

Jürgen Beyer

Pfadabhängigkeit

Über institutionelle Kontinuität,
anfällige Stabilität und
fundamentalen Wandel

Schriften aus dem Max-Planck-Institut
für Gesellschaftsforschung

campus

Jürgen Beyer

Pfadabhängigkeit

Über institutionelle Kontinuität, anfällige Stabilität
und fundamentalen Wandel

Campus Verlag
Frankfurt/New York

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie.

Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet unter <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

ISBN 3-593-38182-4

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Copyright © 2006 Campus Verlag GmbH, Frankfurt/Main.

Satz: Thomas Pott; Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln

Druck und Bindung: BoD, Norderstedt

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier.

Printed in Germany

Besuchen Sie uns im Internet: www.campus.de

Inhalt

Vorwort	9
---------------	---

Kapitel 1

Einleitung: Pfadabhängigkeit ist nicht gleich Pfadabhängigkeit!	11
1.1 Der Verlauf der Pfadabhängigkeitsdiskussion	14
1.2 Die Anfälligkeit von Pfadabhängigkeiten für grundlegenden Wandel	27
1.3 Anfällige Stabilitäten und Interventionschancen	37

Kapitel 2

Auf der Suche nach den Grundlagen institutioneller Kontinuität: Das Beispiel Unternehmenskontrolle	41
2.1 Unternehmensverflechtung und Macht: Zur Plausibilität der Managerherrschaftsthese	48
Gibt es eine Neufundierung der Managerherrschaft?	50
Wie verbreitet sind Ring- und Überkreuzverflechtungen?	55
Haben ring- und überkreuzverflochtene Unternehmen eine schlechtere Performance?	59
Fazit	65
2.2 Komplementarität und Kontinuität: Zum Wandel der Wertschöpfungsverteilung in großen Unternehmen	67
Institutionelle Komplementaritäten in der deutschen Wirtschaft	70
Der Wandel der deutschen Unternehmensführung in den neunziger Jahren	77

Datensammlung	80
Datenanalyse	83
Fazit	91
2.3 Tradition und Aufbruch: Der Anfang vom Ende der Deutschland AG	94
Verflechtungen, komparative Vorteile und Unternehmensstrategien	96
Deutsche Bank	99
Allianz	107
Das Verflechtungszentrum der deutschen Wirtschaft	112
Fazit	113
2.4 Leitvorstellungen und Marktkontrolle: Die Deutschland AG in Auflösung	116
Institutioneller Wandel aus organisationssoziologischer Perspektive	117
Erosion der Unternehmensverflechtung	120
Die Unterstützer der Unternehmensentflechtung	131
Fazit	137
2.5 Grundlagen einer beendeten Kontinuität	140

Kapitel 3

Den Ursachen von institutionellen Differenzen auf der Spur:

Das Beispiel der postsozialistischen Transformation

3.1 Demokratie, Marktwirtschaft und die Vielfalt der Transformationsergebnisse	148
Varietät der Transformationen: Politisches System	152
Varietät der Transformationen: Ökonomisches System	158
Aspekte der Vielfalt: Aktienmarktkapitalisierung	165
Aspekte der Vielfalt: Arbeitgeber und Gewerkschaften	167
Aspekte der Vielfalt: Korruption	173
3.2 Entwicklungspfade, Transformationsmodi und die Privatisierung von Unternehmen	176
David Starks Konzept pfadabhängiger Privatisierung	176
Die Pfadabhängigkeitstheorie im erweiterten Testfeld	179
Die Relevanz anhaltender politischer Dynamik	185
Fazit	189

3.3	EU-Förderung, Integrationsanreiz und das Divergenzparadoxon des Beitrittswettbewerbs	190
	Konvergenz als Integrationsbedingung	191
	Beispielfall Außenhandel: Der Divergenztrend im intraregionalen Handel	193
	Beispielfall Privatisierung: Ein Wettbewerb der »eigenständigen« Strategien	204
	Fazit	218
3.4	Gradualismus, Schocktherapie und die Relevanz der Sequenz von Reformen	220
	Hypothesenbildung	221
	Operationalisierung	223
	Hypothesentest	226
	Plausibilitätstests	233
	Fazit	239
3.5	Ursachen der institutionellen Vielfalt	241

Kapitel 4

Institutionelle Umbrüche trotz Pfadabhängigkeit!

	Ein abschließender Vergleich	244
4.1	Hohe Hürden: Der paradigmatische Fall der Qwerty-Tastatur	245
4.2	Hervorgehobene Akteure und alternative Optionen: Der Vergleichsfall der deutschen Unternehmenskontrolle	250
4.3	Entscheidungseliten und westliche Leitvorstellung: Der Vergleichsfall der postsozialistischen Transformation	256
4.4	Fazit	259
	Literatur	264
	Abbildungen und Tabellen	289

Vorwort

Biographien sind in hohem Maße pfadabhängig, so dass man statt vom Lebensweg genauso gut vom Lebenspfad sprechen könnte. Einmal getroffene Entscheidungen beeinflussen die zukünftigen Ereignisse. Wer sich für ein Soziologiestudium entschieden und dieses absolviert hat, wird im späteren Leben kaum Astrophysiker sein. Völlig ausgeschlossen ist dies nicht, doch die begrenzte Lebensspanne limitiert die Möglichkeiten der Aneinanderreihung von Ausbildungsgängen und anderen längeren Ereignissequenzen. Durch die Pfadabhängigkeit der Biographie nimmt die Bedeutung von Entscheidungen für den, der sie zu fällen hat, zu. Dies gilt für vergangene Entscheidungen, aber insbesondere auch für aktuelle, denn das Jetzt wird als Vergangenheit der gegenwärtigen Zukunft relevant werden. Vorab ist allerdings zumeist unklar, wie bedeutsam Entscheidungen tatsächlich sind. Manche vermeintliche Lebensentscheidung wird nach kurzer Zeit »revidiert« oder bedeutungslos und manche leichthin gefällte Entscheidung stellt sich im Nachhinein als Weichenstellung heraus. Das wissenschaftliche Konzept der Pfadabhängigkeit betont derartige Weichenstellungen, indem es die darauf folgenden Entscheidungen als weniger bedeutsam einstuft. Diese bestätigen und verstärken dann jeweils lediglich den bereits eingeschlagenen Pfad. Die Entscheidung zur Abfassung einer Habilitationsschrift führt in dieser Logik vor allem einen Pfad fort, dessen Wegmarken der erfolgreiche Abschluss eines Studiums, die Promotion und einiges mehr sind. Es liegt in der Natur der Sache, dass solch lange biographische Abschnitte nicht ohne die Hilfe anderer durchschritten werden können.

Dieses Buch ist die Druckfassung meiner Habilitationsschrift und ich will wenigstens Einigen namentlich meinen Dank aussprechen – stellvertretend für die Vielen, die mich auf meinem wissenschaftlichen Pfad unterstützt haben. An erster Stelle möchte ich Helmut Wiesenthal und Wolfgang Streeck nennen, die mir in vielfacher Hinsicht den Weg geebnet haben. Mein Dank an sie kann nicht groß genug sein. Ohne die Unterstützung durch meine früheren »Lehrmeister« Manfred G. Schmidt und Paul Windolf wäre der von mir beschrittene Pfad sicherlich kürzer geblieben und so will ich sie in meinen Dank einschließen. Danken möchte ich auch den Kolleginnen und Kollegen des Max-Planck-Instituts für

Gesellschaftsforschung, insbesondere den Mitgliedern des Forschungsprojekts »Das deutsche System der industriellen Beziehungen unter dem Einfluss der Internationalisierung« Anke Hassel, Martin Höpner, Antje Kurdelbusch, Britta Rehder, Rainer Zugehör und den Teilnehmern der Arbeits- und Diskussionsgruppe »Institutionen und Pfade«, von denen ich wegen der Größe der Gruppe hier nur die Organisatoren Christine Trampusch und Armin Schäfer namentlich erwähne. Den Kolleginnen und Kollegen aus früheren Forschungszusammenhängen gebührt gleichfalls mein Dank, wie Petra Stykow und Jan Wielgoths, die ich stellvertretend nenne, weil sie mich auf manch einen Transformationspfad aufmerksam gemacht haben. Auch der Deutschen Forschungsgemeinschaft möchte ich für die finanzielle Unterstützung meines Forschungsprojektes »Verfestigte institutionelle Vielfalt« Dank aussprechen. Die bislang noch nicht genannten Mitglieder der Habilitationskommission Klaus Eder, Gert-Joachim Glaebner, Sieglinde Gstöhl, Stefan Hochhuth, Karin Lohr, Hans-Peter Müller, Werner Rammert sowie die Gutachter der MPIfG-Buchreihe Arndt Sorge und Raymund Werle möchte ich gleichfalls nicht unerwähnt lassen. Dank auch an das Redaktions- und Öffentlichkeitsarbeits-Team des MPIfG für die Erstellung der Druckvorlage. Mit einem Augenzwinkern »danke« ich Edelgard Bulmahn – ein paar schlaflose Nächte sind durch ihre Reformen zusätzlich beigesteuert worden. Den allergrößten Dank haben aber meinen Elter Maria und Max Beyer sowie Andrea, Lars und Sarah verdient, denn ohne sie wäre alles nichts.

Ob meine Habilitation eher eine Wegmarke des eingeschlagenen Pfades, dessen Ende oder eine *critical juncture* für Neues sein wird, ist nicht klar. Die Zukunft ist offen. Von dieser Zukunftsoffenheit trotz Pfadabhängigkeit und der Möglichkeit, neue Pfade zu beschreiten, handelt dieses Buch. Die Zukunftsoffenheit gilt nämlich nicht nur für Biographien, sondern auch für die in diesem Buch thematisierten Untersuchungsgegenstände der deutschen Unternehmenskontrolle und der postsozialistischen Transformation und letztlich auch ganz allgemein.

Köln, im September 2006

Jürgen Beyer

Kapitel 1

Einleitung: Pfadabhängigkeit ist nicht gleich Pfadabhängigkeit!

Mit einiger Berechtigung kann heute ein »impliziter Konservatismus« der Sozialwissenschaften beklagt werden (Wiesenthal 1999, 2003). Dieser Konservatismus beruht keineswegs darauf, dass politisch konservativ Denkende in den Sozialwissenschaften übermäßig großen Einfluss hätten. Es ist kein ideologisch motivierter Konservatismus, sondern er ergibt sich aus den Limitationen sozialwissenschaftlichen Kausalerklärens. Nichtlineare Verursachungszusammenhänge, spontane Koinzidenzen, statistische Seltenheiten oder Singularitäten entziehen sich weitgehend der sozialwissenschaftlichen Prognostik (Boudon 1986; Mayntz 1996). Eventuelle Innovationspotenziale werden daher allenfalls anhand vergangener Ereignisse extrapoliert, die kontingenten Möglichkeiten können hierbei aber nicht systematisch in Rechnung gestellt werden. Dies hat auf die Bewertung des »Neuen« Rückwirkungen, denn die Beschränkungen und Risiken, die sich aus den Widersprüchen mit dem bestehenden Kontext ergeben, geraten leicht in den Blick, während die in einem neuen Kontext sich entwickelnden Möglichkeiten systematisch ausgeblendet bleiben beziehungsweise deutlich unterschätzt werden (Wiesenthal 1999: 128). Die eher skeptische Grundhaltung der sozialwissenschaftlichen Forschung gegenüber Globalisierungsprozessen oder die anfänglichen Reformzweifel bezüglich der postsozialistischen Transformation (Elster 1990; Offe 1991) entsprechen dieser größeren Sensitivität für das Risikopotenzial von neuen Entwicklungen.

Mit einem Prognosedefizit der sozialwissenschaftlichen Forschung könnte man sich eventuell zufrieden geben, die systematische Nichterfassung des Unvorhersehbaren hat aber auch Rückwirkungen auf die Beschreibung des Aktuellen und Vergangenen. Die Gefahr ist gegeben, dass vieles als zu kohärent und in sich stabil wahrgenommen wird, weil fundamentale Veränderungen schon vorab nicht als Regel, sondern als reine Ausnahmefälle konzipiert werden, die von Koinzidenzen und nicht erwartbaren schockartigen Verursachungen abhängen.

Der Vorwurf des impliziten Konservatismus kann somit nicht nur für all jene sozialwissenschaftlichen Theoreme und Theorien erhoben werden, in denen die Möglichkeiten des Wandels unterschätzt und Stabilitäten überschätzt werden, sondern auch dann, wenn fundamentale Veränderungen fälschlich als

Folge von außergewöhnlichen Zufallsprozessen gedeutet werden. Jene Erklärungskonzepte, die vorwiegend die Begründung von dauerhaften institutionellen Differenzen zum Ziel haben, sind hier insbesondere zu nennen, da bereits zu weit gefasste Geltungsgrenzen hinreichen, um sie über das Ziel »hinausschießen« zu lassen. Die Gefahr des impliziten Konservatismus ist daher bei dem im Folgenden im Zentrum der Überlegungen stehenden Konzept der *Pfadabhängigkeit* besonders groß.

Die Pfadabhängigkeit hat sich inzwischen zu einem der meist verwendeten Erklärungskonzepte in der sozialwissenschaftlichen und ökonomischen Forschung entwickelt (Guinnane et al. 2003; Hirsch/Gillespie 2001; Mahoney 2000; Pierson 2000a). Es betont die *Historizität* von Institutionen, wobei angenommen wird, dass in der Vergangenheit getroffene Entscheidungen und eingebürgerte Denkweisen und Routinen in die Gegenwart hinein wirken (Mayntz 2002: 27–30). Pfadabhängigkeiten engen die potenziellen Handlungsalternativen ein und beeinflussen so die zukünftige Entwicklungsrichtung in maßgeblicher Weise. Die Historizität wird ebenso als wesentliche Grundlage der im Ländervergleich feststellbaren, institutionellen Vielfalt angesehen. Sie bedingt darüber hinaus, dass – neben der in vielen sozialwissenschaftlichen Klassikern hervorgehobenen gesellschaftlichen Vorteilhaftigkeit von Institutionen, etwa im Sinne eines handlungsermöglichenden Instinktersatzes (Gehlen 1956), einer organisierten Rollenverteilung im Interesse des kollektiven Zusammenlebens (Parsons 1983) oder der zeitsparenden und risikoreduzierenden Habitualisierung von Handlungsgewohnheiten (Berger/Luckmann 1980) – vor allem auch Ineffizienzen, Dysfunktionalitäten, Friktionen und Widersprüche der Institutionalisierung bedeutsam werden, die sich aus dem Einfluss der Vergangenheit auf die Zukunft ergeben. Die Dauerhaftigkeit und Kontinuität von Institutionen, die vielfach als Garant für deren Wirkung angesehen wird, nimmt im Konzept der Pfadabhängigkeit problematische Züge an. Dies vor allem deshalb, weil die Stabilitätsneigung pfadabhängiger Prozesse in aller Regel als ausgesprochen hoch eingestuft wird. Im Zusammenhang mit Pfadabhängigkeiten ist häufig vom institutionellen *lock-in* die Rede, was die Assoziation nahelegt, dass Pfadabweichungen oder Pfadwechsel als reine Ausnahmefälle oder gar als unmögliche Ereignisse zu betrachten sind.

In dieser Einleitung zur Sammlung von empirischen Analysen soll die vermeintlich *allgemeine* Stabilitätsneigung pfadabhängiger Prozesse kritisch hinterfragt werden. In der mangelnden konzeptionellen Differenzierung wird eine wesentliche Ursache dafür gesehen, dass Erklärungen, die auf das Konzept der Pfadabhängigkeit zurückgreifen, in der Tat häufig einem impliziten Konservatismus verfallen. Diese Kritik will das Theorem der Pfadabhängigkeit nicht grundsätzlich infrage stellen. Vielmehr soll auf in der Literatur vorfindbare

Differenzen in der Begründung von Pfadabhängigkeiten aufmerksam gemacht werden, die veranschaulichen, dass unterschiedliche Mechanismen¹ wirksam sein können, wenn von Pfadabhängigkeit die Rede ist. Von diesen kann angenommen werden, dass sie in unterschiedlicher Weise anfällig für fundamentalen Wandel sind. Insofern ist es empirisch durchaus bedeutsam, welcher Mechanismus für Kontinuitäten verantwortlich ist und welcher nicht. Das Wissen um einen konservativen Bias bei undifferenzierter Verwendung des Theorems der Pfadabhängigkeit kann somit zu einem bewussteren Umgang beitragen und die Anforderungen an empirische Forschungen konkretisieren: Deren zentrale Aufgabe ist die Identifizierung der jeweils vorliegenden Mechanismen der Kontinuitätssicherung.

Der Hauptteil des Buches beschäftigt sich mit der Suche nach diesen Mechanismen in zwei unterschiedlichen Themenfeldern. Zum einen werden die Differenzen in der Unternehmenskontrolle entwickelter Industriestaaten analysiert, zum anderen die divergenten Verläufe der postsozialistischen Transformation. In beiden Themenfeldern spielt das Konzept der Pfadabhängigkeit in der bisherigen wissenschaftlichen Debatte eine erhebliche Rolle. Sie unterscheiden sich aber dahingehend, dass sich der infrage stehenden institutionellen Stabilisierung von unterschiedlicher Seite angenähert wird.

Die analysierten Differenzen zwischen verschiedenen kapitalistischen Wirtschaftsordnungen im Bereich der Unternehmenskontrolle existierten mit hoher Kontinuität schon seit längerer Zeit, wurden jedoch in den letzten Jahren von Internationalisierungsprozessen und den sie begleitenden staatlichen Regulierungsmaßnahmen infrage gestellt. Mit Blick auf den deutschen Fall spricht inzwischen einiges für einen Bruch mit der Vergangenheit beziehungsweise für das *Ende eines Pfades*. Im Analysefeld der postsozialistischen Transformation

1 Der Begriff »Mechanismus« wird in der Literatur nicht einheitlich verwendet (vgl. Mahoney 2003; Mayntz 2003). Den folgenden Ausführungen liegt ein Begriffsverständnis zugrunde, wonach für Kausalerklärungen nicht nur die Feststellung eines Zusammenhangs (Kovarianz) notwendig ist, sondern auch die Benennung einer plausiblen Hypothese oder Erklärung für die Existenz dieses Zusammenhangs. Hierbei lassen sich verschiedene Spezifikationsgrade von Erklärungen unterscheiden: Gesetzmäßigkeiten (zum Beispiel physikalische Gesetze), mittels *Ceteris-paribus*-Klauseln eingegrenzte Geltungsregeln und Mechanismen. Letztere sind logisch »unterspezifizierte« Geltungspostulate, wobei die Unterspezifikation verschiedene Ursachen haben kann, zum Beispiel die unvollständige Gesetzmäßigkeit der zur Erklärung herangezogenen Prozesse (Mayntz 2003), die Uneindeutigkeit der raum-zeitlichen Geltungsgrenzen (Elster 1998), die intendierte Verwendung von Hilfskonstrukten (Mahoney [2003] wertet etwa die Strings in der String-Theorie aus der Physik als eine derartige Hilfskonstruktion). Die hier angesprochenen Mechanismen sind in der Literatur diskutierte, mehr oder minder unvollständig spezifizierte Alternativen für die Erklärung eines »pfadabhängigen« Zusammenhangs zwischen historischen Entscheidungen beziehungsweise Ereignissen und zeitlich nachgelagerten sozialen Phänomenen.

geht es hingegen um eine Suche nach plausiblen Gründen für differente Entwicklungsverläufe. Das Erkenntnisinteresse richtet sich hier insbesondere auf jene kritischen Faktoren, die auf längere Zeit stabile Differenzierungen zwischen den Ländern hervorrufen. In diesem Analysefeld wird also nach *Pfadanfängen* gesucht.

Vor der Hinführung zu den empirischen Ergebnissen des Hauptteils gibt die Einleitung zunächst einen Überblick der Diskussion zur Pfadabhängigkeit. Anschließend wird verdeutlicht, dass die theoretischen Grundannahmen der Pfadabhängigkeit fundamentalen Wandel nicht notwendig ausschließen. Bleibt die Anfälligkeit der Stabilität im Blick, dann werden die Mechanismen relevant, auf denen institutionelle Kontinuitäten beruhen. Deren empirische Identifizierung stellt eine Chance zur Überwindung des impliziten Konservatismus dar. Dies wird im abschließenden Resümee der Einleitung verdeutlicht. Da mit der Identifizierung zugleich die Möglichkeiten der Destabilisierung offenbar werden, können auch intendierte Richtungswechsel in den Blick genommen werden. Die Interventionsversuche von Akteuren im Kontext historischer Pfadabhängigkeiten erscheinen dann nicht länger als aussichtslos, und die Charakterisierung des fundamentalen Wandels als »unvorhersehbare Ausnahme« wird obsolet.

1.1 Der Verlauf der Pfadabhängigkeitsdiskussion

Der Begriff der Pfadabhängigkeit wird zumeist einerseits auf den Ökonom und Wirtschaftsmathematiker W. Brian Arthur und andererseits auf den Wirtschaftshistoriker Paul A. David zurückgeführt.² Beide Autoren kritisieren in ihren Analysen insbesondere die Effizienzannahmen der neoklassischen Ökonomie. Arthur (1989, 1994) zeigt anhand von nichtlinearen stochastischen Modellen, dass sich von zwei oder mehreren Alternativen nicht notwendigerweise die effizienteste durchsetzen muss. Leicht nachvollziehbar ist der von ihm ange-

2 Die Idee zur pfadabhängigen Wirkung von *increasing returns* kam Arthur nach eigenen Angaben Ende der siebziger Jahre. Zunächst stieß er auf eine Front der Ablehnung, sodass er seine Schriften lange Zeit nicht in führenden Journalen publizieren konnte; vgl. hierzu das Interview »Coming from your inner self« <www.dialogonleadership.org/Arthur-1999.html>. Paul Krugman, der bereits 1979 einen Zeitschriftenartikel mit dem Titel »Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade« veröffentlicht hatte, hält Arthurs Urhebererschaft hingegen für eine »Legende« (Krugman 1998). Arthur selbst verweist auf die Inspiration durch biologische und physikalische Schriften. David beschrieb schon Anfang der siebziger Jahre Phänomene der Pfadabhängigkeit, allerdings ohne Verwendung des Begriffs. Retrospektiv zeigt sich, dass Pfadabhängigkeiten ohne Verwendung des Begriffs schon weitaus früher benannt wurden (vgl. Arrow 2003). Der Ursprung der Idee kann somit nicht eindeutig bestimmt werden.

fürte Beispielfall von zwei konkurrierenden Technologien, die unterschiedliche Lern- und Optimierungsverläufe aufweisen (Arthur 1989: 119). Ein anfänglich sehr hohes Lern- oder Optimierungspotenzial bei einer Technologie kann dazu führen, dass die Entwicklung der anderen aufgegeben wird, auch wenn diese langfristig ein höheres Optimierungspotenzial aufweisen würde. Für derartige Ineffizienzen ist nach Arthur eine spezifische Bedingung notwendig, die er *increasing returns* nennt. Diese ist dann gegeben, wenn eine stärkere Anwendung der Technologie (allgemeiner: die ansteigende Produktion oder die gestiegene Verbreitung eines Produkts) den Nutzen in selbstverstärkender Weise erhöht.³ Nach Arthur (1994: 112–113) kann dies aus verschiedenen Gründen der Fall sein, und zwar aufgrund von:

- hohen Startkosten beziehungsweise fixen Kosten, die bei größerer Stückzahl weniger ins Gewicht fallen;
- Lerneffekten, die zur Verbesserung eines Produkts oder zur Reduktion der Produktionskosten beitragen können;
- Koordinationseffekten, die sich aus den Kooperationsmöglichkeiten ergeben, wenn verschiedene ökonomische Akteure gleichartige Entscheidungen getroffen haben;
- adaptiven Erwartungen, die bewirken, dass die zukünftige Nutzung eines Produkts von seiner aktuellen Verbreitung abhängt.

Ist die Bedingung der *increasing returns* erfüllt, dann ist nach Arthur mit Selektionsanomalien zu rechnen, die bei stabilen oder sinkenden Erträgen nicht auftreten. So setzt sich unter verschiedenen Alternativen nicht zwangsläufig die effizienteste durch, stattdessen ist vorab relativ offen, welche der verfügbaren Alternativen die Oberhand behält. Ist jedoch ein Gleichgewichtspunkt erreicht, dann kann dieser – so Arthur – kaum noch verlassen werden (*lock-in*). Geringfügige Ereignisse (*small events*) und Zufälligkeiten können einen großen Effekt für die Durchsetzung einer Alternative haben, da ein eingeschlagener Entwicklungspfad jeweils verstärkt wird.

Für das Eintreten von pfadabhängigen Verläufen ist nach Arthur die Bedingung der *increasing returns* maßgeblich. Keine weiteren Randbedingungen werden von ihm genannt. Die Wirkung von *increasing returns* wird von Arthur unter anderem mit dem Beispiel der »Polya-Urne« veranschaulicht (Arthur/Ermoliev/Kanovski 1987). In einem Gefäß befinden sich zwei oder mehrere verschiedenfarbige Kugeln, die jeweils blind aus dem Gefäß gezogen werden. Je Farbe ist anfangs jeweils eine Kugel im Gefäß. Von den gezogenen Farben werden eine

³ Vgl. Arthur (1989: 125): »It is therefore not sufficient that a technology gain advantage with adoption; the advantage must be self-reinforcing.«

(oder mehrere) zusätzliche Kugeln neben der ursprünglichen Kugel in das Gefäß gelegt (der *Increasing>Returns*-Effekt), sodass sich die Farbzusammensetzung in dem Gefäß mit jedem Zug ändert. Der Vorgang wird so lange wiederholt, bis sich eine nahezu stabile Farbverteilung herauskristallisiert. Diese kann vorab nicht bestimmt werden, da sie von dem zufälligen Ausgang der Züge abhängt. Die frühen Entnahmen aus dem Gefäß haben aber auf jeden Fall einen größeren Einfluss auf die letztliche Zusammensetzung, sie wirken daher pfadprägend.

Die von Arthur genannte Bedingung der *increasing returns* schränkt den Geltungsbereich pfadabhängiger Verläufe deutlich ein. Für die Mehrzahl aller ökonomischen Aktivitäten gilt auch nach Arthur die Regel der *diminishing returns*. So ist beispielsweise ein Kaffeebauer, der seine Flächennutzung ausweitet, irgendwann gezwungen, Äcker zu bewirtschaften, die weniger geeignet für den Kaffeeanbau sind, was seinen Ertrag pro Flächeneinheit reduziert (Arthur 1996). Ein Industrieproduktionsprozess kann zumeist ebenfalls nur bis zu einer bestimmten optimalen Größe ausgedehnt werden, ab der dann die Erträge sinken. Die Bedingung der *increasing returns* ist nur dann erfüllt, wenn es ein solches Limit nicht gibt. Arthur sieht dies insbesondere im Bereich der wissensbasierten Technologien für gegeben an, nicht jedoch in ressourcenbasierten Bereichen der Ökonomie.

Wegen dieser deutlichen Einschränkung des Geltungsbereichs für Pfadabhängigkeiten hat sich die wissenschaftliche Diskussion zunächst darauf konzentriert, einzelne Beispiele für pfadabhängige Entwicklungen zu finden. Popularisiert wurde die These insbesondere durch die Arbeiten des zweiten Pioniers der Pfadabhängigkeitstheorie Paul A. David (1985, 2000). Dieser verdeutlicht am Beispiel der Qwerty-Tastatur, dass eine Technologie selbst dann noch langfristig stabilisierungsfähig ist, wenn der für ihre Entwicklung verantwortliche Grund längst weggefallen ist und andere Optimierungsrichtungen gewählt werden könnten. Seine Ineffizienzvermutung bezüglich der Qwerty-Tastatur ergibt sich aus den ursprünglichen Konstruktionsmotiven. In einem Trial-and-Error-Verfahren wurden die Buchstaben so angeordnet, dass die mechanischen Blockierungen bei Typenhebel-Schreibmaschinen minimiert werden konnten. Einige Buchstaben der obersten Zeile verdanken ihre Positionierung dem Umstand, dass das Wort *typewriter* aus Marketing-Gründen möglichst schnell und problemlos einzutippen sein sollte. Ergonomische Gründe (Berücksichtigung der Anschlaghäufigkeit von Buchstaben, Erreichbarkeit von Buchstaben im Zehn-Finger-System usw.) spielten hingegen bei der Konstruktion eine untergeordnete Rolle. Für die Entwicklung der Qwerty-Tastatur zum technologischen Standard macht David insbesondere zwei zufällige Ereignisse verantwortlich:

- In historischen Schnellschreibwettbewerben ging die Qwerty-Tastatur als Sieger hervor. Verantwortlich hierfür war aber vor allem der Umstand, dass die siegreichen Bediener der Schreibmaschine bereits das zu jener Zeit innovative Zehn-Finger-System beherrschten.
- Schreibmaschinentrainingskurse und Schulungsmaßnahmen führten zu einer verstärkten Verbreitung der Qwerty-Tastatur, da schriftliche Lernhilfen ursprünglich insbesondere für diese angeboten wurden.

Der Hauptgrund der Tastenanordnung wurde durch die technologische Entwicklung (zum Beispiel Kugelkopfschreibmaschinen, Computer) unbedeutend. Tatsächlich wäre daher die Möglichkeit gegeben, dass andere Tastaturen den Qwerty-Standard ablösen. Aufgrund von Pfadabhängigkeiten konnten sich bislang andere, im Hinblick auf die Schreiberergonomie optimierte Tastenanordnungen aber nicht durchsetzen. Andere Autoren verdeutlichten die Pfadabhängigkeit von Technologien in späteren Arbeiten in analoger Weise unter anderem anhand von Computerprogrammen, Videosystemtechniken, Kernreakortypen, der Autoantriebstechnik und an Eisenbahn-Spurweiten (vgl. Foray 1997: 737–742; Pierson 2000a: 254).

Im Gegensatz zu Arthur, der einzig *increasing returns* als Faktor für pfadabhängige Stabilisierungen hervorhebt, macht David die Kombination von drei Verursachungszusammenhängen für die Etablierung der Qwerty-Tastatur als Standard verantwortlich (David 1986: 41–45):

- *System scale economies* – Steigende Skalenerträge sorgen dafür, dass sich ein einmal gewonnener Marktanteil positiv auf die Produktionskosten auswirkt.
- *Technical interrelatedness* – der Nutzen der Technologie steigt deutlich an, wenn die Tastenanordnung und der Lernhintergrund der bedienenden Person übereinstimmen.
- *Quasi-irreversibility of investment* – ist eine bestimmte Tastenanordnung erst einmal gelernt, dann ist der Wechsel vergleichsweise kostspielig (Umlernzeit, Tippfehler).

Den Begriff *system scale economies* verwendet David anstelle von *increasing returns*, meint damit aber wohl dasselbe wie Arthur. Bei der von David angeführten zusätzlichen Bedingung *technical interrelatedness* handelt es sich um einen Interaktionseffekt, der generalisierend auch als »Komplementarität« bezeichnet werden kann. Komplementaritäten können sowohl Pfade begründen, wie auch die Stabilisierung einer pfadabhängigen Entwicklung begünstigen. In Davids Qwerty-Beispiel führt die zufällige Interaktion des Tippens mit zehn Fingern in Verbindung mit der Qwerty-Tastatur zu den für die Pfadsetzung bedeutsamen Siegen in den Schnellschreibwettbewerben. Stabilisierend wirken *wechselseitige* Komplementaritäten, wie sie derzeit beispielsweise in der *Varieties-of-Capitalism*-Forschung

diskutiert werden (Amable 2000; Hall/Soskice 2001; Hall/Gingerich 2004). In diesem Forschungskontext wird von den genannten Autoren angenommen, dass die Produktivität eines institutionellen Merkmals einer marktwirtschaftlichen Ordnung durch das Vorhandensein anderer institutioneller Merkmale in positiver Weise beeinflusst wird. Die Komplementarität der Merkmale führt zu institutionellen Konfigurationen, in denen die fundamentale Änderung von Institutionen den Verlust des produktivitätssteigernden Komplementaritätseffekts nach sich ziehen würde. Selbstverstärkenden Charakter können Komplementaritäten erlangen, weil Akteure sich jeweils an bereits bestehenden Institutionen orientieren und in ihrem strategischen Verhalten die Logik einer institutionellen Konfiguration berücksichtigen, weshalb diese verstärkt und fortgeschrieben werden kann (Zysman 1994, Thelen 1999: 392–394).⁴

Der dritte von David angeführte Faktor, die Quasi-Irreversibilität, beruht im Kern auf der *Sequenz* von Ereignissen. Für Personen, die keine vorangegangene Erfahrung mit Schreibmaschinentastaturen haben, ist das Erlernen der Tastenanordnung A wahrscheinlich ähnlich aufwendig, wie das Erlernen der Tastenanordnung B. Ist die Tastenanordnung A aber bereits erlernt, dann ist die Umstellung auf B ungleich aufwendiger. In gleicher Weise ist das Erlernen von A durch ein vorheriges Erlernen der Tastaturanordnung B erschwert. Der Lernaufwand für A oder B hängt also wesentlich von der Ablaufsequenz ab. Ist A bereits erlernt, wird B nur dann zusätzlich erlernt, wenn der mögliche Ertrag den zusätzlichen Aufwand des Umlernens rechtfertigt. Aus dem Umstand, dass eine große Anzahl von Personen bereits die Qwerty-Tastenanordnung erlernt hat, ergibt sich somit, aus Gründen der Sequenz, dass diese nur von deutlich überlegenen Tastenanordnungen verdrängt werden könnte. Auf die Bedeutung von Sequenzen für pfadabhängige Verläufe weisen auch Pierson (2000b), Rueschemeyer und Stephens (1997), Thelen (2002), Mayntz (2002) und andere hin.

Arthur und David sind sich also darin einig, dass *increasing returns* eine notwendige Bedingung für Pfadabhängigkeiten sind, David ergänzt diese allerdings um weitere Faktoren. Die Annahme, dass *increasing returns* für pfadabhängige Entwicklungsverläufe notwendig sind, wird aber nicht von allen geteilt, Kenneth J. Arrow (2003) etwa verneint dies. In einer frühen Analyse von David (1971) zeigt sich seiner Ansicht nach, dass Pfadabhängigkeiten ebenso ohne *increasing returns* möglich sind. In den Vereinigten Staaten wurden mechanische Erntemaschinen sehr viel früher eingesetzt als in England, obwohl England zunächst einen technologischen Vorsprung besaß. In Davids Analyse wird dies auf die

4 Zu den Wechselwirkungen zwischen industriellen Beziehungen und dem System der Unternehmenskontrolle vgl. die umfassende Diskussion des Themas Komplementarität in der Zeitschrift *Socio-Economic Review* (Amable et al. 2005; Höpner 2005; Crouch et al. 2005).

Methode des Pflügens oder auf die Tiefe der Ackerfurchen zurückgeführt. Der vorher unbewirtschaftete Boden in den Vereinigten Staaten konnte so gepflügt werden, dass die Erntemaschinen ohne Probleme verwendet werden konnten. Die bereits über Jahrhunderte bewirtschafteten Böden in England mussten hingegen tief gepflügt werden, wodurch der Einsatz von mechanischen Erntemaschinen erschwert wurde. Die maschinenunterstützte Ernte hätte dort eine Nachbearbeitung per Hand erforderlich gemacht, die in den Vereinigten Staaten wegen der Bodenqualität der Äcker nicht notwendig war. Nach Arrow (2003) zeigt dieses Beispiel, dass die Pfadabhängigkeit in diesem Fall nicht mit *increasing returns* zusammenhängt, da die Begründung der Pfadabhängigkeit unabhängig von der Ackergröße oder der Nutzungszeit der Erntemaschinen ist. In einer anschließenden verallgemeinernden Modellierung zeigt Arrow, dass pfadabhängige Verläufe auch unter vollständigem Wettbewerb und bei konstanten Skalenerträgen möglich sind. Seiner Ansicht nach hängt die Pfadabhängigkeit demnach nicht mit *increasing returns*, sondern mit der bei David als zusätzliche Bedingung genannten Quasi-Irreversibilität (von Investitionen) zusammen. Die Bewirtschaftung der Äcker konnte in England nicht einfach rückgängig gemacht werden, was den Einsatz von Erntemaschinen lange Zeit verhinderte. Erst sehr viel später ermöglichte die Weiterentwicklung der landwirtschaftlichen Technik den englischen Landwirten den Einsatz von Erntemaschinen. Ähnliche Irreversibilitäten sieht er bei allen anderen empirischen Fallbeispielen für pfadabhängige Entwicklungen. In der Mehrzahl der Untersuchungen wären zwar auch *increasing returns* gegeben, der kritische Faktor sei jedoch, wie das Beispiel der Erntemaschinen belege, eigentlich die Quasi-Irreversibilität.

Eine für die weitere Diskussion bedeutsame Erweiterung des Pfadabhängigkeitskonzepts, die den Anwendungsbereich der Technikforschung deutlich hinter sich lässt, wurde von Douglass North (1990) vorgenommen. North verallgemeinert Pfadabhängigkeiten, indem er sie zur Grundlage für eine Theorie des *institutionellen* Wandels macht. Seine Theorie strebt dabei die Erklärung von institutionellen Unterschieden zwischen Gesellschaften beziehungsweise Ökonomien an, was auch die Erklärung der Stabilität von ökonomischen Systemen miteinschließt, die eine anhaltend schlechte Leistungsbilanz aufweisen. Sein institutionenökonomischer Ansatz setzt sich diesbezüglich von neoklassischen Ansätzen ab, in denen ineffiziente Zustände lediglich als Übergangsphänomen konzipierbar sind. Durch die Erweiterung des Pfadabhängigkeitstheorems zu einer Theorie institutionellen Wandels verändern sich zugleich die Bedingungen für Pfadabhängigkeiten. *Increasing returns* werden von North als notwendig, aber nicht wie bei Arthur als hinreichend angesehen. Als weitere Bedingungen werden die Marktunvollkommenheit beziehungsweise die Existenz von Transaktionskosten und die begrenzte Rationalität der Akteure eingeführt:

With increasing returns, institutions matter and shape the long-run path of economies, but as long as the consequent markets are competitive or even roughly approximate the zero-transaction-cost model, the long run path is an efficient one ... But if markets are incomplete, the information feedback is fragmentary at best, and transaction costs are significant, then the subjective models of actors modified both by very imperfect feedback and by ideology will shape the path. Then, not only can both divergent paths and persistently poor performance prevail, the historically derived perceptions of the actors shape the choices that they make. (North 1990: 95f.)

Im Vergleich zu den vorgestellten Ansätzen hat sich auch die Akzentuierung der Pfadabhängigkeit zum Teil deutlich verschoben; die Begründung für die Existenz von *increasing returns* ist bei North eine andere. Seiner Ansicht nach ergeben sie sich vor allem aufgrund des Wechselbezugs von Institutionalisierungsprozessen (North 1993: 19).⁵ Ursächlich für spezifische Pfadabhängigkeitsverläufe sind nun nicht mehr »historische Zufälle« oder *small events*, ursächlich sind vielmehr einerseits die Folgen der stets gegebenen begrenzten Rationalität der Akteure und andererseits die hohen Transaktionskosten der Veränderung einer institutionellen Ordnung. Pfadwechsel erscheinen dementsprechend auch weniger als unmöglich, sondern sie sind *nur* mit sehr hohen Transaktionskosten belastet. Das Phänomen des *lock-out* von effizienten Alternativen ist zudem nicht mehr analyseleitend, im Ansatz von North ist grundsätzlich Platz für mehrere Alternativen. Eine gleichzeitige Existenz von Institutionensystemen mit verschiedener Effizienz ist bei ihm der Regelfall.

Norths Theorie des institutionellen Wandels weitet den Gegenstandsbereich der Pfadabhängigkeit aus, da sich das Konzept nun nicht mehr nur auf Technologien und Produkte bezieht, sondern auf die gesellschaftliche Entwicklung als Ganzes. Dies hat auch Auswirkungen auf das, was als pfadabhängiger Verlauf gilt. Es geht nicht mehr nur um die Reproduktion des Identischen (zum Beispiel die Bestätigung der immer gleichen Qwerty-Tastenanordnung), sondern um graduelle Veränderungen. North begreift institutionellen Wandel als permanent vorstattengehenden inkrementellen Prozess, der von individuellen Akteuren und insbesondere von Organisationen angestoßen wird. Veränderungsimpulse gehen hierbei von den Eigeninteressen der Akteure und vom Wettbewerb aus, der zwischen den Organisationen herrscht. Das innovative Lernen bleibt nach North allerdings stets limitiert. Die Akteure orientieren sich in ihrem innovativen Verhalten an den bestehenden Institutionen, ebenso sind ihre Vorstellungswelten (*mental models*) durch die Vergangenheit entscheidend geprägt:

5 Dazu die folgende Einschätzung von North: »In short, the interdependent web of an institutional matrix produces massive increasing returns« (North 1990: 95). Die Hervorhebung der institutionellen Vernetzung verweist wiederum auf die oben bereits genannte Komplementarität. Bei North werden die bei David noch getrennt behandelten Faktoren kombiniert und in eins gesetzt.

The current learning of any generation takes place within the context of the perceptions derived from collective learning. Learning then is an incremental process filtered by the culture of a society which determines the perceived payoffs, but there is no guarantee that the cumulative past experience of a society will necessarily fit them to solve new problems.

(North 1998: 252)

Norths Übertragung der Pfadabhängigkeitsthese auf institutionellen Wandel bringt historische Kontinuitäten jedweder Art mit dem Konzept der Pfadabhängigkeit in Verbindung. Als einschränkende Grundvoraussetzung wird, wie bei Arthur, die Bedingung der *increasing returns* angeführt. Die vorgenommene Erweiterung der notwendigen Bedingungen um Transaktionskosten und begrenzte Rationalitäten stellt eine Lockerung der *Ceteris-paribus*-Annahmen der neoklassischen Theorie dar. Der Geltungsbereich wird durch die zusätzlichen Bedingungen nicht begrenzt. Stattdessen werden lediglich unrealistische Annahmen der Neoklassik zurückgenommen, die in diesem Theoriekontext im Wesentlichen zur Erleichterung der ökonomischen Modellbildung eingeführt wurden.

Die bislang besprochenen Ansätze zur Pfadabhängigkeit setzen sich allesamt mit der *Effizienz* von Technologien oder Institutionen auseinander. Die Pfadabhängigkeitsthese dient als Erklärung für die langfristige Stabilität von unterschiedlich erfolgreichen Institutionen sowie für die Dominanz von Technologien und Produkten, deren Optimalität angezweifelt wird. Die Argumentationen wenden sich primär gegen ökonomische Gleichgewichtsmodelle, in denen im Gleichgewichtszustand Effizienz erreicht ist. Sie richten sich auch gegen die Vorstellung von vollkommenen Märkten als effizienzschaffenden Institutionen (*invisible hand*). Viele der angeführten Bedingungen für Pfadabhängigkeit, wie die unvollständige Rationalität der Akteure, die Existenz von Transaktionskosten oder die Möglichkeit von *increasing returns*, ergeben sich somit aus der kritischen Bezugnahme auf vorherrschende ökonomische Strömungen.

In einem sozialwissenschaftlichen Diskussionskontext spielt die Frage der Effizienz allerdings eine untergeordnete Rolle. Aufgrund der Wirkung von Macht, Normen und Werten, Traditionen, unvollständigen Rationalitäten oder Funktionslogiken wird in sozialwissenschaftlichen Ansätzen häufig vorab angenommen, dass die (ökonomische) Effizienz kein Orientierungsmaßstab für die handelnden Akteure ist (Beckert 1996). Die Mehrzahl der sozialwissenschaftlichen Ansätze beruht auch auf keinem Gleichgewichtsmodell, sodass die Kritik der Pfadabhängigkeitsthese an effizienzorientierten Gleichgewichtsvorstellungen auch aus diesem Grund zum Teil ins Leere läuft. Von daher sind mit der Übertragung des Pfadabhängigkeitskonzepts in den sozialwissenschaftlichen Kontext weitere Erweiterungen und Bedeutungsverschiebungen erfolgt. Häufig wird der Ansatz sehr allgemein, im Sinne einer grundsätzlichen Bedeutung der Vergangenheit (*history matters*) verwendet. In einigen Arbeiten werden jedoch die

Bedingungen für pfadabhängige Verläufe genauer spezifiziert. Auf diese wird im Folgenden Bezug genommen.

Die aktuell sehr intensive Diskussion des Pfadabhängigkeitskonzepts in den Sozialwissenschaften ist insbesondere durch die Arbeiten von Paul Pierson (2000a, b, c) beeinflusst. Pierson weist auf die Gefahr der Überdehnung des Konzepts durch eine Übertragung in den sozialwissenschaftlichen Kontext hin (Pierson 2000a: 252), räumt dem Ansatz bei konsequenter Anwendung aber ein großes Potenzial in der sozialwissenschaftlichen Forschung ein. Als Grundlage für Pfadabhängigkeiten führt auch er *increasing returns* beziehungsweise Selbstverstärkungsprozesse an. Pfadabhängigkeiten sind für ihn von genereller Bedeutung, denn seiner Ansicht nach ist die Bedingung der *increasing returns* bei Institutionen im Allgemeinen erfüllt. Institutionen schaffen Erwartungssicherheit, und mit der anhaltenden Geltung entwickelt sich ein Interesse an ihrer Aufrechterhaltung. Die Nebenbedingungen der hohen Gründungskosten sowie der Lern- und Koordinationseffekte gelten seiner Ansicht nach ebenfalls für alle Institutionen. Die Tendenz zur Aufrechterhaltung von bestehenden Institutionen ist seiner Ansicht nach ohne den Veränderungsdruck des Marktes noch höher, sodass die Pfadabhängigkeit in nichtökonomischen Kontexten noch von weitaus größerer Relevanz ist. Für den Bereich der Politik führt er die hohe Bedeutung des kollektiven Handelns, die hohe Dichte an Institutionen, die asymmetrischen Machtbeziehungen und die immanente Komplexität als zusätzliche, die Pfadabhängigkeit begünstigende Faktoren an: »Each of these features makes increasing returns processes in politics particularly intense« (Pierson 2000a: 257). Pierson erweitert damit die Stabilisierungsgründe für pfadabhängige Verläufe, denn die angeführten Machtasymmetrien ebenso wie die besondere Logik des kollektiven Handelns spielen in der ökonomischen Pfadabhängigkeitsdiskussion keine Rolle. Durch diese Erweiterung wird die Pfadabhängigkeit allerdings von den Akteurkonstellationen abhängig. Machtasymmetrien können sich ändern, Akteure können an Einfluss gewinnen oder diesen einbüßen. Paul Pierson (2000b) hebt daher hervor, dass nicht jeder Pfad von Ereignissequenzen geprägt ist, die sich selbst verstärken, und dass auch Reaktionen gegen eine Stabilisierung möglich sind. Pfade können daher enden, wenn solche Gegenreaktionen einsetzen oder die Verstärkung der einmal eingeschlagenen Richtung ausbleibt. Seiner Ansicht nach führen pfadabhängige Institutionalisierungen sogar in aller Regel zu keinem »Einfrieren« der bestehenden Verhältnisse. Der Wandel wird lediglich limitiert: »Change continues, but it is bounded change – until something erodes or swamps the mechanisms of reproduction that generate institutional continuity« (Pierson 2000b: 76). Die Begrenzungen des pfadabhängigen Wandels liegen nach Pierson vor allem darin, dass bestimmte Optionen, die in der Vergangenheit gegeben waren, in der Gegenwart und Zukunft nicht

mehr verfügbar sind. Ein einmal beschrittener Pfad wird dadurch, dass Akteure in ihrem Handeln jeweils auf diesen Bezug nehmen, stabilisiert, weil sich eine Kumulation von wechselseitigen Verpflichtungen ergibt (*cumulative commitments*). Die Ausgangssituation, die am Beginn des Prozesses stand, ist daher nicht mehr vorhanden, und auch die Optionen, die zu diesem Zeitpunkt verfügbar waren, sind somit nicht länger gegeben.

