merkmal, das mitunter als wesentliche substantielle Differenz zwischen beiden Institutionalismen angesehen wird: Die Existenz bzw. Nichtexis-

---

<sup>27</sup> Im empirischen Einzelfall ist schwer zu entscheiden, ob Internalisierung vorliegt oder nicht. Werden gemeinschaftskonforme Formen des Handelns allgemein erwartet und Zuwiderhandlungen sanktioniert, wird der Betroffene dazu neigen, die entsprechenden Handlungen als intrinsisch motiviert erscheinen zu lassen, auch wenn sie seinen ursprünglichen, vorstrategischen Handlungsimpulsen widersprechen. Vergleiche dazu auch die vier empirischen Beispiele im zweiten Abschnitt von Kapitel 2.

tenz institutionenexterner Präferenzen. Es steht außer Frage, dass beide Institutionalismen unterschiedliche Antworten auf die Frage der Endogenität bzw. Exogenität von Präferenzen bereithalten. Gleichwohl ist dieser Unterschied nicht grundlegend. Der RCI formuliert eine eindeutige Antwort, dies allerdings zuvörderst aus methodischen Gründen: Präferenzen sind gegenüber Institutionen exogene Eigenschaften, und was sich im Zusammenspiel mit Institutionen endogen ergibt, sind nicht Präferenzen, sondern strategische Wahlhandlungen. Aus Perspektive des SI fällt eine Antwort auf das Endogenitätsproblem schwerer. Spehn (2006: 188) formuliert (unter Bezugnahme auf SI-Analysen zur Genese von Institutionen): „Institutionen ... können nicht durch die nutzenmaximierenden Handlungen von Individuen zu Stande kommen, da sie der menschlichen Interessenformulierung logisch vorangehen.“ Folgt man dieser Sicht, wäre die Annahme institutionenexterner Präferenzen grundsätzlich abzulehnen (und folglich ein substantieller Widerspruch zwischen SI und RCI etabliert).

Die grundsätzliche Verneinung der Existenz nicht durch Institutionen kanalisierter, ihnen äußerlicher Präferenzen würde dem tendenziell untersozialisierten Menschenbild des RCI ein ebenso übersozialisiertes Menschenbild gegenüberstellen; und es muss bezweifelt werden, dass sich dies unter Rückgriff auf Durkheim rechtfertigen ließe. Einerseits betonte Durkheim, dass Institutionen zu allen Zeitpunkten auf das Handeln von Individuen einwirken, woraus gefolgert werden könnte, dass Präferenzen ohne Institutionen niemals denkbar sind: „Die Menschen können nicht zusammenleben, ohne sich zu verstehen, und folglich nicht, ohne sich gegenseitig Opfer zu bringen, ohne sich wechselseitig stark und dauerhaft zu binden. Jede Gesellschaft ist eine moralische Gesellschaft“ (Durkheim 1893/1992: 285; vergleiche auch Durkheim 1950/1991: 41) – und das bedeutet bei Durkheim: eine mit Kollektivbewusstsein ausgestattete, institutionalisierte Gesellschaft. Diesen Sätzen fügte er allerdings hinzu: „In bestimmter Hinsicht ist dieser Zug in organisierten Gesellschaften sogar noch stärker betont“ (ebd.). Der Zusatz zeigt: Der Grad an gesellschaftlicher Einbettung<sup>28</sup> ist für Durkheim keine definitionsgemäß wirkende Konstante, sondern eine Variable, die mehr oder weniger wirksam werden kann.

Durkheim analysierte die in Entwicklung begriffene Anomie seiner Zeit (Durkheim 1893/1992: 42; Durkheim 1950/1991: 41, 154). Der Individualismus der modernen Ökonomie habe ein moralisches Vakuum entstehen lassen, das zu füllen er die Korporationen für grundsätzlich befähigt hielt (vergleiche dazu vor allem das Vorwort zur zweiten Auflage von „Über

---

<sup>28</sup> Durkheim selbst verwendet diesen Begriff nicht.

soziale Arbeitsteilung“, Durkheim 1893/1992: 41-75). Institutionalisierung im Durkheimischen Sinne ist dem Einbettungsbegriff Polanyis (1944/1997) deshalb näher als der Wirtschaftssoziologie Granovetters (1985; 1992). Granovetter zufolge ist die gesellschaftliche Einbettung wirtschaftlichen Handelns eine grundlegende, stets gültige Eigenschaft. Für Durkheim und Polanyi hingegen war die „krasse Utopie“ (Polanyi 1944/1997: 19), das „soziologische Monstrum“ (Durkheim 1893/1992: 71) einer schwach integrierten, un- oder doch zumindest unterinstitutionalisierten Gesellschaft – und damit: untersozialisierter Präferenzen eigenütziger Akteure – durchaus denkbar, wenn auch nur in begrenzten Entwicklungsphasen des Kapitalismus und zum Preis großer gesellschaftlicher Verwerfungen.

Und auch Durkheims Betonung der Möglichkeit abweichenden Verhaltens, der Sanktion und des Zwangs verdeutlicht, dass im Verhältnis zu den Institutionen ausschließlich endogen modellierte Präferenzen in die Irre führen würden. Im Fall der Internalisierung liegen zweifellos endogen formierte Präferenzen vor. Perfekte Internalisierung ist aber lediglich ein Sonderfall. „Widerstand“ (Durkheim 1895/1980: 106) gegen die Institutionen bleibt stets möglich (wenn auch nicht zwingend erfolgreich) – was die Möglichkeit institutionenexterner Präferenzen logisch voraussetzt.<sup>29, 30</sup> Daraus ergibt sich, dass die Antwort auf das Endogenitätsproblem nicht das unterscheidende Merkmal zwischen RCI und SI sein kann.

In diesem Abschnitt habe ich die institutionentheoretischen Grundlagen der Unterscheidung zwischen Koordination und Organisation veranschaulicht. Sie korrespondiert mit der Unterscheidung zweier institutionalistischer Forschungstraditionen. Tatsächlich, so habe ich argumentiert, verbleiben zwischen Rational Choice- und historischem Institutionalismus über Methodenfragen hinausgehende, inhaltlich-substanzielle Unterschiede im Institutionenverständnis, die sich als unterschiedliche Antworten auf das von mir als „Emergenzproblem“ sozialer Institutionen bezeichnete Phänomen fassen lassen. Ich lege nicht nahe, dass die eine Sicht auf Institutionen richtig, die andere falsch wäre. Ob Institutionen lediglich koordinieren oder den ihnen Unterworfenen ein Verhalten im Dienst ihnen äußerlicher, übergeordneter Ziele nahe legen, variiert in Politischen Ökonomien zwischen Regelungsbereichen, Ländern und unter-

---

<sup>29</sup> Anders ausgedrückt: Es muss ein Wollen außerhalb der von den Institutionen auferlegten Pflichten geben; erst dann sind die Pflichten „Pflichten, die wir nicht gewollt haben“ (Durkheim 1893/1992: 271).

<sup>30</sup> So auch Parsons: „The prevailing evidence is that the deeper moral sentiments are inculcated in early childhood and are deeply built into the structure of personality itself. They are, in the deeper senses, beyond a range of conscious decision and control, except perhaps, in certain critical situations, and even when consciously repudiated, still continue to exert their influence through repressed guilt feelings and the like. In situations of strain these may well come to be in radical *opposition to the self-interested impulses of the actor*; he is the victim of difficult conflicts and problems of conscience“ (Parsons 1940: 40; Hervorhebung nicht im Original).

schiedlichen Zeitpunkten. Auf dieser Varianz beruht meine Unterscheidung zwischen zwei Dimensionen des „nichtliberalen“ (Streeck 2001) Kapitalismus: Koordination und Organisation.<sup>31</sup>

### 4.3 Rückläufige Koordination und Desorganisation in Deutschland

Zurück zur konkreten empirischen Anwendung der Unterscheidung zwischen Koordination und Desorganisation in dieser Habilitationsschrift. Die empirischen Befunde schüren Zweifel an der These von der Stabilität des *koordinierten* Kapitalismus deutscher Spielart. Im Vergleich zur Erosion des *organisierten* Kapitalismus erscheint der Wandel der koordinierten Ökonomie allerdings ambivalenter. Die in der „Varieties of Capitalism“-Theorie spezifizierten institutionellen Voraussetzungen zur Produktion hochwertiger Autos und Maschinen „Made in Germany“, inklusive der Mikrokorporatismen in den Unternehmen, mögen – zumindest teilweise und in flexibleren Varianten – bestehen bleiben (gleichwohl schüren die empirischen Kapitel dieser Habilitationsschrift Zweifel an der durchgreifenden Gültigkeit dieser These). Worauf es hier aber ankommt: Der Grad an *Organisation* kann auch vor dem Hintergrund persistenter *Koordination* rückläufig sein. Es erodiert die Fähigkeit der Träger von oberhalb der Einzelwirtschaft angesiedelten Arbeitgeber-, Arbeitnehmer- und gesamtgesellschaftlichen Belangen, die Akteure in den Unternehmen für andere als betriebswirtschaftliche Ziele zu vereinnahmen.

Die Desorganisation hat viele empirische Facetten (vergleiche dazu die Kapitel 1, 2, 3, 5, 6, 8 und 10). Auf der Kapitalseite werden die Arbeitgeberverbände schwächer, das Netzwerk aus Kapitalbeteiligungen löst sich zunehmend auf, die Banken verabschieden sich aus ihrer Hausbank-Funktion und treten nicht mehr als Beschützer vor feindlichen Übernahmen und als Bindeglieder zwischen Industrie und Politik auf. Auf Unternehmensebene zeigt sich die Rückkehr des Wirtschaftens als Privatsache der Eigentümer an „Shareholder Value“-Strategien, die

---

<sup>31</sup> Ich bin Jens Beckert für den Hinweis dankbar, dass Durkheim, dessen Institutionentheorie ich in diesem Abschnitt als Referenzpunkt des SI verwendet habe, nicht lediglich empirisch-analytischer Sozialforscher, sondern auch Moralphilosoph war (vergleiche dazu auch Joas 1992: 90): Er stellte nicht lediglich die Existenz sozialer Regeln als den Individuen vorgängige Entitäten fest, sondern begründete normativ, warum solche Regeln im Sinne der Sozialintegration vernünftig und notwendig, angesichts sich ausbreitender Märkte aber prekär waren. Die Unterscheidung zwischen Koordination und Organisation beinhaltet keine derartigen Konnotationen. Meine Unterscheidung beruht ausschließlich darauf, dass die Organisationsfunktion von Institutionen – im Gegensatz zur Koordinationsfunktion – die ihnen unterworfenen Unternehmen auf ihnen grundsätzlich äußerliche, betriebswirtschaftlichen Kalkülen Grenzen setzende, diese *transzendierende* Ziele verpflichtet. Eine Aussage über den normativen Status der entsprechenden kollektiven Vereinnahmung privater Ressourcen ist damit nicht verbunden und nicht intendiert (vergleiche dazu insbesondere auch Kapitel 8).

im Kern eine Umorientierung im Zielkonflikt zwischen Profitabilität und konkurrierenden Zielen, besonders dem Unternehmenswachstum, bedeuten. Daraus lässt sich die Prognose ableiten, dass sich die für den industriellen Sektor Deutschlands typische Mischung aus vergleichsweise niedriger Profitabilität, niedriger Börsenbewertung und überdurchschnittlicher Absorption von Arbeitskräften<sup>32</sup> zunehmend an angloamerikanische Standards annähern wird (vergleiche dazu Höpner/Jackson 2001: 12-14).

Die Reorganisation der Unternehmen wird in aller Regel in enger Abstimmung mit den Belegschaftsvertretern durchgeführt. Trotz möglicher Persistenz dieser Mikrokorporatismen bleiben aber auch die Arbeitsbeziehungen von der Desorganisation nicht unberührt. Auch auf Seite der Beschäftigten lassen sich unternehmensbezogene von sektoralen und klassenbezogenen Interessen unterscheiden. Den Gewerkschaften gelang es bis in die achtziger Jahre hinein, heterogene Produzenteninteressen durch die Fokussierung auf gemeinsame Klasseninteressen zu integrieren (Streeck 1992: 92-94). Mit der zunehmenden Orientierung auf einander widersprechende, produktionsbezogene Interessen findet seit den Neunzigern eine Gegenbewegung statt, die die klassenübergreifenden Koalitionen in den Unternehmen auch gegenüber kollektiven Arbeitnehmerinteressen stärkt. Formale Solidarität ist hingegen rückläufig, gestalterische Tarifpolitik ist gegen die Interessen der mächtigen Betriebsräte der Großunternehmen kaum noch zu führen (vergleiche die in Kapitel 2 diskutierten Beispiele). Ohnehin hat die Prägekraft von Tarifverträgen durch Öffnungsklauseln und Standortsicherungsvereinbarungen stark nachgelassen (kontrollierte Dezentralisierung). Die Aufwertung des Unternehmens gegenüber unternehmensübergreifenden Bindungen findet also auf beiden Seiten, Kapital und Arbeit, statt.

Es mag eingewendet werden, dass die beschriebenen Veränderungen lediglich ausgewählte Teilbereiche der deutschen Ökonomie tangieren: börsennotierte, internationalisierte Großunternehmen. Lässt die Desorganisation – die Stärkung der Einzelwirtschaft gegenüber unternehmensübergreifenden Bindungen – den in Deutschland besonders wichtigen mittelständischen Sektor weitgehend unberührt und verändert daher lediglich einen nicht für die gesamte Ökonomie repräsentativen Teil der Unternehmen?

---

<sup>32</sup> Im Jahr 1997 waren 23,1 Prozent der erwerbsfähigen Bevölkerung Deutschlands im Industriesektor beschäftigt. Damit absorbiert der deutsche Industriesektor trotz insgesamt niedrigen Erwerbsquoten mehr Beschäftigte als der niederländische (15,0 Prozent), der britische (18,6 Prozent), der amerikanische (17,6 Prozent) oder der französische Industriesektor (14,7 Prozent). Daten: Scharpf/Schmidt (2000: 346).