Im Hinblick auf eine soziologische Adaption des Pfadabhängigkeitsbegriffs greift James Mahoney (2000) die Erweiterung von Pierson auf. Die machtbaasierte Reproduktion stellt er als eine von mehreren alternativen Gründen für pfadabhängige Verläufe dar. Insgesamt unterscheidet er mit Bezug auf verschiedene Analysen der historisch orientierten Soziologie zwischen vier verschiedenen Möglichkeiten der institutionellen Reproduktion:

- *Utilitaristische Gründe* liegen vor, wenn eine Institution reproduziert wird, weil die Akteure mit ihren (für sich genommen) rationalen Entscheidungen zur Stabilität der Institution beitragen. Koordinationseffekte und adaptive Erwartungen tragen dazu bei, dass auch ineffiziente Institutionen trotz des rationalen Verhaltens der Akteure Bestand haben. Mahoney verweist hier insbesondere auf Douglass North und ordnet implizit auch die gesamte technikbezogene Pfadabhängigkeitsforschung diesem Reproduktionsgrund zu.
- *Funktionale Gründe* kommen zum Tragen, wenn eine Institution wegen ihrer Funktion in einem Institutionensystem reproduziert wird. Die stabilisierte Institution kann aufgrund von Pfadabhängigkeiten weniger funktional sein als mögliche Alternativen. Mahoney führt hier Emmanuel Wallersteins (1974: 62) Weltsystemtheorie an, in der ein europäischer und ein chinesischer Kapitalismus als funktionale Alternativen angedacht sind, wobei sich das europäische Kapitalismusmodell weitgehend zufällig durchgesetzt hat und dies für das heutige Weltsystem unter funktionalen Gesichtspunkten als potenziell nachteilig gewertet wird.
- Eine *Reproduktion aufgrund von Macht* ist dann gegeben, wenn Akteure mit Macht ihr Interesse am Erhalt einer Institution gegen andere Akteure durchsetzen können. Pfadabhängigkeiten können bestimmte Akteure begünstigen, die zuvor nicht zur Machtelite gehört haben. Mahoney nennt hier William G. Roys Studie zur Entwicklung der amerikanischen Privatwirtschaft als Beispiel (1997). Mehrere zufällige Ereignisse haben nach Roy dazu geführt, dass die amerikanischen Staatsunternehmen um 1830 in die Defensive gerieten und private Unternehmen Auftrieb erhielten. Die neue Unternehmerklasse profitierte davon und nutzte die ihr zugefallene Macht zur Förderung des privaten Unternehmertums. So hat sich eine ursprünglich zufällige Tendenz durch Macht verfestigt.

- *Legitimatorische Gründe* sind dann gegeben, wenn Institutionen reproduziert werden, weil die Akteure sich hierzu moralisch verpflichtet fühlen oder die Institution als rechtens empfinden. Eine Analyse von Karen Orren (1991) dient Mahoney als Beispiel für eine legitimatorisch begründete Pfadabhängigkeit. In der Staatenbildungsphase der Vereinigten Staaten wurde das tradierte englische Arbeitsrecht einfach übertragen, obwohl es zu dieser Zeit im Grunde bereits nicht mehr der eher liberalen Gesinnung der politischen und wirtschaftlichen Elite entsprach. Nach der Übertragung hielten sich die amerikanischen Gerichte wegen seiner Rechtmäßigkeit und der nicht angezweifelten Rechtswirksamkeit allerdings strikt an das übernommene Arbeitsrecht. Erst die gestiegene Bedeutung von Kollektivvereinbarungen in den dreißiger Jahren führte dazu, dass die Gerichte das auf dem Herr-Knecht-Verhältnis beruhende Arbeitsrecht als nicht mehr zeitgemäß verwarfen.

Mahoney benennt somit ein weites Spektrum an möglichen Reproduktionsgründen für Pfadabhängigkeiten. Neben dieser erweiternden Differenzierung unterscheidet er darüber hinaus noch zwischen »selbstverstärkenden« pfadabhängigen Prozessen, bei denen die genannten Reproduktionsgründe wirksam sein können, und einer Pfadabhängigkeit, die auf »reaktiven Sequenzen«⁶ beruht. Reaktive Sequenzen liegen vor, wenn Ereignisse eine Reaktionskette von weiteren Ereignissen hervorrufen:

Whereas self-reinforcing sequences are characterized by processes of reproduction that reinforce early events, reactive sequences are marked by backlash processes that transform and perhaps reverse early events. In a reactive sequence, early events trigger subsequent development not by reproducing a given pattern, but by setting in motion a chain of tightly linked reactions and counterreactions. (Mahoney 2000: 526–527)

In reaktiven Sequenzen weist der Veränderungsimpuls eine hohe Stabilität auf, da er Veränderung auf Veränderung nach sich zieht. Bei reaktiven Sequenzen müssen die einzelnen Ereignisse in höchstem Maße kausal verknüpft sein, sodass das nächste Ereignis im Grunde alternativlos aus dem vorhergehenden folgt. Mahoney verdeutlicht diese Alternative am Beispiel eines Textes von Goldstone (1998a). Dieser erklärt den Ursprung der industriellen Revolution in England folgendermaßen. In England gab es wenig Wälder und wegen des relativ kalten Klimas wurde vorwiegend Kohle zum Heizen benutzt (Ereignis A). Die extensive Nutzung der Kohle führte dazu, dass die Tagebaureserven bald

6 Im Gegensatz zu Mahoney (2000), der reaktive Sequenzen als analytisch deutlich zu trennende Kategorie einführt, halte ich reaktive Sequenzen für einen extremen Sonderfall (Ereignisketten mit *determinierter* Ablaufsequenz), weshalb ich auf eine abgrenzende begriffliche Spezifikation der nichtreaktiven Sequenzen verzichte und allgemein von »Sequenzen« rede und den Sonderfall mit dem Zusatz »reaktiv« kennzeichne.

erschöpft waren (B), sodass auf Untertagebau umgestellt werden musste (C). Im Untertagebau gibt es allerdings das Problem des störenden Grundwassers (D). Zur Lösung dieses Problems entwickelte Thomas Newcomen im Jahr 1712 eine Dampfmaschine, mit der es möglich wurde, das Grundwasser aus den Stollen zu pumpen (E). Die Dampfmaschine löste eine Reihe von Anschlussfindungen aus und markiert den Beginn der industriellen Revolution (F). Demnach war es eine an sich unwahrscheinliche, aber dennoch schlüssig aufeinander folgende Ereignissequenz (A-E), die zur industriellen Revolution führte:

[I]t was just chance that England had been using coal for so many centuries, and now needed a way to pump clear deep mines that held exactly the fuel needed for the clumsy Newcomen pumping machine. (Goldstone 1998a: 273)

In allen Fällen, sowohl in den vier von ihm benannten selbstverstärkenden Reproduktionsmechanismen als auch bei der Pfadabhängigkeit, die auf reaktiver Sequenz beruht, betont Mahoney die Kontingenz am Anfang des Prozesses. Diese sieht er als Hauptkriterium der Pfadabhängigkeit an. Dies entspricht allerdings einer deutlichen Schwerpunktverschiebung gegenüber der ökonomisch-institutionalistischen Konzeption. In dieser steht – wie bereits hervorgehoben – das Problem der mangelnden ökonomischen Effizienz im Zentrum der Argumentation. Da dieser Aspekt für Mahoney lediglich in einem speziellen Unterfall von Bedeutung ist, wertet er einen anderen Aspekt zum eigentlichen Kern des Konzepts auf.

Dies ist insofern von Bedeutung, als die breite Diskussionslinie des historischen Institutionalismus, die auf der Betonung von *initial conditions*, *founding moments* und *critical junctures*⁷ beruht, hierdurch dem Pfadabhängigkeitstheorem zugerechnet werden kann. Eine synthetisierende Zusammenschau der Diskussionslinien wurde zuvor bereits von Thelen (1999) vorgenommen. Unklarheiten und Missverständnisse, die durch das Aufeinandertreffen der Diskussionsstränge hervorgerufen werden, thematisiert Goldstone (1998b) in einer Kritik an Somers (1998).

Im historischen Institutionalismus werden Institutionen in der Regel als Vermächtnis (*legacy*) früherer gesellschaftlicher Auseinandersetzungen gewertet, die bis in die Zukunft hinein wirken. Der Begriff der Pfadabhängigkeit wird in den Studien ursprünglich nicht verwendet, stattdessen ist von *routes* oder neuerdings von *pathways* die Rede. Die Klassiker dieser Literatur sind Moore (1966), Gerschenkron (1962), Lipset und Rokkan (1967), Skocpol (1979) und Collier und Collier (1991). Die historische Kontinuität wird hier nicht primär

7 *Critical junctures* werden von Collier und Collier (1991: 27) folgendermaßen definiert: »a period of significant change, which typically occurs in distinct ways in different countries (or in other units of analysis), and which is hypothesized to produce distinct legacies.«

auf Verstärkungsmechanismen, sondern auf spezifische prägende historische Ereignisse zurückgeführt, die alternative Entwicklungen ausschließen. Institutionelle Differenzen entstehen in dieser Sicht zum Beispiel deshalb, weil der Modus einer gesellschaftlichen Transition sich auf die spätere Institutionalisierung auswirkt (Karl/Schmitter 1991), weil vergleichbare Entscheidungen in verschiedenen Ländern in unterschiedlichen Phasen der Gesellschaftsentwicklung getroffen wurden (Collier und Collier 1991: 19–20) oder weil differierende geopolitische Konkurrenzsituationen in einem spezifischen historischen Kontext eine längerfristige Auswirkung auf die binnengesellschaftliche Machtverteilung hatten (Ertman 1997). Diesen Ansätzen gemäß schließt sich nach dem prägenden Ereignis oder nach der prägenden Phase das *window of opportunity* und es kommt zum *freezing* oder zur *crystallization* der entstandenen institutionellen Konfiguration (zum Beispiel Lipset/Rokkan 1967) oder aber die weitere institutionelle Entwicklung nach dem prägenden Ereignis wird als von diesem abhängig angesehen (zum Beispiel Collier 1993). Zumeist wird in den Analysen des historischen Institutionalismus auf Begründungen verzichtet, die erklären könnten, wie sich die Auswirkungen der *critical junctures* in der Zukunft reproduzieren. Institutionen werden somit *per se* als dauerhaft eingestuft. Dies wird beispielsweise von Kathleen Thelen deutlich kritisiert: »[M]any of these works tend not to emphasize or even sufficiently problematize how the outcomes of critical junctures are translated into lasting legacies« (Thelen 1999: 390). Als Ausnahme in dieser Hinsicht hebt Thelen die Analyse von Ruth Berins Collier und David Collier (1991) hervor. Die Unterschiede in der Berücksichtigung von Arbeitnehmerinteressen in mittel- und südamerikanischen Ländern werden in dieser Studie nicht nur auf pfadprägende *critical junctures* zurückgeführt, es werden auch unterschiedliche Mechanismen der Stabilisierung genannt (etwa Patronage versus Unterdrückung). Gemeinsam ist den von Collier und Collier angeführten Gründen, dass es sich um Konstellationen der Machtverteilung und Herrschaftssicherung handelt. Dies gilt ebenfalls für die meisten anderen historisch-institutionalistischen Analysen, selbst wenn die spezifischen Wirkmechanismen zumeist implizit bleiben.

Im soziologischen Neuen Institutionalismus der Organisationstheorie ist es hingegen der Umstand der Unsicherheit, der zentrale Bedeutung für die Erklärung institutioneller Kontinuität erlangt. Als Variante des Pfadabhängigkeitstheorems wurde die organisationstheoretische Argumentation sowohl von Pierson (2000a) als auch von Thelen (2003) in die Diskussion eingebracht. In dem Verständnis der Vertreter des organisationssoziologischen Institutionalismus orientieren sich Akteure und Organisationen überwiegend an Leitvorstellungen, die in dem so genannten *organizational field* (DiMaggio/Powell 1983) gelten, dem sie sich zurechnen. Die Institutionalisierung von Leitvorstellungen wird begriffen

als »construction over time of a social definition of reality such that certain ways of action are taken for granted as the »right« if not the only way to do things« (Scott/Meyer 1994: 234). Im Prozess der Institutionalisierung entwickelt sich ein gemeinsam geteiltes Verständnis bezüglich der Effizienz oder Modernität von Praktiken, wie zum Beispiel der Organisationsstruktur von Unternehmen (etwa Fligstein 1991). Die gemeinsam geteilten Leitvorstellungen beziehungsweise *scripts* müssen hierbei keineswegs optimal für alle Akteure oder Organisationen eines organisationalen Feldes sein. Es ist die hohe Unsicherheit, die mit einer Abweichung von der bestehenden Leitvorstellung verbunden ist, die eine an den Leitvorstellungen orientierte *Konformität* begünstigt. Institutioneller Wandel vollzieht sich nach dieser Konzeption durch einen (dem organisationalen Feld meist nur peripher zugehörigen) Innovator angestoßenen Wechsel in der Leitvorstellung. Die daran anschließenden Diffusionsprozesse münden letztlich in eine neue Phase mit hoher Kontinuität, bis auch die dann geltende Leitvorstellung von einer weiteren abgelöst wird.⁸

Zusammenfassend kann somit festgestellt werden, dass sich im Zuge der Diskussion um die Pfadabhängigkeit eine inhaltliche Erweiterung des Konzepts ergeben hat. Das Spektrum der Begründungen von pfadabhängigen Entwicklungen ist recht groß. Ein Hinweis auf »die Pfadabhängigkeit« von Entwicklungen ist daher nicht eindeutig und taugt nur eingeschränkt als Erklärung. Eine Spezifikation des jeweils zugrunde liegenden Mechanismus der Kontinuitätsicherung erscheint aufgrund dieser Vielfalt geboten.

1.2 Die Anfälligkeit von Pfadabhängigkeiten für fundamentalen Wandel

Mit dem Pfadabhängigkeitstheorem wird *im Allgemeinen* eine lang anhaltende Stabilisierung von Technologien oder Institutionen assoziiert. Die Vorstellung eines *lock-in* von einmal gefundenen Lösungen, wiewohl nicht in allen Varianten der Pfadabhängigkeit angedacht, hat das Begriffsverständnis nachhaltig geprägt. Nichtsdestotrotz sind pfadabhängige Entwicklungen anfällig für fundamentalen Wandel. Das Ende eines Pfades ist in jedem Fall möglich. In manchen der oben genannten Konzeptionen wird dieses explizit angesprochen, allzu häufig bleibt der Umstand der Anfälligkeit allerdings implizit, was die Assoziation der dauerhaften Stabilität von pfadabhängigen Entwicklungen wesentlich befördert hat.

⁸ Vgl. Thelen (2003: 209, 216f.), die den damit implizierten Wechsel von Phasen hoher Kontinuität und abruptem Wechsel mit Bezug auf Krasner (1984) und Eldredge/Gould (1972) als *punctuated equilibrium model* bezeichnet.

Je nach Begründung beziehungsweise je nach zugrunde liegendem Stabilisierungsmechanismus kann eine unterschiedliche Anfälligkeit für fundamentalen Wandel angenommen werden. Insofern macht es einen erheblichen Unterschied, welcher Stabilisierungsmechanismus einer institutionellen Kontinuität zugrunde liegt. Oder um es anders auszudrücken: Pfadabhängigkeit ist nicht gleich Pfadabhängigkeit!

Bei Pfadabhängigkeiten, die auf *increasing returns* beruhen, ist die Erwartung eines dauerhaften *lock-in* besonders nahe liegend, da dies von W. Brian Arthur ja selbst in dieser Weise postuliert wurde. Bei dem berühmt gewordenen Polya-Urnen-Beispiel scheint auch schwer vorstellbar, wie eine Umkehr des Pfades erfolgen könnte. Prinzipiell ist dieses zwar nicht grundsätzlich ausgeschlossen, da sich zu jedem Zeitpunkt verschiedenfarbige Kugeln in der Urne befinden. Die Umkehr ist ab einem bestimmten Zeitpunkt jedoch extrem unwahrscheinlich. Zumindest wenn die Selektion durchgängig einem Zufallsprinzip unterliegt.

Allerdings kann Arthur der Vorwurf eines starken Modell-Platonismus gemacht werden. Dies wird deutlich, wenn man alternative Modellierungen für *increasing returns* mitbeachtet. In einer erläuternden Modellierung seiner Pfadabhängigkeitsthese berücksichtigt Arthur den Nutzen, den Akteure durch gleichartige Entscheidungen anderer Akteure haben (Arthur 1989), vernachlässigt aber den möglichen Nutzen, den abweichende Akteure durchaus haben können (Exklusivität, Nicht-Sein-wie-Andere usw.). Bei andersartiger Modellierung käme es nicht notwendigerweise zu einem *lock-in* einer einzigen Lösung. Wie real diese Möglichkeit sein kann, beweist zum Beispiel der relative Erfolg der Apple Computer.

Eine Erweiterung der Modellkonstruktion im Hinblick auf die Berücksichtigung von bewussten Wahlentscheidungen und variablen adaptiven Erwartungen, wie sie etwa Katz und Shapiro (1986) vornehmen, macht den Ausgang eines Entwicklungsprozesses ebenfalls zu einer offenen Angelegenheit. Katz und Shapiro sprechen auf der Grundlage ihrer alternativen Modellierung nicht von *increasing returns*, sondern von *network externality*. Netzwerkexternalitäten können als Skalenerträge aufgefasst werden, die sich ursächlich auf die Nachfrageseite zurückführen lassen.⁹ Neben dem Effekt, dass bei gegebener Netzwerkexternalität ein Produkt umso attraktiver ist, je mehr Konsumenten es aktuell nutzen, heben Katz und Shapiro als zweiten Effekt hervor, dass die Konsumenten von dauerhaften Gebrauchsgütern ebenso ein Interesse an der zukünftigen Nut-

⁹ Katz und Shapiro zeigen, dass Netzwerkexternalitäten pfadverstärkende Effekte haben können. Ineffizienzen aufgrund ausbleibender Standardisierung oder eines paradoxen *First-Mover-Disadvantage*-Effekts sind aber gleichfalls denkbar. Der Fall der pfadabhängigen Stabilisierung einer ineffizienten Ausgangslösung folgt aber im Grundsatz der *Increasing>Returns*-Logik von Arthur, weswegen *increasing returns* und »Netzwerkexternalität« häufig synonym verwendet werden.

zungsfähigkeit haben – also vorab eher marktgängige Produkte bevorzugen, von denen erwartet werden kann, dass ihre Verwendungsfähigkeit auch in Zukunft sichergestellt ist (Katz/Shapiro 1986: 824). Bilden die Akteure die Erwartung aus, dass ein etablierter Standard in Zukunft von Bestand sein wird, dann bewirken die adaptiven Erwartungen eine Stabilisierung des eingeschlagenen Pfades. Ist dies jedoch nicht der Fall, dann kann das Ergebnis genau umgekehrt aussehen, sodass ein etablierter Standard wieder aufgegeben wird. In Realität passiert dies vergleichsweise häufig. Vinyl-Schallplatten wurden beispielsweise nahezu vom Markt verdrängt, obwohl die Vorteile der digitalen Compact-Disc-Technologie zu Beginn nicht unbedingt eindeutig waren. Da die Musikindustrie aber keinen Zweifel daran ließ, dass sie an der neuen Technologie festhalten würde, beförderte die sich verbreitende Einschätzung, dass CDs der neue Standard sein würden, die Durchsetzung dieser Technologie.

Eine andere Modifikation mit ähnlichen Konsequenzen nimmt Ulrich Witt (1997) vor. In Abweichung zu Arthur geht Witt nicht von einer Ursprungssituation aus, in der verschiedene Technologien gleichzeitig ein noch nicht besetztes Marktumfeld betreten (*virgin market*). Seiner Ansicht nach ist eine Modellierung angemessener, in denen neue Technologien jeweils mit bereits vorhandenen Technologien konkurrieren. *Increasing returns* begünstigen dann diejenige Technologie, die den größten Marktanteil besitzt. Daher müssen neue Technologien nach Witt einen absoluten Vorteil gegenüber dem bestehenden Standard aufweisen, damit sie sich durchsetzen können. Ist der Vorteil nicht übermäßig groß, treten allerdings stochastische Effekte in den Vordergrund. Wichtig ist dann das Erreichen einer kritischen Marktschwelle (*critical mass*), ab der der Entwicklungsprozess mit Sicherheit einen bestimmten Verlauf zugunsten der neuen Technologie nimmt. Diese Schwelle kann eine neue Technologie mit einem nur sehr geringen Vorteil zufällig erreichen, während es einer anderen Technologie mit einem höheren Vorteil aufgrund von unglücklichen Selektionssequenzen nicht gelingt (Witt 1997: 768). Auch in dieser Modellierung zum Effekt von *increasing returns* setzten sich nicht notwendigerweise effizientere Technologien gegen weniger effiziente durch, die dauerhafte Stabilisierung einer ineffizienten Technologie ist aber eine Ausnahme. Diese und ähnliche alternative Modellierungen zeigen, dass *increasing returns* nicht notwendigerweise zu dauerhaften *lock-ins* führen müssen. Diese bleiben eine Möglichkeit, aber sie treten nicht mit Sicherheit ein.

Die Endlichkeit von pfadabhängigen Entwicklungen zeigt sich besonders eindrucksvoll an einigen der als besonders typisch hervorgehobenen Beispielen. Diese sind nämlich inzwischen überholt. Das VHS-Videosystem hat sich zwar gegen die vermeintlich bessere Beta-Technologie durchgesetzt (Cusumano et al. 1992), doch eine Verdrängung der Videotechnologie durch digitale DVDs ist in

vollem Gange. MS-DOS konnte sich gegen das komfortablere DR-DOS durchsetzen. Zwar heißt der heutige Marktführer für Standard-Betriebssysteme immer noch Microsoft, doch die ursprüngliche Technologie wurde längst abgelöst. Typisch für den Wechsel von technologischen Standards sind geänderte Konkurrenzsituationen. Der Videostandard VHS wurde nicht durch einen besseren Videostandard abgelöst, sondern durch eine neuartige Bildaufzeichnungstechnologie. Das programmiernahe Betriebssystem MS-DOS wurde nicht durch andere programmiernahe Betriebssysteme, sondern durch eine objektorientierte Betriebssystemtechnologie verdrängt. Daher dürfte der größte technologische Konkurrent der Qwerty-Tastatur derzeit keine neuartige Schreibmaschinentastatur sein, sondern die Multifunktionstastatur der Mobil-Telefone oder die allmählich die Gebrauchsreife erreichende Spracherkennungstechnologie.

Jenseits der technologiebezogenen Pfadabhängigkeitsforschung wurde der Geltungsbereich von *increasing returns* deutlich umfassender angenommen. So gehen, wie bereits genannt, Douglass North und Paul Pierson davon aus, dass diese Bedingung für Institutionen im Allgemeinen gilt. Diesbezüglich muss zum einen konstatiert werden, dass die weite Interpretation von *increasing returns* umstritten ist. So zeigt beispielsweise Gerard Alexander (2001) am Beispiel von demokratischen Institutionen, dass politische Akteure sehr häufig Vorteile aus institutionellen Revisionen ziehen, dass die vermeintlich selbst-perpetuierenden »vested interests« (Collier/Collier 1991: 37) in aller Regel von anderen infrage gestellt werden, dass die Transaktionskosten eines Wandels von demokratischen Regeln grundsätzlich eher gering sind und dass selbst die meistgenannten Ursachen von *increasing returns* allenfalls nur eingeschränkt für diese Institutionen gelten. Dementsprechend würden die Akteure Institutionen auch keineswegs als verfestigt auffassen, sondern ständig auf Änderungen drängen und Revisionen einklagen (Alexander 2001). Die allgemeine Rede von der Pfadabhängigkeit von Institutionen wäre daher überzogen und es müsste jeweils genau untersucht werden, ob die Bedingungen für die untersuchte Institution gegeben sind.

Auf notwendige Einschränkungen weist auch Leipold (1996) hin, der die *Increasing>Returns*-Bedingung nicht bei allen, sondern nur bei selbstbindenden und selbsttragenden Institutionen als erfüllt ansieht. Hierzu zählt er Konventionen und Sitten, wie die Sprache, die generelle Einigung auf Rechts- oder Linksverkehr oder die Akzeptanz eines allgemeinen Zahlungsmittels. Sobald Individuen auch Vorteile aus der Nonkonformität oder Regelmisssachtung ziehen können und spezifische Anstrengungen und Überwachungen zur Einhaltung von Regeln notwendig sind, kann nach Leipold nicht mehr von *increasing returns* ausgegangen werden.

Neben dieser Kritik scheint ebenso Folgendes bedeutsam: Durch die Übertragung der *Increasing>Returns*-Logik auf Institutionen hat diese auch ihre ur-

sprüngliche Schärfe verloren. North und Pierson gehen beide nicht von hyperstabilen Institutionen und irreversiblen *lock-ins* aus. North hebt beispielsweise die Transaktionskosten eines Pfadwechsels hervor. Sind diese eher gering, kann es trotz *increasing returns* zu einer Beendigung von Pfaden kommen. Neben der Höhe dürften noch Nebenaspekte wie die Kalkulierbarkeit der Transaktionskosten eine gewisse Rolle spielen, da leicht abschätzbare Kosten von kollektiven Akteuren eher aufgebracht werden können als schwer abschätzbare und tendenziell variable Kosten.¹⁰ Die Transaktionskosten des Wandels können sich auch über die Zeit ändern, denn Einflüsse von intervenierenden Faktoren auf deren Höhe können nicht ausgeschlossen werden. Vom Grundsatz her sind daher selbst in der auf graduellen Wandel abhebenden Theorie von North dynamische Umbrüche nach langer historischer Kontinuität als Möglichkeit angelegt. Ähnlich verhält es sich bei Pierson, der gleichfalls die Beendigung von pfadabhängigen Kontinuitäten infolge ausbleibender Selbstverstärkung oder aufgrund von Gegenreaktionen als plausible Möglichkeit mit einkalkuliert.

Zusammenfassend lässt sich also feststellen: Ein auf *increasing returns* beruhender Pfad kann tendenziell an sein Ende gelangen, wenn der (erwartete) Vorteil des Pfadwechsels groß ist, wenn die Transaktionskosten des Übergangs klein sind oder als klein eingestuft werden und wenn sich negative adaptive Erwartungen ausbilden, welche die selbstverstärkende Wirkung aufheben oder diesen Effekt gar umkehren.

Die anderen Stabilitäts- beziehungsweise Reproduktionsgründe von Pfadabhängigkeit sind ebenfalls anfällig für fundamentalen Wandel. Bei der institutionellen *Komplementarität* hängt eine wesentliche Ursache von Veränderungen mit derselben Logik zusammen, die auch für die Stabilität verantwortlich ist. Wenn sich Vorteile aus der Verknüpfung von Institutionen ergeben, dann können einzelne Institutionen nur unter Preisgabe dieses Vorteils geändert werden. Bei dennoch auftretenden Änderungen geraten alle komplementär verknüpften Institutionen ebenfalls unter Anpassungsdruck. Im Übergang kann es daher zu »Dominoeffekten« kommen. Neben dieser Anfälligkeit bei selektiven Veränderungen sind fundamentale Veränderungen insbesondere dann erwartbar, wenn der absolute oder relative Vorteil, der sich aus der Verknüpfung ergibt, schwindet oder durch intervenierende Faktoren seine Bedeutung einbüßt. Komplementaritäten können etwa dazu führen, dass die Ansiedlung von bestimmten Industriezweigen an bestimmten Orten begünstigt wird (zum Beispiel Schiffbau an küstennahen Regionen). Wenn die Bedeutung dieses Industriezweiges insgesamt schrumpft, dann werden die prinzipiell weiterhin gegebenen Interaktions-

¹⁰ Dies gilt insbesondere, wenn die anfallenden Kosten systematisch mit der Anzahl der Nutznießer beziehungsweise der Beteiligten steigen (vgl. Oliver/Marwell 1988).

beziehungen möglicherweise unerheblich. Komplementaritäten können ihre Stabilisierungsfähigkeit demnach auch sukzessive verlieren.

Schließlich bleibt auch die Auflösung von Komplementaritäten eine Möglichkeit, wenn die Interaktionsbeziehungen von anderen Faktoren abhängen. Um beim oben genannten Beispiel der Standorte für Unternehmen zu bleiben: Die technische Entwicklung von Transportmitteln (als intervenierender Faktor) hat Standorte in der Nähe von Schifffahrtswegen relativ entwertet und Standorte in Flughafennähe relativ aufgewertet.

Eine auf *Komplementaritäten* und Interaktionseffekten beruhende pfadabhängige Entwicklung ist somit keineswegs vor fundamentalem Wandel gefeit. Ein Pfad kann abrupt enden, wenn der Komplementaritätseffekt durch die Änderung eines Elements verschwindet. Außerdem können sich fundamentale Wandlungen vollziehen, weil der mögliche Vorteil an Relevanz verliert oder weil sich die Komplementarität wegen intervenierender Faktoren selbst auflöst.

Bei einer weiteren Ursache von pfadabhängigen Entwicklungen, der Sequenzierung von Ereignissen, scheint eine fundamentale Veränderung auf den ersten Blick unwahrscheinlich zu sein. Bei Ereignissen, die in einer bestimmten Reihenfolge abgelaufen sind, ist ausgeschlossen, dass die Abfolge einfach wieder rückgängig gemacht werden könnte. Zuweilen lassen sich die Auswirkungen von Ereignissen revidieren, die Ereignisse selbst können jedoch nicht ungeschehen gemacht werden. In vielen Fällen sind auch die Auswirkungen schwer revidierbar. Aus der Nichtumkehrbarkeit darf allerdings nicht geschlossen werden, dass derartige Pfade nicht anfällig für fundamentalen Wandel wären.

Zum einen gilt zwar, dass vollzogene Sequenzen nicht revidiert werden können, die Folgen der Sequenzen können aber unterschiedlich lang anhalten. In der Sequenzierung ist kein Verstärkungs- oder Reproduktionsmechanismus angelegt, sodass Sequenzen differenzierend wirken, diese Unterschiede aber nicht von Bestand sein müssen. Andere Faktoren und neue Sequenzen können die Effekte im Prinzip aufheben, überlagern oder umkehren. Das Beispiel der Erntemaschinen von David (1971) belegt genau dies. Ab einem bestimmten Zeitpunkt war die Tiefe der Ackerfurchen nicht mehr relevant, und es wurden sowohl in den Vereinigten Staaten als auch in Großbritannien Erntemaschinen eingesetzt. Die Pfadverzweigung hat sich in diesem Fall im Laufe der Zeit wieder aufgehoben.

Eine weitere Variante der auf Sequenzen beruhenden Pfadabhängigkeit ist dann gegeben, wenn bestimmte Ereignissequenzen mehrfach in der gleichen Reihenfolge ablaufen. Bei dem Beispiel der Qwerty-Tastatur etwa das wiederkehrende Lernen der Tastenanordnung, welches bei jeder Person bewirkt, dass andere Tastenanordnungen anschließend weniger einfach erlernt werden können. Sind diese Ereignissequenzen nicht unabhängig voneinander – in diesem

Beispiel, weil ergänzende Netzwerkexternalitäten das Erlernen der Standard-Tastenanordnung nahelegen – dann ergibt sich eine Pfadabhängigkeit, die aufgrund der Wiederholung von Sequenzen weniger einfach durch andere Effekte überlagert werden kann. Aber auch in diesem Fall ist ein Pfadwechsel nicht völlig ausgeschlossen. In einer Subpopulation kann beispielsweise derselbe Mechanismus eine andere Sequenz reproduzieren. Eine Organisation, die eine bewusste Entscheidung gegen die Qwerty-Tastatur treffen wollte, wäre gut beraten, ausschließlich solche Personen zu akquirieren, die zuvor keinerlei Schreiberfahrung mit der Qwerty-Tastatur hatten. Für diese Personen wäre das nachträgliche Lernen der Qwerty-Tastatur ebenfalls mit Schwierigkeiten verbunden. Ein fundamentaler Wandel könnte zum Beispiel durch das Anwachsen der Subpopulation initiiert werden.

Die reaktiven Sequenzen, bei denen Ereignisse jeweils in kausaler Beziehung zu Folgeereignissen stehen, stellen eine Variante der sequenzbasierten Pfadabhängigkeit dar. Wie bereits angemerkt, sind diese reaktiven Sequenzen eher Ausnahmefälle, da sich Ereignisse in der Regel nicht alternativlos aus vorherigen Ereignissen ergeben.

Die im sozialwissenschaftlichen Diskussionskontext in die Pfadabhängigkeitsdebatte eingeführten macht-, funktions- und legitimationsbasierten Stabilitätsgründe werden von den Autoren zumeist so verstanden, dass fundamentale Änderungen ohnedies nicht ausgeschlossen sind. An neuen kritischen Entscheidungspunkten (*critical junctures*) ist eine weitere Verzweigung oder die Auflösung von Pfaden jeweils möglich. In seiner Übersicht zu den verschiedenen möglichen Reproduktionsgründen von pfadabhängigen Entwicklungen benennt James Mahoney (2000: 517) auch typische Gründe für die Abweichung vom eingeschlagenen Pfad. Bei der *machtbasierten* Pfadabhängigkeit weist er auf die mögliche Änderung in der Zusammensetzung der Machtelite und auf die mögliche Stärkung der zunächst weniger machtvollen Gegengruppen hin. Diese Änderungen können abrupt erfolgen (zum Beispiel durch Revolutionen), sie können aber ebenso durch gleitende Übergänge gekennzeichnet sein. Dies betont insbesondere Kathleen Thelen (2003). Ihrer Ansicht nach entsprechen institutionelle Entwicklungen eher selten in Reinform dem *Punctuated-Equilibrium*-Verlauf. Bei pfadabhängigen Entwicklungen wäre häufig mit institutionellen Über- und Umformungen zu rechnen, sodass sich Kontinuität und Diskontinuität jeweils mischen. Fundamentaler Wandel kann sich in dieser Sicht auch unter Beibehaltung einer partiellen oder rein symbolischen Pfadkontinuität vollziehen. Thelen benennt hierzu zwei Mechanismen.¹¹

¹¹ In einem später erschienenen, zusammen mit Wolfgang Streeck verfassten Beitrag erweitert Kathleen Thelen diese beiden Mechanismen graduellen Institutionenwandels noch um weitere

Der Mechanismus *institutional layering* liegt vor, wenn Akteurguppen zu wenig Macht besitzen, um bestehende Institutionen zu beseitigen, aber stark genug sind, um neue Institutionen ergänzend einzuführen. Durch die Einführung von institutionellen Innovationen können Akteure das institutionelle System fundamental verändern, ohne es offen infrage zu stellen. Als typisches Beispiel nennt Thelen (2003) die Änderung von Staatsverfassungen, die in einigen Fällen durch neue Gesetze abgewandelt und zum Teil fundamental verändert wurden, ohne dass die bestehenden Verfassungselemente grundsätzlich revidiert wurden.

Der Mechanismus *institutional conversion* beruht hingegen darauf, dass die Änderung von Akteurkonstellationen auch den Sinn einer Institution fundamental verändern kann, ohne dass die Institution selbst infrage gestellt würde. Beispielhaft nennt sie das deutsche berufliche Ausbildungssystem. Die Gewerkschaften, die ursprünglich für die Entstehung des Ausbildungssystems unbedeutend waren, wurden später zu dessen zentraler Unterstützungsgruppe, weil es unter ihrem Einfluss im Laufe der Zeit merklich umgestaltet wurde.

Aus all dem kann geschlossen werden, dass es im Fall von machtbasierten Pfadabhängigkeiten vielfältige Varianten für fundamentalen Wandel gibt und die Art und Weise des Übergangs insofern jeweils von dem Geschick und den Strategien der potenziellen Gegengruppen sowie den Strategien der etablierten Machteliten abhängt.

Bei *legitimationsbasierten* Pfadabhängigkeiten sind fundamentale Veränderungen ebenfalls nicht ausgeschlossen. Die Veränderung von Normen und Werten ist ein Prozess, der ständig im Gange ist. Die legitimatorische Stabilität dürfte dann am nachhaltigsten sein, wenn die Legitimität als objektiv vorgegeben erscheint. Mit Bezug auf Berger und Luckmann (1980) kann dieser Übergang von habitualisierten Handlungsgewohnheiten zur »objektiven Wirklichkeit« an Generationenwechseln festgemacht werden. Denjenigen Individuen, welche die Herausbildung von Handlungsmustern nicht unmittelbar miterlebt haben, erscheint die Legitimität als vorgegeben und nicht als sozial konstruiert. Umgekehrt kann daraus gefolgert werden, dass Pfadwechsel besonders wahrscheinlich sind, wenn das Wissen um die Institutionalisierung aktualisiert werden kann, zum Beispiel durch den Hinweis auf andere Traditionen. Die Objektivität kann ebenfalls dadurch infrage gestellt sein, dass divergierende Interpretationen möglich sind, weil die soziale Konstruktion infolge des Ringens um die Interpre-

drei: Von *displacement* sprechen die beiden ergänzend, wenn untergeordnete Institutionen gegenüber vormals übergeordneten Institutionen an Bedeutung gewinnen, mit *drift* bezeichnen sie die ungenügende institutionelle Anpassung an Umweltänderungen, die zur Aushöhlung der Institution führt, und mit dem Begriff *exhaustion* benennen sie schließlich schleichende Prozesse des Bedeutungsverlustes von sich quasi selbst aufbrauchenden Institutionen (Streeck/Thelen 2005).

tationshoheit offen zu Tage tritt. Das von Mahoney angeführte Beispiel, des auf dem Herr-Knecht-Verhältnis beruhenden ersten amerikanischen Arbeitsrechts, deutet auf eine weitere Möglichkeit für die Beendigung von legitimationsbasierten Kontinuitäten hin. Der Übergang zu einem anderen Recht wurde hier möglich, weil die Regelmäßigkeit in einen deutlichen Widerspruch mit der Zweckmäßigkeit geriet.

Am höchsten stuft James Mahoney (2000: 517) die Stabilität von *funktionsbasierten* Pfadabhängigkeiten ein. Als typischen Mechanismus der Beendigung eines Pfades benennt er externe Schocks, die die Funktionserfordernisse des Gesamtsystems ändern und so institutionellen Wandel in Gang setzen. Die Funktionserfüllung, dieses scheint Mahoney außer Acht gelassen zu haben, reproduziert sich allerdings nicht notwendig von selbst. Als Beispiel können Brunnen in Trockenregionen genannt werden, deren Funktion (Wasserversorgung) durch ihre Nutzung (kann sinkende Grundwasserpegel bewirken) infrage gestellt sein kann. Meist gehen auch Funktion und Dysfunktion (bei Medikamenten als Nebenwirkung bezeichnet) Hand in Hand, sodass aus der jeweiligen Funktionserfüllung nicht notwendigerweise auf anhaltende pfadabhängige Stabilitäten geschlossen werden kann, die nur durch externe Schocks änderbar wären. Den typischen Grund für Pfadwechsel in funktionalistischer Sicht stellen also Dysfunktionen dar, deren Auftreten allerdings verschiedene exogene und endogene Ursachen haben kann.

Die Orientierung an bestehenden Leitvorstellungen und das Befolgen von Handlungsskripten aus Gründen der Unsicherheitsreduktion und *Konformität*, wie es in der neoinstitutionalistischen Organisationstheorie diskutiert wird, ist schließlich ebenfalls nicht vor fundamentalem Wandel gefeit. Der Wechsel der Leitvorstellungen in einem »organisationalen Feld« ist in diesem Theoriekontext von vornherein angelegt. Innovationen oder auch Krisen können dazu führen, dass alte Leitvorstellungen infrage gestellt und von neuen Leitvorstellungen abgelöst werden. Ein zeitweilig vonstatten gehender Wechsel von Leitvorstellungen ist sogar hoch wahrscheinlich, da die konstruierten Wirklichkeitsvorstellungen über die Effizienz, Legitimität oder Modernität von Praktiken, die den Leitvorstellungen zugrunde liegen, in aller Regel keineswegs optimal für alle Akteure beziehungsweise Organisationen des organisationalen Feldes sind. Die Abweichung von der Leitvorstellung ist daher einerseits mit einem hohen Risiko verbunden, das sich aber andererseits auszahlen kann, wenn die Akteure trotz der hohen Unsicherheit eine für sie bessere Lösung finden. Erfolgreiche Abweichungen können so zum Ausgangspunkt von neuen Leitvorstellungen werden.

Zusammenfassend kann somit festgestellt werden, dass Pfade anfällig für fundamentalen Wandel sind. Die Diskussion der Anfälligkeit von pfadabhängigen Prozessen für fundamentalen Wandel hat darüber hinaus gezeigt, dass

es einen Unterschied macht, auf welchem Mechanismus eine historische Kontinuität beruht, weil die Anfälligkeit jeweils unterschiedliche Ursachen hat (vgl. Tabelle 1-1).

Tabelle 1-1 Übersicht über Mechanismen, die eine pfadabhängige Kontinuität hervorrufen können

Mechanismus	Logik der Kontinuitätssicherung	Destabilisierungsoptionen
Increasing Returns	Selbstverstärkungseffekt	Ausbildung adaptiver Erwartungen gegen Etabliertes; geänderte Konkurrenzsituationen; Transaktionskosten des Wechsels klein und/oder abschätzbar; Überschreiten von Schwellenwerten bei deutlichen Effizienzlücken; Übergang zu »decreasing returns« wegen Änderung der »Umwelt«
Sequenzen	Irreversibilität der Ereignisabfolge, »Quasi-Irreversibilität« der Auswirkungen von Ereignisabfolgen	Überlagerung der Effekte; Gegensequenzen mit aufhebender Wirkung; Abbruch »reaktiver« Sequenzen beim Auftreten von alternativen Handlungsoptionen
Funktionalität	Zweckbestimmungen, systemische Notwendigkeiten	Extern verursachte Änderung der Funktionserfordernisse; Dysfunktionen als Ergebnis der Funktionserfüllung; Auftreten bedeutsamer »Nebenwirkungen«, Ablösung durch funktionale Äquivalente
Komplementarität	Interaktionseffekt	»Domino-Effekt« bei dennoch eingetretenen partiellen Änderungen; Auflösung der Komplementarität aufgrund von intervenierenden Faktoren; Relevanz-Verlust des Komplementaritätseffekts
Macht	Machtsicherung, Vetomacht	Bildung von Gegenmacht; Unterwanderung bzw. »conversion«; auf Ergänzungen hinwirkende Beeinflussungen bzw. »layering«, Revolutionen
Legitimität	Legitimitätsglaube, Sanktionen	Divergierende Interpretationen und Traditionen; Delegitimierung aufgrund von Widersprüchen
Konformität	Entscheidungsentlastung, mimetischer Isomorphismus	Durchsetzung einer neuen Leitvorstellung, zum Beispiel aufgrund von Innovationen oder einer Krise, die eine alte Leitvorstellung in Frage stellen

1.3 Anfällige Stabilitäten und Interventionschancen

Kehren wir abschließend zum Ausgangspunkt der Überlegungen zurück. Aufgrund einer theoretischen Nichtberücksichtigung oder einer bewussten Ausblendung von Unwahrscheinlichem und Unvorhersehbarem tendieren viele sozialwissenschaftlichen Ansätze dazu, Stabilitäten zu überschätzen, Möglichkeiten des Wandels zu unterschätzen oder fundamentale Wandlungsprozesse irrtümlich zufälligen Konstellationen zuzurechnen (Wiesenthal 1998a). Die letztgenannte Ursache eines impliziten Konservatismus liegt im Fall des institutionalistischen Theorems der Pfadabhängigkeit besonders nahe.

Wie die Durchsicht der Pfadabhängigkeitserklärungen gezeigt hat, ist das Spektrum dessen, was als Pfadabhängigkeit gilt, durchaus groß. Dies bezieht sich auch auf die angenommenen Gründe für die hohe Stabilität der Entwicklungen. Bei genauerer Analyse kann man feststellen, dass bei jedem kontinuierlich sichernden Mechanismus Chancen zur Beendigung einer pfadabhängigen Entwicklung oder eines einmal eingeschlagenen Pfades vorhanden sind. In jedem Ansatz, gleichgültig, ob auf *increasing returns*, Komplementaritäten, Machtkonstellationen oder andere Grundlagen der Pfadabhängigkeit verwiesen wird, ist auch das Ende eines Pfades im Bereich des Möglichen. Nimmt man dieses gebührend zur Kenntnis, dann erscheinen Pfade jeweils mehr oder minder anfällig für fundamentalen Wandel. Bedeutsam ist zudem, dass die Anfälligkeit je nach angenommener Pfadabhängigkeitsursache oder je nach angenommenem Stabilisierungsmechanismus in unterschiedlicher Art und Weise gegeben ist.

Das Wissen um eine spezifische Anfälligkeit kann auch von Akteuren gezielt ausgenutzt werden, sodass pfadabhängige Entwicklungen vor erfolgreichen Interventionen nicht geschützt sind.¹² Ein strategisches Handeln in dieser Richtung zeigte beispielsweise das Unternehmen Microsoft bei der Einführung seiner Spielekonsole »x-box«. Das Wissen um den *Increasing>Returns*-Effekt in diesem Marktsegment bestimmte in diesem Fall die Produkt- und Marketingstrategie. Das Produkt wurde deutlich leistungsstärker als seine Konkurrenten konzipiert, der Verkaufspreis wurde unterhalb der Produktionskosten angesiedelt, der Markt wurde erst betreten, als sichergestellt war, dass hinreichend viele Programme zur Verfügung standen, und die Marketingstrategie zielte darauf ab, möglichst rasch einen hohen Marktanteil zu gewinnen. Diese Wettbewerbsstrategie, die hohe *sunk costs* bewusst einkalkuliert, damit ein hoher Marktanteil erzielt werden kann, ist nach Arthur (1996) typisch für Marktsegmente, in denen die *Increasing>Returns*-Bedingung gilt.

¹² So wie Pfade gezielt begründet werden können (in der wissenschaftlichen Literatur wird dies neuerdings unter dem Stichwort »Pfadkreation« diskutiert (vgl. Garud/Karnøe 2001; Sydow et al. 2005), so kann strategisches Akteurhandeln auch gezielt die Beendigung eines Pfades anstreben.

Die »Quasi-Irreversibilität« von Pfadabhängigkeiten, die auf *Sequenzen* beruhen, kann gleichfalls durch gezieltes Akteurhandeln konterkariert werden, da Sequenzen kein Verstärkungsmechanismus innewohnt. Zudem können Akteure die Reihenfolge von Ereignissen beeinflussen und so Sequenzeffekte gegen bestehende Sequenzen wirken lassen. Eine auf *Funktionalität* gründende Pfadabhängigkeit kann von Akteuren durch funktionale Äquivalente verändert oder auch durch die Infragestellung des systemischen Zusammenhangs gänzlich aufgebrochen werden. Bei unterstellter hoher *Komplementarität* böte sich demgegenüber änderungsinteressierten Akteuren ein Handeln an, bei dem die Ressourcen gezielt auf die Änderung eines Elements fokussiert werden, denn die Änderung dieses Elements könnte hinreichend für einen umfassenden Wandel sein. Hinsichtlich der rein *machtbasierten* Pfadabhängigkeiten wäre der Eindruck der deterministischen Nichtänderbarkeit gleichfalls völlig verfehlt. Änderungsorientiertes Handeln kann hier beispielsweise auf den Aufbau von Gegenmacht, auf Unterwanderung oder auf die Durchsetzung von institutionellen Ergänzungen zielen. Evident erscheint ebenfalls, dass *Legitimitäten* von Akteuren bewusst infrage gestellt werden können, und auch die *konformitätsbedingten* Pfadabhängigkeiten können unter Wandlungsdruck geraten, wenn sich Akteure mit ihren neuen Leitvorstellungen durchzusetzen versuchen.

Dies bedeutet natürlich nicht, dass Pfadabhängigkeiten relativ leicht oder bei richtig gewählter Strategie mit hoher Erwartungssicherheit aufgebrochen werden könnten. Auf Änderungen drängende Reformanstrengungen sind einerseits immer mit unintendierten Effekten belastet, dies umso mehr, je komplexer sich die Handlungssituation darstellt. Langanhaltende Stabilitäten sprechen tendenziell durchaus für hohe Hürden der Änderung. Dies ist aber eine Änderungsresistenz, die sich grundsätzlich von einem *Lock-in*-Determinismus unterscheidet. Reformen sind auf jeden Fall möglich. Es bleibt zwar immer unsicher, in welchem Maße angestoßene Reformen den ursprünglichen Erwartungen entsprechen. In dieser Hinsicht ist das Scheitern durchaus weiterhin von Bedeutung. Ein Scheitern an einer prinzipiellen Unmöglichkeit von Intervention kann aber, wie erläutert, bei jeder Variante der Pfadabhängigkeit ausgeschlossen werden.

Dem impliziten Konservatismus des Theorems der Pfadabhängigkeit kann also begegnet werden, wenn die Anfälligkeit der Entwicklungen jeweils mitgedacht und mitberücksichtigt wird. Die institutionelle Stabilität erscheint dann nicht in unspezifischer Weise als verfestigt oder hoch determiniert, sondern sie bleibt abhängig von der anhaltenden Wirkung eines Stabilisierungsmechanismus. Die jeweiligen Mechanismen geben Hinweise auf die Art und Weise eines möglichen Pfadwechsels. Das Wann bleibt zwar weiterhin im Dunkel, aber für das Wie können grundsätzlich Optionen benannt werden, die durch die weitere empirische Forschung zusätzlich erweitert und spezifiziert werden können.

Es ist die Spezifizierung der zugrunde liegenden Mechanismen, die es möglich macht, dass die Anfälligkeiten für fundamentalen Wandel und die Chancen für Interventionen ins Blickfeld gerückt werden. Die Rede vom *lock-in* von pfadabhängigen Entwicklungen ist nicht mehr als eine Metapher für die anhaltende Wirkung eines Stabilisierungsmechanismus, wobei beachtet werden sollte, dass Akteure jeweils einen Schlüssel finden können, um das Schloss wieder aufzuschließen.

Die einzelnen empirischen Analysen im Hauptteil dieses Buches suchen Schritt für Schritt nach den zugrunde liegenden Mechanismen der Pfadabhängigkeit. Da in den Kapiteln jeweils eigenständige Fragestellungen verfolgt werden, tritt die Suche in einem Fall mehr und im anderen Fall weniger in den Vordergrund. Die empirischen Untersuchungen beziehen sich, wie bereits erwähnt, auf zwei Analysefelder: Zum einen auf die deutsche Unternehmensverflechtung und -kontrolle (Kapitel 2.1 bis 2.5), zum anderen auf die divergente politökonomische Entwicklung in den postsozialistischen Transformationsländern (Kapitel 3.1 bis 3.5).

Den einzelnen Kapiteln liegen zum Teil andernorts veröffentlichte Aufsätze zugrunde, die für die Buchpublikation jeweils neu bearbeitet wurden. Das Kapitel 2.1 basiert auf dem ursprünglich in der Zeitschrift *Leviathan* erschienenen Aufsatz »Unternehmensverflechtungen und Managerherrschaft in Deutschland«. In dem Kapitel wird analysiert, ob die Verflechtung von Unternehmen über Anteilskapital oder Personen vor allem als Sicherungsmittel gegen Verfahren zur Rückgewinnung der Aktionärskontrolle angesehen werden kann. Kapitel 2.2 ist eine deutschsprachige Version eines zusammen mit Anke Hassel verfassten Aufsatzes, der in der Zeitschrift *Economy and Society* publiziert wurde. Die Auswirkungen der Internationalisierung auf die Verteilung der Wertschöpfung in Unternehmen sind Gegenstand dieses Kapitels, das sich zudem mit der Komplementarität von Institutionen auseinandersetzt. Kapitel 2.3 wurde in einer anderen Fassung unter dem Titel »Deutschland AG a.D.« in dem von Wolfgang Streeck und Martin Höpner herausgegebenen Sammelband *Alle Macht dem Markt?* veröffentlicht. In diesem Kapitel wird anhand der traditionell am stärksten in das Verflechtungsnetzwerk integrierten Unternehmen Deutsche Bank und Allianz verdeutlicht, warum diese beiden Finanzinstitute über extrem lange Zeiträume an koordinierten Praktiken der Unternehmensführung festgehalten haben und wieso sie inzwischen den Pfad dieser strategischen Orientierung verlassen haben. In Kapitel 2.4 wird anschließend für die Gruppe der einhundert größten deutschen Unternehmen geprüft, wie sich die Verbreitung einer im amerikanischen Kontext entstandenen aktionärsorientierten Leitvorstellung auf die Unternehmenskontrolle ausgewirkt hat. Eine kürzere Version dieses Kapitels wird unter dem Titel »Vom Netzwerk zum Markt?« in einem Sammelband

des Projekts Eliten-Integration der Berlin-Brandenburgischen Akademie der Wissenschaften erscheinen.

Kapitel 3.1 basiert in Auszügen auf dem Text »Vom Sozialismus zu Demokratie und Marktwirtschaft«, der Bestandteil des Materials zum Kurs »Governance in der politischen Ökonomie« der FernUniversität Hagen ist. In dem Kapitel wird die Vielfalt der Systemtransformationen in den verschiedenen postsozialistischen Ländern veranschaulicht und es wird erläutert, inwieweit der Staat zugunsten des Wettbewerbs in ökonomischen (Marktwirtschaft) und politischen Bereichen (Wettbewerbsdemokratie) zurückgedrängt wurde. Der Modus des Regimewechsels steht im Zentrum der Betrachtungen des Kapitels 3.2, dem Passagen des zusammen mit Jan Wielgoth verfassten Aufsatzes »Postsozialistische Unternehmensprivatisierung und die Anwendungsgrenzen für Pfadabhängigkeitstheorien« zugrunde liegen. Am Beispiel der Unternehmensprivatisierung wird geprüft, ob der Umbruchmodus jeweils als Ausgangspunkt für pfadabhängige Entwicklungen angesehen werden kann. Kapitel 3.3 thematisiert hingegen den Einfluss des europäischen Integrationsprozesses, dabei wird verdeutlicht, dass die nahe liegende Gleichung nicht notwendig aufgeht, wonach sich jene Transformationsstaaten, die sich aufgrund eines übereinstimmenden Integrationsinteresses um Konvergenz zur Europäischen Union bemühen, auch untereinander annähern. Das Kapitel ist eine Variante des in der *Politischen Vierteljahresschrift* erschienenen Aufsatzes »Integration und Transformation«. Kapitel 3.4 basiert auf dem Text »Jenseits von Gradualismus und Schocktherapie«, der in dem von Helmut Wiesenthal herausgegebenen Sammelband *Gelegenheit und Entscheidung* (Wiesenthal 2001a) publiziert wurde. Hierin wird analysiert, ob die Sequenzierung der Reformschritte einen maßgeblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung hatte.

Die Schlussfolgerungen, die aus den einzelnen Kapiteln im Hinblick auf die Ermittlung von Mechanismen der pfadabhängigen Kontinuitätssicherung gezogen werden können, sind Gegenstand der Kapitel 2.5 und 3.5. Im Schlussteil des Buches werden die beiden Analysebereiche des Hauptteils mit dem Fall der Qwerty-Tastatur kontrastiert – dem wohl am häufigsten genannten Beispiel für die Pfadabhängigkeit von Entwicklungen. Hier schließt sich der Kreis der in der Einleitung aufgeworfenen Behauptung: Pfadabhängigkeit ist nicht gleich Pfadabhängigkeit! Der Vergleich zeigt, dass die außergewöhnlich veränderungsresistenten Bedingungen des Qwerty-Falles weder der deutschen Unternehmenskontrolle noch der postsozialistischen Transformation eigen waren oder sind. Das häufig mit Pfadabhängigkeiten assoziierte *lock-in*, im Sinne einer nachträglich weitgehend irreversiblen Verfestigung, gilt in beiden Analysebereichen nicht. Der Weg der Entwicklung führte hier wie dort auf neue Pfade.

Kapitel 2

Auf der Suche nach den Grundlagen institutioneller Kontinuität: Das Beispiel Unternehmenskontrolle

Die Analysen in den folgenden Kapiteln 2.1 bis 2.5 beziehen sich auf das Themengebiet der deutschen Unternehmenskontrolle, behandelt wird zum einen die Personen- und Kapitalverflechtung und zum anderen die Verteilung der Wertschöpfung. Im internationalen Vergleich zeigen sich bezüglich der Unternehmenskontrolle deutliche Unterschiede in der institutionellen Ausgestaltung verschiedener Länder, weshalb diese auch ein wichtiger Gegenstandsbereich der Varieties-of-Capitalism-Forschung ist.¹ Grundlegend für diese Debatte ist die Unterscheidung zwischen einem liberalen angloamerikanischen Kapitalismus und einem koordinierten Kapitalismus, für den zumeist Deutschland und Japan als exemplarische Fälle genannt werden.

Im liberalen Kapitalismus ist der Markt als Koordinierungsmechanismus dominant. Hinsichtlich des Unternehmensbesitzes ist festzustellen, dass im Kreis der Anteilseigner von Großunternehmen neben Kleinaktionären vor allem Pensions- und Investmentfonds vertreten sind (La Porta et al. 1999). Der Aktienbesitz ist in den angloamerikanischen Ländern daher vergleichsweise breit gestreut. Im koordinierten Gegenmodell ist der Grad der Marktkapitalisierung hingegen gering. Öffentlichen Besitz und Familienbesitz findet man im Kreis der Großunternehmen wesentlich häufiger als im liberalen System. Für die Koordination der ökonomischen Akteure sind auch nichtmarktlich geregelte Beziehungen bedeutsam. Eine wichtige Rolle spielen hierbei Unternehmensnetzwerke und/oder staatlich administrative Maßnahmen. Ein weiterer Unterschied betrifft die Banken. Im amerikanischen Trennbankensystem sind die auf kapitalmarktbezogene Dienstleistungen spezialisierten Investmentbanken vom unmittelbaren Eigentum an Nichtfinanzunternehmen weitgehend ausgeschlossen. Im Rahmen des koordinierten Alternativmodells dagegen verbinden die großen Banken die

1 Vgl. zur Varieties-of-Capitalism-Forschung die folgenden Sammelbände: Berger/Dore (1996), Crouch/Streeck (1997), Kitschelt et al. (1999), Ebbinghaus/Manow (2001), Hall/Soskice (2001) und zur Besonderheit des deutschen Kapitalismus zum Beispiel Beyer (2003), Streeck (1997, 2001), Windolf (2003).

Eigentümerrolle mit der des Kreditgebers und übernehmen wichtige Funktionen in der Unternehmensaufsicht.

In der Varieties-of-Capitalism-Diskussion wird postuliert, dass sich die unterschiedlichen Besitz- und Koordinationsstrukturen in spezifischer Weise auf die Grundorientierung der Unternehmensführung auswirken. Hinsichtlich der angloamerikanischen Unternehmen sind diesbezüglich ein vergleichsweise kurzer Investitionshorizont, eine stärkere Profitmaximierung, die klarere Ausrichtung auf den Aktionär beziehungsweise den *Shareholder Value* sowie komparative Vorteile bei der fordistischen Massenproduktion und bei Grundlageninnovationen hervorgehoben worden. Demgegenüber wird den Unternehmen aus koordinierten Kontexten eine Ausrichtung an einem langen Investitionshorizont, eine Tendenz zur Umsatzmaximierung, eine Orientierung an Interessen der *Stakeholder* sowie Wettbewerbsvorteile bei inkrementellen Innovationen zugeschrieben (Caspar 1999; Jackson 2001; Lazonick/O'Sullivan 2000; Soskice 1999a; Streeck 1991, 1992).

Aufgrund historischer Kontinuitäten spielt das Konzept der Pfadabhängigkeit in der Diskussion um die mögliche Dauerhaftigkeit der genannten Länderdifferenzen eine entscheidende Rolle. Einerseits wird direkt auf das Konzept Bezug genommen (Bebchuk/Roe 1999; Clark/Wójcik 2005; Deeg 2001; Schmidt/Spindler 2002; Morck/Steier 2005), andererseits werden pfadprägende Mechanismen, wie die Komplementarität von Institutionen (Hall/Soskice 2001; Hall/Gingerich 2004) als Erklärung für die hohe Kontinuität der *varieties of capitalism* angeführt.

Für die Pfadabhängigkeit der institutionellen Differenzen im Bereich der Unternehmenskontrolle sprechen historische Schlüsselentscheidungen, die als Verzweigungspunkt für eine fortan unterschiedliche Entwicklung gewertet werden können. Während beispielsweise in den Vereinigten Staaten von Amerika im Sherman Act von 1890 Preiskartelle und andere »konspirative« Absprachen zwischen Unternehmen unter Strafe gestellt wurden, entschied das deutsche Reichsgericht im Jahre 1897, dass Kartellverträge als rechtlich bindend anerkannt werden müssten, selbst wenn darin Wettbewerbsbeschränkungen vertraglich vereinbart wurden (Chandler 1990: 72). Die Kartellbildung von Unternehmen wurde in Deutschland hierdurch entscheidend begünstigt. Vor dem Reichsgerichtsurteil waren Kartelle häufig instabil, weil die ehemals gegebene rechtliche Unsicherheit die Möglichkeit des raschen Wechsels von der »kooperativen« Koordination zur »kompetitiven« Abweichung mittels Vertragsbruch offen hielt.

Die Entscheidung des Sherman Act löste die gleiche Uneindeutigkeit der Situation in gegenteiliger Weise auf. Auch in den Vereinigten Staaten gab es kartellartige Strukturen. Die angewandten Zwangsmaßnahmen zur Stabilisie-

rung dieser *trusts* sowie die damit einhergehenden Verteilungsungerechtigkeiten führten jedoch dazu, dass die Legitimität dieser Strukturen grundsätzlich in Zweifel gezogen wurde. Die Kartellbildung wurde nicht wie in Deutschland auf eine neue rechtliche Basis gestellt, vielmehr wurde sie in energischer Weise bekämpft.

Die unterschiedlich ausgefallenen Rechtsakte beendeten eine relativ offene Situation und prägten die anschließende Entwicklung in nachhaltiger Weise, so dass heutige Verflechtungsstrukturen als noch immer durch diese Entscheidung mitbeeinflusst angesehen werden können. Die jeweiligen historischen Entscheidungen wurden allerdings mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht nur rein zufällig in dieser Weise getroffen. Am Anfang stehen keine *small events* im Sinne von Arthur (1989) oder David (1985). Vielmehr hatte die vergleichsweise geringe Marktgröße Deutschlands und der nachholende Charakter der industriellen Entwicklung die Entstehung einer stark auf Export ausgerichteten Industriestruktur begünstigt (Chandler 1990). Viele der kartellartig koordinierten Unternehmen befanden sich somit überwiegend im internationalen Wettbewerb. Die Kartellbildung dieser Unternehmen zielte nicht primär auf die Realisierung von Monopolrenten zulasten der eigenen Bevölkerung. Die Kartelle der exportorientierten Unternehmen hatten vor allem die Funktion der kollektiven Absorbierung von Risiken. Über die Kontrolle der Produktionsmengen konnten die Unternehmen in koordinierter Weise auf Nachfrageschwankungen reagieren. Im Hinblick auf die Nachfrage aus dem eigenen Land wirkten die Kartelle in Deutschland im Unterschied zu ihren amerikanischen Pendanten als korporatistische Regulierungsinstanz, was die Begrenzung von Preiserhöhungen miteinschloss. Die deutschen Preiskartelle orientierten sich im Inland an dem Ziel der Erwirtschaftung einer als legitim anerkannten Profitrate und nicht an dem Ziel der Profitmaximierung (Wengenroth 1997).

Die amerikanische Situation war anders. Aufgrund der Größe des Binnenmarktes und der dementsprechenden Ausrichtung der Industrie auf die landesinterne Produktnachfrage waren es logischerweise andere amerikanische Unternehmen oder Konsumenten, welche die Effekte der Kartellbildung zu spüren bekamen. Die Möglichkeit einer differenzierten Verhaltenslogik gegenüber dem Binnen- und Exportmarkt ergab sich für die amerikanischen *trusts* gleichfalls nicht. Sie waren somit eindeutig von einer starken Orientierung an dem Profitmaximierungsziel und dem Ausnutzen von Monopolgewinnen geprägt. In Deutschland konnte sich demzufolge deutlich leichter als in Amerika eine Auffassung durchsetzen, wonach die koordinierende Wirkung von Kartellen im Interesse des National- beziehungsweise Gemeinwohls lag. Die größere Toleranz gegenüber regulierten Konkurrenzverhältnissen in Deutschland war also im historischen Kontext hoch plausibel.

Welche Mechanismen führten aber dazu, dass sich die Länderdifferenzen über die Zeit nicht wieder aufgelöst haben, dass sich die regulierte Konkurrenz (Windolf/Beyer 1995) in Deutschland zwar veränderte, aber dennoch ein wesentliches Merkmal des koordinierten deutschen Modells blieb?

Im Kapitel 2.1 wird die Plausibilität eines besonders häufig genannten Grundes für die Änderungsresistenz des koordinierten deutschen Wirtschaftsmodells geprüft – es handelt sich um die Macht der Unternehmensmanager. Den Managern wird in dieser Debatte ein Eigeninteresse am regulierten Wettbewerb bei gleichzeitig gegebener Fähigkeit zu einer auf Macht basierenden institutionellen Reproduktion der Verhältnisse zugeschrieben. Die entsprechende Argumentation schließt an die These von Adolf A. Berle und Gardiner C. Means (1968) an, wonach in Aktiengesellschaften eine Trennung von Eigentum und Kontrolle erfolgt sei. Manager konnten sich demnach der Kontrolle durch die Eigentümer entziehen, weil die Kontrollrechte der Aktionäre bei bestimmten Eigentumsverhältnissen nicht mehr effektiv wahrgenommen werden beziehungsweise ihre Wirkung nicht mehr gegeben ist. Den Kontrollverlust können Manager für das Verfolgen von Eigeninteressen nutzen, sodass sich die ihnen zugefallene Macht zulasten der Eigentümer und zulasten der Unternehmenseffizienz auswirkt. Berle und Means gingen noch davon aus, dass das Kontrolldefizit am größten ist, wenn sich Unternehmen in Streubesitz befinden. Die gestiegene Aktivität auf den Kapitalmärkten hat allerdings dazu geführt, dass Streubesitzunternehmen anfällig für Unternehmensübernahmen geworden sind. Die Übernahmeanfälligkeit von Unternehmen kann als Garant für eine »externe« Kontrolle der Managementleistung angesehen werden (Windolf 1994). Die Manager können sich vom »Markt für Unternehmenskontrolle«, wie der Übernahmemarkt deshalb auch genannt wird, aber nur abschotten, wenn ihnen eine Transformation der Eigentumsstrukturen gelingt.² Nach Ansicht einiger Autoren ist dies in Deutschland der Fall (Adams 1999; Wenger 1996). Den Managern der größten deutschen Unternehmen sei der Aufbau eines Verflechtungsnetzwerks gelungen, das die eingebundenen Unternehmen vor ungewollten Übernahmen schütze. Die in Deutschland gesetzlich vorgesehene interne Kontrolle der Unternehmensführung durch Aufsichtsräte sei gleichfalls durch die persönlichen Verflechtungsnetzwerke der Manager unterlaufen worden.

Die Plausibilität einer auf der Macht der Manager beruhenden Stabilisierung von regulierten Wettbewerbsverhältnissen wird in dem Kapitel in mehreren Schritten geprüft: Die Interpretation setzt *erstens* einen bestimmten historischen

2 Der Markt für Unternehmenskontrolle ist ein Markt, auf dem Unternehmen als Ganzes oder in größeren Anteilen gekauft oder verkauft werden. »Das ›Gut‹, das auf diesem Markt gehandelt wird, ist die Kontrolle über Produktionskapazitäten, Marktanteile, neue Technologien und Arbeitskräfte« (Windolf 1994: 81).

Ablauf voraus, *zweitens* eine spezifische Struktur der Verflechtung und *drittens* sollten sich auch typische effizienzmindernde Folgen aus dieser Struktur ergeben. Die auf Grundlage von Verflechtungs- und Unternehmensdaten durchgeführte Analyse hat daher die Beantwortung folgender Teilfragen zum Ziel: Können Unternehmensverflechtungen als Sicherungsmittel gegen »die in den 80er Jahren erfundenen Verfahren zur Rückgewinnung der Aktionärskontrolle« (Adams 1994: 151) interpretiert werden? Wie weit verbreitet sind die besonders in der Kritik stehenden Ring- und Überkreuzverflechtungen? Haben ring- und überkreuzverflochtene Unternehmen entsprechend den Annahmen der Managerherrschaftstheorie eine vergleichsweise schlechtere Unternehmensperformance?

Einer anderen Möglichkeit der Kontinuitätssicherung geht das in Zusammenarbeit mit Anke Hassel entstandene Kapitel 2.2 nach. Es handelt sich hierbei um die Komplementarität von Institutionen, die ebenfalls als stabilisierend wirkender Mechanismus infrage kommt. In Bezug auf die Kontinuität der deutschen Wirtschaftsordnung wurde die Komplementarität in der bisherigen Diskussion bereits mehrfach hervorgehoben (Soskice 1999a; Hall/Soskice 2001; Hall/Gingerich 2001). Es wird davon ausgegangen, dass sich verschiedene charakteristische Institutionen der Wirtschaftsordnung ergänzen, indem die Effizienz eines institutionellen Merkmals durch das Vorhandensein von anderen institutionellen Merkmalen in positiver Weise beeinflusst wird. Im Bezug auf Deutschland wurde beispielsweise eine Komplementarität zwischen dem auf langfristige Entwicklungen setzenden deutschen insiderorientierten System der Unternehmensfinanzierung und -kontrolle und der vorherrschenden Produktion von qualitativ hochwertigen Gütern postuliert.³

Aus der Komplementaritätstheorie kann einerseits abgeleitet werden, dass sich die Institutionen wechselseitig stabilisieren, da jede Veränderung in einem Bereich negative Auswirkungen auf andere Bereiche haben wird. Solange das institutionell verschränkte Wirtschaftssystem nicht insgesamt infrage gestellt ist, führt dies zu einer institutionellen Beharrung, da kein einzelnes institutionelles Element ohne eine Gefährdung des gesamten Gefüges änderbar ist. In umgekehrter Weise lässt die Komplementaritätstheorie bei dennoch auftretenden Wandlungen erwarten, dass sich in komplementärer Beziehung zueinander stehende Institutionen ebenfalls verändern sollten.

Zur Überprüfung der Komplementaritätstheorie wird in Kapitel 2.2 die Aufgliederung der Verteilung der Wertschöpfung zwischen Aktionären, Beschäftigten, Kreditgebern, dem Staat und den im Unternehmen verbleibenden

3 Ein Schaubild, das eine Vielzahl an wechselseitigen Komplementaritäten zwischen dem Corporate-Governance-System, dem Bildungs- und Weiterbildungssystem, dem System der Unternehmenskooperation und dem System der industriellen Beziehungen am Beispiel Deutschlands benennt, findet sich in Hall/Soskice (2001: 28).

Mitteln untersucht. Die Analyse der Verteilung der Wertschöpfung ist zur Überprüfung der Komplementarität geeignet, da ermittelt werden kann, inwiefern dieselben Faktoren für Veränderungen der einzelnen Wertschöpfungsanteile verantwortlich sind. Wegen der in den letzten Jahren intensivierten Internationalisierung von deutschen Großunternehmen, die sowohl die Kapital- als auch die Produktmarktebene betrifft (Hassel et al. 2000a), kann an sich mit Verschiebungen in der Verteilung der Wertschöpfung gerechnet werden. Die Analyse hat die Beantwortung folgender Fragen zum Ziel: Hat sich die Verteilung der Wertschöpfung durch die Internationalisierung in signifikanter Weise verändert? Lassen sich die Veränderungen auf die Wirkung einzelner Effekte zurückführen, die alle Akteurgruppen gemeinsam betreffen, oder sind mehrere voneinander unabhängige Wirkungszusammenhänge für die Veränderung der Verteilung der Wertschöpfung verantwortlich?

In Phasen des Übergangs und erhöhter institutioneller Diskontinuität geben die eingetretenen Veränderungen besonders gute Hinweise auf die vorher wirksamen Mechanismen der Kontinuitätssicherung. In den neunziger Jahren scheint der institutionelle Wandel im System der deutschen Unternehmenskontrolle an Tempo gewonnen zu haben (vgl. Beyer/Höpner 2003). Im Kapitel 2.3 wird den Gründen des forcierten Wandels am Beispiel von zwei bedeutenden Finanzunternehmen nachgegangen. Die Wahl der Unternehmen erklärt sich aus ihrer zentralen Stellung im deutschen Verflechtungsnetzwerk. Es wird die Frage gestellt, welche Faktoren für einen Orientierungswechsel sprechen könnten. Bei beiden Unternehmen gibt es historische Ursachen für die starke Einbindung in das Netzwerk der Unternehmensverflechtung. Bei der Deutschen Bank hängt dies mit ihrer starken Kreditbankorientierung zusammen, deren Ursprünge bereits auf die Gründung der Bank im Jahr 1870 zurückgehen. Die Risiken des Kreditgeschäfts ließen sich durch den Aufbau von Verflechtungen reduzieren. Aufgrund der Beziehungen zu sehr vielen Unternehmen entwickelte sich aus dem Kreditsicherungsinteresse eine strategische Orientierung zugunsten der Koordinierung und Regulierung von Konkurrenzverhältnissen. Für die Allianz-Versicherung war der Erfolg der zunächst als Investitionshilfe gedachten Kapitalbeteiligungen aus der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg ursächlich für die zentrale Stellung im deutschen Unternehmensnetzwerk. Auch hier begünstigte das Anlageinteresse wegen der Vielzahl der eingegangenen Beteiligungen die Verfolgung einer koordinationsorientierten Strategie.

An sich wäre erwartbar, dass die meist verflochtenen Unternehmen das größte Interesse am Erhalt der koordinationserleichternden Strukturen haben sollten. Wenn sich auch in diesen beiden Unternehmen fundamentale Veränderungen zeigen würden, dann spräche dies also für eine umfassende Reichweite der Wandlungsprozesse. Die Fallstudien belegen in der Tat, dass in beiden Un-

ternehmen grundlegende Strategiewechsel trotz einer langen koordinierten Tradition möglich waren. In dem Kapitel wird der Frage nachgegangen, warum es zur strategischen Abkehr kam. Letztlich finden sich Hinweise, dass das Zusammenwirken von Wettbewerbs- und Internationalisierungseffekten, Steuerrechtsänderungen und unternehmensspezifischen Faktoren in beiden Unternehmen eine Neuausrichtung auf finanzmarktorientierte Praktiken der Unternehmensführung zum Ergebnis hatte.

Kapitel 2.4 folgt der Spur der neuen Finanzmarktorientierung im erweiterten Kreis der einhundert größten Unternehmen. Das Ziel der in diesem Kapitel durchgeführten Analyse ist die empirische Prüfung der Frage, ob sich die Änderung der Verflechtungs- und Kontrollstrukturen deutscher Großunternehmen auf die Verbreitung einer im amerikanischen Kontext entstandenen aktionärsorientierten Leitvorstellung zurückführen lassen. Für diese Deutung spricht ein vergleichbares Ablaufmuster des institutionellen Wandels, denn wie im amerikanischen Fall war auch in Deutschland eine ökonomische Krise Anlass für die Infragestellung von Praktiken der Unternehmenskontrolle, und es waren hier wie dort zunächst Investmentbanker und Manager aus dem Finanz- und Controllingbereich, die begannen, finanzmarktorientierte Konzepte zu befürworten.

Die vielfach geäußerten Bekenntnisse zu Unternehmensstrategien, die eine Maximierung des Shareholder Value zum Ziel haben, könnten allerdings auch weitgehend folgenlos geblieben sein. Als Reaktion auf die Internationalisierung der Finanzmärkte haben die Unternehmensmanager vielleicht nur Lippenbekenntnisse abgegeben und das aktionärsorientierte Verhalten nur vorgetäuscht – Christoph Deutschmann hat diesbezüglich den Begriff »Mimikry-Kapitalismus« geprägt (Deutschmann 2002). Das Investmentbanking könnte im deutschen Universalbankensystem möglicherweise auch nur am Rande Bedeutung erlangt haben, und Manager aus dem Finanz- und Controllingbereich rückten eventuell so selten an die Spitze der Unternehmen, dass ihre Präferenzen für finanzmarktorientierte Strategien kaum zum Tragen kamen. Im Kapitel wird untersucht, ob sich diesen Zweifeln zum Trotz ein Zusammenhang zwischen der Veränderung der Personen- und Kapitalverflechtung und der Verbreitung einer finanzmarktorientierten Leitvorstellung herstellen lässt.

Das den Themenbereich Unternehmenskontrolle abschließende Kapitel 2.5 erläutert, welche Mechanismen aufgrund der durchgeführten Analysen für die jahrzehntelange Stabilität des koordinierten Kapitalismus infrage kommen und welche hierfür wohl nicht verantwortlich sein konnten.

2.1 Unternehmensverflechtung und Macht: Zur Plausibilität der Managerherrschaftsthese

Für die koordinierte deutsche Kapitalismusvariante lassen sich typische institutionelle Differenzen im Bereich der Personen- und Kapitalverflechtung benennen, die über Jahrzehnte Geltung behielten (Windolf/Beyer 1995): eine hohe Konzentration des Eigentums, welche die Beherrschung von Unternehmen durch Unternehmen zum Regelfall werden ließ, eine zur Kapitalverflechtung teilweise parallel verlaufende und diese darüber hinaus erweiternde Personenverflechtung sowie eine außergewöhnlich dichte Verflechtungsstruktur, die im internationalen Vergleich ihresgleichen suchte.

Welche Mechanismen führten dazu, dass sich diese Besonderheiten des deutschen Unternehmenskontrollsystems über lange Zeit nicht wesentlich veränderten? Wie war es möglich, dass sich über Verflechtungen regulierte Konkurrenzverhältnisse im Nachkriegsdeutschland auch nach der Zerschlagung von Kartellen durch die Alliierten etablieren konnten und anschließende institutionelle Herausforderungen, wie etwa die Entstehung eines internationalen Marktes für Unternehmenskontrolle, lange Zeit folgenlos blieben? In diesem Kapitel wird die Plausibilität eines diesbezüglich potenziell wirksamen und in der Literatur vielfach hervorgehobenen Stabilitätsgrundes geprüft. Es handelt sich um die Möglichkeit einer auf *Macht* basierenden pfadabhängigen Reproduktion, wobei es die Gruppe der Unternehmensmanager ist, denen ein Eigeninteresse am regulierten Wettbewerb bei gleichzeitig gegebener Fähigkeit zur Stabilisierung der Verhältnisse zugeschrieben wird.

Die Vorstellung einer unkontrollierten Herrschaft der Manager ist nicht neu.⁴ Für die weite Verbreitung der These sorgte beispielsweise die erstmals 1932 erschienene Studie von Adolf A. Berle und Gardiner C. Means (1968), deren zentrales Ergebnis es ist, dass die Hälfte der amerikanischen Großunternehmen zum Untersuchungszeitpunkt in den dreißiger Jahren nicht mehr von den Eigentümern, sondern bereits vom Management beherrscht wurde. Grundlegend für die »klassische« Managerherrschaft im Sinne von Berle und Means ist die *Eigentumsstruktur* der Unternehmen, da in Analogie zu Mancur Olsons *Logik des kollektiven Handelns* (1985) postuliert wurde, dass sich das Unternehmensmanagement bei einer sehr großen Zahl von Eigentümern einer effektiven Kontrolle entziehen kann.

4 Der Grundgedanke wird häufig auf Karl Marx zurückgeführt (Pitelis 1987: 13). Die Entwicklung der Aktiengesellschaft im ausgehenden 19. Jahrhundert verändert in der Sicht von Marx das Verhältnis zwischen dem Privateigentum und der Verfügungsmacht im Unternehmen. Die »wirklich fungierenden Kapitalisten« verwandeln sich in »Dirigenten, Verwalter fremden Kapitals« und die »Kapitaleigentümer in bloße Eigentümer, bloße Geldkapitalisten« (Marx 1986: 452).

Unter den heutigen Bedingungen eines expandierenden internationalen »Marktes für Unternehmenskontrolle« (Manne 1965) ist die große Publikums-gesellschaft mit teilweise Hunderttausenden von Aktionären jedoch »zu einer Bedrohung der Managerherrschaft geworden« (Windolf 1994: 82). Da die große Masse der anonymen Kleinaktionäre im Grunde kein dauerhaftes Interesse an »ihrem« Unternehmen hat, wird Streubesitz zum potenziellen Einfallstor für feindliche Übernahmen. Wenn die Manager eines Unternehmens infolge von Unternehmensübernahmen und -zerschlagungen den Verlust ihrer Position fürchten müssen, dann ist die Herrschaft der Manager in radikaler Weise infrage gestellt.

Die Entstehung eines internationalen Marktes für Unternehmenskontrolle ist als Testfall für die Wirkung der Managerherrschaft daher in besonderer Weise geeignet. Nach Ansicht einiger Autoren war die einst gewonnene Machtposition der Manager so groß, dass diese dem Kontrollmarkt ebenso aktiv entgegenwirken konnten wie den Herausforderungen der Vergangenheit. Mit Hilfe spezifischer Formen der *Unternehmensverflechtung* sei den deutschen Unternehmensmanagern die Sicherung ihrer Herrschaftsposition gelungen (Wenger 1996). Verflechtungen, insbesondere Formen der Ring- und Überkreuzverflechtung, begrenzen – dieser Sicht zufolge – im Gegensatz zum gestreuten Anteilsbesitz nicht nur die interne Kontrolle durch die Kapitalanleger, sondern auch die externe Kontrolle des Managements durch den Markt für Unternehmenskontrolle. Demnach bestünde

die entscheidende Idee der Überkreuz- und Ringverflechtungen von Unternehmen darin, die ... einer bestimmten Gruppe von Unternehmensleitungen in die Hand gefallene Machtstellung gegen die in den achtziger Jahren erfundenen Verfahren zur Rückgewinnung der Aktionärskontrolle zu schützen. (Adams 1994: 151)

Ähnliche Bedeutung wird der Verflechtung über Personen zugeschrieben, da die Kontrollwirkung der Aufsichtsräte nicht zuletzt wegen der Wechselbezüglichkeit der *old boys networks* als eher gering eingestuft wird. Die gängige Kritik lautet: Aufsichtsräte führen weder Aufsicht, noch geben sie Rat. Die bestehenden Corporate-Governance-Strukturen würden es möglich machen, dass selbst »konsumorientierte, machthungrige, phantasielose, uninformierte oder auf andere Weise unfähige Manager« (Adams zit. nach Lübbert 1992: 119) an der Unternehmensspitze verbleiben.

Im Folgenden wird untersucht, ob der deutsche Fall wirklich als ein Paradebeispiel für die Geltung der Managerherrschaftsthese tauglich ist. Mittels einer Analyse von Verflechtungs- und Unternehmensdaten der 694 größten Unternehmen⁵ des Jahres 1992/93 werden folgende Teilfragen beleuchtet. In einem

5 Die Auswahl der 694 deutschen Großunternehmen umfasst alle unter das Mitbestimmungsgesetz oder das Montanmitbestimmungsgesetz fallende westdeutsche Unternehmen des Jahres

ersten Schritt wird überprüft, inwieweit von einer strategisch betriebenen Neufundierung der Managermacht durch Unternehmensverflechtungen ausgegangen werden kann. In einem zweiten Schritt wird die Verbreitung der besonders in der Kritik stehenden Ring- und Überkreuzverflechtungen analysiert. Die Frage, ob ring- und überkreuzverflochtene Unternehmen entsprechend den Annahmen der Managerherrschaftstheorie eine schlechtere Unternehmensperformance aufweisen, ist Gegenstand des dritten Untersuchungsschrittes. Abschließend soll auf Grundlage der empirischen Ergebnisse bewertet werden, wie plausibel die Managerherrschaftstheorie für den deutschen Fall ist und welche darüber hinaus gehenden Schlussfolgerungen gezogen werden können.

Gibt es eine Neufundierung der Managerherrschaft?

Die Bewertung von Unternehmensverflechtungen auf Personen- und Kapitalverflechtungsebene ist durchaus umstritten. Unter Einnahme einer organisationswissenschaftlichen Perspektive ist es plausibel, von einer potenziellen Vorteilhaftigkeit von Verflechtungsbeziehungen auszugehen. Verflechtungen lassen sich auf Kooperationsstrategien der Unternehmen zurückführen, die zum Ziel haben, Umweltunsicherheit zu verringern (Schreyögg/Papenheim-Tockhorn 1994), oder aber sie erscheinen mit Blick auf die Verminderung von Transaktionskosten als vorteilhafte Alternative (Pfannschmidt 1995). Andererseits gilt die gegenseitige Durchdringung der Unternehmen mit Kapital und Personal als Ursache von Bürokratisierungstendenzen im Unternehmensmanagement (Scheuch/Scheuch 1995) oder aber als Ergebnis von »gezielten wettbewerbsbeeinträchtigenden Unternehmensstrategien« (Schönwitz/Weber 1980: 107).

1992. Ergänzt wird der Kreis der mitbestimmten Unternehmen um Familienunternehmen und andere nicht mitbestimmungspflichtige Unternehmen mit vergleichbarer Beschäftigtenanzahl. Neben der Eigentümerstruktur der Unternehmen wurde die Personenverflechtung erhoben, die sich aus der Besetzung von insgesamt 11.866 Vorstands- und Aufsichtsratspositionen ergibt. Wegen unvollständiger Informationen zur Besetzung der Aufsichtsratsposten reduziert sich die Fallzahl im Bezug auf die Personenverflechtung auf 616 Unternehmen. Informationsquellen waren folgende Handbücher: *Handbuch der deutschen Aktiengesellschaften* (Hoppenstedt), *Handbuch der Großunternehmen* (Hoppenstedt), *Die großen 500* (E. Schmacke, Luchterhand), *Wer gehört zu wem?* (Commerzbank), *Wegweiser durch deutsche Unternehmen* (Bayerische Hypotheken- und Wechselbank), *Major Companies of Europe* (Graham & Trotman). Ein präziser Stichtag der Daten lässt sich aufgrund der Vielzahl der notwendigen Quellen nicht angeben. Angestrebt wurde eine Annäherung der Daten an den Stichtag 31. Dezember 1992. Die Verflechtungsdaten, die im Rahmen des Projektes »Unternehmensverflechtung in der Europäischen Union« (Leitung: Paul Windolf, Universität Trier) erhoben wurden, sind um unternehmensbezogene Kenndaten (Stammkapital, Eigenkapitalquote, Eigenkapitalretabilität usw.) ergänzt, die aus denselben Quellen und dem Handbuch *Deutsche Aktiengesellschaften 95/96* (R. Wolff, dtv) stammen. Diese Daten beziehen sich jeweils auf die Jahre 1992 oder 1993.

Die Einführung von analytischen Differenzierungen ist geeignet, die Unüberbrückbarkeit der Interpretationen teilweise aufzuheben (Haunschild/Beckman 1998). Im Hinblick auf die These der Neufundierung der Managerherrschaft stehen deshalb vor allem *spezifische* Verflechtungsmuster, die so genannten Ring- und Überkreuzverflechtungen, in der Kritik. Diese können als eine im Hinblick auf die Absicherung der Managerherrschaft ausgereifte Strukturform angesehen werden.

Der Aufbau der herrschaftsichernden Netzwerke ist allerdings voraussetzungs- und lückenvoll. Lässt sich die Herrschaft der Manager aufgrund des gestreuten Anteilsbesitzes der Unternehmen noch als kontingentes Ergebnis eines historischen Prozesses interpretieren, in dessen Verlauf den Unternehmensmanagern die uneingeschränkte Verfügungsgewalt quasi zugefallen ist, so ist der Aufbau von Ring- und Überkreuzverflechtungen von einer bereits bestehenden Machtgrundlage der Manager abhängig. Die Unternehmensmanager müssen vor der Bildung von derartigen Sicherungsnetzwerken bereits über so viel Macht verfügen, dass sie in Abstimmung mit den Managern anderer Unternehmen sowohl die Anlagestrategien »ihres« Unternehmens, als auch die Besetzung der Kontrollorgane vornehmlich im Sinne ihrer persönlichen Interessen ausrichten können.

Mit der Gefährdung der durch Streubesitzverhältnisse begründeten Managermacht entsteht der paradoxe Effekt, dass die Manager die einstige Voraussetzung ihrer Herrschaft beseitigen müssen, um ihre Herrschaft neu zu sichern. Das Management ist vor feindlichen Übernahmen geschützt, wenn ein vergleichsweise hoher Anteil der Aktien sich in sicheren Händen anderer Unternehmen befindet, deren strategische Interessen koordiniert werden können (Windolf 1994: 82). In ähnlicher Weise lässt sich über komplexe Muster der Ring- und Überkreuzverflechtung auf Personenverflechtungsebene sicherstellen, dass die rechtlich vorgeschriebene Kontrollfunktion der Aufsichtsräte durch eine Interessenkoordination zur Sicherung der Herrschaft der Manager überlagert und ersetzt wird.

Die These der neuen Fundierung der Managerherrschaft durch Ring- und Überkreuzverflechtungen baut somit auf die Argumentation von Berle und Means auf. Die erstmals über Streubesitz gewährleistete Managerherrschaft, die durch den Markt für Unternehmenskontrolle gefährdet wird, wird mit Mitteln der Unternehmensverflechtung erneut etabliert und dauerhaft stabilisiert. Die These der Neufundierung setzt demnach voraus, dass das Bild der deutschen Wirtschaft so lange von Streubesitzunternehmen geprägt war, bis feindliche Übernahmen zur realen Bedrohung der Managermacht wurden. Welche Evidenzen gibt es für diese Annahme?

Berle und Means hatten angenommen, dass in kapitalistischen Systemen eine immanente Tendenz zu fortschreitender Trennung von Eigentum und Kon-

trolle besteht (1968: 66). Von daher lag es nahe, dies auch für den deutschen Fall anzunehmen. Die Vertreter der »klassischen« Managerherrschaftsthese in Deutschland – zu nennen sind insbesondere Pross (1965) und Schreyögg und Steinmann (1981) – konnten für den deutschen Fall jedoch nie das für amerikanische Verhältnisse typische Ausmaß an Streubesitzunternehmen feststellen. Andere Autoren fanden heraus, dass managerkontrollierte Unternehmen in der Gruppe der börsennotierten Unternehmen nur eine »ziemlich kleine Minderheit« ausmachen (Thonet/Poensgen 1979: 26).

Wenn die Vertreter der Managerherrschaftsthese dennoch zu diametral entgegengesetzten Ergebnissen kommen konnten, so liegt dies an einem besonderen Klassifizierungsverfahren, bei dem das Kontrollverhältnis eines Eigentümerunternehmens auf das abhängige Unternehmen übertragen wird: die so genannte Suche nach der *ultimate control*.

Zur Veranschaulichung wird das Vorgehen von Schreyögg und Steinmann (1981) mit dem Datenmaterial aus den neunziger Jahren repliziert. Es wird gleichfalls eine zweistufige Analyse durchgeführt, dazu werden die Klassifikationsregeln von Schreyögg und Steinmann übernommen.⁶ Lediglich die Kategorie »Beteiligungspfad führt ins Ausland«, die bei Schreyögg und Steinmann der Kategorie der Managerherrschaft zugeordnet wurde, ist in abweichender Weise gesondert ausgewiesen.

Bei der Analyse des zugrunde liegenden Datenmaterials gemäß dem Vorgehen von Schreyögg und Steinmann ist feststellbar (Tabelle 2-1), dass bei Berücksichtigung der direkten Anteilsstruktur (Analyse erster Stufe) nur eine sehr begrenzte Anzahl (4,6 Prozent) der 694 untersuchten Unternehmen der Kategorie der klassischen Managementkontrolle zuzuordnen ist. Die meisten unterliegen der reinen Eigentümerkontrolle (63,1 Prozent). Folgt man dagegen dem

6 In der ersten Analysestufe werden die Unternehmen dem Vorgehen von Schreyögg und Steinmann (1981) entsprechend wie folgt vier Kontrollkategorien zugeordnet. Von Eigentümerkontrolle wird gesprochen, wenn eine einzige private oder juristische Person mindestens 75 Prozent des Grundkapitals besitzt. Die Kategorie Kontrolle durch einen Mehrheitsbesitzer umfasst einerseits jene Unternehmen, in denen der Mehrheitsanteil zwischen 50 und 75 Prozent liegt, andererseits aber auch Unternehmen, in denen ein Großaktionär mit mehr als 25 Prozent des Grundkapitals ausgestattet ist, sofern der Rest der Anteile breit gestreut ist. Eine Kontrolle durch mehrere Minderheiten wird dann angenommen, wenn einige wenige Minderheitsbesitzer mehr als 50 Prozent Anteile halten (bei übrigem Streubesitz, wiederum nur 25 Prozent). Der Managerkontrolle werden Unternehmen zugerechnet, wenn kein einzelner Anteilseigner oder eine kleine Gruppe von Minderheitsbesitzern 25 Prozent der Anteile auf sich vereinigen kann. Gemäß Analyse »zweiter Stufe« werden alle jene Unternehmen der Managerkontrolle zugeordnet, die schon bei der ersten Stufe als managerkontrolliert ausgewiesen wurden; zudem alle weiteren Unternehmen, die mehrheitlich im Besitz eines oder mehrerer managerkontrollierten Unternehmen sind, und alle Unternehmen, bei denen die Mehrheit der Anteile letztlich in Besitz ausländischer Unternehmen ist.

Tabelle 2-1 Eigentümerstruktur und Kontrollsituation (»klassische« Betrachtungsweise), absolute Werte (Prozente in Klammern)

	Analyse »erster« Stufe	Analyse »zweiter« Stufe		
		Eigentümer- kontrolle	»Managerkontrolle«	
			Ausland	Inland
Reine Eigentümer- kontrolle	438 (63,1)	138 (19,9)	132 (19,0)	168 (24,2)
Kontrolle durch einen Mehrheitsbesitzer	126 (18,2)	41 (5,9)	20 (2,9)	65 (9,4)
Kontrolle durch mehrere Minderheiten	98 (14,1)	17 (2,4)	10 (1,5)	71 (10,2)
»Managerkontrolle«	32 (4,6)	–	–	32 (4,6)
Spaltensummen	694 (100,0)	196 (28,2)	162 (23,4)	336 (48,4)

Ergebnisse einer »klassischen« Analyse zur Kontrollstruktur der Unternehmen nach Berle und Means, Kontrollverhältnisse der Unternehmen nach Analyse »erster« Stufe (Anteilsstruktur) und nach Analyse »zweiter« Stufe (*ultimate control*).

Anteilspfad bis zur *ultimate control* (Analyse zweiter Stufe), dann kehrt sich dieses Bild ebenso wie bereits in den früheren Untersuchungen von Steinmann und Schreyögg in radikaler Weise um. Es lassen sich nun nur noch 28,2 Prozent der Unternehmen der Kategorie der Eigentümerkontrolle zuordnen, während 71,8 Prozent der Unternehmen nach Analyse zweiter Stufe als managerkontrolliert auszuweisen sind.

Losgelöst von der Frage nach der Kontrolle ist insbesondere die radikale Veränderung der Zuordnung der Unternehmen bemerkenswert. Schon Berle und Means hatten neben der direkten Analyse der Anteilsstruktur auch die Frage nach der *ultimate control* gestellt. Ziel dieses Vorgehens war es, das von ihnen als *pyramiding* bezeichnete Phänomen – der Besitz von Unternehmen durch andere Unternehmen – adäquat zu behandeln. In ihrer Analyse, wie in allen Analysen zur amerikanischen Situation, sind die Auswirkungen dieses zusätzlichen Analyseschritts allerdings eher gering (Larner 1970; Herman 1981).

Anders als in den amerikanischen Analysen, in denen die Ergebnisse mit oder ohne Berücksichtigung der *ultimate control* jeweils weitgehend ähnlich waren, wurde in den deutschen Analysen gerade der Kategorienwechsel zum »Schlüssel« zur Bestätigung der Managementkontrollthese. Liest man die Analysen auf andere Weise, dann wird klar, dass für die deutsche Situation vor allem die Ursache dieses Kategorienwechsels typisch ist. Unternehmen sind besonders häufig in Besitz anderer Unternehmen, sie sind besonders häufig über Kapitalbeteiligungen mit anderen Unternehmen *verflochten*.