Für die Arbeitsbeziehungen gilt dies offensichtlich nicht, betreffen mitbestimmungsfreie Zonen und rückläufige Bindewirkung der Flächentarifverträge doch vor allem die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU),<sup>33</sup> während die großen Unternehmen in aller Regel am Flächentarif festhalten (Hassel/Rehder 2001), gleichzeitig aber Marktmacht gegenüber Zulieferern dazu nutzen, Kostendruck an diese weiterzureichen – was den Unmut über die faktisch zentralisierte Lohnfindung im Segment der KMU zusätzlich verstärkt.<sup>34</sup> Für die Entwicklung der Arbeitsbeziehungen im Bereich der KMU wird die Unterscheidung zwischen Koordination und Organisation hinfällig: beide sind rückläufig.

Aber auch was die in dieser Arbeit diskutierten kapitalseitigen Veränderungen betrifft, wäre die Annahme verfehlt, diese tangierten nur ein ausgewähltes, deshalb nicht repräsentatives Unternehmenssegment. Freilich ist richtig, dass etwa die Veränderungen des deutschen Finanzsektors in mittelständischen Unternehmen nicht reproduziert werden. Aber sie haben weitreichende Auswirkungen auf den Mittelstand. Günstige Finanzierungsbedingungen deutscher KMU resultierten vor allem aus der vom Kreditrisiko abstrahierenden Praxis der Banken, bei der Kreditvergabe Einheitsmargen anzulegen, was eine Quersubventionierung hin zum kreditrisikostärkeren, aber beschäftigungsintensiveren Mittelstand implizierte. Damit wurden kleinere und mittlere Unternehmen faktisch von ihren im Vergleich zu den großen Unternehmen höheren Lohnstückkosten entlastet. Diese Praxis geriet in den neunziger Jahren unter Druck und wurde zunehmend durch die unternehmensbezogene Kalkulation von Kreditkosten ersetzt. Basel 2 liefert lediglich eine institutionelle Rechtfertigung für eine veränderte Kreditvergabepaxis der Banken, die sich – zu Lasten der KMU – ohnehin durchsetzt (vergleiche Kapitel 3). Ähnliche Entwicklungen finden in der Versicherungswirtschaft statt.

---

<sup>33</sup> Nach Angaben des Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Instituts (WSI) unterlagen im Jahr 2004 in den alten Bundesländern 57 Prozent, in den neuen Bundesländern 77 Prozent aller Betriebe *keiner* Tarifbindung. Auf diese nicht tarifgebundenen Betriebe entfielen 32 Prozent der Beschäftigten in den alten und 48 Prozent der Beschäftigten in den neuen Bundesländern (Tarifarchiv 2005). Der Rückgang der Tarifbindung fand vor allem in den 1990er Jahren statt und hat sich in der ersten Hälfte der 2000er Jahre merklich abgeschwächt (Streeck/Rehder 2003: 344). Auch die Verbreitung der betrieblichen Mitbestimmung war in den neunziger Jahren rückläufig und variiert stark mit Betriebsgrößenklassen. Im Jahr 2004 arbeiteten nach Erkenntnissen des IAB-Betriebspanels etwa 47 Prozent der Beschäftigten in den alten und 38 Prozent der Beschäftigten in den neuen Bundesländern in mitbestimmten Betrieben, was etwa 10 Prozent aller Betriebe entspricht (Ellguth/Kohaut 2005: 401).

<sup>34</sup> Als besonders eindrückliches Beispiel für die Überwälzung von Kostendruck an Lieferanten siehe FAZ vom 25.1.2006: 14. Dort wird ein Brief des Chemieunternehmens Celanese an alle relevanten Zulieferer dokumentiert, in dem es heißt: „Wir bitten Sie daher, bis zum 1.2.2006 konkrete Vorschläge zur Senkung der Kosten aller von Ihnen bezogenen Materialien und Leistungen zu machen. Wir erwarten hierbei von Ihnen eine sofortige Kostenreduzierung in Höhe von 10% sowie weitere 10% innerhalb der nächsten 2 Jahre. Sollten wir von Ihnen bis zum 1.2.2006 keine Antwort erhalten, erlauben wir uns davon auszugehen, dass Sie einer entsprechenden Reduzierung Ihrer Preise zustimmen. Wir freuen uns auf Ihre Ideen und halten uns für einen konstruktiven Dialog bereit.“

Werden Kredit- und Risikopools kleiner, wirkt sich das vor allem auf die Kapitalkosten der KMU und damit auf deren Wachstumschancen nachteilig aus. Hinzu treten weitere Facetten der Transformation des deutschen Bankensystems: die zunehmende Aktionärs- und Rentabilitätsorientierung der Großbanken, ihre Umorientierung auf das Investmentgeschäft und die Veränderungen im öffentlichen Bankensektor (bei letzterem vor allem die wegfallenden Staatsgarantien). Broadbent/Schumacher/Schels (2004: 14) stellen die (umstrittene) These auf, dass von den genannten strukturellen Veränderungen eine Verringerung des gesamtwirtschaftlichen Wachstums zwischen 0,5 und einem Prozentpunkt ausgehen sollte, und dass dieser Effekt etwa zehn Jahren anhalten dürfte. Es gibt also durchaus gute Gründe für die Annahme, dass die Erosion des organisierten Kapitalismus nicht *auch*, sondern unter Umständen sogar *besonders* auf den Mittelstand durchschlagen dürfte.

#### **4.4 Komplementarität und Kohärenz: Grundsätzliches**

Die Einsicht in die Eigenschaft der institutionellen Komplementarität und ihre Anwendung auf Produktionsregime ist eine entscheidende Errungenschaft der „Comparative Capitalism“-Diskussion. Allerdings ist, das zeigen die in dieser Arbeit präsentierten Forschungsergebnisse, vor Missverständnissen und Überhöhungen des Konzepts zu warnen. Grundsätzlich ist festzustellen, dass sich bisher keine einheitliche Definition institutioneller Komplementarität herauskristallisiert hat. Das bestätigen auch einige Stellungnahmen, die in Reaktion auf den in diese Habilitationsschrift aufgenommenen Aufsatz „What Connects Industrial Relations with Corporate Governance? Explaining Institutional Complementarity“ (Kapitel 2) verfasst wurden (Amable 2005; Boyer 2005; Crouch 2005b; Hall 2005; Jackson 2005; Streeck 2005). Unklarheit herrscht vor allem darüber, ob Komplementarität neben funktionalen Eigenschaften bestimmte strukturelle Merkmale von Institutionen voraussetzt, ob Implikationen für institutionellen Wandel Teil der Definition sein sollen und wie Komplementarität von Kohärenz abzugrenzen ist. Da aber gerade diese Fragen entscheidende Kontroversen der „Comparative Capitalism“-Debatte berühren, sollten ihre denkbaren Antworten nicht bereits in der Definition des Begriffs der Komplementarität vorweggenommen werden.

Ich plädiere deshalb für eine möglichst einfache, voraussetzungslose Definition. Komplementarität zwischen Institutionen liegt vor, wenn die Funktionalität einer Institution A von der Präsenz einer anderen Institution B abhängt. Komplementarität ist somit eine strikt funktiona-

le Kategorie, Ursachen der Komplementarität und Konsequenzen für institutionellen Wandel nicht Bestandteil der Definition. Daneben haben Institutionen strukturelle Eigenschaften. Die Bestandteile institutioneller Konfigurationen können kohärent ausgerichtet sein, oder aber den Akteuren unterschiedliche, unter Umständen konfligierende Governance-Modi auferlegen. Komplementarität kann ohne Kohärenz, Kohärenz ohne Komplementarität existieren. Stellt man Komplementarität und Kohärenz in einer Kreuztabelle einander gegenüber, lassen sich vier Fälle unterscheiden (siehe Tabelle 1).

**Tabelle 1: Komplementarität und Kohärenz als Eigenschaften institutioneller Konfigurationen**

		Komplementarität (funktionale Eigenschaft)	
		1	0
Kohärenz (strukturelle Eigenschaft)	1	Kohärente Institutionen wirken produktiv zusammen: Amerikanische und deutsche „Modelle“ der Unternehmenskontrolle und der Arbeitsbeziehungen in der „Varieties of Capitalism“-Literatur.	Fehlen eines ausbalancierenden institutionellen Gegengewichts: Kein Kapitalmarkt in der DDR.
	0	Produktives Zusammenspiel von Elementen inkohärenter Konfigurationen: Transferierbare <i>skills</i> im deutschen Ausbildungswesen.	Unfruchtbare Spannungen: Mischtypen in der U-Kurve bei Hall/Gingerich.

Der Interaktionseffekt in Feld 1/1 beschreibt Komplementarität im Sinne von Hall und Soskice (2001). So zeigen Hall und Gingerich (2004), dass – unter statistischer Kontrolle für eine Reihe anderer Variablen – die Wachstumsraten von OECD-Ländern zwischen 1971 und 1997 höher ausfielen, wenn nicht nur die Institutionen der Arbeitsbeziehungen, sondern auch die Institutionen der Unternehmenskontrolle auf die strategische Koordination zwischen Unternehmensleitungen, Belegschaften, Eigentümern und anderen Unternehmen hinwirkten. Eine ebenso positive Performanz ergab sich, wenn die Institutionen beider Sphären auf marktförmige Interaktion ausgerichtet waren. Inkohärente Kombinationen (in der Mitte der damit entstehenden U-Kurve) brachten niedrigere Wachstumsraten hervor. Diese Fälle – keine Kohärenz, keine Komplementarität – gehören in Feld 0/0.

Crouch (2002; 2005b) kritisiert überzeugend eine Tendenz institutionalistischer Forschung, das fruchtbare Zusammenwirken von Institutionen vor allem dem Fall 1/1 zuzuschreiben und die Bedeutung der 0/1-Komplementarität zu unterschätzen. Als eines von mehreren Beispielen

len führt er die Regulierung der deutschen Berufsausbildung an (Crouch 2005b: 360): Zwar sind die in ihr vermittelten Fertigkeiten unternehmensspezifischer (und damit weniger transferierbar) als die *skills* amerikanischer Facharbeiter, aber Ausbildungsordnungen und Ausbildungsrahmenpläne schaffen ein Gegengewicht dahingehend, dass sie die Marktfähigkeit der Ausbildungsinhalte sicher stellen. Damit fördern sie die Bereitschaft der Beschäftigten, in ihr „Skill-Portfolio“ zu investieren, und maximieren damit letztlich die Leistungsfähigkeit des institutionellen Arrangements. Ähnliches gilt für nichttransferierbare betriebliche Elemente der amerikanischen Alterssicherung: Grundsätzlich sind amerikanische Arbeitsmarktinstitutionen zwar auf die Ermöglichung hoher Fluktuationsraten zwischen den Unternehmen ausgerichtet. Aber gerade vor diesem Hintergrund etablieren nichttransferierbare Rentenbestandteile ein produktives Gegengewicht, das der Herstellung längerfristiger Bindungen der Facharbeiter an die Unternehmen dient. Schließlich sind auch Situationen denkbar, in denen institutionelle Konfigurationen hinsichtlich der von ihnen ausgehenden Governance-Modi kohärent sind, der Wechsel eines Elements auf eine gegenbalancierende, also inkohärente Ausrichtung aber produktiv wirken würde (Feld 1/0). Beispielsweise hätte, trotz struktureller Inkohärenz in Bezug auf die anderen Elemente des Wirtschaftssystems, die Nutzung funktionaler Äquivalente zu westlichen Kapitalmärkten in der DDR die Ressourcen in produktivere Sektoren lenken können.

Die Suche nach Komplementarität setzt die Spezifikation eines Performanzkriteriums voraus (siehe dazu auch Hall 2005). Denn nur in Ausnahmefällen besteht gesellschaftliche Einigkeit über zu verwirklichende Zielgrößen. Der Regelfall sind hingegen Zielkonflikte zwischen gleichermaßen wünschenswerten Ergebnissen: Wachstum versus Klimaschutz, Konjunkturbelebung versus Haushaltssanierung, Dämpfung der Kosten des Gesundheitssystems versus Verbesserung der Versorgungsqualität usw. Darüber hinaus können die Erträge der Komplementarität der Gesellschaft als Ganzer, oder aber nur spezifischen Gruppen zu Gute kommen. Ist zweiteres der Fall, erfordert die Suche nach Komplementarität die Spezifikation nicht nur eines Performanzkriteriums, sondern auch einer Akteursperspektive. Darüber hinaus ist anzumerken, dass auch Kohärenz oft nicht absolut, sondern nur unter Einnahme bestimmter Perspektiven vorliegt: Institutionen beeinflussen nicht nur dominante Interaktionsformen (im Sinne von Governance-Modi), sondern auch Machtbeziehungen. Produktionsregime mit koordinierter Unternehmenskontrolle und koordinierten Arbeitsbeziehungen mögen kohärent in dem Sinne sein, dass die Institutionen beider Sphären strategische Koordination anstelle von Marktbeziehungen begünstigen. Hinsichtlich der Machtverteilung verschwindet der Eindruck

der Kohärenz jedoch. Die traditionelle Unternehmenskontrolle Deutschlands verteilte Macht an Banken, die Institutionen der Arbeitsbeziehungen aber, im Vergleich zum reinen Marktmodell, an Betriebsräte und Gewerkschaften. Aus dieser Perspektive betrachtet, scheint die Konfiguration eher ein Fall für das Feld 0/1 als für das Feld 1/1 zu sein.<sup>35</sup>

#### **4.5 Komplementarität maximieren, Macht umverteilen: Zwei Logiken institutionellen Wandels**

Über das Verhältnis von Komplementarität und institutionellem Wandel besteht in der „Comparative Capitalism“-Debatte keine Einigkeit. Die Befunde dieser Habilitationsschrift legen eine zurückhaltende Interpretation des Zusammenhangs zwischen ihnen nahe. Ein solcher Zusammenhang existiert, wird aber durch intervenierende Variablen nicht nur gebrochen, sondern mitunter sogar in sein Gegenteil verkehrt. „(T)he presence of one set of institutions cannot dictate the presence of other institutions, even if the two are complementary“, schreibt Hall (2005: 375) in Reaktion auf den als Kapitel 3 in diese Habilitationsschrift aufgenommenen Aufsatz. Der Leser vergleiche dieses Zitat mit dem wohl umstrittensten Satz der „Introduction to Varieties of Capitalism“: „(N)ations with one particular type of coordination in one sphere of the economy should tend to develop complementary practices in other spheres as well“ (Hall/Soskice 2001: 18). Diese zwei Sätze öffnen einen Raum empirischer Möglichkeiten, von denen nur die Extrempositionen ausgeschlossen werden können: Weder determiniert Komplementarität vollständig institutionellen Wandel (oder, im Fall eines Zustands „optimaler“ Komplementarität, institutionelle Persistenz), noch ist Wandel vollkommen unabhängig von der Funktionalität der Institutionen (die zum Teil von der Eigenschaft institutioneller Komplementarität abhängt). Der tatsächliche Einfluss der Komplementarität, in Abgrenzung zu anderen Schubkräften institutionellen Wandels, kann also nur empirisch bestimmt werden.

Von institutioneller Komplementarität gehen tatsächlich Rückkopplungs-Effekte aus, die die institutionelle Persistenz eines aus Perspektive der Governance-Modi vergleichsweise kohärenten Produktionsregime begünstigen. Anders wäre beispielsweise nicht zu erklären, warum eine beachtliche Zahl deutscher Führungskräfte in der deutschen Mitbestimmungsdebatte der vergangenen Jahre den mitbestimmten Aufsichtsrat verteidigte (vergleiche dazu Höpner 2004). Allerdings legt dies allein noch nicht die Erwartung pfadtreuer Reproduktion eines

---

<sup>35</sup> Auch aus diesem Grund bietet es sich meines Erachtens nicht an, Kohärenz (so tendenziell Hall und Soskice) oder Inkohärenz (so tendenziell Crouch) zu einer Voraussetzung für Komplementarität zu erklären.

einmal ausgehandelten Klassenkompromisses nahe, existieren neben der produktionsbezogenen Funktionalität von Institutionen doch weitere Schubkräfte institutionellen Wandels. Dazu zählen vor allem sehr sichtbare, weil hochgradig politisierte Gewinne aus möglicherweise langfristig kontraproduktiven Verschiebungen in den Verteilungsrelationen zwischen Arbeit und Kapital.

Im Bereich der Arbeitsbeziehungen, so meine ich, gelten andere Logiken institutionellen Wandels als etwa bei den verteilungspolitisch vergleichsweise „harmlosen“ Institutionen technischer Normierung. Jede Institution der Arbeitsbeziehungen trägt einen wie auch immer ausgestalteten historischen Klassenkompromiss in sich, der die aktuellen Kräfteverhältnisse möglicherweise nicht mehr korrekt widerspiegelt. Ist dies der Fall, entsteht eine vom Streben nach maximaler Komplementarität unabhängige Schubkraft institutionellen Wandels. Der klassenpolitische Verteilungskonflikt existiert also unabhängig vom Grad an Komplementarität und Kohärenz in Produktionsregimen. Beispiel Mitbestimmung: Die langfristige strategische Koordinierung der Unternehmensleitungen mit ihren Kernbelegschaften mag (wie Vertreter der „Varieties of Capitalism“-Theorie annehmen) in einem Land wie Deutschland einerseits im Hinblick auf ihren komplementären Charakter zu anderen Institutionen langfristig ökonomisch rational sein.<sup>36</sup> Ihre institutionelle Absicherung durch justiziable Mitbestimmungsrechte bedeutet andererseits aber den auf Dauer gestellten Verzicht auf einen Teil der Verfügungsrechte über die Produktionsmittel und deren Übertragung auf den „Klassengegner“. Das gilt umso mehr für die Arbeitnehmerbeteiligung auf Unternehmensebene (die besonders aus Perspektive des *organisierten* Kapitalismus interessiert). Meine These ist, dass mit der Unterscheidung zweier Handlungslogiken – Produktionslogik und Machtlogik – im Rahmen der „Comparative Capitalism“-Diskussion bereits viel gewonnen wäre. Wer die deutsche Mitbestimmungsdebatte der vergangenen Jahre verfolgte, konnte Führungskräfte beobachten, die hin- und hergerissen waren zwischen Machtlogik und „Varieties of Capitalism“.

Wie die Kapitel 7, 8 und 9 zeigen, hält die Unterscheidung dieser beiden Logiken auch für die Arbeitnehmerseite, die sich zur kapitalseitigen Koordination und Organisation – in Form von Aktienrecht, Kartellrecht usw. – politisch verhalten muss. Kartellartige Beziehungen zwischen Unternehmen, Unternehmensverflechtungen und die Macht der Banken könnten aus

---

<sup>36</sup> Ob dies tatsächlich so ist, ist naturgemäß umstritten und steht in der vorliegenden Habilitationsschrift nicht zur Entscheidung an. Bei dem hier geführten Argument kommt es lediglich darauf an, dass das Streben nach maximaler Komplementarität und die Maximierung von Verteilungspositionen in Konflikten zwischen den Sozialpartnern in gegenläufige Richtungen wirken können.

Arbeitnehmersicht einerseits als Teile einer in sich stimmigen institutionellen Ordnung interpretiert werden, in die sich auch Mitbestimmung und ein hoher Grad an Zentralisation der Lohnfindung kohärent einpassen. Die Konsequenz wäre das Bestreben, kapitalseitige Organisation vor Liberalisierungsversuchen zu bewahren. Die Machtlogik legt allerdings ein anderes Ergebnis nahe. Seit dem zweiten Weltkrieg dominierte in der deutschen Arbeiterbewegung, angestoßen vor allem durch die Mitwirkung gerade der kartellierten Schwerindustrie am Aufstieg Hitlers, eine Präferenz für Wettbewerbspolitik und Entflechtung (siehe Kapitel 9). Über Deutschland hinaus ist für Gewerkschaften und links von der Mitte positionierte Parteien Misstrauen gegenüber unkontrollierter Managermacht typisch. Deshalb waren es in den neunziger Jahren vor allem Mitte-Links-Regierungen, die in den kontinentaleuropäischen Ländern aktionsorientierte Reformen durchsetzten, damit aber zur Annäherung der organisierten Kapitalismen an die angloamerikanische Spielart beitrugen (Kapitel 8).

Neben der Machtlogik existieren weitere Faktoren, die gegen eine direkte Übersetzung der institutionellen Komplementarität in Schubkräfte institutionellen Wandels sprechen. So ist die Intensität der institutionellen Interaktion in Rechnung zu stellen; diese wird bei Institutionen aus ein- und derselben Sphäre größer sein als etwa zwischen Lohnfindung und Produktstandardisierung (beides sind Institutionen, die in der „Comparative Capitalism“-Literatur als Elemente von Produktionsregimen diskutiert werden). Zudem macht es für die Persistenz von Institutionen einen Unterschied, ob und in welchem Ausmaß sie rechtlich verankert sind. Man vergleiche in dieser Hinsicht etwa die Praktiken der Arbeitnehmerbeteiligung in Deutschland einerseits, Japan andererseits (Jackson 2003: 286-288).

Auf einen weiteren, in der Natur gesellschaftlicher Institutionen liegenden Umstand haben Streeck (2005) sowie Streeck/Thelen (Streeck/Thelen 2005: 14-16) hingewiesen: die funktionale Offenheit von Institutionen. Die Funktionalität einer Institution ist niemals vollständig in ihren Strukturmerkmalen angelegt. Sie kann zur Verfolgung unterschiedlicher Ziele genutzt werden, und die multiplen Wege ihrer Nutzbarkeit sind *ex ante* nicht bekannt, sondern setzen Experimente der Akteure voraus. Was für die Funktionalität einzelner Institutionen gilt, trifft umso mehr für die weitaus komplexeren Interaktionseffekte zu: es besteht erst Klarheit über sie, wenn die Institutionen bereits bestehen. Somit lässt auch Ungewissheit über die Funktionalität von institutionellen Arrangements den Zusammenhang von Komplementarität und institutionellem Wandel eher locker geknüpft erscheinen. Gleichzeitig führt die selbe, in Institutionen zwingend angelegte Ungewissheit über deren Wirkungen auch dazu, dass sie sich in

stetem Wandel befinden, perfekte institutionelle Reproduktion deshalb niemals denkbar ist – Wandel, der institutionelle Komplementarität maximieren, ihr aber auch zuwider laufen kann.

Insgesamt ist also vor dem Missverständnis zu warnen, institutionelle Komplementarität und institutioneller Wandel seien unmittelbar und eng gekoppelte Phänomene. Als eine der wichtigsten Grundeinsichten der „Comparative Capitalism“-Debatte zeigt das Konzept die Grenzen der Analyse einzelner Institutionen auf und leitet zur Analyse der internen Logik institutioneller Konfigurationen an. Allerdings ist Komplementarität nur ein Spezialfall der Interaktion von Institutionen. In Kapitel 4 beschreibe ich unterschiedlichste Formen der wechselseitigen Beeinflussung von Arbeitsbeziehungen und Unternehmenskontrolle. Viele von ihnen sind direkte, zwischen Strukturmerkmalen der Institutionen verlaufende Kausalmechanismen (z.B.: organisierte Arbeitsbeziehungen produzieren eine Einkommensverteilung, die eher Bank- als Aktienanlagen stärkt); solche Zusammenhänge begünstigen zwar die strukturelle Kohärenz von Produktionsregimen (im Sinne des „Varieties of Capitalism“-Konzepts), zählen aber nicht zur Komplementarität im engeren Sinne. Weder kann ohne Kenntnis der empirischen Sachverhalte angegeben werden, ob Komplementarität aus Kohärenz oder struktureller Verschiedenheit erwächst, noch erlaubt das Konzept valide Prognosen hinsichtlich institutionellem Wandel – absehen von der vagen Gewissheit, dass Komplementarität eine unter vielen denkbaren Schubkräften institutionellen Wandels sein kann.

#### **4.6 Liberalisierung, Desorganisation und europäische Integration**

Jede Prognose über die Zukunft des organisierten Kapitalismus deutscher Prägung muss berücksichtigen, dass Deutschland Teil eines sich zunehmend integrierenden europäischen Wirtschaftsraums ist (Menz 2005). In der Integrationsforschung ist herausgearbeitet worden, dass der europäische Integrationsprozess die negative, marktschaffende Integration gegenüber der positiven, gestaltenden Rechtssetzung begünstigt (Scharpf 1996). Allerdings bewirkt negative Integration allein noch nicht die Transformation des koordinierten und/oder organisierten Kapitalismus in Richtung des liberalen Marktmodells. Marktschaffende Integration stellt die nationalen Kapitalismen in unmittelbarem Wettbewerb zueinander und bedroht damit national bestandsfähige, aber international nicht wettbewerbsfähige Unternehmen, nicht aber die institutionellen Formen der Wirtschaftssysteme. Bringen diese wettbewerbsfähige Unternehmen hervor, kann negative Integration die institutionelle Beschaffenheit organisierter Ökonomien

sogar stabilisieren, indem sie einheimischen Unternehmen neue Märkte eröffnet, Direktinvestitionen von außen fördert, gleichzeitig aber die Abwanderung von Unternehmen erlaubt, die in einem marktliberalen Regulierungsumfeld eine besser auf ihre Bedürfnisse passende Umwelt sehen (so argumentieren Hall/Soskice 2001: 54-60 mit Blick auf allgemeine Internationalisierungsprozesse).

Die Integration der europäischen Produktmärkte ist weit fortgeschritten. Die jüngeren Initiativen zur Integration der Finanzmärkte folgen einer anderen Logik als der der Produktmarktintegration (siehe Kapitel 11 und Höpner 2005a). Im Bereich der Übernahmeregulierung zielten die Integrationsversuche der Kommission, über reine Wettbewerbsschaffung hinausgehend, direkt auf die Beseitigung der als protektionistisch interpretierten Institutionen organisierter Kapitalismen und ihre Ersetzung durch Regulierungsformen liberaler Marktökonomien. Übernahmeregeln, insbesondere feindliche Übernahmen betreffend, können als strategisch entscheidendes „Herzstück“ der nationalen Systeme der Unternehmenskontrolle angesehen werden (de Jong 1997). Binnenmarktkommissar Frits Bolkestein formulierte als Ziel seiner Integrationspolitik in diesem Zusammenhang, Europa müsse „das bequeme Umfeld des Rheinland-Modells verlassen und sich den härteren Bedingungen der angelsächsischen Kapitalismusform annähern“ (NZZ vom 9.11.2002: 83; vergleiche die Langfassung des Zitats in Kapitel 11).

Andere Integrationsinitiativen der jüngeren Vergangenheit folgten einem ähnlichen, von reiner Wettbewerbsschaffung abzugrenzenden Muster. Beispiele dafür waren die Dienstleistungsrichtlinie, deren umstrittenster Bestandteil, das Herkunftslandsprinzip, gerade die Standards hoch regulierter Ökonomien in Frage stellte;<sup>37</sup> die Fusionsrichtlinie<sup>38</sup> mit ihren ambivalenten Wirkungen auf die Mitbestimmung; eine Serie von EuGH-Urteilen zur Niederlassungs-

---

<sup>37</sup> Das Binnenmarktkommissariat setzte sich für das so genannte Herkunftslandprinzips ein, das darauf abstellte, dass Dienstleistungen innerhalb der EU grundsätzlich unter Einhaltung der Regulierungen des Herkunftslands angeboten werden dürfen. Siehe z.B. FAZ vom 4.6.2006: 18, FAZ vom 5.10.2005: 13. Nach Widerständen in mehreren Ländern stimmte das Europäische Parlament am 17.2.2006 einer entschärften Fassung der Dienstleistungsrichtlinie zu. Für weitgehende Liberalisierung hatten sich bis zuletzt Großbritannien, die Niederlande, Spanien und mehrere osteuropäische Mitgliedstaaten ausgesprochen. Siehe FAZ vom 17.2.2006: 1 und 2.