Insbesondere im Vergleich mit den USA und Großbritannien, jenen beiden Ländern, in denen von aktiven Übernahmeflächen gesprochen werden kann

Tabelle 2-2 Verteilung des Aktienbesitzes im internationalen und historischen Vergleich (in Prozent)

	Deutschland				Vereinigte Staaten	Großbritannien
	1980	1985	1990	1993	1990	1993
Private Haushalte	19	18	17	16,6	50,2	17,7
Öffentliche Haushalte	10	9	5	3,4	0,0	1,3
Nicht-Finanzunternehmen	45	43	42	38,8	14,1	3,1
Ausland	11	13	14	12,2	5,4	16,3
Banken	9	8	10	14,3	0,0	0,6
Versicherungen	6	9	12	7,1	4,6	17,3
Pensionskassen, Fonds etc.	–	–	–	7,7	25,8	43,9

Die Verteilung des Aktienbesitzes nach Eigentümerkategorien.
Quelle: OECD (1995a: 99, 101).

(Lazonick et al. 1997: 81; Beyer 1998: 67–85), ist der hohe Anteil des Aktienbesitzes von (Nichtfinanz-)Unternehmen auffallend (Tabelle 2-2). Eine historische Betrachtung der Aktienbesitzverteilung belegt jedoch, dass es sich bei der Unternehmensverflechtung keineswegs um ein neues Phänomen handelt. In den achtziger Jahren, die bei den Kritikern der deutschen Verflechtungsstruktur wegen der latent gewordenen Gefahr von Übernahmen als Aufbauzeitraum genannt werden, veränderte sich die Verteilung des Aktienbesitzes nur wenig.

Die Unternehmensverflechtung hat demnach in Deutschland eine längere Tradition. Der Anteil von circa 40 Prozent des Aktienbesitzes der von Nichtfinanzunternehmen gehalten wird, war in den sechziger und siebziger Jahren bereits genauso hoch (OECD 1995a: 101). Einige typische Eigenschaften der deutschen Verflechtungsstruktur – wie die vergleichsweise starke Einbindung von Banken, die Existenz eines Verflechtungszentrums, die häufige Parallelität von Personen- und Kapitalverflechtungen und die relativ hohe intrasektorale Unternehmensverflechtung – zeigen sich in den Daten der neunziger Jahre ebenso wie schon in früheren Verflechtungsanalysen, die sich auf die sechziger und siebziger Jahre bezogen haben (Beyer 1998: 117–182). Die stets als hervorstechendes Beispiel für wechselseitige Verflechtungen genannte Überkreuzverflechtung der Allianz und der Münchener Rück geht beispielsweise auf einen Kooperationsvertrag des Jahres 1921 zurück, in dem die damaligen Direktoren die Abgrenzung der Geschäftsfelder, eine wechselseitige Kapitalbeteiligung von 25 Prozent und den Austausch von bis zu drei Aufsichtspersonen vereinbart hatten (Feldman 2001: 10).

Diese lange Tradition der Verflechtung deutet darauf hin, dass die postulierte These einer Neufundierung der Managerherrschaft eher wenig wahrscheinlich ist. Plausibler scheint zu sein, dass die deutsche Wirtschaftsentwicklung nicht dem angloamerikanischen Modell gefolgt ist. Nur im angloamerikanischen Fall konnten sich Publikumsgesellschaften mit breit gestreutem Anteilsbesitz zum vorherrschenden Unternehmenstypus entwickeln. Das heißt aber auch, dass die Gefährdung der so entstandenen Managermacht durch den Markt für Unternehmenskontrolle gleichfalls nur für die angloamerikanische Entwicklung typisch ist. Es ist nicht der erst in den achtziger Jahren bedeutsame Ausmaß gewinnende Markt für Unternehmenskontrolle, der die deutschen Manager zur Verflechtung ihrer Unternehmen motiviert hat. Die Kausalität ist eher umgekehrt anzunehmen: Da sich die »Eigentümerkontrolle« in Deutschland im Laufe der Zeit vom mehrheitlichen Familienbesitz zum mehrheitlichen Unternehmensbesitz wandelte, sie aber im Grunde nicht beseitigt wurde, konnten feindliche Übernahmen keine zentrale Bedeutung erlangen.

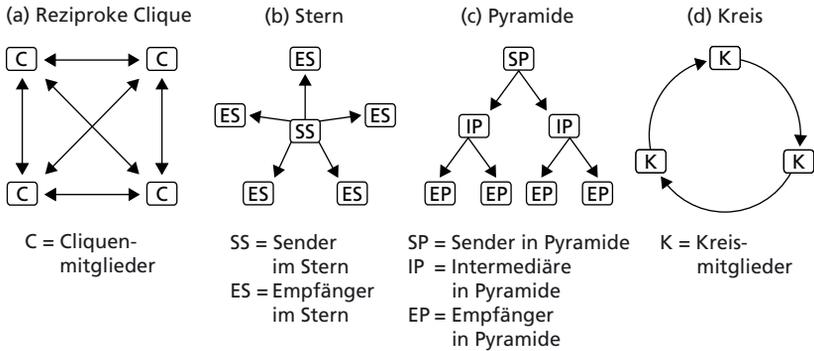
Wie verbreitet sind Ring- und Überkreuzverflechtungen?

Nur wenige empirische Belege sprechen für ein gehäuftes Auftreten der im Neufundierungsverdacht stehenden Ring- und Überkreuzverflechtungen. Zumeist wird beispielhaft auf einzelne bekannte Überkreuzverflechtungen verwiesen (Adams 1994: 150). Fraglich ist daher, wie häufig sich Ring- und Überkreuzverflechtungen im Netzwerk der deutschen Unternehmen überhaupt finden lassen. Handelt es sich hierbei um ein häufig auftretendes Strukturmuster oder nur um einige Einzelfälle?

Zur Beantwortung dieser Frage erscheint es angebracht, neben der Ring- und Überkreuzverflechtung weitere Strukturmuster der Unternehmensverflechtung zu benennen, die dann für einen Vergleich verschiedener Strukturformen zur Verfügung stehen. Zu diesem Zweck wird eine Typologie von Paul Windolf und Jürgen Beyer (1995) verwendet, die sich an bekannten Verflechtungsmustern orientiert und den Vorteil besitzt, mit Hilfe netzwerkanalytischer Verfahren bestimmbar zu sein. Die vier Konfigurationsformen sind mit »Clique«, »Stern«, »Pyramide« und »Kreis« bezeichnet (vgl. Abbildung 2-1).

In der Abbildung ist unter (a) eine reziproke Clique dargestellt. In ihrer reinsten Ausprägung (*maximally complete subgraph*) ist die reziproke Clique eine Strukturform, die sich aus einer Mehrzahl von Überkreuzverflechtungen zusammensetzt, hier ist jedes Unternehmen mit jedem anderen wechselseitig verbunden. Derartige Verflechtungsmuster finden sich etwa bei japanischen Unter-

Abbildung 2-1 Grundformen von Verflechtungsstrukturen



nehmensgruppen, den *keiretsu*⁷. Unter der Voraussetzung annähernd gleich hoher Beteiligungen hat diese Strukturform egalitären Charakter, da kein Mitglied in der Lage ist, andere Mitglieder zu dominieren. Andererseits ist jedes Mitglied von allen anderen Mitgliedern abhängig. Kooperativität ist damit auch erzwingbar. Cliequenartige Strukturen sind ebenfalls bei der Personenverflechtung erwartbar, sofern diese nicht gesetzgeberisch ausgeschlossen wurden. Die alltagssprachliche Verwendung des Wortes »Clique« (Kappelhoff 1987: 39) weist darauf hin, dass sich Freundschaftsbeziehungen, die durchaus als relevant für die Besetzung von Führungspositionen anzusehen sind, in cliquenartigen Strukturen äußern. Als funktionaler Hintergrund kommen auch der wechselseitige Informationsaustausch oder die wechselseitige Kontrolle infrage.

Unter (b) wird in der Abbildung die Strukturform Stern verdeutlicht. Sterne haben im Gegensatz zu Cliequen eindeutig hierarchischen Charakter, da alle Verflechtungsbeziehungen von einem Unternehmen ausgehen. Bezüglich der Kapitalverflechtung bedeutet dies, dass ein Unternehmen Anteile an mehreren anderen Unternehmen hält. Diese sind hingegen weder Eigentümer dieses noch anderer Unternehmen. Das Verflechtungsbild entspricht dem »zweistufigen Konzern« (Görling 1993). Ein Mutterunternehmen hält Kapitalanteile an mehreren Tochterunternehmen. Da die Tochterunternehmen untereinander nicht verflochten sind, kontrolliert und dominiert das zentrale Mutterunternehmen

⁷ Präziser ist die Bezeichnung *intermarket* (Gerlach 1992) oder *horizontal keiretsu* (Yoshinari 1992), zu denen die Unternehmensgruppen Mitsui, Sumitomo, Fuyo, Sanwa und Dai Ichi Kangin zuzurechnen sind. Andere japanische Unternehmensgruppen (zum Beispiel Toyota und Nissan) sind stärker vertikal strukturiert und werden gemeinhin als *vertical keiretsu* bezeichnet.

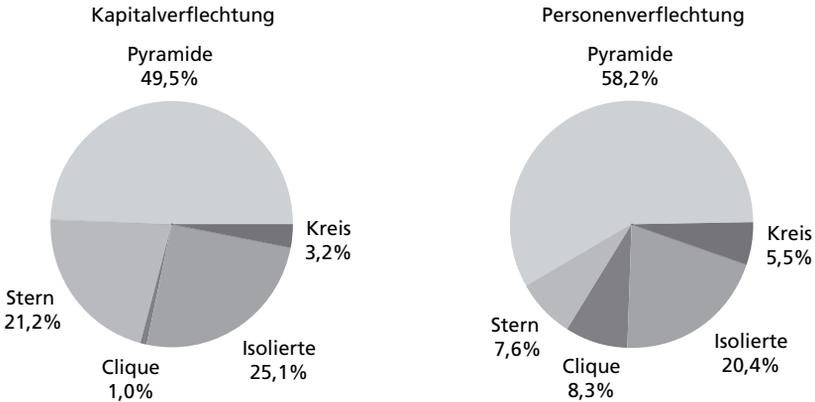
die formalen Kommunikations- und Entscheidungswege. Die Sternform im Netzwerk der Personenverflechtung ist dann gegeben, wenn ein Unternehmen einen oder mehrere Vorstände in die Aufsichtsräte anderer Unternehmen entsendet, der Aufsichtsrat des Unternehmens aber nicht mit Vertretern dieser oder anderer Unternehmen durchsetzt ist.

Das Verflechtungsbild der Pyramide wird unter (c) veranschaulicht. Eine Pyramide stellt eine Kombination von Sternen dar, wodurch eine mehrstufige Struktur aufgebaut wird. So hält im mehrstufigen Konzern ein Mutterunternehmen Anteile an Unternehmen, die wiederum Anteile an anderen Unternehmen halten. Der hierarchische Charakter dieser Struktur ist offensichtlich, da sich die Richtung der Verflechtungsbeziehungen nie umkehrt. Unternehmen auf unteren Stufen halten keine Anteile an Unternehmen höherer Stufe. Das Unternehmen an der Spitze der Pyramide setzt eigene Ressourcen nur zur Kontrolle der direkt verbundenen Unternehmen ein, nutzt aber diese Unternehmen, um im nächsten Schritt indirekten Einfluss auf weitere Unternehmen ausüben zu können. Insbesondere bezüglich der pyramidalen Personenverflechtung ist zu erwarten, dass die Interventionskraft in Analogie zur *whisper lane* mit jeder neuen Stufe abnehmen dürfte (Tullock 1965).

Abbildung 2-1 zeigt unter (d) schließlich die Konfigurationsform Kreis. Diese entspricht der Ringverflechtung bei Adams (1994, 1999). Ein Unternehmen ist über andere Unternehmen mit sich selbst verflochten. Im Hinblick auf die Verflechtung über Anteilskapital heißt dies, dass ein Unternehmen, vermittelt über eine oder mehrere Stufen, Eigentum an sich selbst hält. Kreisförmige Verflechtungen verschleiern die tatsächlichen Besitzverhältnisse, begrenzen den Einfluss anderer Aktionäre und können, wie bereits angesprochen, als Barriere gegen feindliche Übernahmen interpretiert werden.

Für eine eindeutige Klassifizierung der Unternehmen im Hinblick auf die vorgestellten Grundformen der Verflechtung ist es notwendig, dass die jeweilige Position der Unternehmen in den verschiedenen Verflechtungskonfigurationen ermittelbar ist. Ein entsprechendes Verfahren wurde an anderer Stelle präsentiert (Beyer 1996). Das Verfahren beruht darauf, dass sich die einzelnen Sender-, Empfänger- und Intermediären-Elemente mit Hilfe von verschiedenen netzwerkanalytischen Operationen identifizieren lassen, wobei gilt: Intermediär sind die Elemente der Grundformen Kreis, Clique und die zwischengeschalteten Elemente in Pyramiden. Sender finden sich im Zentrum der Strukturform Stern oder an der Spitze einer Pyramide. Empfängerunternehmen können ebenfalls Element eines Sterns oder einer Pyramide sein. Letztlich ergeben sich so insgesamt sieben unterscheidbare Positionen innerhalb der vier Verflechtungsgrundformen. Aufgrund der eindeutigen Zuordnung der Unternehmen zu den verschiedenen Grundformen ist eine genaue Abschätzung der quantitativen Be-

Abbildung 2-2 Prozentuale Häufigkeit der verschiedenen Grundformen im Netzwerk der Kapital- und Personenverflechtung



Unternehmensanzahl: 694 (Kapitalverflechtung) beziehungsweise 616 Unternehmen (Personenverflechtung).

deutung möglich.⁸ Abbildung 2-2 zeigt die Häufigkeitsverteilung der Unternehmen je Kategorie im Kapital- und Personenverflechtungsnetzwerk.

Die kunstvollen Muster aus Ring- und Überkreuzverflechtungen werden demnach nur von einer eng begrenzten Anzahl von Unternehmen geknüpft. Im Kapitalverflechtungsnetzwerk sind dies lediglich 1,0 Prozent (Clique) beziehungsweise 3,2 Prozent (Kreis) der Unternehmen. Die Mehrzahl der Unternehmen ist hier in anderer Weise verflochten: 21,2 Prozent der Unternehmen in der Strukturform Stern und 49,6 Prozent in der Strukturform Pyramide. Die pyramidale Struktur ist mit 58,4 Prozent ebenso im Personenverflechtungsnetzwerk in dominierender Weise vorherrschend, während die Sternform eine geringe Bedeutung hat (7,6 Prozent). Cliquen- und kreisförmige Strukturen finden sich im Personenverflechtungsnetzwerk deutlich häufiger als im entsprechenden Kapitalverflechtungsnetzwerk (8,3 Prozent beziehungsweise 5,2 Prozent). Gleich-

⁸ Damit jedes Unternehmen eindeutig einer dieser Grundformen (beziehungsweise der Kategorie der Isolierten) zugeordnet werden kann, ist es darüber hinaus notwendig, dass das Kategorienschema vollständig ist. Da es sich bei den genannten Grundformen der Verflechtung um vergleichsweise komplexe Strukturen handelt, besteht Zuordnungsunsicherheit vor allem bei einfacheren Strukturmustern (einfache lineare Verbindung, mehrstufige lineare Verbindung, einfache Überkreuzverflechtung). Diese werden hier jedoch nicht als weitere Grundformen eingeführt, vielmehr wird die Vollständigkeit durch Zuordnung der einfachen Formen erreicht. Die einfache Überkreuzverflechtung wird der Strukturform des Kreises zugeschlagen, einfache einstufige Verflechtungsformen der Strukturform Stern, mehrstufige Verbindungen der Strukturform Pyramide.

wohl gilt auch für das Personenverflechtungsnetzwerk, dass die direkt oder indirekt reziproken Verflechtungsbeziehungen zwischen Unternehmen eher die Ausnahme denn die Regel sind.

Auf Grundlage dieser Ergebnisse ist die Annahme zu revidieren, dass Ring- und Überkreuzverflechtungen bedeutsame Strukturformen des deutschen Verflechtungsnetzwerks sind. Nur ein relativ geringer Teil der Unternehmen ist in den entsprechenden Verflechtungsformen Clique und Kreis eingebunden. In der Kapitalverflechtungsstruktur spiegelt sich die große Bedeutung der Konzernstruktur wider, denn die hierarchischen Verflechtungsmuster Stern und Pyramide sind quantitativ am bedeutsamsten. Eine hierarchische Strukturierung ist infolge der Dominanz der pyramidalen Strukturen auch im Verflechtungsnetzwerk der Personen gegeben.

Haben ring- und überkreuzverflochtene Unternehmen eine schlechtere Performance?

In der finanzwissenschaftlichen Prinzipal-Agent-Theorie steht außer Frage, dass angestellte Manager ein Unternehmen nicht mit derselben Handlungsrationale führen werden, wie es ein Eigentümer tun würde. Gemäß der Logik der Prinzipal-Agent-Theorie verfolgen Manager von sich aus keine Strategie der Maximierung des Unternehmensgewinns, da ihr persönlicher Nutzen mehr von der Unternehmensgröße (Prestige) und dem Risiko des Unternehmensbankrotts (Renommee- und Arbeitsplatzverlust) abhängt als von den realisierten Unternehmensgewinnen (Jensen 1989: 66). Für ring- und überkreuzverflochtene Unternehmen wird daher angenommen, dass die »Abschottung der unternehmensleitenden Personen vom Wettbewerb um ihre Positionen bewirkt, dass sich die Qualität der Unternehmensverwaltungen verschlechtert« (Adams 1994: 151). Im Vergleich mit anderen Unternehmen, die weniger gut gegen interne und externe Kontrollmöglichkeiten abgeschirmt sind, sollten ring- und überkreuzverflochtene Unternehmen (beziehungsweise Unternehmen in Cliquen und Kreisen) daher niedrigere Unternehmensgewinne aufweisen.

Die als *collective error* (Davis/Diekmann/Tinsley 1994: 548) gebrandmarkt Unternehmensdiversifizierung lässt sich in dieser Sicht ebenfalls auf das Eigeninteresse der Unternehmensleitungen zurückführen. Die Diversifizierung mindert das Arbeitsplatzrisiko der Manager und ermöglicht prestigeträchtiges Größenwachstum ohne kartellrechtliche Schwierigkeiten. Die Erwartung ist daher, dass Unternehmen, die in Cliquen und Kreisen verflochten sind, einen höheren Diversifizierungsgrad aufweisen als andere Unternehmen.

Tabelle 2-3 Unterschiede zwischen Unternehmen in verschiedenen Verflechtungsformen, Mittelwertvergleich und Varianzanalysen

Position der Unternehmen	Stammkapital in Mio. DM	Beschäftigte	Umsatz in Mio. DM	Eigenkapitalquote in %	Gewinn in Mio. DM	Eigenkapitalrentabilität	Umsatz 1992–1994	Diversifizierung
A. Kapitalverflechtung								
(1) Sender Stern	356,9	18.007	5.499,7	28,9	84,0	0,00	4,7	1,3
(2) Sender Pyramide	981,6	51.947	21.369,6	16,4	395,4	0,10	4,1	2,3
(3) Clique	556,1	25.795	21.483,8	8,9	353,9	0,11	34,5	1,1
(4) Kreis	431,1	29.056	9.948,8	17,2	216,8	0,08	15,8	1,5
(5) Intermediäre Pyramide	430,5	34.137	10.813,9	26,0	94,4	0,02	5,8	1,7
(6) Empfänger Stern	163,3	6.737	2.018,0	27,3	21,3	0,10	-0,8	1,3
(7) Empfänger Pyramide	125,3	7.889	2.377,7	26,6	50,1	0,11	4,7	1,3
(8) Isolierte	105,2	6.474	3.091,8	29,0	4,5	0,07	4,0	1,2
Varianzanalyse (ANOVA), Duncan Multiple Range Test, Signifikanzniveau: 0,05								
F Ratio (df)	28,09 (693)	13,91 (613)	20,98 (598)	3,32 (438)	10,35 (427)	0,97 (393)	2,94 (439)	4,26 (693)
F Prob.	,0000	,0000	,0000	,0019	,0000	,4556	,0051	,0001
Duncan-Test (Clique + Kreis)	zu (1)(5) n.s.	zu (1)(5) n.s.	zu (5) n.s.	zu (2) n.s.	signifikant	n.s.	signifikant	n.s.
B. Personenverflechtung								
(1) Sender Stern	165,0	12.613	4.098,9	30,6	46,4	0,09	6,6	1,4
(2) Sender Pyramide	330,1	15.052	6.310,0	21,9	108,4	0,13	2,5	1,7
(3) Clique	764,5	52.894	19.666,9	24,7	315,1	0,05	4,4	2,1
(4) Kreis	622,6	39.312	12.500,0	26,6	207,2	0,08	9,9	1,5
(5) Intermediäre Pyramide	296,3	21.370	6.283,0	26,3	57,3	0,03	5,5	1,5
(6) Empfänger Stern	61,8	4.979	1.968,3	20,7	36,6	0,46	15,6	1,3
(7) Empfänger Pyramide	130,3	6.804	2.041,6	25,6	17,3	0,03	1,1	1,4
(8) Isolierte	115,7	5.433	1.465,2	25,9	16,3	0,00	1,9	1,4
Varianzanalyse (ANOVA), Duncan Multiple Range Test, Signifikanzniveau: 0,05								
F Ratio (df)	25,58 (615)	15,08 (560)	24,85 (548)	0,52 (433)	10,07 (417)	2,73 (388)	1,06 (421)	3,61 (615)
F Prob.	,0000	,0000	,0000	,8341	,0000	,0062	,3902	,0004
Duncan Test (Clique + Kreis)	signifikant	signifikant	signifikant	n.s.	signifikant	n.s.	n.s.	zu (1)(2) n.s.

Mittelwertvergleich zwischen den Verflechtungsgrundformen, Varianzanalyse und Duncan-Multiple-Range-Test (hier sind in Klammern die Gruppen angegeben, zu denen die zusammengefasste Gruppe der cliques- und kreisförmig verflochtenen Unternehmen nicht signifikant abweichen).

Unterschiede sollten ebenfalls hinsichtlich des Finanzierungsverhaltens feststellbar sein. Eine niedrige Eigenkapitalisierung erhöht die Gefahr des Bankrotts, demzufolge ist nach der Prinzipal-Agent-Theorie ableitbar, dass Fremdfinanzierungen den Leistungsdruck der Manager erhöhen und dadurch disziplinierend wirken (Grossman/Hart 1982). Manager werden daher, wenn es ihnen ermöglicht wird, eine *debt avoidance strategy* (Stulz 1990) verfolgen. In Bezug auf die Verflechtung ist insofern zu folgern, dass sich die Manager der durch cliquen- und kreisförmige Verflechtungen abgeschirmten Unternehmen vergleichsweise hohe Eigenkapitalbestände leisten werden.

Anhand von verschiedenen Unternehmenskennzahlen zum Finanzierungsverhalten, zur Ertragslage, zum Diversifizierungsgrad⁹ sowie weiteren Unternehmenskennzahlen wird mit Hilfe einfaktorierlicher Varianzanalysen (ANOVA) getestet, ob sich diese Erwartungen empirisch bestätigen lassen (Tabelle 2-3). Mit Hilfe von Duncans Multiple-Range-Test wird darüber hinaus überprüft, ob die Gruppe der in Kreisen und Cliquen verflochtenen Unternehmen sich in signifikanter Weise von denjenigen Unternehmen unterscheidet, die in andere Verflechtungsstrukturen eingebunden sind.

Für die Kapitalverflechtung lässt sich Folgendes festhalten: Auffällig sind insbesondere die niedrigen Eigenkapitalquoten, die deutlich geringer ausfallen als in den anderen Kategorien, mit Ausnahme der Sender in Pyramiden. Dies verweist auf ein anderes Finanzierungsverhalten. Die Unternehmen in Cliquen und Kreisen nutzen aber entgegen der Erwartung mehr statt weniger Fremdmittel. Hinsichtlich des Unternehmensgewinns sind, unter der Annahme einer mangelnden Kontrolle der Manager, in den Kategorien Clique und Kreis eher unterdurchschnittliche Gewinne erwartbar. Dies wird auch durch den Mittelwertvergleich nicht bestätigt.

Unternehmen in cliquen- und kreisförmiger Verflechtung weisen zusammen mit den Sendern in Pyramiden durchschnittlich die höchsten Gewinne (in absoluten Zahlen) aus. Die Unterschiede des relativen Gewinnmaßes der Eigenkapitalrentabilität sind insignifikant und erlauben somit gleichfalls keine Interpretation im Sinne der Ausgangshypothese. Ähnliches gilt für den Diversifizierungsgrad. Hier sind es die Sender in Pyramiden und nicht die cliquen- und kreisförmig verflochtenen Unternehmen, die durch eine vergleichsweise hohe Diversifizierung auffallen.

Für die Personenverflechtung zeigt sich, dass vor allem die Größe der Unternehmen für die Erklärung der unterschiedlichen Verflechtungsstrukturen relevant ist. Unternehmen in cliquen- und kreisförmiger Verflechtung sind

9 Der Diversifizierungsgrad wird mit Hilfe der Zahl der Hauptgeschäftsfelder angegeben, wobei eine Liste von 39 möglichen Geschäftsfeldern zugrunde gelegt wurde.

sowohl nach Stammkapital, nach der Beschäftigtenanzahl als auch nach den Umsatzzahlen die eindeutig größten Unternehmen der Unternehmensauswahl. Bezüglich des Unternehmensgewinns gilt Vergleichbares wie bei der Kapitalverflechtung. Unternehmen in Cliquen und Kreisen haben durchschnittlich höhere Gewinne, gemessen an den absoluten Unternehmensgewinnen. Die Unterschiede in der relativen Gewinngröße (Eigenkapitalrendite) sind wiederum nicht signifikant. Insignifikant sind in diesem Falle auch die Eigenkapitalquoten und die Trendvariablen zur Umsatzentwicklung, die noch bei der Kapitalverflechtung erklärungs wirksam waren. Somit lässt sich festhalten, dass der dominierende Faktor zur Bestimmung der Gruppierungsunterschiede im Personenverflechtungsnetzwerk die Größe der Unternehmen ist.

Die bislang vorgenommenen Analysen stellen die These nachdrücklich in Zweifel, wonach mit Ring- und Überkreuzverflechtungen negative einzel- und gesamtwirtschaftliche Wirkungen verbunden sind. Die Untersuchungen mögen allerdings durch den Umstand beeinflusst sein, dass die Existenz von Publikumsgesellschaften – also managerkontrollierten Unternehmen klassischer Prägung – die Ergebnisse in den einzelnen Kategorien überlagert. Dieser Möglichkeit soll im Folgenden mit Hilfe einer erneuten Untersuchung des Netzwerks der Kapitalverflechtung Rechnung getragen werden. In einem nächsten Schritt ist also zu überprüfen, wie die Unternehmenskennzahlen der ring- und überkreuzverflochtenen Unternehmen im Vergleich mit eigentümerkontrollierten und managerkontrollierten Unternehmen klassischer Prägung differieren. Dabei wird zur Vereinfachung von der Hypothese ausgegangen, dass die Wirkung der Eigentumsstruktur durch die Existenz von Ring- und Überkreuzverflechtungen vollständig in Richtung Managerherrschaft verändert beziehungsweise aufgehoben wird. Die zugrunde gelegte Gruppierung bezieht sich demgemäß nun nicht mehr auf die verschiedenen Verflechtungskonfigurationen (Sender Stern, Sender Pyramide usw.), sondern auf folgende vier Gruppen:

- Gruppe 1 (ring- und überkreuzverflochtene Unternehmen): In dieser Gruppe sind alle Unternehmen, für die in Bezug auf die Kapitalverflechtung festgestellt wurde, dass sie in Ring- und Überkreuzverflechtungen eingebunden sind. Alle weiteren Unternehmen werden gemäß ihrer Eigentümerstruktur zugeordnet.
- Gruppe 2 (klassische Managerkontrolle): Diese Gruppe umfasst jene Unternehmen, die nach der Kontrollstrukturanalyse, wie sie in Tabelle 2-1 durchgeführt wurde, in »erster Stufe« als managerkontrolliert ausgewiesen wurden, sowie alle Unternehmen, bei denen eine Kontrolle durch mehrere Minderheiten festgestellt wurde, die aber nach der Analyse »zweiter Stufe« als managerkontrolliert klassifiziert wurden.

Tabelle 2-4 Unterschiede zwischen Unternehmen mit verschiedener Kontrollsituation, multivariate Diskriminanzanalyse

A. Gütemaße der Diskriminanzfunktionen	Eigenwert	Kanonische Korrelation	Wilks' Lambda	Chi-Quadrat/ (df)	Signifikanz
Funktion 1	,2136	,4195	,6997	99,10 (24)	,0000
Funktion 2	,1094	,3140	,8491	45,39 (14)	,0001
Funktion 3	,0616	,2408	,9420	16,58 (6)	,0200
B. Korrelation der diskriminierenden Variablen mit den drei Diskriminanzfunktionen	Variable		Funktion 1	Funktion 2	Funktion 3
	Beschäftigte		,7457*	-,0916	,4038
	Gewinn		,7167*	-,0105	-,2224
	Stammkapital		,6352*	,4319	,2624
	Eigenkapitalquote		-,3768	-,4246*	,3138
	Gründungsjahr		-,0440	,3597*	,0673
	Umsatz 1992-1994		,1853	-,2777	-,5499*
	Sektorenanzahl		,3911	,0020	,4360*
	Eigenkapitalrentabilität		-,1683	,2624	-,3069*
C. Gruppenmittelwerte (group centroids)	Gruppe 1		1,0359	,1568	-,7149
	Gruppe 2		,5712	-,0604	,3371
	Gruppe 3		-,2277	-,4820	-,0839
	Gruppe 4		-,2437	,2944	-,0033
D. Ergebnis der Klassifikation	Vorhersage Gruppe 1	Vorhersage Gruppe 2	Vorhersage Gruppe 3	Vorhersage Gruppe 4	Richtig klassifizierte Fälle: 50,2%
Gruppe 1	52,9%	17,6%	23,5%	5,9%	
Gruppe 2	14,0%	28,1%	29,8%	28,1%	
Gruppe 3	5,1%	7,6%	63,3%	24,1%	
Gruppe 4	10,6%	7,6%	30,3%	51,5%	

Ergebnisse der multivariaten Diskriminanzanalyse zur Unterschiedlichkeit der Unternehmen mit verschiedener Kontrollsituation. Mit einem * sind die höchsten Korrelationen einer Variable mit einer der Diskriminanzfunktionen gekennzeichnet.

- Gruppe 3 (klassische Eigentümerkontrolle): In dieser Gruppe sind diejenigen Unternehmen zusammengefasst, die in der Kontrollstrukturanalyse der Kategorie »Eigentümerkontrolliert nach Analyse zweiter Stufe« zugerechnet wurden.
- Gruppe 4 (Tochterunternehmen managerkontrollierter Unternehmen): Diese Gruppe enthält die Unternehmen, für die nach der Kontrollstrukturanalyse »erster« Stufe zumindest die Kontrolle durch einen Mehrheitsbesitzer, wenn nicht gar vollständige Eigentümerkontrolle festgestellt wurde, bei denen sich jedoch nach Analyse »zweiter« Stufe herausgestellt hat, dass sie sich in Besitz eines in überwiegendem Streubesitz befindlichen Unternehmens befinden.

Mit Hilfe einer multivariaten Diskriminanzanalyse (Tabelle 2-4) lässt sich nun überprüfen, welche Variablen die verschiedenen Gruppen am besten unter-

scheiden und wie zuverlässig diese Unterscheidung bezüglich der eingesetzten Unternehmenskennzahlen ist. Auf diese Weise lassen sich ebenfalls Informationen darüber gewinnen, ob sich bestimmte Gruppen nur unzureichend voneinander unterscheiden.

Der inhaltliche Gehalt der drei gefundenen Diskriminanzfunktionen wird mit der Korrelation der diskriminierenden Variablen mit den Diskriminanzfunktionen bestimmt. Die erste Funktion korreliert in hohem Maße mit unternehmensgrößenabhängigen Variablen (Stammkapital $r = ,75$; Beschäftigtenanzahl $r = ,64$) und dem absoluten Gewinn ($r = ,72$). Die Variablen Eigenkapitalquote und Gründungsjahr gehen am stärksten in Funktion 2 ein, die Variablen Umsatzentwicklung, Diversifizierungsgrad und Eigenkapitalrentabilität am stärksten in Funktion 3.

Aufgrund der Gruppenmittelwerte (*group centroids*) lassen sich nun die bedeutsamen Unterschiede zwischen den verschiedenen Gruppen herausarbeiten. Hinsichtlich der Funktion 1, die sich relativ einfach mit der Unternehmensgröße in Verbindung bringen lässt, entsteht eine deutliche Trennung zwischen den Gruppen 1 und 2 (positive Werte) und den Gruppen 3 und 4 (negative Werte). Mit der zweiten Funktion lassen sich vor allem die (hinsichtlich Funktion 1 ähnlichen) Gruppen 3 und 4 differenzieren. Die Gruppe 3 weist den höchsten negativen (-48) und Gruppe 4 den eindeutig höchsten positiven Wert (29) auf. Unter Rückbezug auf die Variablen, die am stärksten in Funktion 2 eingegangen sind, heißt dies, dass sich die von der Unternehmensgröße her vergleichbaren Gruppen 3 (klassisch eigentümerkontrolliert) und 4 (Töchter von managerkontrollierten Unternehmen) vor allem hinsichtlich des Gründungsjahres (geringeres Alter in Gruppe 4) und der Eigenkapitalquote (höher in Gruppe 3) unterscheiden. Die dritte Funktion trennt hingegen vor allem die Gruppen 1 (-71) und 2 (34). Bezieht man sich auch hier ausschließlich auf die Variablen, die am höchsten mit dieser Diskriminanzfunktion korrelieren, dann weisen die Unternehmen der Gruppe 2 (klassisch managerkontrolliert) die niedrigsten Umsatzsteigerungen, den höchsten Diversifizierungsgrad und die niedrigste Eigenkapitalrentabilität auf, während die ring- und überkreuzverflochtenen Unternehmen der Gruppe 1 in umgekehrter Weise abweichen.

Die Betonung der Bedeutung von Ring- und Überkreuzverflechtungen durch die Kritiker des deutschen Verflechtungssystems gründete in der Erwartung von negativen einzel- und gesamtwirtschaftlichen Wirkungen. Die vorgenommenen Analysen lassen jedoch an der Eindeutigkeit dieses Zusammenhangs zweifeln, da die Ausgangshypothesen allenfalls in Teilbereichen nicht widerlegt werden konnten. Im Vergleich mit den Unternehmen der anderen Verflechtungsformen erreichen die Unternehmen, die in Cliquen und Kreisen verflochten sind, vergleichbare oder gar bessere Performanzwerte. Dieses Ergebnis bleibt auch im

Kontrast zu der Gruppierung nach Kontrollkategorien bestehen. Von der Größe und den absoluten Gewinnen vergleichbar sind diejenigen Unternehmen, die als klassisch managerkontrolliert kategorisierbar sind. Deren durchschnittlich niedrigere Eigenkapitalrentabilität, niedrigere Umsatzentwicklung sowie der hohe Diversifizierungsgrad geben leichte Hinweise darauf, dass ein Teil dieser Unternehmen eher dem negativen Bild des managerbeherrschten Unternehmens entspricht.¹⁰ Für die ring- und überkreuzverflochtenen Unternehmen gilt dies nicht. Alles in allem sprechen die Ergebnisse also gegen die negativen Erwartungen bezüglich der Performanz von ring- und überkreuzverflochtenen Unternehmen.

Fazit

Kann der deutsche Fall als ein Paradebeispiel des Managerkapitalismus gelten? Die Plausibilität einer auf der Macht der Manager beruhenden Stabilisierung von regulierten Wettbewerbsverhältnissen wurde im Text in drei Schritten geprüft. Hintergrund der Überlegungen ist die Entstehung eines internationalisierten Marktes für Unternehmenskontrolle, der nationale Corporate-Governance-Systeme potenziell unter Anpassungsdruck setzt und auf den – nach Ansicht der Vertreter der Managerherrschaftsthese – in Deutschland mit der Abschottung der Unternehmen durch Ring- und Überkreuzverflechtungen reagiert wurde. Die Untersuchung hat gezeigt, dass viel gegen eine herausragende Bedeutung der Managerherrschaft als Stabilitätsgarant spricht.

Die von den Vertretern der Managerherrschaftsthese vorgetragene Interpretation setzt *erstens* einen bestimmten historischen Ablauf voraus, da angenommen wird, dass es die Entwicklung eines Marktes für Unternehmenskontrolle ist, der die Manager zur Änderung der Eigentumsstrukturen motiviere. Ein aktiver Markt für Unternehmenskontrolle entwickelte sich in den Vereinigten Staaten in den späten sechziger Jahren. In Deutschland hingegen sind jene feindlichen Übernahmen, denen Kontrollwirkung zugeschrieben wird, bis heute eine Seltenheit. Die typischen Eigenschaften der deutschen Verflechtungsstruktur wurden aber weder in den achtziger Jahren aufgebaut, wie es die Vertreter der These vermutet haben, noch in den Siebzigern, als mögliche Reaktion auf die amerikanische Entwicklung. Sie sind deutlich älter, sodass der historische Ablauf den Annahmen der sich auf Managerherrschaft stützenden Interpretation nicht entspricht. In Deutschland kam es nie zu einer weiten Verbreitung von Streu-

¹⁰ Zu beachten ist allerdings, dass die Zuordnungssicherheit der Diskriminanzanalyse gerade bei der Gruppe 2 (klassische Managerkontrolle) mit 28,1 Prozent besonders schlecht ist.

besitzunternehmen. Die Entwicklung vom Eigentümerunternehmen zum managerkontrollierten Streubesitzunternehmen und weiter zum aktiven Markt für Unternehmenskontrolle gab es im angloamerikanischen Kontext, nicht jedoch in Deutschland.

Gegen die Interpretation spricht *zweitens* die geringe Anzahl an Ring- und Überkreuzverflechtungen. Diesen Verflechtungsstrukturen wird eine wechselseitige Abschottung von Unternehmen gegen externe Kontrollzugriffe zugeschrieben. Die empirischen Daten belegen allerdings, dass diese Verflechtungsstrukturen entgegen der landläufigen Meinung nur bei wenigen Unternehmen festzustellen sind. Es ist jeweils eine eng begrenzte Anzahl von Unternehmen, die in cliquen- und kreisförmigen Verflechtungsstrukturen auf Personen- und Kapitalverflechtungsebene zu finden sind. Das von Vertretern der Managerherrschaftsthese als typisch angenommene Verflechtungsmuster betrifft demzufolge nur eine sehr kleine Minderheit von Unternehmen. Die Bedeutung dieser Verflechtungsart sollte zwar nicht unterschätzt werden, sind es doch (insbesondere im Personenverflechtungsnetzwerk) vor allem die größten deutschen Unternehmen, die in derartige Strukturen eingebunden sind. Prägender für die Gesamtstruktur sind jedoch andere Verflechtungsformen. Die Mehrzahl der deutschen Unternehmen ist in sternförmigen und pyramidalen Verflechtungsstrukturen, die keine wechselseitige Abschottung gestatten, eingebunden.

Es zeigen sich schließlich *drittens* im Vergleich auch keine belegbaren negativen Effekte bei denjenigen Unternehmen, die in Ring- und Überkreuzverflechtungsstrukturen eingebunden sind. Im Vergleich mit den Unternehmen der anderen Verflechtungsformen erreichen die Unternehmen, die in Cliquen und Kreisen verflochten sind, vergleichbare oder gar bessere Performanzwerte. Dieses Ergebnis bleibt auch im Kontrast zu der Gruppierung nach Kontrollkategorien (gemäß der Eigentümerstruktur) bestehen. Die Ergebnisse widersprechen also eindeutig den negativen Erwartungen bezüglich der Performanz von ring- und überkreuzverflochtenen Unternehmen. Die Unternehmen entsprechen nicht den Erwartungen eines der externen Kontrolle enthobenen Unternehmens. Eine Effizienzmindering ist nicht nachweisbar, was die Interpretation relativiert, wonach diese Verflechtungen primär auf den persönlichen Nutzenkalkülen der Unternehmensmanager beruhen.

In ihrer Gesamtheit widersprechen die Befunde der These, wonach die institutionelle Kontinuität des regulierten Wettbewerbs auf der Macht der Manager beruht; sie ist somit nicht plausibel. Für die hohe *Pfadtreue* der deutschen Unternehmenskontrolle dürften daher andere Faktoren verantwortlich gewesen sein.

Was lässt sich trotz dieses Negativbefundes über die Managerherrschaft sagen? Unter Verflechtungsbedingungen ist die Frage der Herrschaft der Manager neu zu stellen. Wenn sich, wie in Deutschland, Unternehmen im Eigentum

anderer Unternehmen befinden und sich diese Verflechtungsbeziehungen zu Netzwerken verdichten, in denen die Unternehmen untereinander durch Kapitalbeteiligungen und den Austausch von Managern verbunden sind, dann verändert sich die Frage nach der »Herrschaft der Manager« zur Frage »Wer hat Macht im Unternehmensnetzwerk?«.

Die Analyse hat deutlich gemacht, dass Herrschaftschancen in ungleicher Weise über das Netzwerk verteilt sind. Es macht einen Unterschied, ob sich ein Unternehmen an der Spitze einer Pyramide befindet oder aber am Ende einer langen Verflechtungskette. Wenn ein Manager eine Vorstandsposition in einem Unternehmen innehat, das Eigentümer eines anderen Unternehmens ist, dann bietet diese Position nicht nur Herrschaftschancen innerhalb des ersten Unternehmens, sondern der Manager kann gegenüber dem verbundenen Unternehmen als »Eigentümer« auftreten und seiner Positionsmacht die Macht des Eigentums hinzufügen (Windolf 1997). Die Herrschaft eines Teils der Manager gründet in Deutschland demnach nicht auf der durch Streubesitz bedingten Trennung von Eigentum und Kontrolle und nicht auf der weiten Verbreitung von Verflechtungsmustern der Ring- und Überkreuzverflechtung, die die Unternehmen gegen den Markt für Unternehmenskontrolle abschirmen. Sie beruht vielmehr auf den hervorgehobenen Positionen einiger Unternehmen in einem hierarchisch strukturierten Verflechtungsnetzwerk.

2.2 Komplementarität und Kontinuität: Zum Wandel der Wertschöpfungsverteilung in großen Unternehmen

Nationale Wirtschaftsordnungen basieren auf Konfigurationen unterschiedlicher Institutionensysteme. So hat sich in der deutschen Spielart des Kapitalismus eine Form der Unternehmensorganisation herausgebildet, die sich deutlich von dem im angloamerikanischen Raum verbreiteten Leitprinzip der aktionärsorientierten Unternehmensführung unterscheidet (Hollingsworth/Boyer 1997; Crouch/Streeck 1998). Dieses schlägt sich unter anderem in der Verteilung der Nettowertschöpfung nieder. Während die erwirtschafteten Renditen von angloamerikanischen Unternehmen in vergleichsweise starkem Maße an die Investoren weitergegeben werden, zeigt sich in deutschen Unternehmen, dass der Anteil des Gewinns, der im Unternehmen verbleibt, relativ groß ist. Typisch für deutsche Unternehmen ist außerdem ein hoher Nettowertschöpfungsanteil, den die Beschäftigten über Löhne und Gehälter erhalten.

Was aber bewirkt, dass sich die verschiedenen Spielarten des Kapitalismus in pfadabhängiger Weise etablieren und verfestigen konnten? In diesem Kapi-

tel steht ein weiterer möglicher Grund zur Überprüfung an. Es handelt sich hierbei um die Komplementarität von Institutionen. In *statischer* Perspektive kann der Begriff der institutionellen Komplementarität das Phänomen von institutionellen Konfigurationen erklären (Aoki 1994; Amable 2000). Der Begriff der institutionellen Komplementarität impliziert, dass die Verknüpfung von Institutionen über bestimmte Anreize für politische oder ökonomische Akteure hergestellt wird. Aus der Komplementarität ergibt sich demzufolge, dass sich Institutionen wechselseitig stabilisieren, da jede Veränderung in einem Bereich negative Auswirkungen auf andere Bereiche haben und den Interessen vieler anderer Akteure entgegenlaufen wird. Solange das institutionell verschränkte Wirtschaftssystem nicht insgesamt infrage gestellt ist, führt dies zu einer institutionellen Beharrung, da kein einzelnes institutionelles Element ohne eine Gefährdung des gesamten institutionellen Gefüges änderbar ist. Zum Beispiel muss das Management in koordinierten Systemen mit schwach entwickelten Unternehmenskontrollmärkten feindliche Übernahmen auch dann nicht fürchten, wenn die Ausschüttungen an die Anteilseigner niedrig sind. Dementsprechend ist die Rendite in solchen Systemen geringer. Geringere Ausschüttungen ermöglichen es, größere Rückstellungen im Unternehmen zu bilden, die eine Quersubventionierung im Unternehmen und damit auch eine stärker konsensorientierte Variante von Restrukturierungen im Unternehmen wahrscheinlich machen.

In einer *dynamischen* Perspektive impliziert die Annahme von institutioneller Komplementarität allerdings, dass der Wandel einer Institution zugleich die Performanz und Stabilität anderer Institutionen beeinflussen wird.¹¹ Bei auftretenden grundlegenden Änderungen in einem Bereich ist also erwartbar, dass sich alle in komplementärer Beziehung zueinander stehenden Institutionen ebenfalls fundamental verändern sollten. Wenn also – aus welchen Gründen auch immer – in einem vormals koordinierten Wirtschaftssystem der Markt für Unternehmenskontrolle Wirksamkeit erlangt, dann sollten die Anteilseigner in der Lage sein, höhere Renditen von dem Unternehmen zu verlangen. Wenn Anteilseigner jedoch anspruchsvoller werden, dann kann die vorherrschende Praxis konsensorientierter Restrukturierungsformen von Unternehmen gefährdet werden. Am Ende könnte es sein, dass ein angloamerikanischer Markt für Unternehmenskontrolle letztlich die Unternehmen dazu zwingen wird, ein angloamerikanisch geprägtes Verhältnis zwischen Management und Belegschaft anzunehmen.

11 Nach Arndt Sorge ist »der binnengesellschaftliche Wandel gar nicht anders zu fassen ... als durch interdependente Handlungsweisen über nach Handlungssinn und Funktion differenzierte Lebensbereiche hinweg. Verschiebungen hinsichtlich sektoraler Struktur, Arbeitsorganisation, Qualifizierung, Arbeitsbeziehungen, Laufbahnen, Finanzierung und anderen Bezügen erklären sich nur unter Verweis aufeinander« (Sorge 2000: 423).

Allerdings hat die Entwicklung der verschiedenen Marktwirtschaften im Laufe des zwanzigsten Jahrhunderts gezeigt, dass sich Institutionensysteme trotz rapiden ökonomischen Wandels an neue Umweltbedingungen anpassen können und nicht einfach zusammenbrechen oder notwendigerweise zu einem einheitlichen *one best way* konvergieren. Die Unternehmen selbst haben unter Umständen ein eigenes Interesse an dem Erhalt des jeweiligen institutionellen Umfeldes, da sie ihre Vorteile zu schätzen gelernt haben (Hall/Soskice 2001: 51).

Über die Bewahrung von Institutionen trotz eines bestehenden Deregulierungsdrucks hinaus kann es sein, dass sich die vermuteten Zusammenhänge zwischen wirtschaftlichen Institutionen empirisch als weitaus vielschichtiger herausstellen, als im Theorem der Komplementarität unterstellt wurde. Im Hinblick auf die Unternehmenskontrolle ist es zum Beispiel nicht offensichtlich, dass ein Rückzug von Banken und Großaktionären aus dem Monitoring von Unternehmen notwendigerweise mit einer Stärkung der marktbasierter Formen der Kontrolle einhergeht, wenn nicht zugleich die Rechte der Anleger gestärkt werden.