<sup>38</sup> Anders als bei der Richtlinie zur Europäischen Aktiengesellschaft liegt die Arbeitnehmerschwelle, ab der bei gescheiterten Verhandlungen über die Arbeitnehmerbeteiligung im fusionierten Unternehmen das weitest gehende Mitbestimmungsmodell anzuwenden ist, bei einem Drittel Beschäftigter in von der Mitbestimmung betroffenen Ländern. Angesichts bereits weit reichender Internationalisierung deutscher Großunternehmen (vergleiche dazu Hassel et al. 2003) können deshalb Fusionen mit vergleichsweise kleinen Unternehmen genügen, um die deutsche Unternehmensmitbestimmung auf das Niveau der Drittelbeteiligung zu senken, im Grenzfall sogar gänzlich mitbestimmungsfreie Zonen entstehen zu lassen. Das EP stimmte der Fusionsrichtlinie am 11.5.2005 zu.

freiheit, mit denen die so genannte „Sitztheorie“<sup>39</sup> aufgegeben wurde; im weiteren Sinne, weil nicht auf die Europäische Union beschränkt, die Implementierung der neuen Bankenvorschriften zur Hinterlegung von Eigenkapital (Basel II)<sup>40</sup>. „Immer weniger ist der europäische Gesetzgeber bereit, Rücksicht auf den deutschen Sonderweg zu nehmen“, brachte der Jurist Martin Henssler im Hinblick auf die Versuche Deutschlands, den Status Quo der Unternehmensmitbestimmung auch unter den Bedingungen der europäischen Integration zu verteidigen, auf den Punkt (FAZ vom 1.2.2006: 23).

Ist der mit der Existenz unterschiedlicher Spielarten des Kapitalismus verträgliche Spielraum der Marktintegration aufgebraucht, lassen sich daraus Prognosen über die zukünftigen politischen Dynamiken der Marktintegration ableiten. Zu erwarten ist, dass weitere binnenmarktbezogene Integrationsinitiativen den Integrationswiderstand vor allem in den organisierten Ökonomien verstärken. Das würde Konfliktlinien verfestigen, die nicht zwischen den europäischen Parteienfamilien, sondern zwischen Ländern verlaufen. Deutschland würde zunehmend als integrations-skeptisches, Großbritannien hingegen als integrationsfreundliches Land wahrgenommen.<sup>41</sup> Sind die Integrationsbemühungen erfolgreich, beschleunigen sie die Transformation der organisierten Kapitalismen; scheitern sie, wird dies als Krise der europäischen Integration interpretiert. Eine Mischung beider Szenarien dürfte eine realistische Zukunftsprognose darstellen. Freilich ist die Marktintegration nur eine Facette der europäischen Integration. Auch in Zukunft werden sich unterschiedliche Konfliktlinien überlagern, die sich nicht selten in Paketlösungen vermengen. In dieser Gemengelage aber wird die Konfliktlinie zwischen marktliberalen und organisierten Ökonomien an Bedeutung gewinnen. Damit werden Grundeinsichten der „Comparative Capitalism“-Debatte zunehmend für die politikwissenschaftliche Integrationsforschung relevant.

---

<sup>39</sup> Mit der „Centros“-Entscheidung vom 9.3.1999 (Rs. C-212/97) entschied der Europäische Gerichtshof, dass eine ausländische Gesellschaft nach einer Sitzverlegung nach Deutschland als Rechtsform weiter besteht und als solche partei- und prozessfähig ist. Damit wurde die bisher angewandte Sitztheorie aufgegeben, der zufolge die Vorschriften des Sitzlands maßgeblich sind. Vergleiche dazu auch Höpner/Schäfer (2007). Diese weite Interpretation der Niederlassungsfreiheit wurde in weiteren Urteilen bestätigt und präzisiert: Im „Überseering“-Urteil vom 5.11.2002 (Rs. C-208/00), im „Inspire Art“-Urteil vom 30.9.2003 (Rs. C-167/01), im „Sevic Systems“-Urteil vom 13.12.2005 (Rs. C-411/03) und im „Cadbury Schweppes“-Urteil vom 12.9.2006 (Rs. C-196/04).

<sup>40</sup> Vergleiche dazu ausführlicher Kapitel 3. Die Eigenkapitalvorschriften für Banken und Wertpapierfirmen wurden vom Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht ausgehandelt, aber anschließend in EU-Recht überführt. Das EP stimmte den „Basel II“-Regelungen am 28.9.2005 zu.

<sup>41</sup> Thomassen et al. (2004: 157-159) argumentieren, dass die Konfliktlinie zwischen Integrationsfreundlichkeit und -skepsis nicht zwischen (großen) Parteien, sondern vor allem zwischen Nationen verläuft. Traditionell gilt Deutschland als pro-europäisches, Großbritannien als integrations-skeptisches Land.

## 4.7 Phasen und Spielarten des Kapitalismus

„There are good reasons, internal to the Varieties of Capitalism logic“, schreibt Goodin (2003: 207), „for supposing that CMEs are hard to build but easy to demolish“. Vor dem Hintergrund der Liberalisierungsprozesse seit den achtziger Jahren erscheint der organisierte Kapitalismus in der Tat als fragiles Arrangement (siehe etwa Streeck 1996). Diese Beobachtung ist allerdings weder für alle institutionellen Sphären, noch für alle Zeitabschnitte der Entwicklung des organisierten Kapitalismus gleichermaßen gültig. Das sei anhand der politischen Auseinandersetzungen der siebziger Jahre in Erinnerung gerufen, als sozialdemokratische Wirtschaftspolitik auf Stärkung des Wettbewerbs im Finanzsektor zielte (vergleiche dazu auch Busch 2003: 117-130; Deeg 1999: 45-59; Lütz 2002: 283-285). „Eigentlich müsste das Bankensystem englischer werden“, lautete eine Grundüberzeugung Wilhelm Hankels in Karl Schillers (SPD) Wirtschaftsministerium (Spiegel vom 25.1.1971), und Willy Brandt (SPD) stellte in seiner ersten Regierungserklärung mit Blick auf die Fusionskontrolle klar: „Die Art von Wirtschaftsordnung, die wir haben und haben wollen, braucht Wettbewerb“ (Spiegel vom 11.5.1970). Die historischen Wurzeln dieser Präferenz für Wettbewerb im Finanzsektor werden in Kapitel 9 analysiert. Angesichts eines mächtigen Bankenverbandes, des wirtschaftsnahen Koalitionspartners und des starken Einflusses der Landesbanken auf die Landespolitiker der Parteien (freilich inklusive der SPD) resultierte die durch die Krise der Herstatt-Bank im Jahr 1974 ausgelöste Reformtätigkeit aber im Gegenteil dessen, was sie ursprünglich bezweckt hatte: wettbewerbsbegrenzende Koordination zwischen den Großbanken wurde stabilisiert statt zurückgedrängt.<sup>42</sup> Das Beispiel zeigt: Unter den Bedingungen der siebziger Jahre war es für die Politik ganz und gar nicht „easy“ (Goodin), steuernd die Wettbewerbsintensität des Finanzsektors zu erhöhen. Unter diesem Blickwinkel erscheint vielmehr die erfolgreiche amerikanische Wettbewerbspolitik seit dem Sherman Act von 1890 als nur schwer reprodu-

---

<sup>42</sup> Zur Stärkung der Sicherheit von Bankeneinlagen plante die Bundesregierung zunächst eine rigide gesetzliche Deckelung der erlaubten Höchstgrenze von Großkrediten und damit eine wettbewerbskonforme Lösung des Problems der Einlagensicherung; gleichzeitig wurde ein Entflechtungsgesetz diskutiert, das darauf zielte, Banken Industriebesitz ab einer definierten Höhe zu verbieten. Ersteres konnte das Kreditgewerbe durch Konstruktion eines Einlagensicherungsfonds, einem faktischen Akt wettbewerbsbegrenzender Kooperation, abwehren. Kommentatoren sprachen in diesem Zusammenhang von „Schmierseife für eine noch kräftigere Verfilzung der Kreditwirtschaft“ (Spiegel vom 28.4.1975); „(b)ei kaum einer anderen staatlichen Verordnung hatte die Lobby der Interessenten einen solchen Einfluss auf die Gesetzgebungsarbeit“ (Spiegel vom 12.7.1976). Dabei erwiesen sich gerade die Landesbanken wegen ihrer Nähe zur Politik als erfolgreiche Lobbyisten – ein bemerkenswerter Bumerangeffekt in der Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik, wurden die Landesbanken von der sozialliberalen Regierung doch gerade zur Teilnahme am Großkreditgeschäft ermuntert, um die dort bestehenden faktischen Kartelle aufzubrechen und für Wettbewerb im Kreditgeschäft zu sorgen. Zum schnellen Wandel der Landesbanken von Instrumenten zur Wettbewerbsschaffung zu (neuen) Teilnehmern faktischer Kartelle: Poullain (1979: 79-81). Das zur Mitte der siebziger Jahre angedachte Entflechtungsgesetz verzögerte sich zunächst, weil man den Bericht der Studienkommission „Grundsatzfragen der Kreditwirtschaft“ abwarten wollte, und wurde dann wegen des Regierungswechsels im Jahr 1982 obsolet.

zierbarer Akt politischer Steuerung. Ob Koordination und Organisation leicht oder schwer zu stabilisieren oder aber zu beseitigen sind, variiert offenbar nicht nur entlang von Spielarten, sondern auch entlang von Phasen des Kapitalismus.

Nimmt die Steuerungsfähigkeit des Staates im Zuge der Desorganisation ab oder zu? Diese Frage kann nur in Abhängigkeit von den Objekten und Zielen der Steuerung beantwortet werden. Die vergeblichen Versuche der siebziger Jahre, Wettbewerb in den Finanzsektor zu tragen, trugen Züge mangelnder Steuerungsfähigkeit der Politik und der „Unregierbarkeit“ (so die konservative Verbändekritik) der Steuerungsobjekte. Aus dieser Perspektive betrachtet, hat die Politik vor dem Hintergrund der Desorganisation sogar an Steuerungsfähigkeit gewonnen. Sie kann heute, wo es wünschenswert erscheint, effektiver liberalisieren als noch vor dreißig Jahren. Die Regierbarkeit der Steuerungsobjekte kehrt zurück.

Steuerungsverlust findet hingegen statt, wo Politik auf die Quersubventionierung schwacher Sektoren durch leistungsfähige Wirtschaftssubjekte zielt. Diesen Umstand diskutiere ich in Kapitel 3. Potenzielle Subventionsgeber haben heute weiter reichende Fähigkeiten, die von ihnen erwirtschafteten Ressourcen zur Verbesserung ihrer eigenen Wettbewerbssituation zu reklamieren. Rückläufige Quersubventionierung impliziert insbesondere eine Transformation der staatsnahen Sektoren. Durch die Auflösung des Industrienetzwerks und den Wandel des Finanzsektors von einer „nationalen Infrastruktur“ zu miteinander und international konkurrierenden, „normalen“ Unternehmen geht dem Staat zudem der Ansprechpartner für gezielte industriepolitische Interventionen verloren. Gleichzeitig entlastet sich der Staat zunehmend von der von Pollock (1932/1975: 25) als „garantiertem Kapitalismus“ charakterisierten Pflicht, den Bestand von Großunternehmen auch entgegen betriebswirtschaftlicher Rationalitäten sichern und ggf. auf deren Subventionierung hinwirken zu müssen – ein Befreiungsakt, den man als gelungene politische Steuerung bezeichnen könnte. Kurz: Die Antwort auf die Frage nach politischer Steuerung setzt Kenntnis der hinter der Steuerung stehenden Intention voraus und variiert entlang von Entwicklungsphasen des Kapitalismus.

Allgemein ist in der gegenwärtigen Politischen Ökonomie eine Tendenz zur Fixierung auf Ländervergleich und Typenbildung unter Vernachlässigung der Zeitdimension zu beobachten.<sup>43</sup> Die Disziplin hat ein geschultes Auge für den internationalen Vergleich entwickelt. Die mit großem Erkenntnisgewinn vorgenommene synchrone Unterscheidung kapitalistischer

---

<sup>43</sup> Das gilt durchaus auch für einen großen Teil der Korporatismus-Literatur der achtziger Jahre.

Systeme sollte allerdings den Blick nicht darauf verstellen, dass neben den Unterschieden auch grundlegende Gemeinsamkeiten vorliegen, und dass die unterschiedlichen Spielarten des Kapitalismus in der diachronen Entwicklung augenfällige Parallelen aufweisen (Pontusson 2005: 164). Bis in die siebziger Jahre hinein standen diese Parallelen im Zentrum der polit-ökonomischen Forschung. Das amerikanische Pendant zum organisierten Kapitalismus der deutschen Debatte war der von Burnham und anderen beschriebene Managerialismus (Berle/Means 1932; Burnham 1941), der später zu einer umfassenden Theorie der „Industriegesellschaft“ ausgebaut wurde (Galbraith 1967). Und auch Shonfield (1965) war kein Vorläufer des „Comparative Capitalism“ im heutigen Sinne. Er beschrieb eine länderübergreifende Transformation politischer Ökonomien, ging es ihm doch gerade um die Entstehung eines „modernen“ – gesteuerten, geplanten, organisierten – Kapitalismus in so unterschiedlichen Ländern wie Frankreich, Großbritannien, Italien, Schweden, Österreich und Deutschland.