Inbesondere die Verbindungen zwischen unterschiedlichen Sphären der politischen Ökonomie – etwa zwischen der Unternehmensführung und den Arbeitsbeziehungen – könnte sich als komplexer herausstellen als gemeinhin angenommen wird. Zum Beispiel ist es plausibel, dass Beschäftigte eine Shareholder-Value-Strategie des Managements dann unterstützen, wenn durch diese Strategie ihre eigene Beschäftigungssicherheit wächst. In diesem Fall könnte das konsensorientierte und hoch regulierte System der Arbeitsbeziehungen in der Konsequenz noch gestärkt und nicht geschwächt werden (Höpner 2003). Aus diesen Gründen ist es eher schwierig, in einer dynamischen Perspektive haltbare Annahmen darüber zu treffen, wie die Veränderungen von Institutionen sich auf andere Institutionen auswirken werden. Dies hat vornehmlich mit der Vielzahl der unterschiedlichen Akteure zu tun, die ihre eigenen Strategien zur Bewältigung neuer Problemlagen entwickeln können, die sich nicht unbedingt an der streng funktionalistischen Logik der ökonomischen Effizienz orientieren.

Die folgende Analyse untersucht, wie die in den letzten Jahren intensivierte Internationalisierung das Zusammenwirken von wirtschaftlichen Institutionen in der deutschen Marktwirtschaft verändert hat. Unter Internationalisierung wird sowohl die Ausweitung von Märkten für Produkte, Vorprodukte und Arbeit (einschließlich der im Ausland erbrachten produktiven Vorleistungen) als auch der grenzüberschreitende Kapitalverkehr (Kredite ebenso wie Unternehmensanteile) verstanden. In der Regel ist die wirtschaftliche Internationalisierung gleichzeitig mit einer wachsenden Intensität des Wettbewerbs (zwischen Firmen um Absatz, zwischen Arbeitnehmern um Beschäftigung und zwischen Unternehmen und nationalen Gesellschaften um Investitionskapital) verbunden.

Die Untersuchungseinheiten der Analyse sind deutsche Großunternehmen. Es wird unterstellt, dass das Ausmaß der Internationalisierung je nach Unternehmen variiert und dass man zwischen niedrigen und hohen Internationalisierungsgraden unterscheiden kann.

Ausgehend von Annahmen zum Verhältnis der Beziehung zwischen Anteilseignern und Management und den daraus folgenden Konsequenzen im Bereich der Corporate Governance werden Hypothesen entwickelt, wie eine stärkere Internationalisierung das Verhalten von Unternehmen gegenüber Anteilseignern und Beschäftigten verändern könnte. Als einen quantitativen Indikator für das Verhalten von Unternehmen wird die Verteilung der Nettowertschöpfung auf Unternehmensebene benutzt. Es wird angenommen, dass die Änderung dieser Verteilung etwas über die veränderte Rolle der Stakeholder im Unternehmen aussagt. Vorbild für dieses Vorgehen ist eine frühere Studie von Henk Wouter de Jong (1991), der zeigen konnte, dass die Verteilung der Nettowertschöpfung in kontinentaleuropäischen Ländern ein deutlich anderes Muster aufweist als in angloamerikanischen Ländern. Im Verlauf der Untersuchung wird deutlich werden, dass die kapitalmarktorientierte Internationalisierung in der Tat einen Effekt auf das Verhältnis zwischen Anteilseignern und Management hat. Für die realwirtschaftliche Internationalisierung gilt dies hingegen nicht.

Das Kapitel gliedert sich in fünf Teile. Im zweiten und dritten Teil werden die institutionellen Komplementaritäten der deutschen Wirtschaft und ihr Wandel in den neunziger Jahren debattiert. Der vierte Teil beschäftigt sich mit der Operationalisierung und Messung der Indikatoren. Im fünften und letzten Teil werden die Daten analysiert.

Institutionelle Komplementaritäten in der deutschen Wirtschaft

Unternehmen sind in soziale und wirtschaftliche Institutionen eingebettet und Objekt einer Vielzahl von Regulierungen, privater und kollektiver Verträge sowie sozialer Normen. Die wirtschaftlichen Institutionen variieren von Land zu Land, sie sind nicht willkürlich verteilt, sondern bündeln sich in bestimmten institutionellen Konfigurationen. Diese Bündelungen oder Cluster sind in den letzten Jahren gründlich analysiert worden und können für den deutschen Fall im Unterschied zu liberalen Marktwirtschaften wie folgt zusammengefasst werden.¹²

¹² Siehe für einen Überblick auch Edwards/Fischer (1994) und OECD (1995a), Streeck (1997), Soskice (1999a), Jackson (2001).

Im Vergleich zur angloamerikanischen Wirtschaftsordnung wird die Unternehmenskontrolle (Corporate Governance) deutscher Unternehmen durch zwei wesentliche Faktoren bestimmt: Erstens basieren die Beziehungen zwischen Unternehmen und anderen Akteuren im stärkeren Maße auf koordinativen interorganisatorischen Beziehungen und weniger auf wettbewerbsorientierten Marktbeziehungen; zweitens – und mit dem ersten Faktor eng verbunden – ist die Stellung der Anteilseigner gegenüber dem Unternehmen relativ schwächer und die Position anderer Akteure, insbesondere der Beschäftigten, relativ stärker ausgestaltet.

Die Bedeutung der interorganisatorischen Beziehungen zeigt sich besonders ausgeprägt in den Eigentumsbeziehungen der Unternehmen. Das Ausmaß der Marktkapitalisierung deutscher Unternehmen ist erheblich niedriger als in angloamerikanischen Ländern, da nur ein geringer Anteil deutscher Unternehmen börsennotiert ist. Das Unternehmenseigentum ist daher zwangsläufig stärker auf große Eigentümeranteile konzentriert. Die geringere Marktkapitalisierung führt zu einer Form der Unternehmensfinanzierung, die neben der Selbstfinanzierung durch Rücklagenbildung vor allem auf langfristigen Bankkrediten beruht. Zudem basiert das deutsche System der Unternehmenskontrolle auf einem Netzwerk von gegenseitiger Überwachung durch die Verschränkung von Aufsichtsratsmandaten. Die Stellung der Minderheitsanteilseigner ist nur schwach entwickelt. Dies gilt sowohl hinsichtlich ihrer Rolle in der Unternehmenskontrolle als auch im Hinblick auf die rechtliche Ausgestaltung ihrer Möglichkeiten.¹³ Bis vor Kurzem konnten Unternehmen noch die Stimmrechte ihrer Aktien beschränken (Höchststimmrechte) oder vervielfachen (Mehrfachstimmrechte). Banken haben zudem die Möglichkeit, Stimmrechte im Auftrag von Minderheitsaktionären auszuüben, die ihre Kapitalanlage über diese Banken abwickeln (Vollmachtstimmrechte). Diese Regelung erhöht den Einfluss der Banken, die mit den gebündelten Stimmen der Kleinaktionäre durchaus Eigeninteressen durchsetzen können. Im marktliberalen angloamerikanischen Kontext befinden sich im Unterschied dazu Unternehmen weit häufiger im Streubesitz und die rechtlichen und faktischen Interventionschancen von Minderheitsaktionären sind deutlich größer.

Aufgrund der geringen Marktkapitalisierung und der hohen Konzentration des Eigentums gibt es in Deutschland einen nur gering entwickelten Markt für Unternehmenskontrolle. Die große Mehrheit der deutschen Unternehmen wird

13 Nach La Porta ist die Rechtstradition der Länder der ursächliche Faktor für die Ausgestaltung unterschiedlicher Corporate-Governance-Systeme. Dort, wo Kleinaktionäre vor einer Ausbeutung durch Manager und Großaktionäre geschützt wurden, wurde die Investitionsneigung der breiten Bevölkerung gefördert. In der Folge konnten große und aktive Kapitalmärkte entstehen (La Porta 2000b).

entweder überhaupt nicht an der Börse gehandelt oder ist im Eigentum von Mehrheitsaktionären, wobei es sich bei den Mehrheitsaktionären zumeist um andere Unternehmen handelt. Unternehmensübernahmen werden üblicherweise zwischen Käufer und Verkäufer ausgehandelt. Im Unterschied zum angloamerikanischen System können Unternehmensübernahmen gegen den Willen des Managements (feindliche Übernahmen) somit keine Disziplinierungsfunktion gegenüber dem Management übernehmen.

Das Verhältnis zwischen Eigentümern und Management wird im deutschen System darüber hinaus durch eine stärkere Rolle anderer Akteure überlagert. Dies trifft insbesondere auf die Arbeitnehmer zu. Diese haben durch Betriebsräte und Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat einen vergleichsweise starken Einfluss auf die Entscheidungen des Unternehmens. Die rechtlich konstituierte Position der Beschäftigten im Unternehmen ermöglicht es den Arbeitnehmervertretern, in einen strategischen Verhandlungsprozess mit dem Management oder den Anteilseignern zu treten, um ihre eigenen Ziele zu verfolgen. Im Konflikt zwischen Management und Eigentümer kann die Arbeitnehmervertretung potenziell eine entscheidende Rolle spielen. Die Arbeitnehmerseite kann zum Beispiel im Falle einer feindlichen Übernahme die Verteidigungslinie des Managements verstärken (wie bei dem Übernahmeveruch von Thyssen durch Krupp im Jahr 1996) oder bei einem drohenden Konkurs des Unternehmens die öffentliche Unterstützung für einen Rettungsversuch mobilisieren (wie im Falle der Bürgschaft durch die Bundesregierung bei der drohenden Insolvenz des Baukonzerns Holzmann im Jahr 1998).

Die deutschen Unternehmen werden auch von kollektiven Tarifverträgen und umfassenden Arbeitsgesetzen reguliert. Das historisch über einen langen Zeitraum gewachsene deutsche Modell der Arbeitsbeziehungen ist charakterisiert durch ein vergleichsweise großes Maß an Externalisierung der Regulierung von Arbeit und Beschäftigung gegenüber dem einzelnen Unternehmen. Im Rahmen einer rechtlich vielfältig gestützten Tarifautonomie werden wichtige Regulierungsfunktionen durch umfassend organisierte Verbände der Arbeitgeber und Arbeitnehmer ausgeübt, in der Regel auf sektoraler Ebene durch Flächentarifverträge. Im Zusammenspiel mit der staatlichen Gesetzgebung wird auf diese Weise die Arbeits- und Humankapitalpolitik der Unternehmen gesellschaftsweiter Normen unterworfen. Hierzu trägt ebenso das überbetrieblich organisierte System der beruflichen Bildung bei, in dem die organisierten Sozialpartner ebenfalls eine starke Rolle spielen.

Unterhalb der Tarifautonomie besteht mit der Mitbestimmung auf Betriebs- und Unternehmensebene eine zweite Ebene der Aushandlung zwischen Management und Beschäftigten, die mit der ersten auf vielfältige Weise verflochten ist. Auch hier sorgen umfangreiche rechtliche Vorgaben dafür, dass die Vertre-

tungsrechte der Belegschaften und die auf ihnen aufbauenden Formen der Kooperation zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmern in hohem Maße einheitlich ausgestaltet sind (vgl. zum Überblick: Jacobi et al. 1998; Müller-Jentsch 1995; Visser/Ruyseveldt 1996).

Tarifverträge, Mitbestimmung und gesetzliche Regulierung büden den deutschen Unternehmen vielfältige Verpflichtungen auf. Zugleich wirken sie aber konfliktreduzierend und unterstützend für ein hohes Maß an stabiler Zusammenarbeit auf betrieblicher Ebene. Zu den charakteristischen wirtschaftlichen Konsequenzen des deutschen Systems – mit seinen starken Gewerkschaften und Belegschaften sowie den von ihnen durchgesetzten anspruchsvollen Beschäftigungsstandards einerseits und Kooperationszwängen und -möglichkeiten andererseits – gehören hohe Löhne, eine flache Lohnstruktur, hohe Investitionen in das Humankapital beziehungsweise die Qualifikation der Beschäftigten, eine lange Beschäftigungsdauer im Unternehmen bei hoher Produktivität sowie eine vergleichsweise große Homogenität der sozialen Bedingungen und wirtschaftlichen Leistungsprofile in verschiedenen Sektoren und Unternehmen (Streeck 1991).

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Unternehmensführung in angloamerikanischen Ländern in einem hohen Maße durch die marktregulierten Beziehungen zwischen Eigentümern und Management geprägt ist. In deutschen Unternehmen wird hingegen die Unternehmensführung durch ein Netzwerk von Akteuren bestimmt, das unter anderem Eigentümer und Beschäftigte miteinschließt. Dieser Unterschied hat systematische Auswirkungen für die Beziehungen zwischen den wesentlichen Akteuren: Management, Eigentümer und Beschäftigte.

In angloamerikanischen Ländern steht im Verhältnis zwischen Eigentümern und Management ein grundsätzliches Renditeproblem im Vordergrund. Da Eigentümer und Management in erster Linie über den Markt interagieren, ist ihr Verhältnis nicht auf dem Vertrauen auf eine »faire« Rendite oder auf weitergehenden Geschäftsstrategien (Rückzahlung von Unternehmenskrediten) begründet. Die Eigentümer tendieren daher dazu, kurzfristig hohe Renditen unsicheren langfristigen Investitionschancen vorzuziehen. Das Management hat hingegen ein grundsätzliches Interesse daran, einen hohen Anteil des freien Cashflows zu investieren, um höhere Umsätze und damit ein höheres Unternehmenswachstum zu erzielen. Da die Vergütung von Managern in aller Regel an die Unternehmensgröße geknüpft ist, ergibt sich ein geringes Interesse des Managements an Dividendenausschüttungen und ein umso höheres Interesse am Wachstum von Unternehmen. Aktionäre haben hingegen nur ein Interesse an Investitionen, die ihnen Renditen sichern, die mindestens über der durchschnittlichen Marktverzinsung liegen. Für die Eigentümer besteht somit zumindest theoretisch die Gefahr der Überinvestition (Jensen 1986).

Tabelle 2-5 Durchschnittliche Wachstumsraten von Umsätzen und Renditen in deutschen und amerikanischen Unternehmen im Vergleich

	Umsatzrendite		Eigenkapitalrendite	Umsatzwachstum
	1979–1988	1990–1995	1990–1995	1979–1988
USA	9,8	5,0	14,2	48,5
Deutschland	4,3	2,8	12,4	79,8

Quellen: De Jong (1991: 11); Deutsche Bundesbank (1997: 37).

In angloamerikanischen Ländern haben die Anteilseigner eine relativ große Chance zur Durchsetzung ihrer höheren Renditeerwartungen. Dies liegt nicht nur daran, dass der rechtliche Investorenschutz besser entwickelt ist, sondern auch an der größeren Marktkapitalisierung angloamerikanischer Unternehmen. Der daraus entstehende Markt für Unternehmenskontrolle zwingt das Management dazu, die Erwartungen der Anteilseigner zu antizipieren und ihnen gerecht zu werden. Dividenden haben dabei eine wichtige Signalfunktion an Investoren, dass ihrer Renditeerwartung entsprochen wird.¹⁴

In deutschen Unternehmen spielen Renditen wegen des stark konzentrierten Anteilsbesitzes traditionell eher eine untergeordnete Rolle, sodass die Unternehmen wesentlich leichter den Umsatz beziehungsweise ihr Wachstum maximieren können. Zudem ist die rechtliche und faktische Stellung der Kleinaktionäre schwächer. In der Konsequenz führt das netzwerkbasierte deutsche Corporate-Governance-System zu niedrigeren Renditen für Investoren im Vergleich zum angloamerikanischen System.

In den achtziger Jahren war die Umsatzrendite amerikanischer Unternehmen daher doppelt so hoch wie in deutschen Unternehmen (de Jong 1991: 11), demgegenüber waren die Wachstumsraten in deutschen Unternehmen erheblich höher (Tabelle 2-5). Eine Studie der Deutschen Bundesbank bestätigt dieses Ergebnis für die erste Hälfte der neunziger Jahre. Die Studie findet zudem eine deutlich höhere Eigenkapitalrendite in US-amerikanischen Unternehmen (Bundesbank 1997: 31). Die niedrigere Eigenkapitalrendite deutscher Unternehmen korrespondiert mit einem niedrigeren Marktwert deutscher Unternehmen. Die niedrige Bewertung deutscher Unternehmen entspricht in dieser Betrachtung einer niedrigen Renditeerwartung, während in angloamerikanischen Unternehmen der höhere Marktwert von Unternehmen auch höhere Renditeerwartungen weckt (Höpner/Jackson 2001: 8).

Diese Unterschiede in der Beziehung zwischen Eigentümer und Management haben auch Folgen für die Stellung der anderen Stakeholder. Henk Wouter

14 Dividenden sind im Vergleich zur Wertsteigerung eines Unternehmens nicht die beste Form der Rendite, da sie in der Regel hoch besteuert werden. Allerdings sind Dividenden und der Marktwert von Unternehmen hoch korreliert, sodass sie für Investoren als ein Signal für zukünftige Renditen dienen können.

de Jong (1996) hat in einer vergleichenden Studie die Verteilung der Nettowertschöpfung als Indikator für die relative Position von Eigentümern, Management und anderen Stakeholdern herangezogen. Die Ausschüttung des freien Cashflows in Form von Dividenden hat zum Beispiel Rückwirkungen für die Anteile anderer Stakeholder an der Nettowertschöpfung. Schütten die Unternehmen freien Cashflow weitgehend aus, dann können Unternehmen nur in deutlich geringerem Maß Rücklagen für zukünftige Transaktionen bilden. Folglich ist der Wertschöpfungsanteil, der im Unternehmen verbleibt, geringer. Bei größeren Transaktionen muss der Kapitalbedarf somit häufiger über externe Kapitalgeber finanziert werden, was zu einer Erhöhung des Wertschöpfungsanteils der Kreditgeber führt. In angloamerikanischen Unternehmen sind Unternehmensanleihen als externe Finanzierungsmittel von zentraler Bedeutung; in den deutschen Unternehmen wird hingegen vorwiegend auf Bankkredite zurückgegriffen.

Aufgrund von investorenfreundlichen Bilanzierungsvorschriften ist das Management in angloamerikanischen Ländern des Weiteren auf eine Bewertung nach aktuellen Marktwerten (*true and fair view*) festgelegt. Die stärkere Abhängigkeit von Aktionären und externen Kapitalgebern führt dazu, dass sich Unternehmen tendenziell als besonders erfolgreich darzustellen versuchen. Beides führt im Vergleich zu kontinentaleuropäischen Unternehmen zu relativ höheren ausgewiesenen Gewinnen und damit auch zu einem höheren Steueranteil in der Wertschöpfungsverteilung. In kontinentaleuropäischen Ländern steht hingegen häufig eher der Schutz von Kreditgebern im Vordergrund von Bilanzierungsvorschriften. Es wird bewusst zurückhaltend (das heißt eher nach Buchwerten) bilanziert. Die geringere Abhängigkeit von Kapitalgebern eröffnet darüber hinaus Spielräume für steuersparende Bilanzierungspraktiken.

In Hinblick auf den Wertschöpfungsanteil der Beschäftigten lassen sich Belege dafür finden, dass die deutschen Institutionen der Arbeitsbeziehungen über die spezifisch deutsche Form der Lohnfindung in Flächentarifverträgen einen hohen Druck auf die Arbeitskosten ausüben. Diese finden ihren Ausdruck in einer im internationalen Vergleich ausgesprochen flachen Lohnstruktur (Hassel/Schulten 1998). Die Verteilungsstruktur der Nettowertschöpfung ist daher als ein Ergebnis institutioneller Einwirkungen unterschiedlicher Regulierungen der Arbeitsbeziehungen, der Unternehmenskontrolle und der Eigentümerstrukturen der Unternehmen interpretierbar.

Auf der Ebene einzelner Unternehmen kann die Wertschöpfung folgendermaßen aufgeteilt werden (Dore 1973: 266; de Jong 1997):

- Anteil an die Kapitalgeber in der Form von Zinszahlungen, Kreditrückzahlungen;
- Anteil an die Anteilseigner in der Form von Dividendenausschüttungen;

Tabelle 2-6 Verteilung der Wertschöpfung in den einhundert größten europäischen Unternehmen, differenziert nach Ländern

	N	Anteile an der Wertschöpfung		
		Arbeit	Kapital	Staat
Deutschland	23	88,6	4,7	6,7
Benelux	7	81,1	14,1	4,8
Frankreich	20	80,2	14,3	5,5
Großbritannien	27	68,0	20,6	11,4
Shell-Unilever	2	57,4	20,3	22,3
Italien	4	92,2	4,0	3,8
Schweden/Norwegen*	11 ½	82,0	12,6	5,4
Schweiz/Österreich*	5 ½	81,0	12,2	6,8
Europa	100	79,5	12,4	8,1

* Asea Brown Boveri wurde zu gleichen Teilen auf Schweden und Schweiz verteilt.
Quelle: de Jong (1996: 193); die Angaben beziehen sich auf das Jahr 1991.

- Anteil an das Unternehmen in der Form von einbehaltenen Gewinnen, die für weitere Investitionen in Sachanlagen innerhalb des Unternehmens genutzt werden können;
- Anteil an die Beschäftigten in der Form von Löhnen und Gehältern, Sozialleistungen sowie Personalzusatzkosten;
- Anteil des Staates in der Form von Ertrags- und Kapitalsteuern.

In seiner Untersuchung der einhundert größten Unternehmen in Europa weist de Jong nach, dass in deutschen Großunternehmen im Vergleich zu britischen Unternehmen Anfang der neunziger Jahre unter anderem ein erheblich höherer Anteil der Nettowertschöpfung an die Beschäftigten und ein erheblich niedrigerer Anteil an die Anteilseigner ausgeschüttet wurde (siehe Tabelle 2-6). De Jong (1997) sieht angloamerikanische Firmen der »Zwangsjacke des Kapitalmarktes« ausgesetzt. Um genügend Kapitalertrag zu erzielen, wachsen britische und amerikanische Unternehmen nicht über den Punkt hinaus, an dem ihr Grenzertrag auf Kapital zu sinken beginnt. Dies wirkt sich seiner Ansicht nach auch auf den Wertschöpfungsanteil der Beschäftigten aus.

Unter der Annahme, dass die Verteilungsunterschiede auf Effekte der institutionellen Komplementarität zurückgehen, wäre zu erwarten, dass die nationale Regimeebene mit der Unternehmensebene eng verzahnt ist. So gilt das deutsche Corporate-Governance-Regime für alle deutschen Unternehmen und es sollte demnach allen Unternehmen ermöglichen, die Renditeerwartungen der Minderheitsaktionäre weitgehend zu ignorieren. Andererseits sollten alle Unternehmen im angloamerikanischen Corporate-Governance-Regime die Renditeerwartungen von Investoren berücksichtigen. Dies gilt ebenfalls, wenn sie nicht unmittelbar von feindlichen Übernahmen bedroht sind, da sie um Investoren konkurrieren müssen. In empirischen Studien finden sich in der Tat Hinweise,

dass sich die regimespezifischen Effekte auf der Unternehmensebene widerspiegeln. So führt nicht nur eine allgemein höhere Übernahmegefahr in angloamerikanischen Unternehmen zu höheren Dividenden, sondern auch auf der Unternehmensebene lässt sich ein Anstieg der Dividenden zur Abwehr konkreter Übernahmedrohungen feststellen (Dickerson et al. 1998).

Geht man also davon aus, dass gesamtwirtschaftliche Institutionensysteme *nationaler* Wirtschaftsordnungen sowohl die Wachstumspfade als auch die Verteilungsstrukturen der Wertschöpfung maßgeblich beeinflussen, dann kann man zugleich annehmen, dass die zunehmende *Internationalisierung* sowohl die Wachstumspfade der Unternehmen als auch die unternehmensinternen Verteilungsstrukturen der Wertschöpfung verändern können. Daher wäre zu erwarten, dass eine stärkere Orientierung deutscher Unternehmen an angloamerikanischen Praktiken, eine stärkere Position der Minderheitsaktionäre wie auch ein sich entwickelnder Markt für Unternehmenskontrolle in der Folge ebenso die Verteilung der Wertschöpfung verändern sollte, zum Beispiel, weil die Anteilseigner nun höhere Renditeerwartungen durchsetzen können. Im folgenden Abschnitt wird gezeigt werden, wie sich das deutsche Corporate-Governance-Regime in den neunziger Jahren dem angloamerikanischen angenähert hat und insofern die Bedingungen dafür gegeben sind, dass sich – bei angenommener Komplementarität – zugleich die Wertschöpfungsverteilung verändert haben sollte.

Der Wandel der deutschen Unternehmensführung in den neunziger Jahren

Seit Mitte der neunziger Jahre vollziehen sich weitreichende Veränderungen im deutschen Corporate-Governance-Regime. Diese Veränderungen bestehen aus drei Entwicklungen: erstens einem zunehmenden rechtlichen Schutz für Investoren, zweitens der Entstehung eines Übernahmemarktes mit entsprechenden Regulierungen und drittens der Veränderung von Unternehmensstrategien, insbesondere bei Finanzunternehmen. Diese drei Entwicklungen werden nun nacheinander dargestellt, wobei sich zeigt, dass sich das deutsche Corporate-Governance-System merklich dem liberalen angloamerikanischen Modell annähert.

Die rechtliche Stellung von Investoren ist in der Corporate-Governance-Literatur als ein wesentlicher, wenn nicht sogar als der Hauptaspekt in Hinblick auf die Beeinflussung der Unternehmensführung identifiziert worden (La Porta et al. 2000a). Der Schutz von Investoren in dem Rechtssystem eines Landes bestimmt im Wesentlichen das Verhältnis zwischen Eigentümern und Managern eines Unternehmens und legt dabei die Möglichkeit der Investoren zur Aneignung ihrer erwarteten Renditen fest.

Ab Mitte der neunziger Jahre sind bedeutende rechtliche Änderungen zur Liberalisierung der Finanzmärkte in Deutschland zu beobachten, die insbesondere einen transparenteren Rahmen für den Aktienhandel schaffen (Lütz 2000: 21). Es wurden unter anderem drei Gesetze zur Förderung des deutschen Finanzmarktes eingeführt (Finanzmarktförderungsgesetze). Sie schufen eine Aufsichtsbehörde auf der Bundesebene (Bundesaufsichtsamt für den Wertpapierhandel in Frankfurt) und stellten Regeln für das Verhalten der Akteure auf (Deeg/Lütz 2000).

Im Jahre 1998 verbesserten zwei Gesetzesnovellen im Aktienrecht die Stellung von Minderheitsaktionären. Das Kapitalaufnahmeerleichterungsgesetz ermöglichte deutschen Unternehmen, ihre Bilanz auch nach den Bestimmungen der IAS (International Accounting Standards) oder US-GAAP (Generally Accepted Accounting Principles) zu erstellen und nicht mehr zwingend nach den HGB-Buchführungsprinzipien. Zuvor war es den Unternehmen lediglich möglich, ihre Bilanzen zusätzlich nach internationalen Rechnungslegungsprinzipien zu veröffentlichen. Für Unternehmen, die eine Notierung an ausländischen Börsen anstreben, bringt dies eine wesentliche Erleichterung des Verfahrens mit sich. Da aber internationale Rechnungslegungspraktiken transparenter sind als deutsche, führt die Tendenz zur allgemeinen Verbreitung internationaler Rechnungslegungsstandards zu einer verbesserten Einschätzungsmöglichkeit der Unternehmensperformanz durch die Aktionäre.

Die andere bedeutende Rechtsänderung im Jahre 1998 war das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG). Das KonTraG ist eine umfassende Rechtsänderung, die eine größere Transparenz der Unternehmen für Investoren und Aufsichtsbehörden zum Ziel hat. Unter Berücksichtigung der Aktionärsrechte schreibt das Gesetz das Prinzip »eine Stimme pro Aktie« vor, indem es die bislang gängige Praxis der Mehrfachstimmrechte und Höchststimmrechte untersagt. Des Weiteren beschränkt das Gesetz die Anwendung der Vertretungswahl durch Banken auf die Fälle, in denen die Bank selbst mehr als 5 Prozent der Aktienanteile des Unternehmens hält. Alle Investoren müssen Aktienanteile von über 5 Prozent offenlegen. Für notierte Unternehmen schreibt das Gesetz eine Segmentberichterstattung vor.¹⁵

Neben den rechtlichen Änderungen ist in Deutschland gleichzeitig ein Markt für Unternehmenskontrolle entstanden. Die weiterhin niedrige Marktkapitalisierung deutscher Unternehmen und die hohe Konzentration der Anteilseigner ist der wesentliche Grund für die geringe Anzahl feindlicher Übernahmever-

¹⁵ Weitere wichtige Veränderungen bestanden in der Verbesserung von Aktienoptionsplänen für den Vorstand und in dem Recht der Unternehmen, Aktien des eigenen Unternehmens bis zu einer Obergrenze von 10 Prozent zurückzukaufen.

suche. Daher lässt sich eine Zunahme von Übernahmeaktivitäten nicht durch rechtliche Änderungen erklären. Rechtliche Bestimmungen für feindliche Übernahmen im Kontext einer geplanten europäischen Richtlinie und der deutsche Übernahmekodex sind größtenteils eher Folge und nicht Ursache von Veränderungen. In der Praxis hat sich das Verhalten gegenüber drohenden feindlichen Übernahmen in der späten Hälfte der neunziger Jahre nämlich grundlegend verändert (Höpner/Jackson 2001). Die feindliche Übernahme des Mannesmann-Konzerns durch Vodafone hat gezeigt, dass die Akteure ihre alten Strategien zugunsten eines Marktes für Unternehmenskontrolle überdenken. Im Vergleich zu vorherigen feindlichen Übernahmeversuchen in Deutschland sind Hausbanken heute nur noch zögerlich dazu bereit, sich auf die Seite des Vorstandes der Zielgesellschaft zu stellen. Arbeitnehmer, Politiker und der Großteil der öffentlichen Meinung haben die feindliche Übernahme zur Kenntnis genommen und nicht dagegen opponiert. Die Debatten der deutschen Expertenkommission für eine Übernahmeregulierung zeigten einen hohen Grad an Akzeptanz für die aufkommende Praxis feindlicher Übernahmen. Bei politischen Interventionen gegen die europäische Übernahmerichtlinie ging es immer um die Wahrung der Gleichbehandlung im Rahmen der Regulierung von Übernahmen, nicht um die Verhinderung der Übernahmerichtlinie an sich (Höpner/Jackson/Leiber 2001).

Drittens gibt es klare Anzeichen dafür, dass Großaktionäre ihre Überwachungsfunktionen im Hinblick auf Industrieunternehmen überdenken. Die Verflechtung von Aktienbesitz und Management zwischen Konzernen hat sich in der Vergangenheit zu einem komplexen und eng verwobenen Netzwerk entwickelt (Beyer 1998; Adams 1999). Im Zentrum dieses Netzwerks stehen große Finanzunternehmen wie die Deutsche Bank und die Allianz-Versicherung. Es gibt Anzeichen dafür, dass sich Banken und andere Finanzunternehmen in den späten neunziger Jahren strategisch neu positionieren. Der Fokus dieser Strategien veränderte sich weg von der Koordinierung eines Systems der regulierten Konkurrenz hin zum Investmentbanking und zur integrierten Finanzdienstleistung. In den letzten Jahren haben sich Finanzunternehmen in starkem Maße aus der Überwachung von Unternehmen zurückgezogen. Die traditionell starke Rolle deutscher Banken in den Aufsichtsräten großer Unternehmen wurde drastisch geschwächt. Zwischen 1992 und 1999 fiel der Anteil an Bankrepräsentanten unter den Aufsichtsratsvorsitzenden in 40 großen deutschen Unternehmen von 44 auf 23 Prozent (Höpner 2003). Nach der Abschaffung der Besteuerung von Gewinnen aus Aktienverkäufen im Jahre 2002 (dem »Eichel-Plan«) wird zudem erwartet, dass sich Großunternehmen zunehmend aus der Anteilseignerschaft anderer Großunternehmen zurückziehen werden.

Die Kombination dieser drei Entwicklungen zeigt einen klaren Bruch zur früheren Praxis sowohl hinsichtlich der Ziele der öffentlichen Politik zur Un-

ternehmensregulierung als auch in Bezug auf die Strategien großer Unternehmen. Die öffentliche Politik verfolgt eine Annäherung des deutschen Modells der Corporate Governance an die angloamerikanische Praxis. Die Konzerne sind ihrerseits der Motor dieser Entwicklung. Indem sie sich aktiv aus Verflechtungsbeziehungen zurückziehen, orientieren sie sich in Richtung Transparenz und Shareholder Value und nehmen damit eine aktive Position am Unternehmensmarkt ein. Dieser Annäherungsprozess an das angloamerikanische Modell bedeutet nicht, dass es bereits zu einer vollständigen Übernahme des marktorientierten angloamerikanischen Modells gekommen wäre, denn Unterschiede zwischen der deutschen Regulierung der Unternehmenskontrolle und der Praxis angloamerikanischer Konzerne sind bestehen geblieben.¹⁶ Dennoch ist die Entwicklungsrichtung des Prozesses klar. Die beobachtbare Annäherung an das liberale Modell wird von den neuen Möglichkeiten der Unternehmen auf internationalen Märkten angetrieben. Aber auch der erhöhte Wettbewerb auf Produktmärkten und die stärker werdende angloamerikanische Managementkultur unterstützen diese Entwicklung (Höpner 2003). In den nun folgenden empirischen Abschnitten wird die Hypothese getestet, ob eine fortschreitende Übernahme angloamerikanischer Standards einen Einfluss auf die Verteilung der Nettowertschöpfung deutscher Unternehmen hat.

Datensammlung

Für den empirischen Test werden Daten der Unternehmensdatenbank des Max-Planck-Instituts für Gesellschaftsforschung (MPIfG) verwendet, in der Informationen zu den einhundert größten in Deutschland ansässigen Unternehmen der Jahre 1986 und 1996 gesammelt wurden. Das entsprechende Größenkriterium ist die Wertschöpfung des Unternehmens gemäß den Berechnungen der Monopolkommission (1997). Für die anschließende Untersuchung sind insbesondere die folgenden Variablen von Bedeutung: die realwirtschaftliche und kapitalmarktorientierte Internationalisierung von Unternehmen, deren Shareholder-Value-Orientierung und die Wertschöpfungsverteilung in den Unternehmen.

Internationalisierung

Auf die Mehrdimensionalität der Unternehmensinternationalisierung haben Hassel et al. (2000a, b) hingewiesen. Von diesen Ergebnissen ausgehend wird zwischen einer realwirtschaftlichen (beziehungsweise produktmarktorientier-

16 Besonders bezüglich der Rolle der Aufsichtsräte in der Überwachung von Konzernen.

ten) und einer kapitalmarktorientierten Dimension der Internationalisierung von Unternehmen unterschieden. Beide Dimensionen lassen sich sowohl theoretisch als auch empirisch differenzieren. Eine produktorientierte Internationalisierung führt nicht notwendigerweise zu einer internationalisierten Unternehmensfinanzierung, zugleich ist nicht ausgeschlossen, dass realwirtschaftlich gering internationalisierte Unternehmen die Finanzierungsmöglichkeiten internationaler Kapitalmärkte nutzen. Bezüglich der größten deutschen Unternehmen lässt sich mittels einer Faktoranalyse zeigen, dass Variablen zur Messung der realwirtschaftlichen und kapitalmarktorientierten Internationalisierung auf unterschiedlichen Faktoren laden und daher nicht in einem einzigen Index zusammengefasst werden können (Hassel et al. 2000b).

Zur Messung der *realwirtschaftlichen Internationalisierung* wird dementsprechend der von Hassel et al. (2000b) konstruierte Index verwendet, der den Auslandsanteil der produktmarktorientierten Aktivitäten eines Unternehmens misst. Der Index fasst drei miteinander hoch korrelierende Variablen zusammen: den Anteil der im Ausland beschäftigten Mitarbeiter, den Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz und die Streuung der Auslandsaktivitäten.¹⁷ Dem Index zur Messung der *kapitalmarktorientierten Internationalisierung* liegen ebenfalls drei Variablen zugrunde: der Anteil der ausländischen Eigentümer, die Anzahl der ausländischen Börsennotierungen und die Verwendung internationaler Bilanzierungspraktiken (IAS/US-GAAP). Dieser Index misst, in welchem Ausmaß sich deutsche Unternehmen an internationalen (beziehungsweise angloamerikanischen) Corporate-Governance-Praktiken orientieren, und er misst die Stärke des Einflusses von internationalen Investoren.

Eine Annäherung an das angloamerikanische Corporate-Governance-Regime kann sich auch in dem Grad des Streubesitzes widerspiegeln. Bei einem großen Streubesitzanteil ist die Möglichkeit einer feindlichen Übernahme eher gegeben als bei konzentriertem Anteilsbesitz.¹⁸ Zur Berücksichtigung des potenziellen Übernahmerisikos wird in den Analysen eine nominale Variable verwendet, wobei ein Streubesitzanteil von mehr als 75 Prozent als kritischer Schwellenwert für die Durchführung von feindlichen Transaktionen angenommen wurde.

17 Anzahl der Länder, in denen ein Unternehmen Tochterunternehmen aufgebaut hat.

18 Für Unternehmen in überwiegendem Streubesitz kann angenommen werden, dass feindliche Übernahmen möglich sind, denn: »Kleinaktionäre haben in der Regel kein strategisches Interesse an dem Unternehmen, dessen Aktien sie besitzen ... Ein öffentliches Übernahmeangebot, das einem Käufer die Kontrolle über ein anderes Unternehmen sichern soll, ist für sie häufig attraktiv« (Windolf 1994: 82).

Shareholder-Value-Index

Unabhängig von der kapitalmarktorientierten Internationalisierung lässt sich bestimmen, inwiefern Unternehmen den Interessen von Minderheitsaktionären entgegenkommen. Ein entsprechender Shareholder-Value-Index wurde von Martin Höpner (2003) für die vierzig größten deutschen börsennotierten Gesellschaften entwickelt. Dieser Index setzt sich aus vier Einzelindikatoren zusammen. Zwei davon betreffen die Transparenz der Geschäftsführung. Dies sind die Informationsqualität der Investor-Relations-Abteilungen und die Aussagekraft des Geschäftsberichtes. Die beiden anderen betreffen Anreizmechanismen zur Beförderung einer Unternehmensführung im Sinne der Aktionäre. Es handelt sich um den Grad der Managementvergütung über Aktienoptionsprogramme und die Veröffentlichung von konkreten Renditezielen.

Verteilung der Nettowertschöpfung

Zur Bestimmung der Verteilung der Nettowertschöpfung wurde eine Wertschöpfungsrechnung durchgeführt. Diese schlüsselt einerseits auf, wie die Unternehmensleistung entstanden ist, welchen Anteil daran die Vorleistungen Dritter ausmachen und welchen effektiven Mehrwert das Unternehmen durch eigene Leistung geschaffen hat (Entstehungsseite der Nettowertschöpfung), andererseits gibt die Rechnung ein Bild über die Verwendung und Verteilung des entstandenen Mehrwertes.

Auf der Entstehungsseite berechnet sich die Wertschöpfung folgendermaßen: Gesamtleistung und sonstige betriebliche Erträge abzüglich Vorleistungen, Abschreibungen und sonstige betriebliche Aufwendungen ergibt die Nettowertschöpfung. Auf der Verwendungsseite wird zwischen den Wertschöpfungsanteilen der Beschäftigten, des Staates, der Kreditgeber und der Gesellschafter (Eigentümer) sowie dem Anteil zur Stärkung der inneren Finanzkraft des Unternehmens (Rücklagen) unterschieden. In Abweichung zum Vorgehen von De Jong (Tabelle 2-6) wird zwischen dem Kreditgeberanteil und dem Eigentümeranteil differenziert. Die Wertschöpfungsrechnung wurde aus einzelnen Bilanzposten der Gewinn- und Verlustrechnung berechnet, da sie nur in Einzelfällen von den Unternehmen selbst veröffentlicht wird. Die Berechnungen beziehen sich jeweils auf den gesamten Konsolidierungskreis eines Unternehmens. Dies schließt ausländische Aktivitäten mit ein. Als Datenquelle wurde die Bilanzdatenbank des Hoppenstedt-Verlages verwendet.

Finanzunternehmen konnten nicht berücksichtigt werden, da deren Bilanzierungsverfahren die Aufstellung einer vergleichbaren Verteilungsrechnung ausschließen. Darüber hinaus wurden einzelne Ausreißerwerte, die durch das so genannte »Schütt-aus-hol-zurück-Verfahren« entstanden sind, aus der Analyse

ausgeschlossen. Bei diesem Verfahren werden aus steuerlichen Gründen überproportional hohe Summen als Dividende ausgeschüttet, anschließend aber wieder mit einer sofortigen Kapitalerhöhung zurückgeführt. Ein solches Verfahren wurde etwa von der Daimler-Benz AG im Vorfeld der Chrysler-Übernahme angewandt. Als Ausreißer wurde außerdem das Unternehmen Metallgesellschaft AG identifiziert. Im Untersuchungszeitraum befand sich dieses Unternehmen in einer tiefen wirtschaftlichen Krise. Es wurde daraufhin geprüft, ob die Verteilung der Nettowertschöpfung durch andere Krisenfälle maßgeblich beeinflusst wurde, was sich nicht bestätigte. Letztlich reduzierte sich die Fallzahl auf neunundfünfzig Unternehmen, da sich aufgrund einer zurückhaltenden Informationspolitik für viele Unternehmen aus dem Kreis der einhundert größten keine vollständige Wertschöpfungsrechnung berechnen ließ.

Kontrollvariablen

Eine vergleichende Analyse der Verteilung der Nettowertschöpfung kann nur unter Einschluss von Kontrollvariablen vorgenommen werden. Zum einen erlaubt das deutsche Handelsgesetz den Unternehmen die Wahl zwischen dem so genannten Umsatzkosten- und dem Gesamtkostenverfahren. Die Wahl des Verfahrens führt zu Abweichungen in der Wertschöpfungsrechnung, sodass das Bilanzierungsverfahren und der bei einigen Unternehmen vorgenommene Wechsel zwischen Bilanzierungsverfahren jeweils kontrolliert werden muss. Die sektorale Zugehörigkeit eines Unternehmens beeinflusst gleichfalls die Verteilung, sodass diese Effekte in den multivariaten Analysen geprüft und bei Bedarf kontrolliert wurden.

Datenanalyse

Tabelle 2-7 vergleicht die Verteilung der Nettowertschöpfung im Zeitraum 1992 bis 1994 mit derjenigen des Zeitraums 1996 bis 1998.¹⁹ Die Veränderungen sprechen in der Tendenz für die These einer Annäherung an die Verteilungsstruktur angloamerikanischer Unternehmen: Der Wertschöpfungsanteil der Eigentümer hat sich erhöht, im Gegenzug verringerte sich der Anteil der Beschäftigten. Allerdings zeigt sich bei den angestiegenen Rücklagen eine eher unerwartete Entwicklung.

Dementsprechend bedarf es zur Klärung der Frage, ob diese Veränderungen auf Internationalisierungsprozesse zurückgeführt werden können, einer

¹⁹ Die Zusammenfassung mehrerer Jahre zu Untersuchungszeiträumen empfiehlt sich zum Ausgleich von jährlichen Schwankungen.

Tabelle 2-7 Durchschnittliche Verteilung der Wertschöpfung in neunundfünfzig großen deutschen Unternehmen

	Beschäftigte	Darlehensgeber	Staat	Eigentümer	Unternehmen
1992–1994	85,3	5,4	5,2	2,0	2,2
1996–1998	78,4	4,3	6,8	2,8	7,8

Sample von 59 Großunternehmen, Nettowertschöpfungsanteile in Prozent der gesamten Nettowertschöpfung eines Unternehmens, Durchschnittswerte für die Zeiträume 1992–1994 und 1996–1998.

Quelle: eigene Berechnungen auf Basis von Daten aus der Hoppenstedt Bilanzdatenbank (Bilanzdaten nach HGB-Grundsätzen).

eingehenden Analyse auf Unternehmensebene. Dies gilt umso mehr, da eine Trendbestimmung auf Basis von historischen Veränderungen in der aggregierten Wertschöpfungsverteilung zu uneindeutigen Ergebnissen führt. Verfolgt man die Verteilung der Wertschöpfung bis ins Jahr 1987,²⁰ dann ergeben sich Hinweise auf einen zyklischen Verlauf beziehungsweise eine konjunkturelle Beeinflussung der Datenreihen. So steigt der Wertschöpfungsanteil der Beschäftigten in ökonomischen Krisen und sinkt wiederum in konjunkturellen Hochphasen. Unabhängig von der zyklischen Natur der Daten kann jedoch mit einem vergleichenden Untersuchungsansatz geprüft werden, ob sich zum Beispiel bei Unternehmen, die sich in stärkerem Maße internationalisiert haben, signifikant abweichende Veränderungen in der Verteilung der Nettowertschöpfung nachweisen lassen.

In Tabelle 2-8 und 2-9 sind die entsprechenden Ergebnisse bi- und multivariater Regressionen dargestellt. In der ersten Tabelle sind die Regressionskoeffizienten von bivariaten Regressionen angegeben. Tabelle 2-9 zeigt die Ergebnisse von multivariaten Regressionen, in denen ausschließlich jene unabhängigen Variablen enthalten sind, die im multivariaten Design signifikante Zusammenhänge zeigen. Zusätzlich wurde im Bedarfsfalle für sektorale Einflüsse kontrolliert.

Die Regressionen zeigen erstens, dass die *realwirtschaftliche* Internationalisierung keinen signifikanten Einfluss auf die Veränderung der Verteilung der Nettowertschöpfung hat. Dies trifft für den Wertschöpfungsanteil jeder Stakeholdergruppe zu. Es spricht daher viel gegen die Annahme, wonach die Internationalisierung der produktorientierten Aktivitäten von Unternehmen zwangsläufig Druck auf koordinierte Wirtschaftsordnungen ausübt. Dieses verweist auf eine unveränderte historische Kontinuität, denn die Mehrzahl der großen deutschen Unternehmen hat sich in realwirtschaftlicher Hinsicht schon seit geraumer Zeit internationalisiert, ohne dass eine grundlegende Änderung des Verhaltens gegenüber den Aktionären oder den Beschäftigten notwendig ge-

²⁰ Änderungen im Bilanzrecht verhindern es, dass die historische Betrachtung über das Jahr 1987 hinaus nach hinten verlängert und die Zyklizität der Daten kontrolliert werden kann.

Tabelle 2-8 Zusammenhang zwischen Internationalisierung und der Verteilung der Wertschöpfung, Ergebnisse bivariater Regressionen

Abhängige Variable: Veränderung des Wertschöpfungsanteils in Prozentpunkten 1996 bis 1998 – 1992 bis 1994	Beschäftigte	Kreditgeber	Staat	Eigentümer	Unternehmen
Streubesitzanteil über 75%	-6,04 (-1,63)	-2,22* (-2,13)	1,18 (0,84)	1,15* (2,21)	5,74 (1,68)
Streubesitzanteil über 50%	0,99 (0,39)	0,40 (0,54)	-0,41 (-0,42)	0,18 (0,49)	-1,16 (-0,49)
Konglomerats-Dummy	-1,22 (-0,47)	0,90 (1,21)	1,10 (1,13)	0,36 (0,98)	-1,30 (-0,54)
Shareholder-Value-Index	-3,57* (-2,28)	0,07 (0,15)	1,73** (2,99)	0,75** (2,85)	1,05 (0,74)
Kapitalmarktorientierter Internationalisierungsindex	-0,94 (-0,54)	0,62 (0,82)	0,36 (0,35)	0,84* (2,36)	-0,99 (-0,62)
Internationale Bilanzierung (US-GAAP/IAS)	-0,01 (-0,00)	0,92 (1,04)	0,08 (0,07)	0,91* (2,22)	-2,06 (-0,90)
Notierung an Auslandsbörsen	-0,78 (-1,30)	0,06 (0,27)	0,16 (0,56)	0,14 (1,35)	0,46 (0,83)
Anteil der ausländischen Eigentümer	-0,03 (-0,44)	0,03 (0,91)	0,02 (0,45)	0,03 (1,68)	-0,05 (-0,75)
Realwirtschaftlicher Internationalisierungsindex	-1,74 (-0,78)	-0,75 (-1,61)	1,72 (1,84)	0,06 (0,22)	0,76 (0,39)
Auslandsanteil des Umsatzes	-0,09 (-1,34)	-0,00 (0,23)	-0,02 (-0,97)	0,01 (1,67)	0,10 (1,64)
Auslandsanteil bei den Beschäftigten	-0,11 (-1,71)	-0,03 (-1,91)	0,04 (1,94)	0,00 (0,55)	0,08 (1,50)
Regionale Streuung der Aktivitäten	-3,42 (1,27)	-0,38 (0,49)	0,78 (0,78)	0,41 (1,05)	2,65 (1,06)

Angegeben sind die unstandardisierten Koeffizienten und die t-Werte (in Klammern) der entsprechenden Variablen. In den zugrunde liegenden Regressionsanalysen wurden neben der interessierenden unabhängigen Variable jeweils noch zwei Dummies zur Kontrolle der Bilanzierungsart (nach Umsatzkosten bzw. Gesamtkostenverfahren) integriert. Die Fallzahl schwankt aufgrund von fehlenden Werten zwischen 33 (Missings in der Shareholder-Value-Variablen) und 59. Signifikanzniveaus: * = signifikant auf dem 0,05-Niveau, ** = signifikant auf dem 0,01-Niveau.

worden wäre. Auf den wettbewerbsintensiven internationalen Exportmärkten sind deutsche Unternehmen sogar besonders stark präsent. Rückwirkungen auf das Corporate-Governance-Regime oder die Arbeitsbeziehungen hatte dies zu keiner Zeit.