Und so ist auch zu konstatieren, dass viele der gegenwärtigen Transformationen zeitnah in unterschiedlichen Spielarten des Kapitalismus stattfinden. Das gilt beispielsweise für die technologischen Veränderungen auf den Kapitalmärkten ebenso wie für das Wachstum institutioneller Anleger. Weitere Veränderungen betreffen unterschiedliche Kapitalismen gleichermaßen, so das in allen OECD-Ländern zu beobachtende Wachstum des tertiären Sektors und zunehmender demographischer Druck, der seinerseits steigende Anteile des Volkseinkommens der privaten Altersvorsorge zuleitet und damit die Liquidität der Kapitalmärkte erhöht. In der Dopplung zu verarbeitender Variation – Phasen und Spielarten – liegt eine methodologische Herausforderung an die vergleichende Politische Ökonomie, die sich mehr als gegenwärtig in die Lage versetzen muss, synchrone und diachrone Veränderungen des Kapitalismus gleichzeitig zu erfassen und die Wechselwirkungen beider Variationen<sup>44</sup> sowie die ihnen eigenen politischen Dynamiken zu analysieren. Insbesondere die französische Regulationsschule hat ein Vokabular entwickelt, das sich zur Beschreibung sowohl synchroner Unterschiede als auch diachroner Veränderungen eignet (vergleiche dazu Kapitel 4).

Statisch vergleichende Ansätze tun sich mit der Analyse der gegenwärtigen Liberalisierungsprozesse schwer. Freilich haben auch die „klassischen“ Theoretiker der organisierten Spielart

---

<sup>44</sup> Der Eintritt in neue Phasen kann für unterschiedliche Spielarten des Kapitalismus unterschiedliche Implikationen haben und – umgekehrt – bestimmte Formen des Strukturwandels können durch manche Spielarten des Kapitalismus eher unterstützt, durch andere eher gebremst werden. So scheint die angloamerikanische Spielart des Kapitalismus günstigere Bedingungen für das Wachstum der Dienstleistungssektoren bereit zu stellen als die Wirtschaftssysteme der kontinentaleuropäischen Länder (vergleiche dazu Abschnitt 5 dieser Einleitung); zur Bewältigung des demographischen Drucks stellt der konservative Wohlfahrtsstaat die Regierungen vor größere Probleme als sowohl der sozialdemokratische als auch der liberale.

des Kapitalismus nicht vorausgesehen, dass die „postliberale“ Phase des Kapitalismus einmal durch eine nachhaltige Gegenbewegung abgelöst werden würde. Das Gesetz der abnehmenden Bedeutung des Privateigentums im Kapitalismus, das beispielsweise Hilferding, Naphtali und Schumpeter postulierten, hat sich nicht bewahrheitet. Auch sahen weder die Theoretiker der Industriegesellschaft noch die Vertreter des „staatsmonopolistischen Kapitalismus“ (Stamokap) oder anderer Theorieentwürfe mit marxistischen Wurzeln einen Weg zurück in den Marktkapitalismus. Aus heutiger Perspektive scheint der Grad an Einbettung konkurrierender Einzelwirtschaften durch gesellschaftliche Institutionen, wie von Polanyi (1944/1997) in seinem Hauptwerk beschrieben, eher einer Pendelbewegung als einer kumulativen Entwicklung zu gleichen. Und die Trennung von Eigentum und Verfügungsgewalt über die Produktionsmittel, die doch den Stellenwert der Produktion als Privatsache ihrer Eigentümer zu relativieren schien? Sie erweist sich als stabil. Historisch überraschend ist aber, dass diese Trennung angesichts der modernen Instrumente aktionärsorientierter Unternehmensführung mit den Finanzinteressen auch breit gestreuter Eigentümer wieder zunehmend vereinbar erscheint.

## **5. Ausblick: Offene Fragen**

Politökonomische Forschung über Phasen des Kapitalismus und sich wandelnde Formen des Zusammenwirkens von Staat und Wirtschaft kann auf eine lange Tradition zurückblicken (vergleiche Abschnitt 2 dieser Einleitung). Fasst man „Comparative Capitalism“ jedoch eng und kennzeichnet damit eine Gruppe ländervergleichender Ansätze zur Analyse des Zusammenwirkens der angebotsseitigen Institutionen entwickelter Marktwirtschaften, handelt es sich um eine junge Teildisziplin der vergleichenden Politischen Ökonomie. Für die „Comparative Capitalism“-Debatte ist der Versuch kennzeichnend, institutionelle Konfigurationen entwickelter Ökonomien als integrierte Regime zu analysieren, deren Bestandteile funktional aufeinander bezogen sind. Das lenkt den Blick auf Interaktionseffekte zwischen einzelnen Institutionen (zum Beispiel: Mitbestimmung und Flächentarifverträge als Institutionen in der Sphäre der Arbeitsbeziehungen) und zwischen institutionellen Sphären (zum Beispiel: Arbeitsbeziehungen und Unternehmenskontrolle), auf die Voraussetzungen fruchtbaren Zusammenwirkens zwischen diesen Institutionen und Sphären und auf die sich daraus ergebenden Innovations-, Performanz- und Verteilungsmuster.

Eine Leistung der „Comparative Capitalism“-Diskussion besteht folglich darin, Gesprächsbrücken zwischen Teildisziplinen der vergleichenden Politischen Ökonomie errichtet und den Blick auf Querverbindungen zwischen ihnen gelenkt zu haben. So unterschiedliche Teilgebiete wie die Diskussion über politisch-institutionelle Determinanten von Wachstum, Inflation und Arbeitslosigkeit, die Analyse von Arbeitsbeziehungen und Wohlfahrtsstaat, Theorien komparativer Vorteile offener Ökonomien, Innovationstheorien, Analysen von Wettbewerbspolitik, Produktstandardisierung und Unternehmenskontrolle knüpften in den vergangenen Jahren zunehmend an die „Comparative Capitalism“-Debatte an und nahmen aufeinander Bezug. Die Sensibilität für Interaktionseffekte zwischen Sphären und Institutionen und ihre Auswirkungen auf Akteursstrategien, politische Dynamiken und *outcomes* hat eine Vielzahl neuer, oft umstrittener Hypothesen generiert. Ein gutes Beispiel hierfür ist die lebhafte Debatte über arbeitgeberseitige Präferenzen hinsichtlich zentraler Lohnfindung und statusbezogener Sozialpolitik (Estevez-Abe/Iversen/Soskice 2001; Iversen 2005; Korpi 2006; Mares 2001; Mares 2003; Pierson 2000; Swenson 1991; Swenson 2002). Bis heute hat die „Comparative Capitalism“-Debatte mehr Hypothesen generiert als gesicherte Ergebnisse hervorgebracht.

Es wäre deshalb ein Leichtes, am Ende der Einleitung dieser Habilitationsschrift eine hohe Zahl offener Fragen aufzuzählen und damit weiteren Forschungsbedarf zu identifizieren. Ich werde dieser Versuchung widerstehen und anstelle dessen drei ausgewählte Fragestellungen skizzieren, von denen ich meine, dass sie so aufgestellt sind, dass sie als Ausgangspunkte zukünftiger politikwissenschaftlich orientierter Forschungsprojekte besonders geeignet wären.

Die *erste* Fragestellung betrifft die politisch-institutionellen Determinanten wirtschaftlicher Liberalisierung. Liberalisierungspolitik findet in unterschiedlichen Spielarten des Kapitalismus, wenn auch mit unterschiedlichen Schwerpunkten, Geschwindigkeiten und Implikationen statt. Vorliegende Studien beschränken sich entweder auf ausgewählte Politikfelder wie Privatisierungen (Obinger/Zohlnhöfer 2006), Rückbau des Wohlfahrtsstaats (Clayton/Pontusson 1998; Huber/Stephens 2001: 202-311) oder Liberalisierung der Unternehmenskontrolle (Gourevitch/Shinn 2005; Höpner 2005b), oder aber – wird versucht, Liberalisierungspolitik in all ihren Facetten zu erfassen – auf ausgewählte Länder oder Ländergruppen (siehe z.B. Culpepper/Hall/Palier 2006; Kitschelt/Streeck 2004).

Beide Strategien halten die zu verarbeitende Komplexität in Grenzen und werden deshalb zu Recht angewendet. Gleichwohl haben beide Strategien Schwächen. Die Beschränkung auf

einzelne Teilbereiche erkennt die zahlreichen Interaktionseffekte zwischen Feldern der Liberalisierungspolitik (vergleiche dazu auch Kapitel 5). So waren Privatisierungen in Frankreich vor allem politisch durchsetzbar, weil strategisch als wichtig empfundene Bereiche der französischen Industrie mit Durchbrechungen des Prinzips „one share, one vote“ vor feindlichen Übernahmen geschützt wurden. In Deutschland, wo die Zahl der Unternehmen in Staatsbesitz wesentlich kleiner war, konnte „one share, one vote“ hingegen früher und konsequenter eingeführt werden. Die Schwäche der Beschränkung auf einzelne Länder und Ländergruppen besteht darin, dass aus dem Blickfeld gerät, wie sich die betrachteten Fälle in das Gesamtbild der Liberalisierung westlicher Industrieländer einpassen. So sind die Beiträge in dem jüngst erschienenen Sammelband „Changing France“ (Culpepper/Hall/Palier 2006) von der Überzeugung getragen, in Deutschland habe in den vergangenen ein bis zwei Dekaden keine mit Frankreich vergleichbare Liberalisierungspolitik stattgefunden (Hall 2006: 21 und 28; Goyer 2006); der systematische Ländervergleich würde unter Umständen zu einem differenzierteren Ergebnis führen.

Meines Erachtens wäre ein Projekt gewinnbringend, das eine große Anzahl von politikfeldübergreifenden Indikatoren der Liberalisierungspolitik in OECD-Ländern seit etwa Mitte der achtziger Jahre zusammenträgt und auswertet. Zunächst ließen sich mittels Faktorenanalysen unterschiedliche Dimensionen der Liberalisierung unterscheiden und auf wechselseitige Verstärkungseffekte ebenso wie auf *trade-offs* untersuchen. In einem zweiten Schritt ließen sich mit Hilfe von multivariaten Regressionsanalysen Hypothesen zu den politisch-institutionellen Voraussetzungen der Liberalisierungspolitik prüfen. Die Frage nach den politisch-institutionellen Quellen der Liberalisierung ist alles andere als trivial. So äußerte sich Mancur Olson (1991: 192) skeptisch über die Fähigkeit stabiler Gesellschaften, in Friedenszeiten Liberalisierungspolitik zu betreiben. Friedrich Hayek (1948: 258-261) hielt die europäische Integration für ein potenzielles Einfallstor von Liberalisierungspolitik (vergleiche dazu auch Kapitel 11). Hall und Soskice (2001) zufolge wäre Widerstand gegen Liberalisierung vor allem zu erwarten, wo die institutionellen Sphären der Produktionsregime in kohärenter Weise auf strategische Koordination ausgerichtet sind. Die Hypothesen zu den Quellen (und Blockaden) von Liberalisierungspolitik lassen sich insgesamt vier Gruppen zuordnen: den sozioökonomischen, den parteienbezogenen, den machtroucentheoretischen und den politisch-institutionellen Ansätzen der vergleichenden Staatstätigkeitsforschung (Schmidt 1995: 576-587).

Die *zweite* Fragestellung ist grundsätzlich anders gelagert und betrifft eine ausgewählte, meines Erachtens frappierende Forschungslücke. Im „Varieties of Capitalism“-Ansatz gilt Deutschland als paradigmatischer Fall eines auf firmenspezifischen Fertigkeiten beruhenden Produktionsregimes (Estevez-Abe/Iversen/Soskice 2001: 149; Hall/Soskice 2001: 25f.; Iversen 2005: 54-58). Im Hinblick auf wechselseitige Beeinflussungsmuster zwischen den Sphären von Produktionsregimen wird Aus- und Weiterbildung besonders intensiv diskutiert. So werden der Spezifität der vermittelten Fertigkeiten Konsequenzen für die sozialpolitischen Präferenzen sowohl der Unternehmensleitungen als auch der Beschäftigten zugesprochen und damit eine kausale Verknüpfung zwischen *skill formation* und Wohlfahrtsstaat vermutet (Iversen/Soskice 2001; Iversen 2005: 77-121; Mares 2003: 23-40). Relativ gesicherte Erkenntnisse liegen über die Wechselwirkungen zwischen Humankapitalinvestitionen und den Institutionen der Arbeitsbeziehungen vor (Streeck 1989; Streeck 1997: 203-206; Thelen 2001; Thelen 2003). Zudem vermuten Gourevitch und Shinn (2005: 51-54) das Vorliegen einer institutionellen Komplementarität zwischen *skill formation* und Unternehmenskontrolle (siehe auch Amable 2003: 160-169).

Während eine beachtliche Zahl an unternehmensbezogenen Studien über die jüngere Entwicklung der deutschen Arbeitsbeziehungen und Unternehmenskontrolle existiert, liegen keinerlei systematische Erhebungen zur Aus- und Weiterbildung in großen deutschen Unternehmen vor (etwas anderes gilt für allgemeine Betrachtungen zur Krise des deutschen Ausbildungssystems, vergleiche z.B. Culpepper 1999). Schon die Klassifizierung des deutschen Ausbildungswesens als einem, das zuvörderst unternehmensspezifische, also nicht oder nur schwer über Unternehmensgrenzen hinweg transferierbare Fertigkeiten hervorbringt, ist umstritten. Diese Klassifizierung beruht darauf, dass die duale Berufsausbildung schwerpunktmäßig im Betrieb stattfindet. Gleichzeitig dient aber das hohe Maß an (sozialpartnerschaftlicher) Regulierung der deutschen Berufsausbildung der Arbeitsmarktfähigkeit der erreichten Abschlüsse; es liegt, worauf Crouch (2005b) hingewiesen hat, eine Kompatibilität und Komplementarität inkohärenter, also strukturell gegensätzlicher Bestandteile vor (vergleiche dazu Abschnitt 4.4 dieser Einleitung). Die deutsche Berufsbildung bewegt sich also innerhalb eines Spannungsfelds zwischen spezifischen und transferierbaren Fertigkeiten. Eine gänzlich offene Frage ist, wie die deutsche Berufsbildung auf Unternehmensebene auf Wettbewerbsdruck und Internationalisierung reagiert.