Es zeigt sich zweitens, dass die Dividendenhöhe (Wertschöpfungsanteil der Eigentümer) in starkem Maße durch die *kapitalmarktorientierte* Internationalisierung beeinflusst wird. Erklärungskräftig sind insbesondere die Variablen zur

Tabelle 2-9 Zusammenhang zwischen Internationalisierung und der Verteilung der Wertschöpfung, Ergebnisse multivariater Regressionen

Abhängige Variable: Veränderung des Wertschöpfungsanteils in Prozentpunkten 1996 bis 1998 – 1992 bis 1994	Beschäftigte	Kreditgeber	Staat	Eigentümer	Unternehmen
Konstante	-2,72 (-1,64)	-0,83** (-2,71)	0,87 (1,40)	0,36 (1,66)	3,80** (3,45)
Bilanzierungsmethode (Gesamt- vs. Umsatzkostenverfahren)	-3,99 (-1,03)	2,25* (2,43)	1,12 (0,76)	-1,49* (-2,32)	-4,96 (-1,42)
Wechsel der Bilanzierungsmethode	-5,44 (-1,35)	2,85** (3,08)	0,53 (0,34)	-2,21** (-3,60)	-6,29 (-1,78)
Streubesitz über 75%	-	-2,28** (-3,03)	-	1,21* (2,20)	6,89* (2,46)
Einführung der internationalen Bilanzierung vor 1999	-	-	-	0,76* (2,08)	-
Shareholder-Value-Index	-3,57 * (-2,28)	-	1,49 * (2,50)	-	-
Wirtschaftssektor »Automobilbau«	-	-	-	-	19,0** (4,64)
Wirtschaftssektor »Baugewerbe«	-	1,73* (2,02)	-	-	-8,52** (-2,71)
Wirtschaftssektor »Groß- und Einzelhandel«	-	-	-	-1,67** (-2,91)	-
Gütemaße der Regressionsanalysen					
Df (total)	32	53	32	47	55
F	5,46	4,43	4,64	4,82	7,27
Sign.	0,004	0,004	0,009	0,001	0,000
R2	0,361	0,266	0,317	0,365	0,421

Multivariate Regressionen, angegeben sind die unstandardisierten Koeffizienten und die t-Werte (in Klammern). In den Regressionen sind Kontrollvariablen für Bilanzierungsunterschiede und Wirtschaftszweigeffekte integriert sowie alle Variablen, die sich im multivariaten Design als signifikant erwiesen haben. Signifikanzniveaus: * < 0,05, ** < 0,01.

Anwendung internationaler Bilanzierungsstandards²¹ und zur Übernahmewahrscheinlichkeit aufgrund eines hohen Streubesitzanteils. Diese beiden Zusammenhänge sind signifikant und haben das erwartete Vorzeichen. Dies bedeutet, dass insbesondere diejenigen Unternehmen ihre Dividendenzahlungen erhöht haben, die sich hinsichtlich der Bilanzierungspraxis aktiv auf die Erfüllung

21 Um Missverständnisse zu vermeiden: Dies deutet nicht darauf hin, dass es die Bilanzierungsmethode ist, die eine Veränderung bewirkt hat. Da der Untersuchung Bilanzierungsdaten nach HGB zugrunde liegen, bedeutet dies vielmehr, dass die größere Transparenz der Unternehmen, die zusätzlich nach internationalen Standards bilanziert haben, sich auch in der Bilanzierung nach HGB widerspiegelt.

angloamerikanischer Corporate-Governance-Vorstellungen eingestellt haben. Gleiches gilt für Unternehmen, die wegen ihres hohen Streubesitzanteils der potenziellen Bedrohung durch feindliche Übernahmen ausgesetzt sind.²² Die multivariate Analyse zeigt, dass beide Faktoren auch unabhängig voneinander wirken.

Schließlich kann drittens festgestellt werden, dass nur die Shareholder-Value-Orientierung der Unternehmen einen Effekt auf die Veränderung des Beschäftigtenanteils hat. Der Shareholder-Value-Index ist auch diejenige Variable, die insgesamt den stärksten Einfluss von allen geprüften Variablen auf die Verteilung der Nettowertschöpfung ausübt.

Der Effekt für die Eigentümer

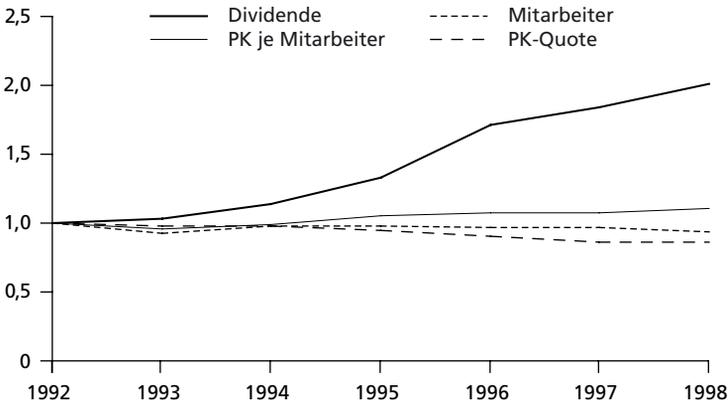
Wie bedeutend sind die festgestellten Veränderungen bezüglich des Anstiegs der Dividenden? Der Anstieg des Wertschöpfungsanteils zwischen 1992 bis 1994 und 1996 bis 1998 um 0,8 Prozentpunkte (von 2,0 auf 2,8 Prozent) ist vergleichsweise gering, zumal wenn man sich in Erinnerung ruft, dass der entsprechende Wert britischer Unternehmen bei über 10 Prozent liegt. Nichtsdestotrotz verbirgt sich hinter diesen Zahlen bereits ein erstaunlicher Anstieg. Dies verdeutlicht ein Blick auf die Dividendenentwicklung in absoluten Werten, jeweils in Prozent des Jahres 1992 (Abbildung 2-3).

Während die Anzahl der Beschäftigten und die Personalkosten in den untersuchten Unternehmen weitgehend stagnieren und die Wertschöpfung ab Mitte der Neunziger leicht ansteigt, zeigt sich bei den Dividenden ein drastischer Anstieg, der zu einer Verdopplung der durchschnittlichen Dividendensumme geführt hat. Die festgestellten Zusammenhänge mit dem Markt für Unternehmenskontrolle und der kapitalmarktorientierten Internationalisierung treten bei der Betrachtung von absoluten Werten noch deutlicher hervor. In bivariater Analyse sind nun alle entsprechenden Variablen mit Ausnahme des Dummy für Konglomerate signifikant (Tabelle 2-10). In multivariater Analyse erklärt ein Modell mit den Variablen »Shareholder Value« und »ausländischer Börsennotierung« unter Kontrolle der Unternehmensgröße fast 76 Prozent der Varianz.

Somit kann festgehalten werden, dass Veränderungen in Richtung Erhöhung des Eigentümeranteils an der Nettowertschöpfung zwar noch relativ gering, aber von signifikanter Bedeutung sind. Da angenommen werden kann, dass die ab

²² Bezüglich des Streubesitzes ist anzumerken, dass nur sehr wenige deutsche Unternehmen einen Streubesitzanteil von mehr als 75 Prozent haben. In unserem Sample von 59 Großunternehmen sind es 14 Unternehmen, die eine solche Eigentümerstruktur aufweisen. Dass sich entsprechende Zusammenhänge bei einem niedrigeren Streubesitzanteil nicht zeigen, deutet darauf hin, dass die Auswirkungen des Marktes für Unternehmenskontrolle (noch) auf sehr wenige Unternehmen begrenzt sind.

Abbildung 2-3 Veränderung der Dividenden, Anzahl der Beschäftigten, Personalkosten je Mitarbeiter und Personalkostenquote



Die Angaben beziehen sich auf das Sample der 59 untersuchten deutschen Großunternehmen.

1998 wirksam werdenden gesetzlichen Regelungen zur Erhöhung der Transparenz und zur Liberalisierung der Finanzmärkte zumindest mittelfristig eine befördernde Wirkung auf die Dividendenhöhen haben werden, spricht einiges für eine weitere Annäherung an angloamerikanische Verteilungsstrukturen. Es ist daher zu erwarten, dass sich Unternehmen in Deutschland zukünftig hinsichtlich der Dividendenzahlungen in zunehmendem Maße so verhalten werden, wie es Unternehmen aus dem angloamerikanischen Corporate-Governance-Raum entspricht.

Die Auswirkungen für die Beschäftigten

Welche Bedeutung haben die festgestellten Veränderungen für die Verteilungsposition der Beschäftigten? Zum einen ist festzustellen, dass der Anstieg des Eigentümeranteils allenfalls eine indirekte Wirkung auf die Höhe des Beschäftigtenanteils ausübt. Die multivariaten Analysen zeigen, dass keine einzige Variable sowohl den Anteil der Beschäftigten als auch den Wertschöpfungsanteil der Eigentümer beeinflusst. Veränderungen bezüglich der Dividendenhöhe können maßgeblich auf jene Variablen zurückgeführt werden, die zur Messung der kapitalmarktorientierten Internationalisierung verwendet wurden. Der Anteil der Beschäftigten steht demgegenüber weder mit den Variablen zur kapitalmarktorientierten Internationalisierung noch mit den Variablen zur produktmarktorientierten Internationalisierung in Zusammenhang.

Tabelle 2-10 Einfluss der Internationalisierung auf die Veränderung der Dividendenhöhe, Korrelationen und multivariate Regressionen

Abhängige Variable: Veränderung der Dividendensumme, Absolutwerte in Millionen DM, 1996 bis 1998 – 1992 bis 1994	Korr.	Multivariate Regression	
Streubesitzanteil über 75%	0,51**	Konstante	-463,0* (-2,11)
Streubesitzanteil über 50%	0,39**	Größe (Umsatz log.)	59,0* (2,46)
Konglomerats-Dummy	0,20		
Shareholder-Value-Index	0,77**	Shareholder Value	49,4* (2,21)
Kapitalmarktorientierter Internationalisierungsindex Internationale Bilanzierung Notierung an Auslandsbörsen Anteil ausländischer Eigentümer	0,66**	Notierung an Auslandsbörsen	20,1** (2,75)
	0,46**		
	0,71**		
	0,49**		
Gütemaße:			
Realwirtschaftlicher Internationalisierungsindex	-0,19	Df (Gesamt)	31
Auslandsanteil Umsatz	-0,06	F	29,31
Auslandsanteil bei den Beschäftigten	-0,11	Sign. F	,0000
Regionale Streuung der Aktivitäten	0,14	R ²	0,758

Einfluss der Internationalisierung auf die Veränderung der Dividendenhöhe in Millionen DM; Korrelations-Koeffizienten (Pearson) und unstandardisierte Koeffizienten sowie t-Werte (in Klammern) multivariater Regressionen.
Signifikanzniveaus: * < 0,05, ** < 0,01.

Aus Abbildung 2-3 ergibt sich, dass die Zahl der Beschäftigten und auch die Personalkosten pro Mitarbeiter in den untersuchten Großunternehmen in absoluten Werten über mehrere Jahre nahezu konstant geblieben sind. Dies bedeutet, dass die Reduzierung des Anteils, den die Beschäftigten von der Nettowertschöpfung erhalten, vor allem auf den zeitgleichen Anstieg der Nettowertschöpfung zurückzuführen ist. Die Beschäftigten der untersuchten Großunternehmen mussten demnach im Durchschnitt keine Einkommenseinbußen erleiden, sie profitierten jedoch nicht von der sich im Untersuchungszeitraum verbessernden ökonomischen Situation (relative Verluste). Hierbei gibt es aber auch Unterschiede zwischen den Unternehmen. Je stärker die Verfolgung der Shareholder-Value-Strategie in einem Unternehmen ist, desto mehr hat sich der Anteil der Beschäftigten an der Nettowertschöpfung verringert. Aufgrund der Berechnungslogik des Wertschöpfungsanteils kommen prinzipiell verschiedene Möglichkeiten infrage:

1. Zum einen kann dies durch eine Verringerung der *Anzahl der Beschäftigten* oder durch ein relativ geringes Anwachsen der Beschäftigtenzahlen in Shareholder-Value-Unternehmen verursacht sein.
2. Zum anderen können dieselben Unternehmen aber auch einen unterdurchschnittlichen Anstieg oder gar die Reduktion bei den *Personalkosten je Mitarbeiter* aufweisen.
3. Schließlich kann dies ebenso durch einen überproportional starken *Anstieg der Nettowertschöpfung* bei Unternehmen mit hoher Shareholder-Value-Orientierung verursacht sein.

In Tabelle 2-11 wurde zur Auflösung dieser Mehrdeutigkeit zwischen Unternehmen mit hoher und niedriger Shareholder-Value-Orientierung differenziert. Als Unternehmen mit hoher Shareholder-Value-Orientierung wurden Unternehmen des oberen Drittels der Shareholder-Value-Skala gewertet. Jene Unternehmen, deren Indexwert sich im Bereich des unteren Drittels befindet, wurden als kontrastierende Gruppe verwendet.

Tabelle 2-11 Beeinflussung des Wertschöpfungsanteils der Beschäftigten durch Shareholder Value

Shareholder-Value-Index	Unteres Drittel		Oberes Drittel	
Anzahl der Beschäftigten	125,2	(+22,0)	96,5	(-6,7)
Personalaufwand je Mitarbeiter	107,2	(-5,3)	120,3	(+7,8)
Wertschöpfung	146,9	(+12,4)	134,5	(-0,0)

Durchschnittswerte für die Unternehmen des oberen und des unteren Drittels auf der Shareholder-Value-Skala; angegeben ist der jeweilige Durchschnittswert des Jahres 1998 in Prozent des Jahres 1992. In Klammern ist die Abweichung vom Mittelwert in Prozentpunkten angegeben. Fallzahl = 33 Unternehmen.

Der Vergleich der beiden Gruppen zeigt, dass die Anzahl der Beschäftigten im Untersuchungszeitraum bei den Shareholder-Value-Unternehmen zurückgeht; in den Unternehmen am unteren Ende der Shareholder-Value-Skala hingegen ansteigt. Die Personalkosten je Mitarbeiter sind im Gegensatz dazu in Shareholder-Value-Unternehmen in deutlich stärkerem Maße angestiegen als in den anderen Unternehmen. Der Anstieg der Nettowertschöpfung war in Unternehmen, die der Shareholder-Value-Strategie gefolgt sind, niedriger als in Unternehmen mit geringer Shareholder-Value-Orientierung. Der negative Zusammenhang zwischen der Höhe des Nettowertschöpfungsanteils der Beschäftigten und dem Grad der Shareholder-Value-Orientierung eines Unternehmens kann demnach auf die Verringerung der Beschäftigtenanzahl in Unternehmen mit hoher Shareholder-Value-Orientierung zurückgeführt werden. Die Beschäftigten in Shareholder-Value-Unternehmen mussten also keine Einkommenseinbußen hinnehmen. Im Gegenteil, der Durchschnittslohn stieg schneller als in anderen

Unternehmen. Von einer beobachtbaren Hinwendung zu einer stärkeren Shareholder-Value-Orientierung war die Stammebelegschaft (Insider) daher kaum bedroht. Die mit ansteigender Shareholder-Value-Orientierung größer werdenden Rationalisierungsanstrengungen führten zu einer Reduzierung der Zahl der Beschäftigten. Der Shareholder-Value-Effekt hatte demnach mehr mit Produktivitätsanstiegen durch Rationalisierung und weniger mit einer Kostenreduktion pro Mitarbeiter zu tun.

Fazit

In den vergangenen Jahren hat sich eine Sichtweise verbreitet, wonach national spezifische Wirtschaftsordnungen durch eine jeweils spezifische institutionelle Einbettung gekennzeichnet sind, wobei hochgradige Komplementaritäten zwischen den prägenden Institutionen unterstellt werden. Die einschlägige Literatur geht davon aus, dass bestimmte institutionelle Konfigurationen in verschiedenen Sphären der politischen Ökonomie eines Landes nicht zufällig verteilt sind, sondern über Mechanismen auf der Mikroebene miteinander verbunden sind.

Sollte diese Sichtweise zutreffend sein, dann wäre nicht nur zu erwarten, dass spezifische institutionelle Konfigurationen benannt werden können, die jeweils aus komplementären Institutionen zusammengesetzt sind. Die Implikationen der Komplementarität müssten sich darüber hinaus auch auf Unternehmensebene zeigen, insbesondere in Zeiten des Wandels. Im Kontext eines sich stark verändernden deutschen Corporate-Governance-Regimes wäre demzufolge ebenfalls mit Auswirkungen im Bereich der Arbeitsbeziehungen zu rechnen. Jene Unternehmen, die sich an angloamerikanischen Corporate-Governance-Praktiken orientieren, sollten sich auch verstärkt gegenüber Aktionären *und* Beschäftigten wie angloamerikanische Unternehmen verhalten. Die Aktionäre von Unternehmen, die sich im Hinblick auf die Kapitalmärkte internationalisiert haben, sollten einen entsprechend höheren Anteil an der Wertschöpfung erhalten, da konkurrierende ausländische Unternehmen höhere Dividenden zahlen. Im Gegenzug sollte der Wertschöpfungsanteil der Beschäftigten zurückgehen.

Die Analyse von Bilanzdaten von neunundfünfzig deutschen Großunternehmen hat ergeben, dass die Veränderungen in der Verteilung der Nettowertschöpfung in den neunziger Jahren zu einem Teil auf die zunehmende Ausrichtung von Unternehmen auf internationale Finanzmärkte und die wachsende Bedeutung des Marktes für Unternehmenskontrolle zurückgeführt werden können. Die gefundenen signifikanten Zusammenhänge betreffen vor allem das Verhältnis zwischen Eigentümern und Management, und hierbei insbesondere die Entwicklung der Dividenden. Die Stärke der Zusammenhänge ist relativ

schwach. Da der Prozess einer wachsenden kapitalmarktbezogenen Internationalisierung erst Mitte der neunziger Jahre eingesetzt hat und die Orientierung an internationalen Bilanzierungspraktiken, der Notierung an Auslandsbörsen und der Aufbau von Investor-Relations-Abteilungen sich erst allmählich auswirkt, kann aber erwartet werden, dass sich die gefundenen Tendenzen in Zukunft verstärken werden. Darüber hinaus sind die ebenfalls in diese Richtung wirkenden gesetzlichen Regelungen, die eine Erhöhung der Unternehmenstransparenz und die Erleichterung des Zugangs zu internationalen Kapitalmärkten zum Ziel haben, ebenfalls erst in den späten Neunzigern in Kraft getreten (KonTraG, Kapitalaufnahmeerleichterungsgesetz).

Hinsichtlich der Komplementaritätsthese ergeben sich folgende Befunde. Trotz der deutlich gestiegenen Internationalisierung von deutschen Unternehmen hat sich die Verteilung der Wertschöpfung lediglich gering verändert. Die Veränderungen sind signifikant, aber ein abrupter Wechsel zu einer anderen Verteilung der Wertschöpfung ist nicht erfolgt. Der Vergleich mit der Verteilung der Nettowertschöpfung in britischen Unternehmen verdeutlicht, dass der Abstand zwischen beiden Ländern noch groß ist. Die britischen Unternehmen haben Anfang der Neunziger rund 15 Prozent der Nettowertschöpfung als Dividenden ausgeschüttet (De Jong 1997). In Deutschland stiegen die Dividenden innerhalb von fünf Jahren lediglich von 2,0 auf 2,8 Prozent. Sollte die Annäherungstendenz wie erwartet fortschreiten, dann wäre es bis zu einer vollständigen Konvergenz also noch ein sehr weiter Weg.

Die Analyseergebnisse bestätigen dennoch die Thesen zum Verhältnis von Eigentümern und Management, die in der finanzwissenschaftlichen Literatur diskutiert werden. Je marktförmiger das Corporate-Governance-System eines Landes organisiert ist, desto stärker sind die Eigentümer in der Lage, einen hohen Anteil an der Nettowertschöpfung zu verlangen. Die Veränderungen auf Unternehmensebene, die eine Hinwendung zum marktbasieren angloamerikanischen Corporate-Governance-System anzeigen, führen zu einem Anstieg des Anteils der Eigentümer, zumal wenn dieser Prozess durch rechtliche Änderungen unterstützt wird.

Fragt man nach den Zusammenhängen zwischen den geprüften Variablen, dann zeigt sich, dass die erwartete Verschiebung zugunsten der Aktionäre von anderen Faktoren beeinflusst wurde als die ebenfalls erwartbare Verschiebung zulasten der Beschäftigten. Es gibt *keine* Anhaltspunkte dafür, dass ein direkter Zusammenhang zwischen dem Verhältnis zwischen Eigentümern und Managern und dem zwischen Managern und Beschäftigten besteht. Die Veränderung der Verteilung der Wertschöpfung folgt demnach deutlich komplexeren Wirkungszusammenhängen als im Theorem der Komplementarität angedacht. Denn es hat sich gezeigt, dass der Rückgang des Beschäftigtenanteils an der Wertschöp-

fung mit einer Reduzierung der Beschäftigten zu tun hat und nicht mit einer Umverteilung zulasten der Beschäftigten. Das sich hierin zeigende Prinzip der Kosteneinsparung durch Rationalisierung entspricht der ursprünglichen Logik des deutschen Qualitätsproduktionsmodells. Das durch die kapitalmarktorientierte Internationalisierung gestiegene Anspruchsniveau der Aktionäre wurde demnach befriedigt, wodurch es zur Verschiebung der Wertschöpfung zugunsten der Aktionäre kam. Die Mittel, mit denen ein Mehrgewinn angestrebt wurde, sind jedoch die gleichen geblieben. Eine Annäherung an das angloamerikanische Modell im Bereich der Unternehmenskontrolle hat keine entsprechende Veränderung hinsichtlich der vorherrschenden Produktionsweise hervorgebracht, sie hat das auf Rationalisierungen beruhende Unternehmenskonzept vielmehr bestätigt und zur Intensivierung der Rationalisierungsanstrengungen beigetragen.

Dieses Entwicklungsmuster kann verschiedene Ursachen haben. Zum einen kann argumentiert werden, dass die Veränderungen im Bereich der Arbeitsbeziehungen sich erst in zeitlichem Abstand zu den Veränderungen im Corporate-Governance-System zeigen werden. In Deutschland sind Löhne vergleichsweise unflexibel und der Arbeitnehmerschutz ist ausgeprägt. Selbst wenn Unternehmensleitungen die Durchsetzung von Lohnkürzungen gelingt, kann dies in aller Regel nur mit erheblichem Zeitaufwand realisiert werden. Die Komplementaritätswirkung könnte sich also zeitverzögert einstellen.

Zum zweiten wäre es möglich, dass die Verbindungen zwischen unterschiedlichen Sphären der politischen Ökonomie – zum Beispiel zwischen der Unternehmensführung und den Arbeitsbeziehungen – weniger eng gekoppelt sind, als gemeinhin angenommen wird. Vermeintlich komplementäre Institutionen könnten das Ergebnis von historischen Zufälligkeiten und nicht Folge einer systematischen mikroökonomischen Verschränkung sein. In anderen Worten: Das Verfolgen von langfristigen Unternehmenszielen und die Gewährung von weitreichenden Arbeitnehmerrechten hätten sich in Deutschland eher unabhängig voneinander entwickelt und es bestünde kein Zusammenhang zwischen beidem. In diesem Fall könnte gefolgert werden, dass sich weitreichende Arbeitnehmerrechte prinzipiell auch in einem anderen ökonomischen Kontext hätten entwickeln können.

Als dritte und letzte Möglichkeit kommt in Betracht, dass es Beziehungen zwischen dem Corporate-Governance-Regime und dem Bereich der Arbeitsbeziehungen gibt, dass die Wirkmechanismen aber komplex sind. Die Veränderungen im Bereich der Unternehmenskontrolle hätten zwar Auswirkungen auf andere Bereiche der politischen Ökonomie, diese wären allerdings schwer zu prognostizieren. Wenn Unternehmen aufgrund eines erhöhten Kapitalmarktdrucks den Eigentümern höhere Erträge bieten müssen, dann können sie, statt sich am angloamerikanischen Beschäftigungsmodell zu orientieren, zum Beispiel

noch deutlich stärker als in der Vergangenheit auf Produktivitätssteigerungen setzen, die sich weiterhin im Einvernehmen mit den Interessenvertretungen der Beschäftigten erzielen lassen. Diese Produktivitätssteigerungen können zu einer Reduzierung der Beschäftigung führen, ohne dass die Löhne derer, die im Unternehmen verbleiben negativ beeinflusst würden. Der untersuchte Zusammenhang zwischen der Shareholder-Value-Orientierung von Unternehmen und dem Rückgang des Wertschöpfungsanteils der Beschäftigten deutet genau in diese Richtung.

Diese drei Erklärungen schließen sich nicht wechselseitig aus. Möglicherweise deckt jede Erklärung einen Teil des Gesamtbildes ab. Trotz eines aktuell sehr hohen wissenschaftlichen Interesses an der Aufklärung von institutionellen Wechselbezügen im Bereich der politischen Ökonomie ist der Zusammenhang zwischen dem Corporate-Governance-Bereich und den Arbeitsbeziehungen noch nicht hinreichend konzeptualisiert, um schlüssige Vorhersagen über die Auswirkungen der Wandlungsprozesse treffen zu können. Momentan neigt der wissenschaftliche Diskurs dazu, der letzten Erklärung die größte Glaubwürdigkeit zu schenken (Beyer/Hassel 2002; Streeck/Höpner 2003; Zugehör 2003). Das deutsche Corporate-Governance-Regime verändert sich im Interesse der Eigentümer, ohne dass dies notwendigerweise negative Auswirkungen auf das deutsche System der Arbeitsbeziehungen haben muss. Demnach könnte es sein, dass das deutsche Modell der Arbeitsbeziehungen in Zukunft mit Praktiken der Corporate Governance koexistiert, die jenen weitgehend entsprechen, die wir aus dem angloamerikanischen Raum kennen.

Falls sich diese Interpretation als zutreffend erweisen sollte – und die erste Erklärung einer nachholenden Anpassung der Arbeitsbeziehungen also nicht noch zum Tragen kommt – dann wären die empirischen Befunde ein Beleg gegen die Wirkung von Komplementaritäten. Auch dieser mögliche Mechanismus der Stabilisierung von Pfadabhängigkeiten scheint daher, zumindest für den aktuellen Zeitpunkt, infrage gestellt zu sein.

2.3 Tradition und Aufbruch: Der Anfang vom Ende der Deutschland AG

Der Begriff »Deutschland AG« ist ein Etikett für die enge Personen- und Kapitalverflechtung zwischen deutschen Großunternehmen, wobei den Unternehmensmanagern im Dichtezentrum des Verflechtungsnetzwerks Steuerungspotenziale zugeschrieben werden, die weit über die Unternehmens- und Konzerngrenzen hinausreichen. Die Vorstände und Aufsichtsräte der Kernunter-

nehmen sind in den Worten von John Scott (1987: 215) »meeting places for capitalist interests«. Die hier beteiligten Personen agieren nicht mehr allein aus einzelwirtschaftlichem Interesse, sondern sie berücksichtigen auch übergeordnete gesamtwirtschaftliche Interessen.

Die jahrzehntelange, pfadabhängige Stabilität dieser typischen Eigenschaft der deutschen Wirtschaftsordnung wird unter anderem auf das strategische Interesse am Erhalt von komparativen Vorteilen zurückgeführt, die dem deutschen »koordinierten Kapitalismus« zugeschrieben werden. Die Unternehmensverflechtung kann als ein Kernelement der koordinierten Form des Kapitalismus angesehen werden, in der die Unternehmen einen Großteil ihrer Beziehungen nicht über Märkte organisieren, der Staat ordnungspolitische Vorgaben setzt und die Arbeitnehmer in ein System des wirtschaftlichen Interessenausgleichs inkorporiert sind (Soskice 1999b: 204). Gegenpol hierzu ist der angloamerikanische, stärker wettbewerbsorientierte »liberale« Kapitalismus.

In jüngster Zeit ist jedoch allenthalben von einer Konvergenz der kapitalistischen Systeme die Rede, dabei wird ein höherer Änderungsdruck vor allem für die koordinierte Variante postuliert. Im Kontext internationalisierter Wirtschaftsbeziehungen erscheint eine institutionell voraussetzungsvolle ökonomische Koordinierung ungeachtet ihrer spezifischen komparativen Vorteile als gefährdet (Albert 1992; Streeck 1997, 1998). Darüber hinaus mehren sich Einzelphänomene wie die feindliche Übernahme der Mannesmann AG, die auf einen sich vollziehenden Wandel hindeuten (Höpner/Jackson 2001).

Was allerdings *gegen* die Konvergenzerwartung spricht, ist die hohe Stabilität, die wir gemeinhin Institutionen zuschreiben. Wirtschaftsordnungen wie die koordinierte Form des Kapitalismus sind hochkomplexe Institutionen- und Regelsysteme. Da bei hoher Komplexität auch eine hohe Stabilität angenommen werden kann, müssen gute Gründe für *radikale* Änderungen, wie sie in der Konvergenz-Diskussion zur Debatte stehen, angeführt werden können, da die Stabilitätsannahme aus theoretischen Gründen als die sicherere erscheint.²³

Im Folgenden werden solche Gründe für das Ende der Deutschland AG benannt, insbesondere auf *unternehmensstrategische Orientierungen* wird Bezug genommen. Die Veränderung wird anhand der zwei bedeutendsten Finanzunternehmen Deutsche Bank und Allianz aufgezeigt. Angestrebt wird eine Interpretation, die verdeutlicht, warum diese beiden Unternehmen über lange Zeiträume

23 Aus institutionenökonomischer Sicht begünstigt die Komplexität von institutionellen Strukturen *pfadabhängige* Entwicklungen (North 1990). Je komplexer ein institutionelles Arrangement ist, desto höher fallen die Kosten seiner Änderung aus und desto unvollständiger sind die Informationen, die interessierten Akteuren zur Verfügung stehen, um die Gewinnmaximierungsaussichten bei einer Änderung mit denen vergleichen zu können, die sie von einer Beibehaltung des Bestehenden erwarten können.

hinweg auf das Prinzip Deutschland AG ausgerichtet waren und warum sie dieses heute nicht mehr sind. Die Wahl der Deutschen Bank und der Allianz ist dadurch begründet, dass es sich bei diesen beiden Unternehmen nach netzwerkanalytischen Kriterien um die am stärksten in das Unternehmensverflechtungsnetzwerk eingebundenen Unternehmen handelt, und zwar seit mehreren Jahrzehnten. Darüber hinaus spricht einiges dafür, dass es der Strategiewechsel dieser beiden Finanzunternehmen ist, der den Anfang vom Ende der Deutschland AG markiert.

Das Kapitel ist in fünf Teile gegliedert. Zunächst wird auf die Besonderheit der deutschen Unternehmensverflechtung hingewiesen und erläutert, warum die Berücksichtigung des unternehmensstrategischen Aspekts wichtig ist. Darauf folgen Fallbeschreibungen für die Deutsche Bank und die Allianz. Zur Verdeutlichung der über die Einzelbetrachtung hinausreichenden Konsequenzen wird anschließend gezeigt, dass hinsichtlich der Personen- und Kapitalverflechtung bereits eine deutliche Lockerung der Struktur festgestellt werden kann. Abschließend erfolgt eine Bewertung der beschriebenen Entwicklungen im Hinblick auf die Debatte um die Konvergenz kapitalistischer Systeme.

Verflechtungen, komparative Vorteile und Unternehmensstrategien

Die hohe Dichte und bestimmte strukturelle Eigenschaften der Unternehmensverflechtung über Vorstands- und Aufsichtsratsmandate sowie über Kapitalbeteiligungen gehören zu den charakteristischen Merkmalen der deutschen Wirtschaftsordnung. Die besonderen Koordinationschancen dieser Verflechtungsstruktur gründen unter anderem auf einer im internationalen Vergleich ausgesprochen hohen Verflechtungsintensität innerhalb von Wirtschaftszweigen. Die intrasektorale Verflechtung steht darüber hinaus mit weiteren koordinationserleichternden Merkmalen des Netzwerks in Zusammenhang (Windolf/Beyer 1995): mit einer hohen Konzentration des Eigentums, welche die Beherrschung von Unternehmen durch Unternehmen zum Regelfall werden lässt (Konzernierung); einer zur Kapitalverflechtung teilweise parallel laufenden und diese erweiternde Personenverflechtung; einer starken Einbindung der Finanzunternehmen in das Netz der Kapitalverflechtung und einer dominanten Rolle derselben im Netz der Personenverflechtung; sowie einer Personalunion zwischen den formalen Interessenorganisationen (BDI, BDA) und dem Netz der »multiplen Direktoren«, den am stärksten in das Netzwerk integrierten Personen. Den strukturellen Kern der Deutschland AG bildet schließlich ein *Verflechtungszentrum*, das die größten deutschen Unternehmen in ein enges Be-

ziehungsgeflecht einbindet, welches in dieser Geschlossenheit in kaum einem anderen westlichen Industriestaat zu finden ist.²⁴

Deutschland gilt nicht zuletzt wegen dieser besonderen Verflechtungsstruktur als typischer Fall einer *koordinierten* Ökonomie. Koordinierte Ökonomien zeichnen sich durch ein Produktionsregime aus, in dem die Unternehmen einen Großteil ihrer Beziehungen nicht über Märkte organisieren, die Finanzierung von Unternehmen auf Langfristigkeit angelegt ist, die Unternehmen keiner aktiven Kapitalmarktkontrolle unterliegen und die Arbeitnehmer in ein System des wirtschaftlichen Interessenausgleichs »inkorporiert« sind (Hall/Soskice 2001). Ein derartiges Produktionsregime wird als vorteilhaft für Strategien diversifizierter Qualitätsproduktion (Streeck 1991, 1997) und als hinderlich für kurzfristig orientierte Produktmarktstrategien angesehen (Casper 1998; Soskice 1999b: 212). Darüber hinaus werden einer koordinierten Wirtschaftsordnung komparative Vorteile bei inkrementellen Innovationen und Nachteile bei Grundlageninnovationen zugeschrieben (Hall/Soskice 2001: 36–44).

In der Debatte um die Konvergenz der kapitalistischen Systeme herrscht Uneinigkeit bezüglich der Frage, ob die komparativen Vorteilslagen in spezifischen Bereichen hinreichen, um eine Erosion der institutionellen Differenzen zu verhindern. Der *strategischen Orientierung* von Unternehmen kommt in dieser Debatte eine zentrale Bedeutung zu.

Die Anhänger der Stabilitätsthese argumentieren mit der Wechselbezüglichkeit von Institutionensystemen. Die koevolutionär entstandenen Elemente der deutschen Wirtschaftsordnung weisen ihrer Meinung nach ein hohes Maß an *Komplementarität* auf. Diese Komplementarität, zum Beispiel der deutschen industriellen Beziehungen, des beruflichen Bildungs- und Weiterbildungssystems, der Unternehmensfinanzierung und der unternehmensübergreifenden Koordination über Netzwerke, verhindere, dass einzelne Elemente herausgelöst werden, denn »jedes Element des institutionellen Rahmens [bedingt] die übrigen« (Soskice 1999b: 208). Aus ureigenstem Interesse am Erhalt von komparativen Vorteilslagen sind es in dieser Sicht daher die Unternehmer und ihre Verbandsorganisationen, die die institutionelle Struktur aufrechterhalten. Alternative Unternehmensstrategien könnten hingegen nur sehr begrenzt verfolgt werden, denn die institutionelle Ordnung wirke als *adverse environment* (Jürgens et al. 2001).

In Hinblick auf die Stabilität von *Verflechtungsstrukturen* wird ebenfalls mit dem strategischen Interesse der Unternehmen argumentiert. Das Interesse an den durch Unternehmensverflechtung erzielbaren Koordinationschancen stellt demnach die Reproduktion der Verflechtungsnetzwerke auch unter Bedingungen

24 Im internationalen Vergleich zeigten sich ähnlich dichte Verflechtungszentren lediglich in Österreich und der Schweiz (Stokman/Wasseur 1985: 31).

eines stärkeren internationalen Wettbewerbs sicher. Die auf strategischen Interessen beruhende Änderungsresistenz der Mandatsträgerverflechtung (Albach/Kless 1982) wie auch der Verflechtung über Anteilskapital (Kogut/Walker 2001) könne nur bedingt durch gesetzgeberische Änderungen des Wettbewerbs- und Unternehmensrechts beeinflusst werden.²⁵

Demgegenüber wird von Befürwortern der Veränderungsthese argumentiert, dass die wahrgenommene Komplementarität der institutionellen Ordnung keinen umfassenden Schutz vor einer partiellen Annäherung an das liberale Modell bietet. Die Internationalisierung bedingt eine wachsende Autonomie der Großunternehmen, die immer weniger genötigt sind, sich ihre Strategien und Organisationsmuster durch nationale Modelle vorschreiben zu lassen (Streeck 2003). Der Strategiewechsel einzelner Unternehmen kann dabei weitreichende Folgen für andere Unternehmen und selbst für die gesamte Wirtschaftsordnung haben.²⁶ Des Weiteren wurde gerade mit Blick auf den deutschen Finanzsektor hervorgehoben, dass auch endogene Entwicklungen bei Unternehmen dazu führen können, dass langfristig bislang stabile institutionelle Ordnungen nicht länger pfadabhängig reproduziert, sondern »hybridisierend« abgewandelt werden (Deeg 2001).²⁷

Im Anschluss an diese Debatte erscheint es daher wichtig, zu verdeutlichen, warum Unternehmen Strategien ändern, an denen sie über Jahrzehnte festgehalten haben. Hierfür ist eine Einzelbetrachtung von Unternehmen unerlässlich. Im Folgenden werden daher anhand von *Fallbeschreibungen* die Begründungen für die ursprüngliche Verflechtungsstrategie der bislang im Zentrum der deutschen Wirtschaft stehenden Unternehmen Deutsche Bank und Allianz sowie die Hintergründe ihres strategischen Orientierungswechsels vorgestellt.

25 Die Chance zur Änderung wird allenfalls einer massiven gesetzlichen Kampagne zugestanden. Anfang des 20. Jahrhunderts hatte eine Serie von Gesetzesinitiativen die Auflösung des so genannten Money Trusts in den Vereinigten Staaten bewirkt (Roe 1991; Simon 1998). Die bisherigen gesetzlichen Änderungen in Deutschland seit Anfang der neunziger Jahre (siehe die Übersicht in Heinze 2001) werden von den Vertretern der Stabilitätsthese als bei weitem nicht hinreichend angesehen (Hall/Soskice 2001: 61–62; Kogut/Walker 2001: 329)

26 Der komparative Vorteil einer Wirtschaftsordnung hängt möglicherweise in besonderer Weise von der strategischen Orientierung einiger weniger Unternehmen ab (zum Beispiel von der Kreditvergabepraxis der Banken). Haben diese Unternehmen Anlass zur Änderung ihrer Strategie, dann wirkt auch der komparative Vorteil, den andere Unternehmen weiterhin hätten, nicht länger stabilisierend.

27 Richard Deeg sieht die Strategieänderung im Finanzsektor der gesetzlichen Änderung der Bankenregulierung zeitlich vorgelagert: »The big-banks' strategy of developing capital market-related business could not be pursued effectively within the institutional framework existing in the early 1980s. Thus they began an effort to rewrite the »rules of the game« itself, and, aided and abetted by political actors, have done so extensively« (Deeg 2001: 34).

Deutsche Bank

Zu den augenfälligen Merkmalen der deutschen Unternehmensverflechtung gehört traditionell die starke Einbindung der größten Privatbanken, wobei die Deutsche Bank über lange Zeit das am stärksten in die Verflechtungsstruktur eingebundene Unternehmen überhaupt war. Bereits um die Jahrhundertwende hatten die Direktoren der Deutschen Bank mehr als 135 Aufsichtsratspositionen in deutschen Unternehmen inne und stellten 29 Aufsichtsratsvorsitzende (Riesser 1971). Die hervorgehobene Einbindung der Deutschen Bank in das Unternehmensnetzwerk bestätigte sich in späteren Untersuchungen für verschiedene historische Zeitpunkte (Beyer 1998; Pappi et al. 1987; Pollux 1945; Ziegler 1998).

Dass schon bei Gründung der Deutschen Bank 1870 ausgeprägt enge Beziehungen zwischen Industrieunternehmen und Privatbanken vorhanden waren, geht schon aus der Besetzung des allerersten Direktoriumspostens mit dem zur Siemens-Familie gehörenden Georg von Siemens hervor (Perlit/Seiger 1994: 51). Die Gründung privater Universalbanken – die Commerzbank wurde ebenfalls 1870 gegründet, die Dresdner Bank 1872 – löste ein zu dieser Zeit bestehendes Kapitalbeschaffungsproblem der Industrieunternehmen. Während im angloamerikanischen Raum zunächst die Selbstfinanzierung durch Unternehmerfamilien im Vordergrund stand, die allmählich durch eine Verbreiterung der Kapitalbasis mittels Anteilstreuung abgelöst wurde, fiel in Deutschland den Universalbanken die zentrale Rolle bei der Mobilisierung des Kapitals zu (Gerschenkron 1962), da sich die Investitionstätigkeit aus dem vergleichsweise kleinen Kreis der gegenüber der Industrialisierung aufgeschlossenen Bürger als nicht hinreichend erwies.²⁸

Das Geschäftskonzept der Universalbanken wurde rasch zum Erfolg. Im Frühjahr des Jahres 1914 bezeichnete die Frankfurter Zeitung die Deutsche Bank als »größte Bank der Welt«.²⁹ Den privaten Universalbanken war die Beschaffung des notwendigen Kapitals durch die Sammlung von Spargeldern gelungen, wobei dem Publikum nur eine niedrige Verzinsung angeboten werden

28 Auf die Notwendigkeit zur Spezifizierung der Bankenfinanzierungsthese haben unter anderen Jürgen Kocka (1978) und Susanne Lütz (2000) hingewiesen. In bestimmten Sektoren (Chemie), Unternehmensgrößenklassen (mittelständische Unternehmen) und Regionen (Baden-Württemberg) hatte die Kreditfinanzierung durch Banken in der Industrialisierungsphase eine eher untergeordnete Bedeutung.

29 »Es gibt ... kein Institut auf der Welt, das gleichzeitig über so viel eigene und fremde Mittel verfügen kann und darüber hinaus noch so weit verzweigte Geschäfte auf allen Gebieten des Wirtschaftslebens ... pflegt« (*Frankfurter Zeitung* aus dem Jahr 1914, zitiert nach *Handelsblatt*, 8. März 1995, 23).

musste. Den Unternehmen konnte das gesammelte Kapital gegen höhere Zinsen in Form von *Krediten* zur Verfügung gestellt werden.

Das *unternehmensstrategische Interesse*, das die Deutsche Bank, wie alle anderen Universalbanken, an personellen Verflechtungen und Kapitalbeteiligungen entwickelte, ergab sich aus der Notwendigkeit einer Reduzierung des Kreditvergabe-Risikos. Über Aufsichtsratsmandate lassen sich Informationen über den Zustand von Unternehmen gewinnen, die weit über die gesetzlichen Publikationspflichten hinausgehen. Kapitalbeteiligungen und die Position des Aufsichtsratsvorsitzenden erhöhen die Chance, dass bei Krisensituationen auch direkt in die Unternehmensführung eingegriffen werden kann. Mit der risikomindernden Wirkung von Verflechtungsbeziehungen lässt sich gleichfalls das über viele Jahrzehnte vorherrschende Hausbankprinzip erklären. Der risikoreduzierende Vorteil von Verflechtungsbeziehungen konnte zum Teil über zinsgünstigere Kredite an die Unternehmen weitergereicht werden. Auf diese Weise ließen sich langfristige Kreditgeber-Kreditnehmer-Beziehungen aufbauen. Von Beobachtern aus dem angloamerikanischen Raum wurde die Möglichkeit zur Vergabe von zinsgünstigen Krediten noch Anfang der neunziger Jahre als schwer zu kopierender Vorteil des deutschen Systems ausgemacht (Cable 1985; Porter 1992).

Wie sehr die deutschen Universalbanken auf die Vergabe von Krediten ausgerichtet waren, verdeutlicht die Tatsache, dass von den späten achtziger Jahren an das Know-how angloamerikanischer Investmentbanken über Akquisitionen zugekauft werden musste. Im Falle der Deutschen Bank wurde der erste Schritt 1989 mit dem Kauf der Investmentbank Morgan Grenfell vorgenommen. Die bereits Jahre zuvor geäußerten Absichtserklärungen bezüglich des Ausbaus des Investmentbanking blieben lange Zeit reine Lippenbekenntnisse. Kritiker der Bankenmacht warfen den deutschen Großbanken bis in die neunziger Jahre hinein vor, über die Kontrolle des Emissionsgeschäfts Unternehmen in die Kreditfinanzierung zu zwingen (Hax 1990).³⁰ Zugleich nahm die Bedeutung des Aktienmarktes ab. So gab es 1963 insgesamt 636 börsennotierte Aktiengesellschaften in Deutschland, 1973 waren es 494 und 1983 nur noch 436. Inzwischen hat sich dieser Trend deutlich umgekehrt.³¹

Aufgrund der Beziehungen zu *sehr vielen* Industrieunternehmen entwickelte sich aus dem Kreditsicherungsinteresse der Banken eine strategische Orientierung zugunsten der Koordinierung beziehungsweise Regulierung von Konkurrenzverhältnissen zwischen Industrieunternehmen. Die Regulierung der Kon-

30 Bei lediglich 89 Neuemissionen des Zeitraums 1983 bis 1988 hatte die Deutsche Bank in 43 Fällen die Federführung (Sörgel 1992: 5).

31 In den neunziger Jahren ist ein sprunghafter Anstieg der Zahl der börsennotierten Gesellschaften festzustellen. Im Jahr 1999 waren 933 Aktiengesellschaften an der Börse notiert (Baums et al. 2000).

kurrenz zwischen Industrieunternehmen wurde vor dem Zweiten Weltkrieg über Kartelle realisiert. Zielsetzung der Kartelle war es, Überproduktionen zu verhindern und jedem beteiligten Unternehmen einen angemessenen Gewinn zu garantieren. In wirtschaftlichen Krisen wurde die Gesamtproduktion reduziert, damit ein Preisverfall und – für die Banken wichtig – der Konkurs von Mitgliedsfirmen verhindert werden konnte. Bei der Stabilisierung dieser Kartelle spielten Banken eine wichtige Rolle. Es ist belegt, dass sie zu jener Zeit massiv auf abweichende Unternehmen eingewirkt haben, um diese zum Eintritt in ein Kartell zu bewegen (Pohl 1979: 219).