Deshalb wäre eine Studie von hohem Erkenntniswert, die Stand und Entwicklung der Praktiken der beruflichen Bildung in einem Sample großer deutscher Unternehmen nachzeichnet. Die von der Monopolkommission im Zweijahresrhythmus publizierte Rangfolge der einhundert größten deutschen Unternehmen wäre ein sinnvoller Ausgangspunkt für ein zu analysierendes Sample, weil in den Hauptgutachten der Monopolkommission eine große Zahl potenziell verwendbarer Daten über Eigentümerstrukturen, Unternehmensverflechtungen usw. bereitgestellt wird. Das Sample wäre um die Unternehmen zu bereinigen, die nicht dem Industriegesektor angehören. Die Untersuchung wäre auf die Ausbildung im industriellen Kerngeschäftsfeld der Unternehmen zu beschränken. Informationen über Stand und Entwicklung der beruflichen Bildung müssten – entlang der Dimensionen Koordination und Organisation und mit besonderer Berücksichtigung ihrer Verortung zwischen den Polen Spezifität und Transferierbarkeit – über Fragebögen und Interviews erhoben werden, wobei die Arbeitsdirektoren der Unternehmen die geeigneten Ansprechpartner wären. Mit Hilfe multivariater Analysen ließe sich anschließend untersuchen, ob und inwiefern die vorgefundenen Entwicklungen systematisch mit anderen Merkmalen der Unternehmen – Sektorzugehörigkeiten, Internationalisierungsgrade, gewerkschaftliche Organisationsquoten, Mitgliedschaft in Arbeitgeberverbänden, Eigentümerstrukturen – kovariieren. Angesichts der hohen Bedeutung, die der Spezifität von Humankapitalinvestitionen in der „Comparative Capitalism“-Debatte und speziell im „Varieties of Capitalism“-Ansatz zukommt, wäre die Generierung fundierten empirischen Wissens über *skill formation* in großen deutschen Unternehmen meinem Eindruck nach in besonderem Maß wünschenswert.

Die *dritte* Fragestellung betrifft die Implikationen von Koordination und Organisation für Handlungsrestriktionen und –möglichkeiten der Wirtschaftspolitik. Der „Varieties of Capitalism“-Ansatz beschäftigt sich mit den „Institutional Foundations of Comparative Advantage“ (so der Untertitel des von Hall und Soskice herausgegebenen Sammelbands aus dem Jahr 2001) und also mit einem bedeutenden Teilgebiet der Wirtschaftspolitik: der angebotsseitigen Wettbewerbsfähigkeit auf offenen Märkten. Auch für zwei weitere wirtschaftspolitische Handlungsfelder erscheint die Hypothese plausibel, dass es einen systematischen Unterschied macht, in welcher Spielart des Kapitalismus sie zur Anwendung kommen. Gemeint sind makroökonomische Steuerungsversuche und die wirtschaftspolitische Begleitung des Strukturwandels von der Industrie- zur Dienstleistungsgesellschaft.

Zunächst zur makroökonomischen Politik im Sinne des Versuchs der gezielten Beeinflussung volkswirtschaftlicher Aggregate durch Lohn-, Geld- und Finanzpolitik. Dass Lohnpolitik in organisierten Ökonomien mit starken Arbeitgeberverbänden und Gewerkschaften andere Voraussetzungen vorfindet als in liberalen Marktökonomien mit dezentraler Lohnfindung, liegt auf der Hand. Die Implikationen unterschiedlicher Koordinations- und Zentralisationsgrade der Lohnpolitik wurden von einer reichhaltigen politik- und wirtschaftswissenschaftlichen Literatur analysiert (Bruno/Sachs 1985; Calmfors/Driffill 1988; Dell’Arling/Lodovici 1992; Freeman 1988; Layard/Nickell/Jackman 1994; Soskice 1990b; Traxler/Blaschke/Kittel 2001). Aus dieser Literatur gehen vor allem zwei Hypothesen hervor: Die eines monotonen Zusammenhangs zwischen Koordinationsgrad und Fähigkeit zur Lohnzurückhaltung<sup>45</sup> einerseits sowie die eines buckelförmigen Zusammenhangs zwischen Zentralisationsgrad und Fähigkeit zur Lohnzurückhaltung andererseits, und zwar in dem Sinne, dass sowohl stark zentralisierte als auch stark dezentralisierte Lohnfindungssysteme – anders als Mischformen mittlerer Zentralisation – zur Lohnzurückhaltung fähig sind.

Anders als Koordination und Zentralisation der Lohnverhandlungen steht der Autonomiegrad von Zentralbanken, einer der wesentlichen institutionellen Determinanten unterschiedlicher Ausprägungen der Geldpolitik (Busch 1995: 91-117; Cukierman 1992), quer zur Unterscheidung von Spielarten des Kapitalismus im Sinne dieser Habilitationsschrift. Dennoch gibt es auch für die Annahme gute Gründe, dass es für die Geldpolitik einen Unterschied macht, ob sie in organisierten oder liberalen Ökonomien zur Anwendung kommt. In der politökonomischen Literatur ist herausgearbeitet worden, dass Geld- und Lohnpolitik systematisch interagieren; die Handlungsspielräume der Lohnpolitik werden also auch von der Geldpolitik definiert und umgekehrt (Franzese 2001; Hall/Franzese 1998; Hassel 2006: 48-50; Iversen 1999; Scharpf 1987; Streeck 1994). So ist im Sinne der „hump shape“-Hypothese von Calmfors und Driffill (1988) zu erwarten, dass die Geldpolitik häufiger gegen Lohn-Preis-Spiralen einschreiten muss, wenn Lohnverhandlungssysteme auf mittlerem Niveau zentralisiert sind. Zudem wurde beobachtet, dass sich Lohnstückkosten vor dem Hintergrund dezentraler Lohnverhandlungen stetiger entwickeln als im Falle zentralisierter Lohnfindungssysteme, deren *outcomes* aufgrund größerer Strategiefähigkeit eine höhere Varianz aufweisen (Heine et al. 2006: 109). Daraus lässt sich die Hypothese ableiten, dass Zinssenkungen in liberalen Marktökonomien in größeren Schritten vonstatten gehen können, während – um die Opportunitätsräume

---

<sup>45</sup> Gemeint ist hier stets der Nominallohn.

starker Gewerkschaften unter Kontrolle zu halten – in organisierten Ökonomien Serien kleinerer Zinssenkungsschritte vonnöten sind.

Eine in der Literatur bisher kaum diskutierte, gleichwohl aus dem Forschungsstand ableitbare Hypothese lautet, dass auch die Fiskalpolitik – genauer: ihre makroökonomische Wirksamkeit im Hinblick auf das Nachfrageverhalten der privaten Haushalte – systematisch entlang der Unterschiede zwischen Spielarten des Kapitalismus im Sinne der vorliegenden Arbeit variieren dürfte. An dieser Stelle ist weniger die Dimension der Organisation als vielmehr die der Koordination relevant. Soskice (2006) argumentiert, dass sich die Unternehmensspezifität der Humankapitalinvestitionen auf das Sparverhalten der Mittelschichten auswirkt. Demnach entwickeln Privathaushalte, deren Einkommen auf niedrig transferierbaren Fertigkeiten beruhen, in Krisenzeiten ein Sicherheitsbedürfnis, das steigende Einkommensströme in überdurchschnittlichem Umfang der Sparneigung zuleitet und also nicht nachfragewirksam werden lässt. Daraus folgt die empirisch überprüfbare Annahme, dass Versuche gezielter fiskalpolitischer Nachfragesteuerung in koordinierten Marktökonomien in Krisenzeiten hinsichtlich ihrer Wirksamkeit – im Vergleich zu liberalen Marktökonomien – mit besonderer Skepsis zu beurteilen wären.

Um die oben genannten Hypothesen empirisch zu prüfen, wäre ein qualitativer, historisch ausgerichteter Vergleich von drei bis fünf Ländern instruktiv. Als Fälle könnten zwei liberale Marktökonomien, ein Mischtyp mit mittlerem Zentralisationsgrad der Lohnverhandlungen sowie jeweils eine besonders organisierte (z.B. Deutschland) bzw. koordinierte Ökonomie (z.B. Japan) untersucht werden. Es wären Konstellationen zu identifizieren und zu analysieren, die die betrachteten Länder in vergleichbarer Weise vor wirtschaftspolitische Probleme stellten und die Versuche makroökonomischer Steuerung auslösten. Um ein stabiles Umfeld für den internationalen Vergleich zu gewährleisten, wären Phasen von der Analyse auszunehmen, die stark von Sondereinflüssen geprägt waren (so etwa der deutsche Wiedervereinigungsboom der frühen neunziger Jahre und die darauf folgende schwere Krise). Um Varianz auch im Bereich der Geldpolitik untersuchen zu können, erschiene der Zeitraum zwischen dem Zusammenbruch des Bretton-Woods-Systems (1973) und der Intensivierung der europäischen Integration ab den späten achtziger Jahren (und der damit einhergehenden strikteren Handhabung des Europäischen Währungssystems) besonders geeignet (vergleiche dazu Busch 1995: 19-21).

Mit der Methode des historisch-qualitativen Vergleichs ließe sich schließlich auch untersuchen, ob liberale und organisierte Ökonomien systematisch unterschiedlich auf den Wandel von der Industrie- zur Dienstleistungsgesellschaft reagieren. Die „Varieties of Capitalism“-Literatur ist auf die Wettbewerbsfähigkeit des Industriesektors fixiert und ignoriert weitgehend dessen Schrumpfung in allen westlichen Industrieländern (vergleiche zur Tertiarisierung Eichhorst, et al. 2001; Iversen 1998; Scharpf 2000). In den dreißig Jahren von 1970 bis 2000 ist der Anteil der vom Industriesektor absorbierten arbeitsfähigen Bevölkerung von über vierzig auf unter dreißig Prozent gesunken (Seils 2006: 20). Diese Schrumpfung zieht allerdings nicht automatisch die Entstehung neuer Arbeitsplätze im Dienstleistungssektor nach sich. Wegen seiner im Vergleich zum Dienstleistungssektor im Schnitt niedrigeren Produktivität bedarf das Wachstum des Dienstleistungssektors unter Umständen gezielter politischer Flankierung. Als Ausgangshypothese kann angenommen werden, dass Beschäftigungswachstum im tertiären Sektor liberalen Marktökonomien aufgrund ihrer deregulierten Arbeitsmärkte und hohen Lohnstreuung leichter fällt als koordinierten und organisierten Ökonomien.<sup>46</sup> Zur Analyse des Sachverhalts wären neben dem qualitativen Ländervergleich statistische Analysen mit möglichst hoher Fallzahl geeignet. Insgesamt erscheint die Vermutung begründet, dass Variation entlang der „Spielarten des Kapitalismus“ einen signifikanten Einfluss auf strukturelle und makroökonomische Problemstellen und gangbare Lösungswege ausübt.

## Literatur

Aglietta, Michel, 1976: *A Theory of Capitalist Regulation. The US Experience*. London: Verso.

Albert, Michel, 1993: *Capitalism vs. Capitalism: How America's Obsession with Individual Achievement and Short-term Profit has led it to the Brink of Collapse*. New York: Four Walls Eight Windows.

Amable, Bruno, 2003: *The Diversity of Modern Capitalism*. Oxford: Oxford University Press.

Amable, Bruno, 2005: Complementarity, Hierarchy, Compatibility, Coherence. In: *Socio-Economic Review* 3, 371-373.

---

<sup>46</sup> Das bedeutet freilich nicht, dass Beschäftigungsaufbau im niedrig produktiven Dienstleistungssegment in Ländern mit organisierten Arbeitsbeziehungen grundsätzlich blockiert wäre. Mögliche Wege liegen in der Tolerierung starker Lohnstreuung durch die Gewerkschaften (Österreich), in der Organisation großer Teile der personenbezogenen Dienstleistungen durch den Staat (Schweden) oder in der gezielten Subventionierung von Niedriglöhnen und/oder Sozialabgaben im Privatsektor (Frankreich, Niederlande). In allen genannten Fällen erscheint allerdings, stärker als in liberalen Marktökonomien, eine gezielte politische Flankierung des Übergangs zur Dienstleistungsökonomie durch Staat und/oder Verbände notwendig.

- Amable, Bruno/Ekkehard Ernst/Stefano Palombarini, 2005: How do Financial Markets affect Industrial Relations? An Institutional Complementary Approach. In: *Socio-Economic Review* 3, 311-330.
- Aoki, Masahiko, 2001: *Toward a Comparative Institutional Analysis*. Cambridge: MIT Press.
- Autorenkollektiv, 1965: *Imperialismus heute. Der staatsmonopolistische Kapitalismus in Westdeutschland*. Berlin: Dietz.
- Axelrod, Robert, 1984: *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.
- Beckert, Jens, 1997: *Grenzen des Marktes. Die sozialen Grundlagen wirtschaftlicher Effizienz*. Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Berger, Suzanne/Ronald Philip Dore, 1996: *National Diversity and Global Capitalism*. Ithaca: Cornell University Press.
- Berle, Adolph A./Gardiner C. Means, 1932: *The Modern Corporation and Private Property*. New York: Macmillan.
- Beyer, Jürgen, 2003: Deutschland AG a.D.: Deutsche Bank, Allianz und das Verflechtungszentrum des deutschen Kapitalismus. In: Wolfgang Streeck/Martin Höpner (Hg.), *Alle Macht dem Markt? Fallstudien zur Abwicklung der Deutschland AG*. Frankfurt a.M./New York: Campus, 118-146.
- Boyer, Robert, 2001: The Diversity and Future of Capitalisms. A "Régulationist" Analysis. In: Geoffrey Hodgson/Malkoto Itoh/Nobuharu Yokokawa (Hg.), *Capitalism in Evolution: Global Contentions - East and West*. Aldershot: Edward Elgar, 100-121.
- Boyer, Robert, 2005: Complementarity in Regulation Theory. In: *Socio-Economic Review* 3, 366-371.
- Boyer, Robert/J. Rogers Hollingsworth, 1997: From National Embeddedness to Spatial and Institutional Nestedness. In: J. Rogers Hollingsworth/Robert Boyer (Hg.), *Contemporary Capitalism*. Cambridge: Cambridge University Press, 433-484.
- Boyer, Robert/Yves Saillard, 2002: *Régulation Theory. The State of the Art. Translated by Carolyn Shread*. London and New York: Routledge.
- Broadbent, Ben/Dirk Schumacher, 2004: *No Gain without Pain - Germany's Adjustment to a Higher Cost of Capital*. Global Economics Paper 103. New York: Goldman Sachs.
- Bruno, Michael/Jeffrey D. Sachs, 1985: *Economics of Worldwide Stagflation*. Cambridge: Harvard University Press.
- Burnham, James, 1941: *The Managerial Revolution. What is Happening in the World*. Westport, Connecticut: Greenwood Press.
- Busch, Andreas, 1995: *Preisstabilitätspolitik. Politik und Inflationsraten im internationalen Vergleich*. Opladen: Leske und Budrich.
- Busch, Andreas, 2003: *Staat und Globalisierung. Das Politikfeld Bankenregulierung im internationalen Vergleich*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Calmfors, Lars/Edward John Driffill, 1988: Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic Performance. In: *Economic Policy* 3, 13-61.

- Clayton, Richard/Jonas Pontusson, 1998: Welfare-State Retrenchment Revisited. Entitlement Cuts, Public Sector Restructuring, and Inegalitarian Trends in Advanced Capitalist Societies. In: *World Politics* 51, 67-98.
- Crepaz, Markus L., 1992: Corporatism in Decline? An Empirical Analysis of the Impact of Corporatism on Macroeconomic Performance and Industrial Disputes in 18 Industrialized Democracies. In: *Comparative Political Studies* 25, 139-168.
- Crouch, Colin, 2005a: *Capitalist Diversity and Change. Recombinant Governance and Institutional Entrepreneurs*. Oxford/New York: Oxford University Press.
- Crouch, Colin, 2005b: Three Meanings of Complementarity. In: *Socio-Economic Review* 3, 359-363.
- Crouch, Colin/Henry Farrell, 2002: *Breaking the Path of Institutional Development? Alternatives to the New Determinism*. MPIfG Discussion Paper 2002/5. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- Cukierman, Alex, 1992: *Central Bank Strategy, Credibility, and Independence: Theory and Evidence*. Cambridge: MIT Press.
- Culpepper, Pepper D., 1999: The Future of the High-Skill Equilibrium in Germany. In: *Oxford Review of Economic Policy* 15, 43-59.
- Culpepper, Pepper D./Peter A. Hall/Bruno Palier (Hg.), 2006: *Changing France. The Politics that Markets Make*. Houndmills: Palgrave Macmillan.
- de Jong, Henk Wouter, 1997: The Governance Structure and Performance of Large European Corporations. In: *Journal of Management and Governance* 1, 5–27.
- Deeg, Richard, 1999: *Finance Capitalism Unveiled. Banks and the German Political Economy*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Dell' Aringa, Carlo/Manuela Samek Lodovici, 1992: Industrial Relations and Economic Performance. In: Tiziano Treu (Hg.) *Participation in Public Policy Making. The Role of Trade Unions and Employers' Associations*. Berlin/New York: de Gruyter, 26-58.
- Dore, Ronald, 2000: *Stock Market Capitalism, Welfare Capitalism: Japan and Germany versus the Anglo-Saxons*. Oxford/New York: Oxford University Press.
- Douglas, Mary, 1991: *Wie Institutionen denken*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Durkheim, Emile, 1893/1992: *Über soziale Arbeitsteilung. Studie über die Organisation höherer Gesellschaften*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Durkheim, Emile, 1895/1980: *Regeln der soziologischen Methode. Herausgegeben von René König*. Darmstadt/Neuwied: Luchterhand.
- Durkheim, Emile, 1912/1981: *Die elementaren Formen des sozialen Lebens*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Durkheim, Emile, 1950/1991: *Physik der Sitten und des Rechts. Vorlesungen zur Soziologie der Moral. Übersetzt von Michael Bischoff, herausgegeben von Hans-Peter Müller*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

- Eichhorst, Werner, et al., 2001: *Benchmarking Deutschland: Arbeitsmarkt und Beschäftigung. Bericht der Arbeitsgruppe Benchmarking und der Bertelsmann-Stiftung an das Bündnis für Arbeit, Ausbildung und Wettbewerbsfähigkeit*. Berlin and Heidelberg: Springer.
- Ellguth, Peter/Susanne Kohaut, 2005: Tarifbindung und betriebliche Interessenvertretung: Aktuelle Ergebnisse aus dem IAB-Betriebspanel. In: *WSI-Mitteilungen* 58, 398-403.
- Esping-Andersen, Gøsta, 1985: *Politics against Markets. The Social Democratic Road to Power*. Princeton: Princeton University Press.
- Esping-Andersen, Gøsta, 1990: *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Oxford: Polity Press.
- Esser, Hartmut, 2000: *Soziologie. Spezielle Grundlagen. Band 5: Institutionen*. Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Estevez-Abe, Margarita/Torben Iversen/David Soskice, 2001: Social Protection and the Formation of Skills: A Reinterpretation of the Welfare State. In: Peter A. Hall/David Soskice (Hg.), *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press, 145-183.
- Franzese, Robert J., 2001: Institutional and Sectoral Interactions in Monetary Policy and Wage/Price-Bargaining. In: Peter A. Hall/David Soskice (Hg.), *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press, 104-144.
- Freeman, Richard B., 1988: Labour Market Institutions and Economic Performance. In: *Economic Poliy* 6, 63-80.
- Galbraith, John Kenneth, 1967: *Die moderne Industriegesellschaft*. München: Droemersch Verlagsanstalt.
- Goodin, Robert E., 2003: Choose Your Capitalism? In: *Comparative European Politics* 1, 203-213.
- Gourevitch, Peter A./James Shinn, 2005: *Political Power and Corporate Control. The New Global Politics of Corporate Governance*. Princeton and Oxford: Princeton University Press.
- Goyer, Michel, 2006: The Transformation of Corporate Governance in France. In: Pepper D. Culpepper/Peter A. Hall/Bruno Palier (Hg.), *Changing France. The Politics that Markets Make*. Houndmills: Palgrave Macmillan, 80-104.
- Granovetter, Mark, 1985: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology* 91, 481-510.
- Granovetter, Mark, 1992: Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis. In: *Acta Sociologica* 35, 3-11.
- Hall, Peter A., 2005: Institutional Complementarity: Causes and Effects. In: *Socio-Economic Review* 3, 373-377.
- Hall, Peter A., 2006: Introduction: The Politics of Social Change in France. In: Pepper D. Culpepper/Peter A. Hall/Bruno Palier (Hg.), *Changing France. The Politics that Markets Make*. Basingstoke: Palgrave, 1-28.

- Hall, Peter A./Robert J. Franzese, 1998: Mixed Signals: Central Bank Independence Coordinated Wage Bargaining, and European Monetary Union. In: *International Organization* 42, 505-535.
- Hall, Peter A./Daniel W. Gingerich, 2004: *Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Political Economy: An Empirical Analysis*. MPIfG Discussion Paper 2004/5. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- Hall, Peter A./David Soskice, 2001: An Introduction to Varieties of Capitalism. In: Peter A. Hall/David Soskice (Hg.), *Varieties of Capitalism. Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press, 1-68.
- Hall, Peter A./David Soskice, 2003: Varieties of Capitalism and Institutional Change: A Response to three Critics. In: *Comparative European Politics* 1, 241-250.
- Hall, Peter A./Rosemary C.R. Taylor, 1996: *Political Science and the Three New Institutionalisms*. MPIfG Discussion Paper 1996/6. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- Hassel, Anke, 2006: *Wage Setting, Social Pacts and the Euro. A New Role for the State*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Hassel, Anke, et al., 2003: Two Dimensions of the Internationalization of Firms. In: *Journal of Management Studies* 40, 705-723.
- Hassel, Anke/Britta Rehder, 2001: *Institutional Change in the German Wage Bargaining System - The Role of Big Companies*. MPIfG Working Paper 2001/9. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- Hayek, Friedrich A., 1948: *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press.
- Heine, Michael/Hansjörg Herr/Cornelia Kaiser, 2006: *Wirtschaftspolitische Regime westlicher Industrienationen*. Baden-Baden: Nomos.
- Heinze, Thomas, 2001: Transformation des deutschen Unternehmenskontroll-Systems? Eine empirische Analyse zum Stellenwert der feindlichen Übernahme der Mannesmann-AG für die Unternehmenskontroll-Debatte. In: *Kölner zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 53, 641-674.
- Hilferding, Rudolf, 1909/1923: *Das Finanzkapital*. Wien: Verlag der Wiener Volksbuchhandlung.
- Hilferding, Rudolf, 1924: Probleme der Zeit. In: *Die Gesellschaft* 1, 1-17.
- Hilferding, Rudolf, 1926: Politische Probleme. Zum Aufruf Wirths und zur Rede Silverbergs. In: *Die Gesellschaft* 3, 289-302.
- Hilferding, Rudolf, 1927/1982: Die Aufgaben der Sozialdemokratie in der Republik. In: Cora Stephan (Hg.) *Zwischen den Stühlen oder die Unvereinbarkeit von Theorie und Praxis. Schriften Rudolfs Hilferdings 1904 bis 1940*. Berlin/Bonn: Dietz, 212-236.
- Hollingsworth, J. Rogers/Robert Boyer, 1997: Coordination of Economic Actors and Social Systems of Production. In: J. Rogers Hollingsworth/Robert Boyer (Hg.), *Contemporary Capitalism*. Cambridge: Cambridge University Press, 1-47.

- Hollingsworth, J. Rogers/Philippe C. Schmitter/Wolfgang Streeck (Hg.), 1994: *Governing Capitalist Economies. Performance and Control of Economic Sectors*. New York und Oxford: Oxford University Press.
- Höpner, Martin, 2003: *Wer beherrscht die Unternehmen? Shareholder Value, Managerherrschaft und Mitbestimmung in Deutschland*. Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Höpner, Martin, 2004: Unternehmensmitbestimmung unter Beschluss. Die Mitbestimmungsdebatte im Licht der sozialwissenschaftlichen Forschung. In: *Industrielle Beziehungen* 11, 347-379.
- Höpner, Martin, 2005a: Parteien oder Nationen? Die zwei Konfliktlinien der europäischen Finanzmarktintegration. In: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 12, 251-273.
- Höpner, Martin, 2005b: *Politisch-Institutionelle Determinanten aktionärsorientierter Reformen*. MPIfG Workig Paper 2005/10. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- Höpner, Martin /Gregory Jackson, 2001: *An Emerging Market for Corporate Control? The Mannesmann Takeover and German Corporate Governance*. MPIfG Discussion Paper 2001/5. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- Höpner, Martin/Armin Schäfer, 2007: *A New Phase of European Integration: Organized Capitalisms in Post-Ricardian Europe*. MPIfG Discussion Paper (im Erscheinen).
- Huber, Evelyne/Charles Ragin/John D. Stephens, 1993: Social Democracy, Christian Democracy, Constitutional Structure, and the Welfare State. In: *American Journal of Sociology* 99, 711-749.
- Huber, Evelyne/John D. Stephens, 2001: *Development and Crisis of the Welfare State. Parties and Policies in Global Markets*. Chicago/London: University of Chicago Press.
- Iversen, Torben, 1998: Wage Bargaining, Hard Money and Economic Performance: Theory and Evidence for Organized Market Economies. In: *British Journal of Political Science* 28, 31-61.
- Iversen, Torben, 1999: *Contested Economic Institutions. The Politics of Macroeconomics and Wage Bargaining in Advanced Democracies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Iversen, Torben, 2005: *Capitalism, Democracy and Welfare*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Iversen, Torben/David Soskice, 2001: An Asset Theory of Social Policy Preferences. In: *American Political Science Review* 95, 875-893.
- Jackson, Gregory, 2003: Corporate Governance in Germany and Japan: Liberalization Pressures and Responses. In: Kozo Yamamura/Wolfgang Streeck (Hg.), *The End of Diversity? Prospects for German and Japanese Capitalism*. Ithaca: Cornell University Press, 261-305.
- Jackson, Gregory, 2005: Modeling Complementarity: Multiple Functions and Different Levels. In: *Socio-Economic Review* 3, 378-381.
- Joas, Hans, 1992: *Die Kreativität des Handelns*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

- Joas, Hans, 1997: *Die Entstehung der Werte*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Kaiser, André, 2001: Die politische Theorie des Neo-Institutionalismus: James March und Johan Olsen. In: André Brodocz/Gary S Schaal (Hg.), *Politische Theorien der Gegenwart II. Eine Einführung*. Opladen: Leske + Budrich, 253-282.
- Kenworthy, Lane, 2006: Institutional Coherence and Macroeconomic Performance. In: *Socio-Economic Review* 4, 69-91.
- Keynes, John Maynard, 1926: *Das Ende des Laissez-Faire. Ideen zur Verbindung von Privat- und Gemeinwirtschaft*. München/Leipzig: Duncker & Humblot.
- Kitschelt, Herbert/Wolfgang Streeck (Hg.), 2004: *Germany: Beyond the Stable State*. London und Portland: Frank Cass.
- Kocka, Jürgen, 1974: Organisierter Kapitalismus oder Staatsmonopolistischer Kapitalismus? Begriffliche Vorbemerkungen. In: Heinrich August Winkler (Hg.) *Organisierter Kapitalismus*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 19-35.
- Koelble, Thomas, 1995: The New Institutionalism in Political Science and Sociology. In: *Comparative Politics* 27, 231-243.
- Kogut, Bruce/Gordon Walker, 2001: The Small World of Germany and the Durability of National Networks. In: *American Sociological Review* 66, 317-335.
- Korpi, W., 1978: *The Working Class in Welfare Capitalism. Work, Unions and Politics in Sweden*. London: Routledge.
- Korpi, Walter, 2006: Power Resources and Employer-Centered Approaches in Explanations of Welfare States and Varieties of Capitalism: Protagonists, Consenters, and Antagonists. In: *World Politics* 58, 167-206.
- Layard, Richard/Stephen Nickell/Richard Jackman, 1994: *The Unemployment Crisis*. Oxford/New York: Oxford University Press.
- Lehmbruch, Gerhard, 1979: Liberal Corporatism and Party Government. In: Philippe C. Schmitter/Lehmbruch Gerhard (Hg.), *Trends towards Corporatist Intermediation*. Beverly Hills/London: Sage, 147-184.
- Lehmbruch, Gerhard, 1983: Neokorporatismus in Westeuropa: Hauptprobleme im internationalen Vergleich. In: *Journal für Sozialforschung* 23, 4, 407-420.
- Lenin, Wladimir I., 1917/1985: *Der Imperialismus als höchstes Stadium des Kapitalismus*. Berlin: Dietz.
- Lütz, Susanne, 2002: *Der Staat und die Globalisierung von Finanzmärkten. Regulative Politik in Deutschland, Großbritannien und den USA*. Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Mandel, Ernst, 1972: *Der Spätkapitalismus. Versuch einer marxistischen Erklärung*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Manne, Henry, 1965: Mergers and the Market for Corporate Control. In: *Journal of Political Economy* 73, 110-120.
- Mares, Isabela, 2001: Firms and the Welfare State: When, why, and how does Social Policy matter to Employers? In: Peter A. Hall/David Soskice (Hg.), *Varieties of Capitalism*.