Nach dem Zweiten Weltkrieg wurden Kartelle durch die britischen und amerikanischen Besatzungsmächte verboten. Dieser historische Schnitt wurde im Jahr 1957 durch das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen bestätigt, das in Paragraf 1 Kartelle grundsätzlich untersagt. Dennoch erhielten sich Elemente der »regulierten Konkurrenz« (Windolf/Beyer 1995), was auch angesichts der personellen Kontinuität der Wirtschaftselite nicht verwundert. Hermann Josef Abs etwa, von 1957 bis 1967 Vorstandssprecher der Deutschen Bank, war bereits 1937 in das Vorstandsgremium der Bank berufen worden.³²

Die Kontinuität der regulierten Konkurrenz zeigt sich unter anderem in den *industriepolitischen* Interventionen der Privatbanken. Ziel derselben wurden häufig Unternehmen aus Wirtschaftszweigen, die in strukturelle Krisen geraten waren. Indem Strukturwandel gesteuert und nicht dem freien Spiel der Marktkräfte überlassen wurde, konnte das Risiko der Banken reduziert werden. Der Konkurs eines Großunternehmens zieht immer eine Vielzahl von kleineren Unternehmen in Mitleidenschaft, die wiederum in Kreditbeziehungen zu Banken stehen. Durch aktives Einwirken von Banken wurden noch in jüngster Zeit beispielsweise die Touristikbranche (Westdeutsche Landesbank) sowie der Einzelhandel (Commerzbank, Deutsche Bank) neu organisiert, indem Fusionen befördert wurden. Die Deutsche Bank wirkte auch bei der Zusammenführung der Unternehmen Krupp, Hoesch und Thyssen mit. Dass sie dabei von dem früher üblichen Verfahren der diskreten Aushandlung abwich, hing mit der Zerrissenheit des Vorstandsgremiums in den neunziger Jahren zusammen. Der Gruppe der traditionellen Kreditbanker stand nun eine Gruppe von Vorständen gegenüber, die die Zukunft der Bank im Investmentbanking sahen.

32 Vgl. Gall (1998) zur widersprüchlichen Rolle von Hermann Josef Abs im Dritten Reich. Nach Kriegsende war Abs wirtschaftlicher Berater der britischen Besatzungsmacht, dann neben seiner Vorstandstätigkeit auch Berater von Konrad Adenauer. Zur Begrenzung der maximal möglichen Aufsichtsratspositionen hat letztlich auch die Mandatshäufung von Hermann Josef Abs geführt, der zeitweise bis zu vierundzwanzig Aufsichtsratsmandate innehatte. 1965 wurde in einer als »Lex Abs« bekannt gewordenen Aktienrechtsänderung festgeschrieben, dass kein Vorstand mehr als zehn konzernfremde Aufsichtsratsposten annehmen darf.

Mit der *Umorientierung auf das Investmentbanking* ist der unternehmensstrategische Schritt benannt, der erklärt, warum die Deutsche Bank nicht mehr im Sinne der Deutschland AG funktioniert. Eine reine Investororientierung – die der Deutschen Bank (noch) nicht unterstellt werden kann³³ – entlastet Banken davon, *mitunternehmerisch* tätig zu werden (Windolf 2002). Wird der externe Kapitalbedarf der Großunternehmen überwiegend durch den Aktienmarkt oder durch Unternehmensanleihen gedeckt, agieren Banken als reine Finanzintermediäre. Das Risiko wird nicht von den Banken, sondern von den Aktionären oder privaten Anleihegebern getragen, die im Falle von Unternehmenskonkursen ihr Kapital verlieren. Enge Verflechtungsbeziehungen zu Industrieunternehmen haben für reine Investmentbanken daher keine unternehmensstrategische Bedeutung.

Investmentbank-Aktivitäten lassen sich zudem bestenfalls mit einem Risiko dauerhafter Interessenkonflikte in das deutsche Bankkonzept integrieren (Dziobek/Garrett 1998). Die Unterstützung von Unternehmen beim Börsengang entzieht der Kreditabteilung potenzielle Kunden. Bei der Begleitung von Unternehmensakquisitionen entstehen Konflikte wie im Falle des Thyssen Krupp-Übernahmeversuches, als die Deutsche Bank das Übernahmeangebot unterstützte und ein Bankvorstand gleichzeitig als Aufsichtsrat im zu übernehmenden Unternehmen saß. In den Amtsperioden von Hilmar Kopper und Rolf-Ernst Breuer ist es in mehreren Fällen zu derartigen Interessenkollisionen gekommen. Besonders prägnant war der gescheiterte Übernahmefall Continental/Pirelli im Jahr 1993, bei dem die Deutsche Bank zunächst die eine und dann die andere Seite unterstützt hatte (Höpner/Jackson 2001).

Warum tendiert die Deutsche Bank inzwischen zum Investmentbanking, obwohl sie in der Vergangenheit immer eine Kreditbankorientierung aufwies? Insbesondere die folgenden Entwicklungen scheinen von Bedeutung zu sein.

Der Aufwand im Privatkundengeschäft, das ursprünglich die Geldsammel-funktion innehatte, wurde zunehmend größer. Bankdienstleistungen ließen sich lange Zeit nur bedingt rationalisieren (Berger/Offe 1981). Dadurch wurden die Gewinnmargen allmählich geringer. Der Markteintritt ausländischer Unternehmen verstärkte diesen Effekt, da den Kunden nun vermehrt höher verzinsten Angebote gemacht werden mussten. Die Praxis, Kleinsparer mit Sparbüchern abzuspeisen, die nur eine geringe Verzinsung garantieren, ließ sich nicht länger durchhalten. Auch die verstärkte Konzentration auf bestimmte Kundengruppen gelang nur bedingt. Eine Großbank, die zu offensichtlich zwischen A-Kun-

33 Derzeit sind verschiedene Geschäftseinheiten der Deutschen Bank durch so genannte *firewalls* getrennt. Dies bedeutet, dass die ursprünglich *integrierte* Universalbankkonzeption aufgegeben wurde. Eigentumsrechtlich gehören die organisatorisch getrennten Bereiche weiterhin zusammen.

den und B-Kunden differenziert, läuft Gefahr, jene Privatkunden zu verprellen, auf die sie sich eigentlich konzentrieren wollte.³⁴ Der Versuch, bestimmte Bankgeschäfte beratungsunabhängig zu gestalten und zu technisieren, führte letztlich dazu, dass bestimmte Kundenkreise zunehmend autonom über ihre Geldanlage entscheiden. Die riesigen Filialnetze sind durch die eingeleitete Entwicklung in Richtung Homebanking³⁵ zu einem schwer zu kalkulierenden Risiko geworden, zumal die Markteintrittsschwellen für Konkurrenten im Bereich des Home- und Computerbanking deutlich niedriger liegen. Das einst sichere Standbein der Universalbanken hat somit seine Standfestigkeit verloren.

Auch im Bereich des Kreditgeschäfts hat sich die Konkurrenz deutlich erhöht. Im deutschen Bankensystem existieren neben den privaten Großbanken öffentlich-rechtliche (Sparkassen, Landesbanken) und genossenschaftliche Banken (regionale Genossenschaften, Zentralkassen, DG Bank). Das Verhältnis der Bankengruppen lässt sich inzwischen nicht mehr als friedliche Koexistenz bei weitgehend abgegrenzten Zuständigkeiten beschreiben. Die öffentlich-rechtlichen und genossenschaftlichen Banken sprechen heute im Kreditgeschäft dieselben Kundengruppen an, und der steigende Marktanteil der öffentlich-rechtlichen Banken bei Unternehmenskrediten liegt bereits über dem der Privatbanken (Deeg 1999: 47–55).

Im Hinblick auf das Kreditgeschäft ist ein anderer Prozess von noch größerer Bedeutung. Ein wesentliches Element der Deutschland AG ist die risikomindernde Wirkung von Verflechtungsbeziehungen für Banken. Wenn aber vertrauensvolle Kontakte und interne Überwachung Ausfallrisiken nur noch bedingt reduzieren können oder andere Mechanismen Ähnliches zu leisten imstande sind, dann schwindet der Wettbewerbsvorteil, den Banken aus Verflechtungsbeziehungen ziehen können.

In der Amtszeit von Hilmar Kopper konnte die Deutsche Bank bei einer Vielzahl spektakulärer Einzelfälle erfahren, dass sich die Risiken des Kreditge-

34 Im Zuge der letztlich gescheiterten Fusion von Deutscher Bank und Dresdner Bank hatte der Vorstandssprecher der Deutschen Bank Rolf-Ernst Breuer ein Organisationskonzept vorgestellt, das die Klientel der Bank in einkommens- und vermögensstarke A-Kunden und B-Kunden unterteilt. Diese Ankündigung führte zu einem Sturm der Entrüstung und zu massiven Kundenverlusten auch bei den A-Kunden. Hintergrund des Vorstoßes der Deutschen Bank war die maßgeblich von McKinsey propagierte Lean-Banking-Konzeption (D'Alessio/Oberbeck 1994; Hildebrandt 1999), wonach Deutschland, gemessen an der Zahl der Einwohner pro Bankstelle, als *overbanked* erscheint und eine größere Effizienz vor allem durch Standardisierung und Technisierung des Tagesgeschäfts (das Geschäft mit den B-Kunden) zu erzielen wäre.

35 Die Citibank führte in Deutschland im Jahr 1989 als erstes Unternehmen Bankdienstleistungen per Telefon ein, die Direktbank der Deutschen Bank, die Bank 24, nahm im Herbst 1995 die Geschäfte auf (Holtgrewe/Kerst 2001). Ausländische Banken wie die schwedische SEB betreiben die Ausweitung ihres Deutschlandsgeschäfts gezielt über eine aggressive Homebanking-Strategie (*Die Zeit*, 24. Januar 2002, 25).

schäfts verändert haben. Mit der Metallgesellschaft (Dezember 1993), Jürgen Schneider (April 1994), Deckel Maho (April 1994) und Balsam AG (Juni 1994) sind nur die wichtigsten aus einer Zeitperiode von etwas mehr als einem halben Jahr benannt. Eine Studie von Horst Albach und anderen belegt, dass man diese Fälle nicht allein der Nachlässigkeit der Verantwortlichen zuschreiben kann. Sie zeigt, dass die Konkursrisiken deutscher Aktiengesellschaften seit den sechziger Jahren kontinuierlich gestiegen sind (Albach et al. 1999).³⁶ Diese Entwicklung betrifft nicht nur bestimmte Unternehmen. Durch eine Gruppierung der Unternehmen nach hohen und geringen Konkursrisiken wird nachgewiesen, dass es in allen Gruppen zu einer Erhöhung der Konkursrisiken gekommen ist (Abbildung 2-4).

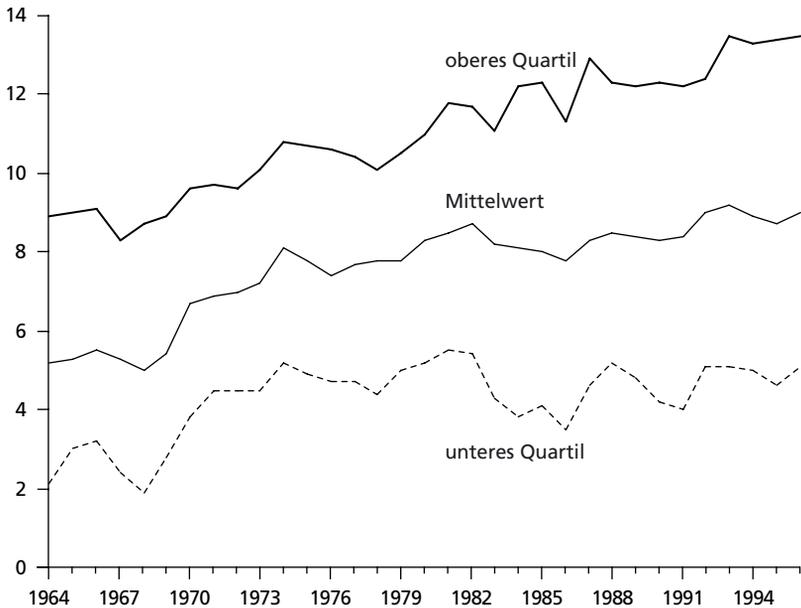
Darüber hinaus hat sich auch die Art des Risikos verändert. Wenn wie im Falle der britischen Barings Bank die Entscheidungen eines untergeordneten Mitarbeiters (Körnert 2000) oder wie bei der Metallgesellschaft die Bewertung eines Termingeschäfts über Wohl und Wehe von Unternehmen entscheiden können (Knipp 1998; Frankel/Palmer 1996), dann sinkt die Chance, Risiken über Verflechtungsbeziehungen begrenzen zu können. Bei den von vielen Großunternehmen selbst betriebenen Risikoabsicherungsstrategien ist ohne intensive Analyse durch Spezialisten häufig kaum mehr ersichtlich, wie hoch der spekulative Charakter wirklich ist. Durch Entwicklungen im angloamerikanischen Raum (verschärfte Transparenzregeln an amerikanischen Börsen, Aktivität des Marktes für Unternehmenskontrolle, Shareholder-Value-Philosophie) wurde zudem ein allgemeiner Trend in Richtung stärkerer Transparenz angestoßen. Die Vorteile, die eine interne Überwachung noch haben könnte, sind daher kleiner geworden.

Mit dem Schwinden des risikomindernden Effekts der Unternehmensverflechtung reduziert sich für die Banken zugleich die Möglichkeit zum Aufbau stabiler Kreditbeziehungen. Heute gibt es immer weniger deutsche Großunternehmen, die von sich sagen, sie unterhielten noch eine Hausbankbeziehung.³⁷

36 Das Konkursrisiko wurde in der Analyse von Albach et al. (1999) durch den Z-Wert nach Altman (1968) bestimmt. Der Z-Wert wird über eine Diskriminanzfunktion berechnet. Die folgenden Unternehmenskennwerte werden berücksichtigt: Nettoumlaufvermögen, Bilanzgewinn, Vorsteuergewinn, Umsatz jeweils in Relation zum Gesamtvermögen sowie Börsenwert in Relation zum Buchwert der Gesamtschulden.

37 In einer im Jahr 2000 durchgeführten schriftlichen Befragung des Max-Planck-Instituts für Gesellschaftsforschung gaben nur noch 19 von 52 (32,8 Prozent) antwortenden Großunternehmen an, dass sie in einer Hausbankbeziehung stehen, wobei lediglich 9 Unternehmen (15,5 Prozent) in der Vergangenheit keine Hausbank hatten. 24 Unternehmen (46,2 Prozent) haben sich im Erinnerungshorizont der Befragten von ihrer Hausbankbeziehung gelöst. Die Befragung, die im Rahmen des Projekts »Das deutsche System der industriellen Beziehungen unter dem Einfluss der Internationalisierung« durchgeführt wurde, richtete sich an die Unternehmenslei-

Abbildung 2-4 Entwicklung des Insolvenzrisikos



Quelle: Albach et al. (1999: 516). Die zugrunde liegenden Berechnungen beziehen sich auf ein Sample von 110 deutschen Großunternehmen für den Zeitraum 1964 bis 1996. Der Insolvenzrisikoindex Z nach Altman (1968) wurde aus Darstellungsgründen umskaliert (bei Albach et al. deuten niedrige Werte auf ein hohes Insolvenzrisiko).

Die Privatbanken, allen voran die Deutsche Bank, agieren im Kreditgeschäft inzwischen restriktiver, wie zuletzt der Fall der Kirch-Gruppe nachdrücklich gezeigt hat.³⁸

Neben diesen Tendenzen, die das traditionelle Kreditbankkonzept infrage stellen, hat das Investmentbanking an Attraktivität gewonnen. Die wesentliche Ursache hierfür ist die zunehmende Bedeutung von Fusionen und Übernah-

tungen der nach Wertschöpfung größten deutschen Unternehmen. Von den angesprochenen 111 Unternehmen haben sich 58 Unternehmen an der Befragung beteiligt (Rücklaufquote: 52,3 Prozent).

³⁸ Dies wurde in der Wirtschaftspresse folgendermaßen kommentiert: »[D]en letzten Träumern der Deutschland AG dürfte Breuer jede Illusion geraubt haben. Denn die Zeiten, in denen sich deutsche Unternehmen in erster Linie über langfristige Kredite zinsgünstig finanziert haben, weil es eine lange persönliche Beziehung zum Firmenkundenberater der Hausbank gab, gehen zu Ende. Für die Banken ist das traditionelle Kreditgeschäft unrentabel und damit unattraktiv geworden ... Wer künftig noch Kredite will muss – abhängig von der Bonität – deutlich mehr Zinsen zahlen« (*Handelsblatt*, 19. Februar 2002, 9).

men bei der Unternehmensentwicklung. Nicht nur, dass Investmentbanken bei Beratung und Durchführung von Übernahmen oder auch bei der Entwicklung von Gegenstrategien verdienen und daher von Übernahmebooms besonders profitieren, die Gewinne reiner Investmentbanken entstehen immer kurzfristig und sind nicht von dem Gelingen der Transaktion abhängig. Dies ist kein unbedeutender Aspekt, liegt die Erfolgsquote von Übernahmen doch im Bereich der Zufallsstreuung oder gar darunter (Lubatkin 1983; Agrawal et al. 1992; Lubatkin et al. 1997). Der Erfolg jeder einzelnen Akquisition ist vorab höchst unsicher. Die Belegung des Marktes für Übernahmen ist für Investmentbanken daher ausschließlich positiv. Für Kreditbanken, die mitunternehmerisch tätig sind, erhöhen sich hingegen die Risiken, die sie nur schwer abschätzen können. Auch hier zeigt sich die Unvereinbarkeit der beiden Bankmodelle. Während Investmentbanken ein Interesse an zunehmenden Übernahmeaktivitäten haben, müssen Kreditbanken einer Verstärkung des Übernahmetrends eher mit Besorgnis entgegensetzen.

Die Hinwendung zum Investmentbanking wurde von der Deutschen Bank mit der Berufung von Rolf-Ernst Breuer zum Vorstandssprecher vollzogen. Breuer, aufgrund seiner hausinternen Karriere eigentlich kein typischer Investmentbanker, war vor seiner Berufung mit dem Aufbau des Investmentbankinggeschäfts beauftragt und ließ in seiner Zeit als Vorstandssprecher wenig Zweifel an seiner Orientierung am Investmentbanking aufkommen. Breuers Nachfolger Josef Ackermann kommt direkt aus dem Bereich des Investmentbanking. Ankündigungen, er werde das Geschäft der Deutschen Bank in noch stärkerem Maße als zuvor auf dieses Geschäftsfeld fokussieren, beförderten sogar Gerüchte, wonach der Sitz der Deutschen Bank nach London verlegt werden könnte (*Handelsblatt*, 1./2. Februar 2002, 2). Selbst wenn dies dementiert wurde, besteht auch bei Breuers Nachfolger kein Zweifel an der grundsätzlichen strategischen Ausrichtung der Bank auf das Investmentbankgeschäft. Der neue Vorstand wurde in einer an angloamerikanischen Vorbildern angelehnten Führungsstruktur organisiert, in der Ackermann als *chief executive* die Verantwortung für den operativen Bereich Corporate and Investment Bank behalten hat, was die Bedeutung, die dem Investmentgeschäft zugemessen wird, nachdrücklich unterstreicht.

Dass die strategische Orientierung der Deutschen Bank wesentliche Konsequenzen für die Deutschland AG hat, zeigt sich an der schwindenden Einbindung der Bank in das deutsche Personenverflechtungsnetzwerk. Im Jahr 1980 entsandte die Bank ihre Vorstände in die Aufsichtsräte von 40 der 100 größten Unternehmen. Waren es 1990 noch immerhin 35 Aufsichtsräte und 1998 noch 17, so waren es 2002 lediglich 5. Im März 2001 wurde darüber hinaus angekündigt, dass Mitglieder der Deutschen Bank in Zukunft keine Vorsitze in Auf-

sichtsräten mehr übernehmen werden.³⁹ Hinsichtlich der Kapitalverflechtung begann die Deutsche Bank Anfang der neunziger Jahre, Industriebeteiligungen von über 25 Prozent zu reduzieren. Nach amerikanischem Verständnis drücken Beteiligungen in dieser Höhe bereits eine Kontrollabsicht aus. Diesen Eindruck möchte die Deutsche Bank im Zuge ihres Internationalisierungsinteresses entkräften. Ein mit Industriebeteiligungen verbundener Aktienkursabschlag wird von Vertretern der Deutschen Bank angesichts der gestiegenen Bedeutung des Aktientauschs bei Akquisitionen zunehmend kritisch beurteilt. Seit Anfang der neunziger Jahre betonte Hilmar Kopper in der erneut aufgekommenen Bankenmachtdiskussion immer wieder, dass ihn lediglich die Besteuerungsregeln an der Auflösung der Unternehmensbeteiligungen seiner Bank hinderten. Es sei der Staat, der mit der Steuergesetzgebung das entscheidende Mittel zur Entflechtung der Deutschland AG in der Hand habe.⁴⁰

Allianz

Die herausragende Bedeutung der Allianz in der Deutschland AG ist im Gegensatz zur Deutschen Bank eher ein Phänomen der Nachkriegszeit. Die Allianz wurde im Jahr 1889 von dem ehemaligen Direktor der Münchener Rückversicherungsgesellschaft Carl Thieme und dem Bankier Wilhelm Finck gegründet. Beim Börsengang im Jahr 1890 traten neben dem Bankhaus Merck, Finck & Co. bereits die Deutsche Bank, die Dresdner Bank und die Bayerische Vereinsbank als Hauptaktionäre auf. Die Münchener Rückversicherung hielt zwar keine Anteile, entsandte aber nicht weniger als vier Mitglieder in den Aufsichtsrat der Allianz.

Verbindungen, die über den Kreis der Finanzunternehmen hinausreichten, gab es hingegen kaum. Trotz der Novelle des Versicherungsaufsichtsgesetzes vom Juli 1923, die den Dispositionsspielraum der Versicherer auch auf Aktien und Beteiligungen ausweitete, nutzte die Allianz wie fast alle anderen Versicherer jener Zeit andere Kapitalanlageformen (vor allem die Vergabe von Hypothekendarlehen, die Anlage in Immobilien und den Kauf von Devisen). Im Jahr 1927 hatte die Allianz lediglich 1,3 Prozent ihres Vermögens in Aktien an-

39 Angaben der Monopolkommission (verschiedene Hauptgutachten). Die Ankündigung, Aufsichtsratsvorsitze nicht länger übernehmen zu wollen, wurde auf der Bilanzpressekonferenz am 29. März 2001 gemacht. Gleichzeitig wurden die neuen Corporate-Governance-Grundsätze der Bank vorgestellt.

40 »Für die Deutsche Bank äußerte er [Hilmar Kopper] den Wunsch, Anteilsbesitz umzuschichten. Dem stünde jedoch die Steuergesetzgebung entgegen. Die durch eine Verlagerung der Anteile entstehenden Veräußerungsgewinne würden steuerlich wie Erträge behandelt. Die Folge wäre ein unwiederbringlicher Substanzverlust für die Anleger« (*Handelsblatt*, 18. Oktober 1995, 37).

gelegt (Borscheid 1990), gehörte aber schon zu den größten Direktversicherern in Deutschland.

Derauf Verflechtungsbeziehungen beruhende außergewöhnliche Nachkriegserfolg der Allianz wurde *extern* verursacht. In der Wiederaufbauphase versuchte der Staat, Einfluss auf die Geldanlage der Versicherungen zu nehmen. Im Jahr 1951 wurden die Finanzunternehmen dazu verpflichtet, sich an einem Milliardenkredit zugunsten der Grundstoffindustrien Kohle, Eisen und Elektrizität zu beteiligen (Abelshauer 1983: 76–84). Der neue, eher liberal gesinnte Vorstandsvorsitzende der Allianz Leben, Dr. Gerd Müller, kommentierte dies damals folgendermaßen:

Von manchen Politikern wird es heute nahezu als eine Selbstverständlichkeit angesehen, dass unsere Anlagemittel für alle möglichen Interessen der Wirtschaftspolitik eingesetzt werden können – und zwar am einfachsten durch Befehl oder Anweisung von oben, das heißt durch Zwang. ... Gegen solche Versuche werden wir uns mit allem Nachdruck wenden müssen. (zitiert nach Borscheid 1990: 429)

Um durch das Investitionshilfegesetz nicht zu sehr in Anspruch genommen zu werden, erklärte sich der Verband der Versicherungswirtschaft im selben Jahr bereit, einen »freiwilligen« Beitrag zur Überwindung finanzieller Engpässe in verschiedenen Bereichen der industriellen Wirtschaft zu leisten. Anders als alle anderen Versicherungsunternehmen, die diese Hilfe überwiegend in Form von Schuldscheindarlehen leisteten, begann die Allianz frühzeitig, auch Beteiligungen an Industrieunternehmen aufzubauen und partizipierte daher ungleich mehr an dem steilen und lang anhaltenden Wirtschaftsaufschwung der Nachkriegsjahre.

Der Erfolg dieser strategischen Einzelentscheidung führte dazu, dass der Aufbau von Industriebeteiligungen alsbald zur zentralen unternehmenspolitischen Orientierung der Allianz wurde. Nach und nach wurden erhebliche Minderheitsbeteiligungen an vielen deutschen Großunternehmen aufgebaut. Die Kapitalbeteiligungen wurden auf Dauer gehalten und nur dann verkauft, wenn sich die Zukunftsaussichten der Anlage grundlegend geändert hatten. Da nach deutschen Bilanzmethoden die Bewertung der Unternehmensbeteiligungen nicht nach dem aktuellen Verkaufswert erfolgt, konnte die Allianz auf diese Weise stille Reserven bilden, die sich in einer mehrstelligen Milliardenhöhe bewegen.⁴¹ Mit dem stetigen Anwachsen der stabilen Unternehmensbeteiligungen entwickelte sich eine *gesamtgesellschaftliche* Perspektive. Bis Ende der siebziger Jahre war die Allianz von ihrem Selbstverständnis her »Financier der deutschen Wirtschaft« (Borscheid 1990: 430).

41 Im Jahr 1997 wurden die stillen Reserven der Allianz auf mindestens 60 Mrd. DM geschätzt (*Der Tagesspiegel*, 10. Dezember 1997, 30).

Die Vielzahl ihrer Unternehmensbeteiligungen führte auch dazu, dass die Allianz in dem Personenverflechtungsnetzwerk deutscher Unternehmen stets eine dominante Rolle innehatte. Das Verflechtungsmuster der Allianz unterschied sich dennoch von dem der deutschen Privatbanken. Während die Banken Aufsichtsratsvorstandsposten anstrebten, begnügte sich die Allianz in der Regel mit einfachen Mitgliedschaften. Ferner war die Personenverflechtung der Banken einseitig. Den eigenen Aufsichtsräten gehörten nur selten führende Persönlichkeiten aus Industrieunternehmen an; stattdessen wurden diese in die zumeist riesigen Beraterkreise verwiesen. Dieses Verflechtungsmuster wurde häufig als Ausdruck »hegemonialer« Beziehungsstrukturen gewertet (Pappi et al. 1987). Das Verflechtungsmuster der Allianz entspricht hingegen eher dem eines erlesenen »Freundeskreises«. Die Aufsichtsräte des Unternehmens sind mit Vertretern der bedeutendsten deutschen Unternehmen besetzt. Die vielfältigen Verflechtungsbeziehungen dürften die unangefochtene Stellung der Allianz als größter deutscher Industrieversicherer nicht unmaßgeblich gestärkt haben.

Das Prinzip des Freundeskreises findet sich ebenso bei der Kapitalverflechtung der Allianz. Die Allianz ist in eine Vielzahl von Ring- und Überkreuzverflechtungen eingebunden. Diese Verflechtungsstrukturen, von vielen als typisch deutsch angesehen, sind eigentlich eher typisch Allianz (Kammerath 1999).⁴² Aufgrund der Höhe der von der Allianz aufgebauten stillen Reserven liegt die Vermutung nahe, dass es sich bei den Ring- und Überkreuzverflechtungen um Schutzmechanismen gegen feindliche Übernahmen handelt. Eine entsprechende Interpretation wurde von Michael Adams (1994) und Ekkehard Wenger (1996) vorgebracht, die diese Verflechtungen als neue Mittel zur Sicherung der Managerherrschaft oder gar als Sowjetisierung geißeln. Ob die Verflechtungsstrukturen der Allianz tatsächlich zum Schutz gegen Übernahmen aufgebaut worden sind, lässt sich heute nicht mehr mit Bestimmtheit sagen. Da viele Beteiligungen, wie die Überkreuzverflechtung mit der Münchener Rück, aus einer Zeit stammen, da man in Deutschland noch lange nicht mit feindlichen Übernahmen rechnen konnte, ist Skepsis angebracht.

Dass Allianz und Münchener Rück ihre Überkreuzverflechtung im Jahr 2002 zunächst nur um symbolische 5 Prozent reduziert und bis heute nicht völlig aufgelöst haben, hat allerdings wohl auch mit dem inzwischen gestiegenen Übernahmerisiko zu tun. Die im Zuge der beschlossenen Übernahme der Dresdner Bank angekündigte Reorganisation verschiedener Überkreuzverflechtungen und die Bildung zweier miteinander verbundener Allfinanz-Gruppen aus Al-

42 Dies geht nicht zuletzt aus einem Gutachten des ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung hervor, das im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft im Jahr 1999 erstellt wurde. Nach diesem Gutachten (Kammerath 1999: 75) ist die Allianz das mit weitem Abstand am stärksten in Ring- und Überkreuzverflechtungen eingebundene Unternehmen.

lianz/Dresdner und Münchener Rück/Hypo-Vereinsbank könnten daher eine vorwiegend optische Korrektur von weiterhin engen Kooperationsbeziehungen sein. Dennoch sprechen zahlreiche aus der Unternehmensstrategie ableitbare Gründe dafür, dass die Allianz inzwischen von ihrer Orientierung zugunsten der Deutschland AG abgegangen ist.

Der Erfolg der Allianz hat dazu geführt, dass in den siebziger Jahren die Anlagestrategie von »vorwiegend Deutschland« auf »vorwiegend Europa« umgestellt wurde. Mitte der neunziger Jahre erklärte der Vorstandsvorsitzende Henning Schulte-Noelle, dass die Zeit größerer Aufkäufe nun auch in Europa vorbei sei und die Anlagestrategie fortan nur noch »global« sein könne (*Handelsblatt*, 7. Juni 1995, 21). Heute erstreckt sich der Anteilsbestand der Allianz nicht mehr nur auf BASF, Siemens oder DaimlerChrysler, sondern ebenso auf Intel, Nokia und General Electric, um nur einige zu nennen. Die relative Bedeutung des deutschen Marktes ging zurück.⁴³ Höhere Wachstumsraten bei *Industriebeteiligungen* vermutet die Allianz inzwischen andernorts und sucht sie auch dort.

Dass die Allianz ihre Anlagestrategie konzentrisch ausgeweitet, alte Beteiligungen jedoch meist nicht infrage gestellt hatte, kann auf einen durch die Steuergesetzgebung hervorgerufenen *Lock-in*-Effekt zurückgeführt werden. Veräußerungserträge wurden bis zum Inkrafttreten der unter dem Namen »Eichel-Plan« (Höpner 2000) bekannt gewordenen Steuerrechtsänderung wie operative Gewinne behandelt. Die stillen Reserven, die in den Altbeteiligungen enthalten waren, wirkten als stabilisierender Faktor. Vom Jahr 2002 an können die Beteiligungen steuerfrei veräußert werden, sodass die Allianz ihr Portfolio durch Auflösung von Altbeteiligungen optimieren kann. Dies hat einen erheblichen Einfluss auf die engen Verflechtungsbeziehungen zu deutschen Industrieunternehmen, da es gerade diese Beteiligungen sind, die sich am längsten in den Händen der Allianz befinden. Gegen die Mitte der neunziger Jahre diskutierte gesetzliche Begrenzung des Beteiligungsbesitzes von Finanzunternehmen hatte Schulte-Noelle eingewandt: »Wir sind in der Vergangenheit doch immer wieder aufgefordert worden, in die deutsche Wirtschaft zu investieren« (*Handelsblatt*, 7. Juni 1995, 1). Mit der Steuerrechtsänderung können die Investitionsentscheidungen der Vergangenheit steuerneutral aufgehoben werden.

Als zweiter Grund kann die Umorientierung auf das Allfinanz-Konzept genannt werden. Ein erster Vorbote der Eichel-Reform war die Übernahme der Dresdner Bank durch die Allianz. Über eine Vorschaltgesellschaft wurde die Transaktion schon ein Jahr vor Inkrafttreten der Reform steuerfrei durchge-

⁴³ Auch ansonsten ist die Allianz hoch internationalisiert. Mehr als die Hälfte der Beitragseinnahmen werden außerhalb Deutschlands erzielt, 60 Prozent der Mitarbeiter sind außerhalb Deutschlands beschäftigt.

führt. Die Akquisition der Dresdner Bank hängt unter anderem mit den in mehreren europäischen Ländern geplanten Umstellungen der Sozialversicherungssysteme zusammen, welche die Mitte der achtziger Jahren angedachten, kurze Zeit später aber verworfenen Allfinanz-Konzepte wieder auf die Tagesordnung brachten (*Handelsblatt*, 2. April 2001, 13). Die künftigen Wachstumsmöglichkeiten bei privater und betrieblicher Altersvorsorge und bei der Vermögensverwaltung werden als außerordentlich hoch eingestuft (*Handelsblatt*, 3. April 2001, 12 und 25). Mit weiteren Akquisitionen der Allianz insbesondere im europäischen Finanzbereich wird daher gerechnet. In Frankreich bestehen bereits eine Mehrheitsbeteiligung am Versicherer AGF und Minderheitsbeteiligungen an der Société Générale und der Crédit Lyonnais. Die zu erwartenden Umstrukturierungen im Versicherungs- und Finanzbereich dürften neben dem Erwerb über Aktientausch – die Allianz ist seit dem 3. November 2000 an der NYSE gelistet, wodurch die Tauglichkeit der Aktie als Akquisitionswährung erhöht wurde – vor allem über die Auflösung direkter Industriebeteiligungen finanziert werden. Neben den steuerlichen Aspekten spricht daher auch die strategische Re-Orientierung auf den Finanzbereich für eine Lockerung der Kapitalbeziehungen im deutschen Unternehmensverflechtungsnetzwerk.

Als dritte Entwicklung kann die Hinwendung zum *aktiven* Asset-Management angeführt werden. Seit 1998 wird der Bereich Asset Management bei der Allianz zum Kerngeschäftsfeld ausgebaut. Mit der Übernahme der Dresdner Bank hat die Allianz einen weiteren großen Schritt in diese Richtung gemacht (*Handelsblatt*, 2. April 2001, 27). Mit der Dresdner-Tochter Deutscher Investment-Trust (DIT), der hauseigenen Allianz-Kapitalanlagegesellschaft (KAG) und den 1999 und 2000 erworbenen amerikanischen Asset-Management-Gesellschaften Pimco Advisors und Nicholas Applegate ist sie nun in allen Fondssegmenten gut positioniert.

Der mit dem Aufbau des neuen Kerngeschäfts eingeleitete Trend weg von direkten stabilen Industriebeteiligungen und hin zu indirekten Beteiligungen über Fonds wird die vormals engen Beziehungen zu den Industrieunternehmen entscheidend lockern. Fondsgesellschaften beeinflussen Industrieunternehmen nicht über stabile Verflechtungsbeziehungen, sondern über Investorentreffen und, vor allem, über aktives Portfoliomanagement. Amerikanische Versicherer schichten nahezu die Hälfte ihrer Anlagen innerhalb eines Jahres um (Brancato 1997: 27). Die Allianz hat sich insbesondere mit dem Erwerb der amerikanischen Asset-Management-Gesellschaften auf ein ähnlich aktives Management vorbereitet.

Das Verflechtungszentrum der deutschen Wirtschaft

Welche Bedeutung haben die Entwicklungen bei der Deutschen Bank und der Allianz für die Deutschland AG? Beide Unternehmen waren in der Vergangenheit am stärksten in die Mandats- und Kapitalverflechtung deutscher Unternehmen eingebunden. Allerdings beruhen die Koordinationschancen im deutschen Verflechtungsnetzwerk nicht nur auf der hervorgehobenen Position einzelner Unternehmen, sondern vor allem auf einer *Kombination* von Strukturelementen, die die Kooperation von Wettbewerbern fördern. Es wäre deshalb durchaus möglich, dass das Prinzip der Deutschland AG auch nach dem Orientierungswechsel von Allianz und Deutscher Bank weitergeführt würde und die Verflechtungsstrukturen sich ohne deren Beteiligung fortschreiben könnten. In der Vergangenheit hat sich das für Deutschland charakteristische Verflechtungszentrum mehrfach verlagert. Bestimmte Unternehmen verloren ihre zentrale Position und andere rückten in das Zentrum ein (Beyer 1998: 155–159). Was ist also das Besondere an der aktuellen Entwicklung?

In der Vergangenheit erfolgte der Wechsel des Verflechtungszentrums in Übereinstimmung mit dem wirtschaftlichen Strukturwandel. So gehörte die Ruhrkohle AG im Jahr 1976 noch zu den personell am stärksten verflochtenen Unternehmen (Ziegler/Bender/Biehler 1985: 99), verlor danach aber ihre hervorgehobene Stellung. Ähnliche Verschiebungen waren bei metallherstellenden Unternehmen zu beobachten. Für die Allianz und die Deutsche Bank können derartige im Strukturwandel liegende Faktoren hingegen ausgeschlossen werden. In beiden Fällen handelt es sich um eine unternehmensstrategische Abkehr vom Prinzip der Deutschland AG, nicht um einen Bedeutungsverlust der betreffenden Unternehmen.

Der Wandel betrifft darüber hinaus nicht nur die Deutsche Bank und die Allianz. Dies lässt sich anhand der Personenverflechtung zeigen. Die Dichte in dem mit Hilfe von netzwerkanalytischen Methoden ermittelbaren Verflechtungszentrum ist in den letzten Jahren stark gesunken. Sie betrug 1992 1,45, das heißt, jedes Unternehmen im Verflechtungszentrum war mit jedem anderen über durchschnittlich deutlich mehr als eine Person verbunden (Beyer 1998: 158). Im Jahr 2001 lag die Verflechtungsdichte derselben Unternehmen nur noch bei 0,72, was einer Reduzierung um rund 50 Prozent entspricht. Berechnet man ein neues Verflechtungszentrum der inzwischen meistverflochtenen Unternehmen, dann ergibt sich eine Dichte von 1,04, was immer noch einem Rückgang von fast 30 Prozent entspricht.⁴⁴

⁴⁴ Das Dichtezentrum der fünfzehn personell am engsten verflochtenen Unternehmen des Jahres 2001 wurde mit Hilfe des Netzwerkanalyseprogramms UCINET IV in Analogie zu früheren

Von dem Rückgang sind nicht nur die Verflechtungsbeziehungen der Finanzunternehmen, sondern auch die zwischen Nichtfinanzunternehmen betroffen. Bei den Finanzunternehmen ist insbesondere bei den gerichteten Verflechtungsbeziehungen, bei denen Vorstände aus Finanzunternehmen in den Aufsichtsräten von Nichtfinanzunternehmen sitzen, eine deutliche Abnahme festzustellen. Gleichzeitig gingen auch die ungerichteten Aufsichtsratsverflechtungen bei Industrie- und Dienstleistungsunternehmen zurück. Die Abkehr von der Deutschland AG ließe sich daher nicht nur am Beispiel der Deutschen Bank und der Allianz, sondern ebenso bei DaimlerChrysler, der ehemaligen Hoechst AG und vielen anderen Unternehmen zeigen.

Deutliche Veränderungen zeigen sich auch bezüglich der Verflechtung über Anteilskapital. In einer Analyse von mehr als vierhundert börsennotierten Unternehmen zeigt Dariusz Wójcik (2003), dass sich die für Deutschland typischen großen Kapitalbeteiligungsblöcke bereits in signifikantem Ausmaß reduziert haben. Die durchschnittliche Größe einer Kapitalbeteiligung bei den untersuchten Unternehmen sank von 31,8 Prozent im Jahr 1997 auf 28,9 Prozent im Jahr 2001. Der Rückgang der Konzentration bestätigt sich in dieser Analyse selbst dann noch, wenn zwischen größten, zweitgrößten und drittgrößten Eigentümerblöcken sowie zwischen Industriezweigen und Unternehmensgrößenklassen differenziert wird. Bei dem Rückgang der durchschnittlichen Kapitalbeteiligungstärke handelt es sich also wie auch bei der Personenverflechtung um einen allgemeinen Trend. Es kann daher ausgeschlossen werden, dass Allianz und Deutsche Bank Einzelfälle sind, deren Strategieänderung durch andere Unternehmen aufgefangen werden könnte. Es treten keine anderen Unternehmen an die Stelle von Allianz und Deutsche Bank. Stattdessen befinden sich die Verflechtungsstrukturen der deutschen Wirtschaft in einem allseitigen Erosionsprozess.

Fazit

Unternehmen wie die Deutsche Bank und die Allianz ändern ihre Strategie ungeachtet der komparativen Vorteile, die man der deutschen »koordinierten« Wirtschaftsordnung zuschreibt. Die beiden Finanzunternehmen ziehen sich aus unternehmensstrategischen Gründen aus dem Verflechtungsnetzwerk zurück, und dies obwohl sie traditionell eine zentrale Rolle in der Deutschland AG spielten. Dies zeigt, dass fundamentale Strategiewechsel trotz einer langen, scheinbar gefestigten Unternehmenstradition möglich sind. Die beiden Unter-

Arbeiten (Beyer 1998) berechnet. Berechnungsgrundlage waren Informationen aus Geschäftsberichten und Unternehmenshomepages.

nehmen stehen hierbei an der Spitze eines allgemeinen Trends, sodass bei der Unternehmensverflechtung, die zu den typischen Merkmalen des koordinierten Kapitalismus gehört, deutliche Auflösungserscheinungen erkennbar werden.

Das Personen- und Kapitalverflechtungsnetzwerk in Deutschland beruhte demnach auf einer durchaus anfälligen Stabilität. Die positive Verstärkung des einmal eingeschlagenen Pfades war nicht auf Dauer gestellt. Ein *lock-in* im Sinne eines nicht änderbaren Zustandes ist nicht erfolgt, vielmehr war die jahrzehntelange Kontinuität Folge der Beibehaltung von Strategien, die prinzipiell auch schon zu früheren Zeitpunkten änderbar gewesen wären. Es stellt sich daher die weitergehende Frage, ob die erodierenden Verflechtungsstrukturen den Fortbestand der deutschen Variante des Kapitalismus *insgesamt* infrage stellen. Die Fälle Deutsche Bank und Allianz scheinen auf eine Annäherung an den angloamerikanischen Kapitalismustyp hinzuweisen.

Dennoch muss vor voreiligen Schlüssen gewarnt werden. So wie bestimmte Institutionen zu den strukturprägenden Merkmalen des deutschen Kapitalismus hinzugefügt wurden, wie zum Beispiel die Mitbestimmung in der Nachkriegszeit, so könnte es umgekehrt dazu kommen, dass sich bestimmte andere Besonderheiten auflösen. Nur wenn man eine *extrem hohe* Komplementarität zwischen verschiedenen institutionellen Strukturen annimmt, lassen Erosionsprozesse in einem Bereich eine Erosion der gesamten Wirtschaftsordnung erwarten.

Aufgrund der Art und Weise, wie sich die Veränderungen der Unternehmensverflechtung ergeben haben, kann jedoch ein kurzfristiger »Kartenhausschiff« bei anderen prägenden Institutionen der deutschen Wirtschaftsordnung nicht erwartet werden. Die Strategieänderungen bei der Deutschen Bank und der Allianz sind vor dem Hintergrund eines komplexen Zusammenspiels von Wettbewerbs- und Internationalisierungseffekten, politischen Entscheidungen und unternehmensspezifischen Faktoren verständlich. In Bezug auf die Unternehmensverflechtung hat sich der Strategiewechsel bereits auf andere Unternehmen ausgewirkt oder wird sich noch auswirken.⁴⁵ Eine Infragestellung *anderer* Institutionen erscheint zwar nicht ausgeschlossen, würde aber ein ähnlich komplexes Zusammenwirken verschiedener Faktoren erfordern. Die jüngste Reform des Betriebsverfassungsgesetzes belegt, dass gleichzeitig zu den thematisierten Entwicklungen bei der Unternehmensverflechtung andere institutionelle Elemente der deutschen Kapitalismusvariante bestätigt und vertieft wurden.

45 Der Vorstandssprecher der Deutschen Bank Rolf-E. Breuer hat Anfang Februar 2002 angekündigt, die Beteiligung an DaimlerChrysler drastisch zu reduzieren, falls diese auf kurze Sicht kein Aufwärtspotenzial zeige. Die Beteiligung wurde einst als strategische Verbindung des größten deutschen Finanzinstituts mit dem größten Industrieunternehmen aufgebaut. Wenn Rolf-E. Breuer heute Renditegesichtspunkte in den Vordergrund rückt, dann bedeutet dies eine fundamentale Abkehr von den ursprünglichen mit dieser Beteiligung verfolgten Zielen.

Die Unternehmensverflechtung gehört zu den labileren Elementen der deutschen Wirtschaftsordnung. Es ist daher plausibel, dass sich Veränderungen gerade hier gezeigt haben. Die Verflechtung von Unternehmen wird von den Kartellbehörden argwöhnisch beobachtet und gilt nur in Grenzen als tolerabel. Ihre institutionelle Absicherung ist vergleichsweise gering. Im Gegensatz zur Mitbestimmung gibt es keine Gesetze, die den Bestand der Unternehmensverflechtung rechtlich garantieren würden. Wie man an dem Besteuerungsaspekt sehen kann, waren zwar auch indirekte Stabilisierungseffekte wirksam, überwiegend aber hängt die Unternehmensverflechtung von dem strategisch motivierten Koordinierungswillen und der Koordinierungsfähigkeit der Unternehmen ab. Bei institutionell stärker abgesicherten Elementen der deutschen Wirtschaftsordnung sollte daher nicht allein mit Analogieschlüssen oder Komplementaritätsannahmen von einer Zwangsläufigkeit von Änderungen ausgegangen werden.

In diesem Zusammenhang verdient auch die Langfristigkeit einiger der Faktoren Beachtung, die den Wandel begünstigt haben, etwa die über die Zeit gewachsenen Wettbewerbsrisiken und die Rationalisierungsschwierigkeiten im Privatkundengeschäft. Von einem bestimmten Zeitpunkt an wurden kritische Schwellen erreicht, die dazu führten, dass in den Unternehmen über alternative Strategien nachgedacht wurde. Dies lässt vermuten, dass über lange Zeit Dissonanzen vorhanden waren. Auf manche Probleme konnte mit der alten Unternehmensstrategie nicht reagiert werden. Aber erst ein veränderter Problemdruck sowie veränderte Problemwahrnehmungen rückten eine radikale Abweichung vom vorherigen Kurs in den Möglichkeitsraum.⁴⁶

Auch für das Institutionensystem der deutschen Wirtschaft kann angenommen werden, dass Dissonanzen vorhanden sind, da es immer Probleme geben wird, die sich im jeweils bestehenden institutionellen Kontext nur bedingt bearbeiten lassen. Der Kollaps einer *gesamten* Wirtschaftsordnung stellt einen Extremfall dar.⁴⁷ Selbst bei unterstellter hoher Komplementarität der Institutionen müsste eine bedeutsame Änderung in einem Bereich erst eine Überschreitung weiterer kritischer Schwellen auslösen. Davon kann momentan nicht ausgegangen werden. Plausibler scheint zu sein, dass sich die deutsche Wirtschaftsordnung in einem koevolutionären Prozess der Neuausrichtung an eine veränderte Situation befindet.

In aktuellen unternehmensbezogenen Untersuchungen finden sich verschiedene Hinweise auf solche Prozesse einer hybridisierenden Anpassung. So gelingt

46 In solchen Fällen lang anhaltender Strategiebeibehaltung trotz hoher Dissonanz kann dann auch mit überzeugenden Wechseln zu einer sich anbietenden Alternative gerechnet werden (Hirschman 1982).