- The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press, 184-212.
- Mares, Isabela, 2003: *The Politics of Social Risk. Business and Welfare State Development*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Menz, Wolfgang, 2005: *Varieties of Capitalism and Europeanization. National Response Strategies to the Single European Market*. Oxford/New York: Oxford University Press.
- Milgram, Stanley, 1967: The Small World Problem. In: *Psychology Today* 2, 60-67.
- Milgrom, Paul/John Roberts, 1992: *Economics, Organization and Management*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Naphtali, Fritz, 1928/1969: *Wirtschaftsdemokratie. Ihr Wesen, Weg und Ziel. Mit einem Vorwort von Ludwig Rosenberg und einer Einführung von Otto Brenner*. Frankfurt a.M.: Europäische Verlagsanstalt.
- North, Douglass C., 1990: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, Douglass C./Robert Paul Thomas, 1973: *The Rise of the Western World. A New Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Obinger, Herbert/Reimut Zohlnhöfer, 2006: Selling Off the "Family Silver". The Politics of Privatization Proceeds in the EU and the OECD 1990-2000. In: *Encounters* 2, 30-52.
- Olson, Mancur, 1965: *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge: Harvard University Press.
- Olson, Mancur, 1991: Aufstieg und Niedergang von Nationen. Ökonomisches Wachstum, Stagflation und soziale Starrheit. 2., durchgesehene Auflage, Tübingen, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Parsons, Talcott, 1940: The Motivation of Economic Activities. In: *Canadian Journal of Economics and Political Science* 6, 187-202.
- Pierson, Paul, 2000: Three Worlds of Welfare State Research. In: *Comparative Political Studies* 33, 791-821.
- Polanyi, Karl, 1944/1997: *The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen. Übersetzt von Heinrich Jelinek*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Pollock, Friedrich, 1932/1975: Die gegenwärtige Lage des Kapitalismus und die Aussichten einer planwirtschaftlichen Neuordnung. In: Helmut Dubiel (Hg.) *Stadien des Kapitalismus*. München: Beck, 20-39.
- Pollock, Friedrich, 1933/1975: Bemerkungen zur Wirtschaftskrise. In: Helmut Dubiel (Hg.) *Stadien des Kapitalismus*. München: Beck, 40-71.
- Pollock, Friedrich, 1941/1975: Staatskapitalismus. In: Helmut Dubiel (Hg.) *Stadien des Kapitalismus*. München: Beck, 72-100.

- Pontusson, Jonas, 2005: Varieties and Commonalities of Capitalism. In: David Coates (Hg.) *Varieties of Capitalism, Varieties of Approaches*. Houndmills/New York: Macmillan, 163-188.
- Poullain, Ludwig, 1979: *Tätigkeitsbericht*. Stuttgart: Seewald.
- Richter, Rudolf, 1994: *Institutionen ökonomisch analysiert*. Tübingen: J.C.B.Mohr.
- Scharpf, Fritz W., 1987: *Sozialdemokratische Krisenpolitik in Europa*. Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Scharpf, Fritz W., 1996: Politische Optionen im vollendeten Binnenmarkt. In: Markus Jachtenfuchs/Beate Kohler-Koch (Hg.), *Europäische Integration*. Opladen: Leske+Budrich, 109-140.
- Scharpf, Fritz W., 2000: Economic Changes, Vulnerabilities, and Institutional Capacities. Welfare and Work in the Open Economy. In: Fritz W. Scharpf/Vivien A. Schmidt (Hg.), *Welfare and Work in the Open Economy. Vol. I: From Vulnerability to Competitiveness*. Oxford: Oxford University Press, 21-124.
- Scharpf, Fritz W./Vivien A. Schmidt (Hg.), 2000: *Welfare and Work in the Open Economy. Vol. I: From Vulnerability to Competitiveness*. Oxford: Oxford University Press.
- Schmidt, Manfred G., 1982: *Wohlfahrtsstaatliche Politik unter bürgerlichen und sozialdemokratischen Regierungen. Ein internationaler Vergleich*. Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Schmidt, Manfred G., 1995: Policy-Forschung. In: Arno Mohr (Hg.) *Grunzüge der Politikwissenschaft*. München/Wien: Oldenbourg, 567-604.
- Schmidt, Manfred G., 1996: When Parties Matter. A Review on the Possibilities and Limits of Partisan Influence on Public Policy. In: *European Journal of Political Research* 30, 155-183.
- Schmidt, Manfred G., 2003: Vergleichende Policy-Forschung. In: Dirk Berg-Schlosser/Ferdinand Müller-Rommel (Hg.), *Vergleichende Politikwissenschaft*. Opladen: Leske+Budrich, 261-276.
- Schmidt, Vivien A., 2002: *The Futures of European Capitalism*. Oxford/New York: Oxford University Press.
- Schmitter, Philippe C., 1974: Still the Century of Corporatism? In: *Review of Politics* 36, 85-131.
- Schmitter, Philippe C./Wolfgang Streeck, 1985: Community, Market, State - and Associations? The Prospective Contribution of Interest Governance to Social Order. In: *European Sociological Review* 1, 119-138.
- Seils, Eric, 2006: Die deutsche Krise. Interessen und Strategien von Produzentengruppen im Kontext von Internationalisierung und Tertiarisierung. Unveröffentlichtes Papier, präsentiert auf dem DVPW-Kongress "Staat und Gesellschaft: Fähig zur Reform?" 25.-29.9.2006, Münster.
- Shonfield, Andrew, 1965: *Modern Capitalism. The Changing Balance of Public and Private Power*. Oxford: Oxford University Press.

- Shonfield, Andrew, 1968: *Geplanter Kapitalismus. Wirtschaftspolitik in Westeuropa und USA*. Köln/Berlin: Kiepenheuer und Witsch.
- Sombart, Werner, 1932/1987: Die Zukunft des Kapitalismus. In: Bernhard von Brocke (Hg.) *Sombarts „Moderner Kapitalismus“: Materialien zur Kritik und Rezeption*. München: DTV, 394-418.
- Soskice, David, 1990a: Reinterpreting Corporatism and Explaining Unemployment: Coordinated and Non-coordinated Market Economies. In: Renato Brunetta/Carlo Dell'Aringa (Hg.), *Labor Relations and Economic Performance*. London: Macmillan, 170-211.
- Soskice, David, 1990b: Wage Determination: The Changing Role of Institutions in Advanced Industrialized Countries. In: *Oxford Review of Economic Policy* 6, 36-61.
- Soskice, David, 1999: Divergent Production Regimes: Coordinated and Uncoordinated Market Economies in the 1980s and 1990s. In: Herbert Kitschelt, et al. (Hg.), *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*. Cambridge: Cambridge University Press, 101-134.
- Soskice, David, 2006: Skill Specificity and the Modern Macroeconomics of Unemployment: Using the Iversen Tool-Kit. In: *Labor History* 47, 429-439.
- Spehn, Thorsten, 2006: Institutionen und Neo-Institutionalismus. In: Harald Barrios/Christoph H. Stefes (Hg.), *Einführung in die Comparative Politics*. München/Wien: Oldenbourg, 182-197.
- Streeck, Wolfgang, 1983: Between Pluralism and Corporatism. German Business Associations and the State. In: *Journal of Public Policy* 3, 265-284.
- Streeck, Wolfgang, 1989: Skills and the Limits of Neo-Liberalism: The Enterprise of the Future as a Place of Learning. In: *Work, Employment and Society* 3, 90-104.
- Streeck, Wolfgang, 1991: On the Institutional Conditions of Diversified Quality Production. In: Egon Matzner/Wolfgang Streeck (Hg.), *Beyond Keynesianism: The Socio-Economics of Production and Employment*. London: Edward Elgar, 21-61.
- Streeck, Wolfgang, 1992: Interest Heterogeneity and Organizing Capacity: Two Logics of Collective Action? In: Wolfgang Streeck (Hg.) *Social Institutions and Economic Performance. Studies of Industrial Relations and Economic Performance*. London: Sage.
- Streeck, Wolfgang, 1994: Pay Restraint without Incomes Policy: Constitutionalized Monetarism and Industrial Unionism in Germany. In: Robert Boyer/Ronald Dore/Zoe Mars (Hg.), *The Return to Incomes Policy*. London: Francis Pinter, 118-140.
- Streeck, Wolfgang, 1996: German Capitalism: Does it Exist? Can it Survive? In: *New Political Economy* 2, 237-256.
- Streeck, Wolfgang, 1997: Beneficial Constraints: On the Economic Limits of Rational Voluntarism. In: J. Rogers Hollingsworth/Robert Boyer (Hg.), *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press, 185-213.
- Streeck, Wolfgang, 2001: Introduction: Explorations into the Origins of Nonliberal Capitalism in Germany and Japan. In: Wolfgang Streeck/Kozo Yamamura (Hg.), *The Origins of Nonliberal Capitalism*. Ithaca: Cornell University Press, 1-38.

- Streeck, Wolfgang, 2005: Requirements for a Useful Concept of Complementarity. In: *Socio-Economic Review* 3, 363-366.
- Streeck, Wolfgang/Britta Rehder, 2003: Der Flächentarifvertrag: Krise, Stabilität und Wandel. In: *Industrielle Beziehungen* 10, 341-362.
- Streeck, Wolfgang/Kathleen Thelen, 2005: Introduction: Institutional Change in Advanced Political Economies. In: Wolfgang Streeck/Kathleen Thelen (Hg.), *Beyond Continuity: Explorations in the Dynamics of Advanced Political Economies*. Oxford: Oxford University Press, 1-39.
- 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, 513-544.
- Swenson, Peter A., 2002: *Capitalists against Markets. The Making of Labor Markets and Welfare States in the United States and Sweden*. Oxford: Oxford University Press.
- Tarifarchiv, WSI, 2005: *Tarifbindung 1998 bis 2004*. Düsseldorf: Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut in der Hans-Böckler-Stiftung.
- Thelen, Kathleen, 2001: Varieties of Labor Politics in the Developed Democracies. In: Peter A. Hall/David Soskice (Hg.), *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press, 71-103.
- Thelen, Kathleen, 2003: How Institutions Evolve: Insights from Comparative-Historical Analysis. In: James Mahoney/Dietrich Rueschemeyer (Hg.), *Comparative-Historical Analysis in the Social Sciences*. Cambridge: Cambridge University Press, 208-240.
- Thomassen, Jacques J.A./Abdul G. Noury/Erik Voeten, 2004: European Integration and Political Conflict. In: Gary Marks/Marco R. Steenbergen (Hg.), *European Integration and Political Conflict*. Cambridge: Cambridge University Press, 141-164.
- Traxler, Franz/Sabine Blaschke/Bernhard Kittel, 2001: *National Labor Relations in Internationalized Markets. A Comparative Study of Institutions, Change, and Performance*. Oxford/New York: Oxford University Press.
- Vitols, Sigurt, 2001: The Origins of Bank-based and Market-based Financial Systems: Germany, Japan, and the United States. In: Wolfgang Streeck/Kozo Yamamura (Hg.), *The Origins of Nonliberal Capitalism*. Ithaca: Cornell University Press, 171-199.
- Voss, Thomas R., 2001: Institutions. In: Neil J. Smelser/Paul B. Baltes (Hg.), *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences. Volume 11*. Amsterdam: Elsevier, 7561-7566.
- Wehler, Hans-Ulrich, 1974: Der Aufstieg des Organisierten Kapitalismus und Interventionsstaates in Deutschland. In: Heinrich August Winkler (Hg.) *Organisierter Kapitalismus. Voraussetzungen und Anfänge*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 36-57.
- Werle, Raymund, 2005: Institutionelle Analyse technischer Innovation. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 57, 308-332.
- White, Harrison C., 1970: Search Parameters for the Small World Problem. In: *Social Forces* 49, 259-264.

- Whitley, Richard, 1999: *Divergent Capitalisms. The Social Structuring and Change of Business Systems*. Oxford/New York: Oxford University Press.
- Williamson, Oliver E., 1990: *Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus. Unternehmen, Märkte, Kooperationen. Aus dem Amerikanischen übersetzt von Monika Streissler*. Tübingen: J.C.B.Mohr (Paul Siebeck).
- Winkler, Heinrich August, 1974: Einleitende Bemerkungen zu Hilferdings Theorie des Organisierten Kapitalismus. In: Heinrich August Winkler (Hg.) *Organisierter Kapitalismus. Voraussetzungen und Anfänge*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 9-18.