47 Der aber bei deutlich gewordener Ineffizienz möglich bleibt, wie der Zusammenbruch der planwirtschaftlichen Systeme belegt.

es Rainer Zugehör (2003) zu zeigen, dass kapitalmarktorientierte Restrukturierungen bei starker Mitbestimmung teilweise friktionsloser durchgeführt werden können, als in Unternehmen, in denen die Mitbestimmung schwach ist. Martin Höpner (2003) weist nach, dass die Shareholder-Value-Orientierung in erstaunlich unproblematischer Weise in deutschen Unternehmen Einzug halten konnte. Dabei erscheint nicht ausgeschlossen, dass sich neue Komplementaritäten zwischen institutionellen Elementen ergeben, die heute noch als widersprüchlich wahrgenommen werden.

Vielleicht wird sich aber auch erweisen, dass die Nation nicht mehr die geeignete Einheit für den Vergleich von Wirtschaftsordnungen ist. Strukturen der Unternehmenskoordination mögen zukünftig auf betrieblicher (vgl. hierzu Rehder 2003), sektoraler, europäischer oder transnationaler Ebene Bedeutung erlangen. Die Deutschland AG, die eine *nationale* Koordinierung der Wirtschaftsakteure ermöglicht hat, scheint hingegen außer Dienst.

2.4 Leitvorstellungen und Marktkontrolle: Die Deutschland AG in Auflösung

Trotz der in den vorangegangenen Kapiteln angesprochenen vielfältigen institutionellen Differenzen zwischen verschiedenen marktwirtschaftlichen Systemen ist deren Entwicklung nicht völlig voneinander entkoppelt. Manche Wandlungsprozesse betreffen mehrere Marktwirtschaftsvarianten gemeinsam, wenngleich zuweilen zeitversetzt.⁴⁸ In jüngster Zeit wird mit den Bezeichnungen »financialization« (Froud et al. 2000; Erturk et al. 2004), »Finanzmarktkapitalismus« (Windolf 2005a) und »Shareholder Value« (Höpner 2003) eine solche potenziell systemübergreifende Entwicklung beschrieben, die den Bereich der Unternehmenskontrolle berührt und den Bestand des netzwerkbasierten deutschen Unternehmenskontrollsystems infrage stellt. Im amerikanischen Raum fand ein finanzmarktorientierter Umbruch in der Unternehmenskontrolle in den achtziger Jahren statt (Fligstein 2001), die entsprechend gedeuteten Veränderungen haben in Deutschland zeitverzögert erst in den neunziger Jahren eingesetzt (Beyer/Höpner 2003; Streeck 2003).

48 Eine übergreifende Entwicklung war beispielsweise die Einführung einer auf Arbeitsteilung und Technisierung beruhenden, tayloristisch-fordistischen Produktionsweise, die dann in der Folgezeit wieder zur Grundlage von institutionellen Differenzen (zum Beispiel japanisches Lean-Production-System) und erneuten Verbreitungsschüben wurde.

Wie lässt sich die Durchsetzung einer systemübergreifend erhöhten Finanzmarktorientierung im Kontext institutionell differenter Wirtschaftssysteme erklären? Im Folgenden soll eine organisationssoziologische Deutung im Hinblick auf die Anwendbarkeit auf den deutschen Fall der Unternehmenskontrolle geprüft werden. Zunächst werden die Ausgangsannahmen bezüglich des institutionellen Wandels benannt. Daran anschließend wird analysiert, ob die Systematik der bereits vollzogenen Teilentflechtung des deutschen Unternehmensnetzwerks den Ausgangserwartungen entspricht. Die Wechselwirkungen zwischen der Unternehmensverflechtung und den Qualifikationen von Unternehmensmanagern ist Thema des nächsten Abschnittes. Abschließend wird das empirische Ergebnis der Analyse im Hinblick auf einen Bedeutungsgewinn des Kontrollmechanismus »Markt« bewertet.

Institutioneller Wandel aus organisationssoziologischer Perspektive

Gemäß der Theorieströmung des organisationssoziologischen Institutionalismus wird umfassender institutioneller Wandel durch die Änderung von *Leitvorstellungen* herbeigeführt, wobei längere Phasen der institutionellen Stabilität von kürzeren Umbruchphasen unterbrochen werden. Die Akteure orientieren sich bei der Übernahme von Leitvorstellungen an so genannten *organizational fields* (DiMaggio/Powell 1983), die bei Unternehmen Wettbewerber, Unternehmen gleicher Gesellschaftsform oder Größe, aber auch alle anderen Unternehmen umfassen können. Der Prozess der Institutionalisierung wird begriffen als »construction over time of a social definition of reality such that certain ways of action are taken for granted as the »right« if not the only way to do things« (Scott/Meyer 1994: 234).

Im Prozess der Institutionalisierung entwickelt sich im organisationalen Feld ein gemeinsam geteiltes Verständnis bezüglich der Effizienz oder Modernität von Praktiken. Die Leitvorstellungen müssen keineswegs optimal für alle Akteure oder Organisationen sein. Konformes Verhalten ergibt sich vielmehr aus der hohen Unsicherheit der Abweichung. Die einen Umbruch herbeiführende Abkehr von einer Leitvorstellung hängt in der Regel mit deren Erschöpfung oder mit Krisen zusammen, welche die althergebrachte Wirklichkeitsdeutung infrage stellen. Vonnöten ist aber auch eine Alternative, wobei die Konsistenz der neuen Leitvorstellung und deren Überzeugungskraft in der Deutung relevanter Handlungssituationen von wesentlicher Bedeutung sind. Darüber hinaus ist die Entscheidungsentlastung wichtig, da Stabilisierung und Diffusion einer neuen Leitvorstellung ebenso von der Praktikabilität der »Handlungsskripte« abhängt (Gioia/Poole 1984).

Neue Leitvorstellungen können erstens auf Innovatoren zurückgehen, deren erfolgreiche Abweichung Beispiel für die Übernahme neuer Praktiken gibt (Womack et al. 1990), sie können zweitens auf abstrakten *Ideen* basieren (Campbell 1998), die, da sie theoretisch plausibel sind, einen Perspektiven- oder Paradigmenwechsel herbeiführen, oder auch drittens Ergebnis von Machtkämpfen sein, bei denen sich organisationsinterne Akteurguppen mit ihren Überzeugungen gegen vorher Etablierte durchsetzen (Fligstein 2001: 77). Im Hinblick auf im Wettbewerb stehende Unternehmen ist die ökonomische Effizienz der Unternehmensführung zwar auch von hoher Relevanz, sie ist aber kein unabhängiger Prüfmaßstab, da die Performanzkriterien selbst sozial konstruierter Teil von Leitvorstellungen sind.⁴⁹

In einem Kapitel seines Buches *The Architecture of Markets* deutet Neil Fligstein den Wechsel amerikanischer Unternehmen zur *shareholder value conception of control* aus organisationssoziologischer Sicht (Fligstein 2001: 147–169). Für einen Vergleich mit dem institutionellen Wandel in Deutschland lassen sich aus dieser Interpretation konkrete Erwartungen ableiten.

Gemäß Neil Fligstein waren die ökonomische Krise Amerikas und die wachsende Konkurrenz ausländischer Unternehmen in den siebziger Jahren Ausgangspunkte für die Infragestellung der bislang vorherrschenden Praxis der Unternehmensführung.⁵⁰ Die Krise ließ sich mit Hilfe der zu jener Zeit neuartigen finanzwissenschaftlichen Prinzipal-Agent-Theorie deuten (Fama 1980; Fama/Jensen 1983), die zugleich eine aktionärsorientierte Praxis der Unternehmensführung als alternative Handlungsorientierung anbot. Die Diffusion des neuen Führungsideals wurde durch ein vergleichsweise einfaches, hinreichend plausibles und hoch instruktives »Handlungsskript« begünstigt, das Fligstein folgendermaßen beschreibt:

The key idea in the shareholder value conception of the firm is that the only legitimate purpose of firms is to maximize shareholder value. ... The main indicator of whether or not management teams are maximizing shareholder value is the share price of the firm on the stock market. Managers who fail to maximize shareholder value fail to raise the share price of the firm. They deserve to be ousted by boards of directors. ... To raise share prices in the 1980s, managers were told that they needed to divest unproductive product lines, make invest-

49 Leitvorstellungen können selbsterfüllenden Charakter haben. Hierauf weisen Fabrizio Ferraro, Jeffrey Pfeffer und Robert I. Sutton hin, wobei sie insbesondere auf die nächsträgliche »Bestätigung« ökonomischer Theorien verweisen: »[T]heories can »win« in the marketplace for ideas, independent of their empirical validity, to the extent their assumptions and language become taken for granted and normatively valued, therefore creating conditions that make them come true« (Ferraro et al. 2005: 8).

50 In den Vereinigten Staaten löst die *shareholder value conception* die so genannte *finance conception of control* ab (Fligstein 1990), die in Deutschland nicht in derselben Weise verbreitet war.

ments in core businesses in which they were dominant (often through mergers), repurchase their stock to reduce its supply and therefore increase demand for it, and take on debt to force managers to cut costs. (Fligstein 2001: 148)

Für die neue Leitvorstellung machten sich, so Fligstein, zunächst insbesondere Investmentbanker und die Fondsmanager institutioneller Investoren stark. Diese waren zwar schon vor der weitgehenden Verbreitung der *shareholder value conception of control* einflussreich, aber die Definitionshoheit zur Durchsetzung einer bestimmten Art der Unternehmensführung und -kontrolle hatten sie noch nicht erreicht. In der ökonomischen Krise gewannen sie diese, weil ihre finanzwissenschaftlich begründeten Vorstellungen und Ideen bei den Managern in den Finanz- und Controllingabteilungen Anklang fanden. Aufgrund der Plausibilität der neuen Leitvorstellung und der wachsenden Unterstützung hatten die innovativen Finanzmanager alsbald größere Chancen zur Übernahme der operativen Gesamtführung, sodass sich in einer anschließenden Verbreitungsphase auch Manager mit anderem Qualifikationshintergrund an den finanzwissenschaftlichen Ideen und den entsprechenden Praktiken zu orientieren begannen:

[M]anagement teams recognized that a new form of financial analysis was sweeping across firms. If managers wanted to keep their independence, they needed to go along with the strategies consistent with that analysis. Actors came to adopt the shareholder value perspective, and it spread across the population of the largest firms. Managers either picked up the mantra and strategies of shareholder value or found themselves without jobs. (Fligstein 2001: 149)

Der umfassende Verbreitungsprozess war in den Vereinigten Staaten hierdurch an sein Ende gekommen und die *shareholder value conception of control* hatte sich als neue dominante Leitvorstellung der Unternehmenskontrolle etabliert.

Von Entwicklungen in amerikanischen Unternehmen wird die Leitung und Kontrolle deutscher Unternehmen nicht zwangsläufig beeinflusst. Trotz lang anhaltender historischer Prägungen und dem Beschreiten eigener Pfade sind die verschiedenen Varianten des Kapitalismus aber auch nicht völlig voneinander entkoppelt, sodass manche Wandlungsprozesse mehrere Marktwirtschaften gemeinsam erfassen können. Möglich wäre es also, dass der von Fligstein beschriebene Verbreitungsprozess – den institutionellen Differenzen des koordinierten Kapitalismus zum Trotz – ebenfalls in Deutschland seine Fortsetzung fand. Für diese Interpretation würde sprechen, wenn sich ein vergleichbarer Ablaufmodus der Entwicklung nachweisen ließe und auch dieselben Akteure (Investmentbanker, Finanzmanager) als Unterstützer identifiziert werden könnten.

Zur Überprüfung dieser Ausgangserwartung wurde neben der strategischen Entwicklung im deutschen Bank- und Versicherungswesen auch das Verflechtungsnetzwerk der einhundert größten deutschen Unternehmen des Zeitraums zwischen 1996 und 2002 untersucht. Die zugrunde gelegten Verflechtungsinfor-

mationen stammen aus den Hauptgutachten der Monopolkommission, welche die Netzwerkbeziehungen als potenziell konzentrationsrelevanten Tatbestand wertet und kontinuierlich erhebt. Die Daten der Monopolkommission wurden mit Informationen aus den Lebensläufen der Vorstandsvorsitzenden der Unternehmen kombiniert (zum Beispiel Alter, Bildungsweg, frühere Verantwortlichkeiten). Unabhängig von Fligsteins Interpretation wurden noch Informationen zur Vergütung des Managements erhoben, da die Höhe der Vorstandsgehälter derzeit in der öffentlichen Diskussion um Fragen der Unternehmenskontrolle in der Kritik steht. Der so kombinierte Datenbestand wurde mit dem Ziel der Identifizierung von Determinanten der Unternehmensentflechtung sowie anderer Wechselwirkungen untersucht.

Erosion der Unternehmensverflechtung

Im Untersuchungszeitraum zwischen 1996 und 2002 zeigen die Daten der Monopolkommission einen deutlichen Rückgang der Unternehmensverflechtung, was sowohl die Verflechtung über Anteilskapital als auch die personelle Verflechtung von Vorständen und Aufsichtsräten betrifft. Abbildung 2-5 zeigt die Kapitalverflechtung zwischen den einhundert größten Unternehmen in den Jahren 1996, 1998, 2000 und 2002 anhand (1) der Anzahl der Kapitalbeteiligungen zwischen diesen Unternehmen, der (2) Anzahl der Beteiligungsunternehmen und (3) der Anzahl der Anteilseignerunternehmen.⁵¹

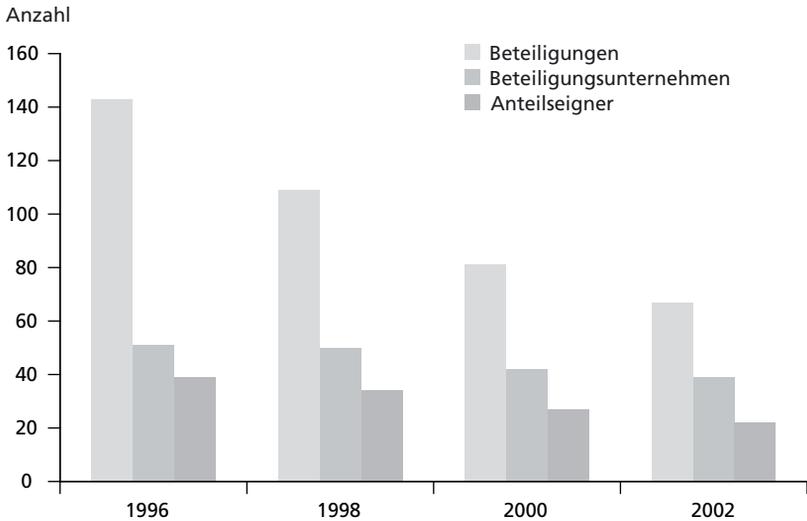
In allen drei Indikatoren schlägt sich der Prozess der abnehmenden Verflechtung nieder, insbesondere der Rückgang der Kapitalbeteiligungen von 143 im Jahr 1996 auf 67 im Jahr 2002 ist augenfällig. Das deutet darauf hin, dass speziell bei jenen Unternehmen eine Verringerung der Verflechtung eingetreten ist, die zuvor Verflechtungsbeziehungen zu mehreren Unternehmen hatten.

Abbildung 2-6 veranschaulicht die Entwicklung der personellen Verflechtung im gleichen Zeitraum. Als Indikatoren wurden verwendet:

1. die Summe der *outdegrees* der einhundert größten Unternehmen;
2. die Summe der *outdegrees* der Finanzunternehmen;
3. die Anzahl der Unternehmen, die Vorstandsmitglieder in den Aufsichtsrat anderer Unternehmen entsenden.

51 Die Zusammensetzung der einhundert größten Unternehmen hat sich über die Zeit verändert (Auf- und Abstiege in der Wertschöpfungsrangfolge, Fusionen und Ausgliederungen), der festgestellte Rückgang der Verflechtung ist hierauf aber nicht rückführbar, was noch in den später im Text angesprochenen Regressionsanalysen deutlich werden wird. Größenkriterium ist jeweils die Wertschöpfung der Unternehmen.

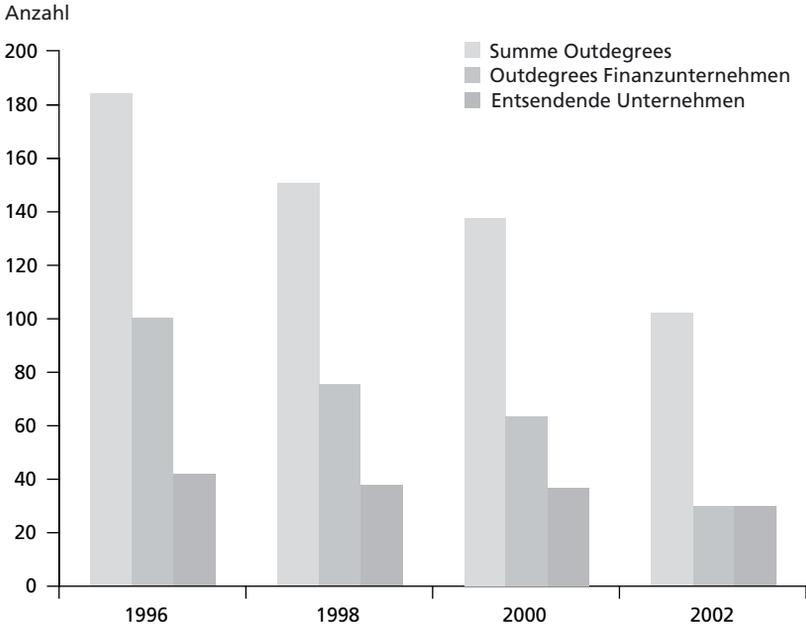
Abbildung 2-5 Kapitalverflechtung zwischen den einhundert größten deutschen Unternehmen



Quelle: Hauptgutachten der Monopolkommission, verschiedene Jahrgänge.

Die *outdegrees* sind ein einfacher netzwerkanalytischer Zentralitätsindikator, der die Anzahl der von einem Unternehmen ausgehenden *gerichteten* Beziehungen misst. Bei der personellen Verflechtung empfiehlt es sich, zwischen gerichteten und ungerichteten Verflechtungsbeziehungen zu unterscheiden (vgl. Beyers 2004). Sitzt ein Vorstand oder ein Geschäftsführer eines Unternehmens in dem Aufsichtsrat eines anderen Unternehmens, so ist die Verflechtungsbeziehung zwischen diesen beiden Unternehmen gerichtet, weil es sich um eine asymmetrische Beziehung handelt, in der der Vorstand/Geschäftsführer als Repräsentant des einen Unternehmens im Aufsichtsrat des anderen Unternehmens Kontrollrechte wahrnehmen kann. Sitzt eine Person in den Aufsichtsräten zweier Unternehmen, dann ist die Verflechtungsbeziehung zwischen diesen beiden Unternehmen ungerichtet, weil keinem Unternehmen ein Kontrollpotenzial gegenüber dem anderen Unternehmen zufällt. Für den Aspekt der Unternehmenskontrolle sind, aufgrund des mit ihnen einhergehenden Kontrollpotenzials, daher insbesondere die gerichteten Beziehungen bedeutsam. Als »entsendende Unternehmen« – also als Unternehmen, deren Vorstände in die Aufsichtsräte anderer Unternehmen berufen wurden – waren in der Vergangenheit insbesondere Finanzunternehmen aktiv, weshalb die Summe der *outdegrees* der Finanzunternehmen als Indikator besondere Beachtung verdient. Der Rückgang der

Abbildung 2-6 Personenverflechtung zwischen den einhundert größten deutschen Unternehmen



Quelle: Hauptgutachten der Monopolkommission, verschiedene Jahrgänge.

Verflechtungsintensität zeigt sich in Abbildung 2-6 wiederum bei allen drei angeführten Indikatoren, wobei die deutlichsten Veränderungen die Verflechtung der Finanzunternehmen betreffen.

In den neunziger Jahren wurde Deutschland von einer ökonomischen Krise erfasst, in der das Land seine einstige Ausstrahlungskraft als *erfolgreiches* Modell eingebüßt hat (Kitschelt/Streeck 2004; Wiesenthal 2003). So wie die Krise der siebziger Jahre in den Vereinigten Staaten zur Infragestellung der alten Leitvorstellungen geführt hatte, standen nun ebenso die deutschen Praktiken der Unternehmensführung und -kontrolle auf dem Prüfstand.

Die Diversifizierung deutscher Unternehmen war in den neunziger Jahren im internationalen Vergleich relativ hoch (Mayer/Whittington 1999). Vor der Verbreitung der *shareholder value conception of control* waren amerikanische Unternehmen gleichfalls hoch diversifiziert, sodass es Anknüpfungspunkte für dieselbe Problemdeutung gab, auch wenn keine eindeutigen empirischen Belege für ein Kontrolldefizit vorlagen. Weder die Verflechtungsintensität noch die Art der Verflechtung hatten die Rentabilität signifikant negativ beeinflusst (Beyer 1996).

Bei schlechten Unternehmensergebnissen verblieben die Manager deutscher Unternehmen nicht messbar häufiger im Amt als anderswo (Franks/Mayer 2001).

Deutliche Unterschiede zwischen den kompetitiven angloamerikanischen Ökonomien und dem koordinierten deutschen Modell zeigten sich allerdings im Grad der Aktienmarktkapitalisierung und in einer höheren Börsenbewertung der angloamerikanischen Unternehmen (Höpner/Jackson 2001). Dies wurde vielfach als Beleg für eine in Deutschland schwächer ausgeprägte Unternehmenskontrolle gewertet. In anderer Deutung sind diese Unterschiede aber lediglich ein Hinweis auf eine andere *Art der Unternehmenskontrolle*. Im Gegensatz zu den *Common-Law*-Ländern USA und Großbritannien ist der rechtliche Kleinaktionärschutz in Deutschland und in anderen kontinentaleuropäischen *Civil-Law*-Ländern weniger umfassend. Das Risiko der Unternehmen, von zivilrechtlichen Klagen der Aktionäre belangt und mit (zum Teil exorbitant) hohen Schadenersatzforderungen konfrontiert zu werden, ist dadurch erheblich niedriger. Kleinaktionäre haben in *Civil-Law*-Ländern dementsprechend höhere Investitionsrisiken (La Porta et al. 1997), sodass diese nur relativ selten mehrheitlich im Aktionärskreis vertreten sind. Die Kontrollaufgabe fällt hierdurch nicht primär den Manager- und Aktienmärkten oder dem »Markt für Unternehmenskontrolle« zu (vgl. Fama 1980), sondern wird im Netzwerk der Unternehmensverflechtung vor allem von Finanzunternehmen und Großaktionären übernommen. Diese haben im Gegensatz zu Kleinaktionären ausgeprägte Interessen an einer *aktiven* Kontrolle (Berle/Means 1968; Kotz 1979; Shleifer/Vishny 1986) und bedürfen daher in geringerem Maße einer rechtlichen Sicherung für den Schadensfall.

In der Perspektive der Prinzipal-Agent-Theorie, die sich auch in Deutschland als dominante finanzwissenschaftliche Theorie durchzusetzen begann,⁵² ist diese Art der Kontrolle allerdings dubios. In Deutschland sind die Großaktionäre nämlich überwiegend nicht klassische Eigentümer wie Einzelunternehmer oder Familien, sondern vor allem andere Unternehmen. Damit hat sich die Verfügungsmacht der leitenden Unternehmensmanager mit der Kontrollmacht des Eigentums verbunden (Windolf 1997), ohne dass die Unternehmensmanager tatsächlich Eigentümer wären. Aus Sicht der Prinzipal-Agent-Theorie ist die Bildung einer Interessenallianz zwischen den Großaktionären und dem leitenden Management gegen die Interessen der übrigen Aktionäre möglich oder gar wahrscheinlich und die aktionärsorientierte Kontrolle des Managements hierdurch eingeschränkt (LaPorta et al. 1999). Die Großaktionäre können außerdem feindliche Übernahmen erheblich erschweren oder gar verhindern und so den marktgeregelten Austausch von Managementteams einschränken.

52 Betriebswirtschaftliche Kritik an der Dominanz der Prinzipal-Agent-Theorie üben in jüngster Zeit Thomas/Nicolai (2002) und Osterloh/Frey (2005) und andere.

Bei den Finanzunternehmen, die als Kreditgeber agieren, kann aus Sicht der Prinzipal-Agent-Theorie zwar angenommen werden, dass sie opportunistisches Verhalten von Managern zu verhindern trachten – dies aber vor allem aus einem Kreditsicherungsinteresse, welches nicht identisch ist mit den Interessen von Aktionären.⁵³ Im Zweifelsfall, so die Annahme der Prinzipal-Agent-Theorie, werden die Finanzunternehmen die aktionärsorientierte Unternehmensüberwachung gegenüber den Eigeninteressen an der Kreditsicherung hintanstellen, was als Schwächung der Unternehmenskontrolle gewertet wird (Baums/von Randow 1995).

Auch die Kontrolle durch Verflechtungsnetzwerke ist den Fürsprechern der finanzwissenschaftlichen Prinzipal-Agent-Theorie höchst suspekt. Die Strukturform des Netzwerks ist insbesondere zur Sicherung von Vertrauen geeignet (Coleman 1990), wodurch ökonomische Transaktionen erheblich erleichtert werden können. Andererseits sind Netzwerke in ihrer Wirkung ambivalent. Sie sind »multikausal und multifunktional« (Ziegler 1984: 586), sodass sich vorteilhafte Aspekte rasch ins Negative wenden können. Zur »dunklen Seite« von Netzwerken gehören beispielsweise soziale Schließungen und korruptes Verhalten. Aus Sicht der Vertreter der Prinzipal-Agent-Theorie wird die Unternehmensverflechtung daher meist nicht als Kontrolltypus einer Spielart des Kapitalismus aufgefasst, sondern als Abschottungsmechanismus *gegen* eine effektive Kontrolle des Managements (Wenger/Kaserer 1998a, 1998b).⁵⁴

Betriebswirtschaftlich lässt sich die Verflechtung zwar unter anderem mit Hilfe der *resource dependence theory* als Mittel zur Reduzierung der Umweltunsicherheit legitimieren (Pfeffer/Salancik 1978; Schreyögg/Papenheim-Tockhorn 1995), letztlich trug die Verbreitung der Prinzipal-Agent-Theorie aber dazu bei, dass sich die öffentliche Diskussion um Aspekte der Unternehmenskontrolle in den neunziger Jahren vor allem um unkontrollierte »Nieten in Nadelstreifen«, ungezügelter Bankenmacht⁵⁵ und Management-Cliquen drehte und feindliche

53 Im Kreditsicherungsinteresse liegt insbesondere die Begrenzung riskanter Investitionen, die den Bestand des Unternehmens und damit die Rückzahlung der vergebenen Kredite infrage stellen könnte. Aktionäre sind in dieser Hinsicht weniger risikoavers als kreditgebende Banken, da die Renditechancen riskanter Aktienanlagen deutlich höher liegen können und Desinvestitionen bei sich ändernder Ertragsersparung jederzeit möglich sind (vgl. Kühl 2002).

54 Wobei angemerkt werden muss, dass es vor allem deutsche Vertreter der Prinzipal-Agent-Theorie sind, die ausschließlich die »dunkle Seite« der Unternehmensverflechtung hervorheben. Eugene F. Fama und Michael C. Jensen (1983: 315), zwei amerikanische Größen der Prinzipal-Agent-Theorie, stufen die Berufung einer begrenzten Anzahl an externen Direktoren aus anderen Unternehmen hingegen eher als unproblematisch ein.

55 Die Diskussion um die Beschränkung der Bankenmacht kam nicht erstmalig in den neunziger Jahren auf, sondern ist wesentlich älter (zum Beispiel Hilferding 1910). Durch die Verknüpfung mit neuen finanzwissenschaftlichen Überlegungen erhielten die Kritikpunkte allerdings weit mehr Nachdruck.

Übernahmen alsbald nicht mehr als Bedrohung, sondern ihr Fehlen als Mangel gedeutet wurde (Höpner/Jackson 2001).

Entsprechend der Schilderung Fligsteins (2001) waren es Investmentbanker, die als erste Gruppe von Praktikern die Leitvorstellungen der Prinzipal-Agent-Theorie zu übernehmen begannen. Sie waren es, die in den Vereinigten Staaten den Prozess der Verbreitung der *shareholder value conception of control* in Gang setzten.

Im deutschen Universalbankensystem gab es im Unterschied zu den amerikanischen Verhältnissen keine größeren Finanzunternehmen mit reiner Ausrichtung auf das Investmentgeschäft. Nichtsdestotrotz zeigt sich ihre Bedeutung aber auch in Deutschland. Die Investmentbanker verschafften sich in den führenden Finanzinstituten Gehör und setzten sich vielfach gegen kreditbankorientierte Traditionalisten durch. Eine bemerkenswert deutliche Hinwendung zum Investmentbanking vollzog die Deutsche Bank (Beyer 2003b). Im Jahr 1993 übernahm sie das Londoner Investmenthaus Morgan Grenfell und vier Jahre später kaufte sie auch die amerikanische Investmentbank Bankers Trust auf. Im selben Jahr wurde der zuvor mit dem Aufbau des Investmentgeschäfts beauftragte Rolf-Ernst Breuer zum Vorstandssprecher berufen. An seiner klaren Investmentbanking-Orientierung ließ dieser in der Folgezeit wenig Zweifel aufkommen. Als Hauptziele seiner Vorstandstätigkeit sah er es an, »Investmentbanking am Hochreck« (*Der Spiegel* 14/1997, 91) zu bieten und die amerikanische Dominanz in diesem Geschäftsfeld zu brechen. Bei der feindlichen Übernahme von Mannesmann durch Vodafone hielt sich die Deutsche Bank auffallend zurück, angesichts der vormals engen Beziehungen zu Mannesmann war das mit einem klaren Votum zugunsten der Übernahme gleichbedeutend.⁵⁶

Die Deutsche Bank verhielt sich nicht mehr wie eine traditionelle Hausbank, sondern wie eine Investmentbank. Im Aufsichtsrat von Mannesmann saß seinerzeit der derzeitige *chief executive officer* der Deutschen Bank Josef Ackermann. Unter dem als Investmentbanker ausgebildeten Ackermann wurde das Bankinstitut zunächst noch deutlicher auf das Investmentgeschäft ausgerichtet. Erst aufgrund des abflauenden Börsenbooms und des relativen Erfolgs der Citigroup, einer Universalbank neuen Typs,⁵⁷ verschoben sich die Prioritäten

56 Die Deutsche Bank war 1890 maßgeblich an der Gründung der Mannesmann-Röhren-Werke, dem Rechtsvorgänger der späteren Mannesmann AG, beteiligt und blieb bis zur Übernahme durch Vodafone Airtouch Hausbank des Unternehmens.

57 Die Citigroup unterscheidet sich in ihrer strategischen Ausrichtung erheblich vom traditionellen deutschen Universalbankmodell. Im deutschen Universalbankmodell hatte das Geschäft mit den Privatkunden (*retail banking*) »Geldsammelfunktion«. Den Privatkunden wurden lediglich vergleichsweise niedrig verzinsten Sparangebote gemacht, das gesammelte Geld wurde den Geschäftskunden dann höher verzinst langfristig zur Verfügung gestellt. In der Geschäftsstrategie der Citigroup sind die Privatkunden hingegen vor allem als Kreditnehmer oder Käufer

der Deutschen Bank erneut, sodass derzeit auch Mitarbeiter der Investmentabteilung vom Verschlinkungsprozess der Bank nicht verschont bleiben. An der Abkehr von der einstigen Kreditbankorientierung änderte dieser neuerliche Strategiewechsel allerdings nichts.⁵⁸

Umwälzungen vollzogen sich ebenfalls in anderen Finanzunternehmen, so etwa in der Dresdner Bank, in welcher der Machtzuwachs der Investmentbanker in den neunziger Jahren ähnlich groß war. Dies zeigte sich spätestens, als die eigentlich von den Konzernleitungen bereits beschlossene Fusion der Dresdner Bank mit der Deutschen Bank im allerletzten Moment scheiterte, weil sich diese gegen den Willen der Investmentbanker aus beiden Häusern nicht realisieren ließ.

Das in vielen Finanzunternehmen gewachsene Ansehen der Investmentbanker, das selbst öffentliche Banken wie die Westdeutsche Landesbank betraf, hing nicht zuletzt mit dem Erfolg der amerikanischen Investmentbanken zusammen, die von der Verbreitung der *shareholder value conception of control* profitiert hatten, weil dies einen wahren Merger & Acquisitions-Boom ausgelöst hatte. Auch in Versicherungsunternehmen wurde umgedacht. Neben den privaten Großbanken gehörten Versicherungen wie die Allianz AG traditionell zu den besonders stark verflochtenen Kernunternehmen der Deutschland AG (Beyer 2003b). Doch auch in den Versicherungen rückten Investmentbanker wie Paul Achleitner in führende Positionen des Managements auf. Achleitner baut seit seiner Berufung als Finanzvorstand des Allianzkonzerns im Jahr 2000 die vormals umfangreichen Beteiligungen an deutschen Großunternehmen sukzessive ab.⁵⁹

Tabelle 2-12 veranschaulicht, dass sich im Zeitraum zwischen 1996 und 2000 vor allem Banken von ihren Kapitalanteilen an den einhundert größten deutschen Unternehmen getrennt haben. Von der in diesem Zeitraum eingetretenen Reduzierung der wechselseitigen Kapitalanteile von 15,9 auf 9,3 sind allein 65,2 Prozent auf die Verringerung der Kapitalanteile bei Banken zurückzuführen. Im Vergleich zu den übrigen Unternehmen ist der Rückgang bei Versicherungen stärker ausgefallen. Bei diesen setzte der Rückzug aus der Unternehmensverflechtung aber später und weniger rasant als bei den Banken ein.

von Wertpapieren relevant und bei den Geschäftskunden wird das mitunternehmerische Risiko langfristiger Kredite eher gescheut.

58 Vgl. »Sie schrumpft und schrumpft und schrumpft« (*Die Welt*, 4. Februar 2005, 13), und »Ackermann: Keine Übernahmen und mehr Investmentbanking« (*Handelsblatt*, 8. September 2005, 23).

59 Vgl. <www.spiegel.de/wirtschaft/0,1518,337399,00>, »Allianz verkauft Anteile an Bayer und RWE« (*Spiegel Online*, 19. Januar 2005) und »Allianz verlässt die Deutschland AG« (*Handelsblatt*, 9. Februar 2005, 23). Zum Verkauf von Beteiligungen durch andere Finanzunternehmen vgl. auch »Deutsche verkauft Tafelsilber« (*Handelsblatt*, 23. November 2005, 22) und »Bye-bye, Deutschland AG« (*Handelsblatt*, 13. Januar 2005, 2).

Tabelle 2-12 Kapitalanteile der einhundert größten Unternehmen untereinander, aufgeschlüsselt nach Art der Anteilseigner

	1996	2002	Differenz (Anteil)
Kapitalanteile in Besitz der			
100 größten Unternehmen	15,9	9,3	6,6 (100%)
davon: Banken	5,8	1,5	4,3 (65,2%)
Versicherungen	4,7	3,3	1,4 (21,2%)
Übrige Unternehmen	5,4	4,5	0,9 (13,6%)

Quelle: Hauptgutachten der Monopolkommission, verschiedene Jahrgänge; eigene Berechnungen.

Der Einfluss, den der neue Geist in den deutschen Finanzunternehmen auf die traditionelle koordinierte Unternehmenskontrolle hatte, zeigt sich aber nicht nur in der Reduzierung der Kapitalanteile, sondern auch im sich verändernden Netzwerk der personellen Verflechtung. Tabelle 2-13 zeigt die Ergebnisse verschiedener Regressionsanalysen zur Struktur und zum Wandel der personellen Verflechtung. Als abhängige Variable wurden die logarithmierten *outdegrees* (Regressionen Nr. 1 und 2) und *indegrees* (4 und 5) der gerichteten Verflechtungsbeziehungen sowie die ebenfalls logarithmierten *degrees* (7 und 8) der ungerichteten personellen Verflechtung verwendet,⁶⁰ wobei sich die Regressionen 1, 4 und 7 auf das Jahr 1996 beziehen, während 2, 5 und 8 das Jahr 2002 betreffen. In den Regressionen 3, 6 und 9 wurde die absolute Differenz der *out-* und *indegrees* sowie der ungerichteten *degrees* zwischen 2002 und 1996 als abhängige Variable verwendet.

Aus früheren Untersuchungen zur personellen Verflechtung ist bekannt, dass größere Unternehmen stärker ins Verflechtungsnetzwerk eingebunden sind als kleinere Unternehmen und dass Finanzunternehmen eine besonders hohe Verflechtungsintensität aufweisen. Des Weiteren ist bekannt, dass Kapitalverflechtungen häufig, wenn auch nicht immer, mit personellen Verflechtungen einhergehen (Heinze 2003; Windolf/Beyer 1995; Windolf/Nollert 2001; Ziegler 1984). Als Regressoren wurden daher die (logarithmierte) Wertschöpfung der Unternehmen als Größenindikator, eine Dummy-Variable zur Differenzierung zwischen Finanz- und Nichtfinanzunternehmen und die Eigentümerstruktur der Unternehmen verwendet. Die Eigentümerstruktur wurde – wie in den Veröffentlichungen der Monopolkommission – nach verschiedenen Anteilseignern (Eigentümeranteil aus dem Kreis der einhundert Größten, aus dem Ausland, öffentlicher Besitz, von Personen oder Familien gehalten, in Streubesitz – sowie sonstige Eigentümer) aufgeschlüsselt, wobei jeweils der Kapitalanteil in Prozent

60 Wie in Analysen zur Verflechtung von Unternehmen üblich (vgl. etwa Davis 1991; Fiss/Zajac 2004), wurde aufgrund der Schiefe der Verteilung der *degrees* der natürliche Logarithmus plus 1 verwendet und nicht die untransformierten Grunddaten.

Tabelle 2-13 Regressionsanalysen zur Struktur und zum Wandel der persönlichen Verflechtung

Regression Nr. Jahr/Veränderungs- zeitraum	1 1996	2 2002	3 2002–1996	4 1996	5 2002	6 2002–1996	7 1996	8 2002	9 2002–1996
Abhängige	»outdegrees« der gerichteten Beziehungen								
Konstante	-2,700** 0,659	-2,542** 0,466	0,993 3,716	-0,156 0,518	-1,007* 0,423	-0,893 1,688	-2,365** 0,772	-1,461 0,779	14,274* 5,773
Wertschöpfung (log.)	0,377** 0,079	0,369** 0,064	-0,168 0,501	0,082 0,062	0,194** 0,058	0,022 0,228	0,471** 0,093	0,332** 0,107	-2,738** 0,781
Finanzunter- nehmen	0,891** 0,171	0,437** 0,149	-4,344** 1,187	-0,137 0,135	0,220 0,136	1,297* 0,601	0,211 0,201	0,043 0,250	-1,815 1,972
● 100 größte Unternehmen	-0,002 0,004	0,001 0,003	0,005 0,020	0,010** 0,003	0,011** 0,003	-0,014 0,011	0,009** 0,004	0,010 0,005	-0,013 0,035
● Ausland	-0,001 0,003	0,000 0,002	0,000 0,014	-0,001 0,003	0,000 0,002	-0,005 0,007	-0,001 0,004	-0,001 0,003	0,010 0,024
● Öffentl. Besitz	-0,001 0,003	0,000 0,002	0,009 0,017	0,001 0,003	-0,003 0,002	-0,001 0,009	-0,002 0,004	0,001 0,004	0,033 0,030
● Person/Familie	0,001 0,003	0,001 0,002	0,005 0,016	-0,002 0,003	-0,002 0,002	0,005 0,008	-0,005 0,004	0,000 0,004	0,043 0,027
● Streubesitz	0,008* 0,003	0,007** 0,003	-0,009 0,018	0,010** 0,003	0,004 0,002	-0,027** 0,009	0,014** 0,004	0,012** 0,004	-0,001 0,032
Verflechtungs- niveau	1,363** 0,399								
R-Quadrat	0,509 99/7	0,518 99/7	0,230 72/8	0,511 99/7	0,467 99/7	0,302 72/8	0,621 99/7	0,380 99/7	0,265 72/8
F	13,640	14,117	2,386	13,750	11,514	3,468	21,530	8,050	2,879
Signifikanz	0,000	0,000	0,026	0,000	0,000	0,002	0,000	0,000	0,008

Die Analysen (OLS-Regressionen) beruhen auf den Verflechtungsinformationen, die die Monopolkommission in ihren jeweiligen Jahreshauptgutachten bezüglich der nach Wertschöpfung 100 größten Unternehmen veröffentlicht. Die abhängigen Variablen in den Regressionen sind die logarithmierten »out/indegrees« der Unternehmen der Jahre 1996 (Regressions Nr. 1, 4, 7) und 2002 (Nr. 2, 5, 8) sowie die Veränderung der absoluten »out/indegrees« zwischen diesen Jahren (Nr. 3, 6, 9). Angegeben sind die Regressionskoeffizienten und in kursiver Schrift die jeweilige Standardabweichung.

* Signifikant auf dem 0,05-Niveau / ** 0,01-Niveau. ● = Anteilseigner-kategorie (Kapitalanteil in Prozent).

als Variable verwendet wurde. Lediglich die wenig aussagekräftige Kategorie der sonstigen Eigentümer wurde nicht in die Regression integriert. In die Regressionen zur Veränderung der Verflechtungsstruktur (Nr. 3, 6 und 9) wurde jeweils das Verflechtungsniveau als kontrollierende Variable hinzugenommen, um die größere Wahrscheinlichkeit des Verflechtungsrückgangs bei besonders stark verflochtenen Unternehmen in Rechnung zu stellen. Die Fallzahl in diesen Regressionen ist aufgrund der Veränderung der Zusammensetzung der einhundert größten Unternehmen geringer, da nur Unternehmen, die in beiden Jahren zu den größten gezählt haben, berücksichtigt werden konnten.⁶¹ Die Ausprägung der verschiedenen Variablen je Unternehmen lässt sich den entsprechenden Hauptgutachten der Monopolkommission für die Jahre 1996 und 2002 entnehmen oder wurde aus den dortigen Angaben berechnet.

Bezüglich der gerichteten *outdegrees* zeigen die Regressionen Folgendes. Sowohl im Jahr 1996 als auch im Jahr 2002 waren in der Tat die größten Unternehmen sowie die Finanzunternehmen besonders stark verflochten. Darüber hinaus entsandten Unternehmen, die vergleichsweise höhere Streubesitzanteile aufwiesen, in signifikant höherem Maß Vorstände in den Aufsichtsrat anderer Unternehmen als Unternehmen mit geringem oder keinem Streubesitzanteil. Sowohl 1996 und 2002 wirkten also tendenziell die gleichen Faktoren. Der zwischen 1996 und 2002 eingetretene Rückgang der Verflechtung geht, wie aus der Regression zur Veränderung der Verflechtungsbeziehungen ersichtlich wird, vor allem auf die *deutliche* Reduzierung der Einbindung der Finanzunternehmen zurück. Die strategischen Neuausrichtungen vieler Finanzinstitute haben sich demzufolge erheblich auf die Struktur des Netzwerks der personellen Verflechtung ausgewirkt.

Die Regressionen zu den *indegrees* zeigen das Gegenbild der gerichteten Beziehungen: Im Jahr 1996 hatten besonders jene Unternehmen überproportional viele Personen aus den einhundert größten Unternehmen in den Aufsichtsrat bestellt, die auch ein oder mehrere Unternehmen aus diesem Kreis als Anteilseigner beziehungsweise *blockholder* hatten (die oben angesprochene partielle Parallelität zwischen Kapital- und Personenverflechtung). Die Verflechtung hing zudem signifikant von der Höhe des Streubesitzanteils ab. Letzteres hat unter anderem mit der Verflechtung der Finanzunternehmen zu tun, da deutsche Banken sich mittels des Depot- oder Vollmachtstimmrechts prinzipiell Aufsichtsratsposten sichern können (Gottschalk 1988), was diese in der Mitte der neunziger Jahre noch ausgiebig genutzt haben. Im Jahr 2002 war dies nicht

61 Rechtsnachfolgende Unternehmen wurden mitberücksichtigt, um die Größendifferenz der Untersuchungsgruppen nicht zu groß werden zu lassen. Die Ergebnisse sind aber auch bei Exklusion der Fälle von Rechtsnachfolge robust.

mehr in der Weise der Fall, sodass sich der ebenfalls zu verzeichnende Rückgang in der *Indegree*-Verflechtung insbesondere bei Streubesitzunternehmen niederschlägt.⁶² Die zweite auffällige Veränderung bei den *indegrees* betrifft ebenfalls die Finanzunternehmen, denn zwischen 1996 und 2002 ist die Berufung fremder Vorstände in den Aufsichtsrat der Banken angestiegen. Traditionell war die Personenverflechtung der Banken eine einseitige. Den eigenen Aufsichtsräten gehörten nur selten führende Persönlichkeiten aus Industrieunternehmen an; stattdessen wurden diese in die zumeist riesigen Beraterkreise verwiesen. Dieses Verflechtungsmuster wurde häufig als Ausdruck »hegemonialer« Beziehungen gewertet (Pappi et al. 1987). Wenn sich diese Asymmetrie nun nicht mehr zeigt, dann hängt dies aber nicht nur mit Machtverschiebungen zwischen Industrieunternehmen und Banken zusammen, sondern auch mit den geänderten Geschäftspraktiken der Banken. Für Finanzunternehmen, die in starkem Maße über langfristige Kredite mitunternehmerisch tätig sind, birgt die Aufnahme von Vorständen aus Industrieunternehmen in den Aufsichtsrat das Risiko eines erhöhten »Schuldner-Opportunismus« (Windolf 2005b), da dann potenzielle Schuldner die Kontrolle über die Bank als Gläubiger innehaben. In Finanzunternehmen, die das mitunternehmerische Risiko scheuen und eher im Anleihen- und Wertpapiergeschäft oder anderen Geschäftsbereichen tätig sind, die nichts mit langfristigen Unternehmenskrediten zu tun haben, tritt dieses Problem nicht auf und sie müssen dies daher nicht (mehr) bei der Berufung von Aufsichtspersonen berücksichtigen.⁶³

Die *degrees* der ungerichteten Aufsichtsrat-Aufsichtsrat-Beziehungen sind, wie bereits angemerkt, für den Aspekt der Unternehmenskontrolle von geringerer, lediglich indirekter Bedeutung. Für die Diffusion von Ideen und Praktiken sind sie allerdings durchaus relevant (Davis 1991; Davis/Greve 1997; Golden/Zajac 2001). An ihnen lässt sich zugleich die Reichweite und Abgeschlossenheit des Verflechtungsnetzwerks ablesen. Die Regressionen bezüglich der *degrees* zeigen, dass sich zwischen 1996 und 2002 insbesondere die Verflechtung großer Unternehmen verändert hat. Es sind insbesondere die Unternehmen mit hoher Wertschöpfung, deren Verflechtung abgenommen hat. Dies verdeutlicht, dass der Entflechtungsprozess von den größten Unternehmen beziehungsweise dem Kern der Deutschland AG ausgeht und nicht von der Peripherie des Netzwerks.

62 Zu einem Gutteil dürfte diese Veränderung innerhalb der Kategorie »Streubesitz« auf den Bedeutungszuwachs von Anlagefonds zurückzuführen sein, die in der Regel keine Personen aus dem eigenen Unternehmen in den Aufsichtsrat jener Unternehmen entsenden, an denen sie Anteile halten.

63 Vgl. zur Änderung der Praktiken der Finanzunternehmen: Deeg (1999) und Lütz (2004).

Die Unterstützer der Unternehmensentflechtung

Inwiefern haben die Veränderungen in der Unternehmensverflechtung etwas mit den Eigenschaften, Merkmalen und Qualifikationen der Vorstandsvorsitzenden zu tun? In Fligsteins Erklärung der Verbreitung der *shareholder value conception of control* waren insbesondere wirtschaftswissenschaftlich ausgebildete Topmanager aus dem Finanz- und Controllingbereich von Unternehmen als Unterstützer der neuen Leitvorstellung bedeutsam. Ebenso sind es Manager aus den Finanzabteilungen, die in amerikanischen Unternehmen derzeit am häufigsten zu *chief executives* ernannt werden, knapp gefolgt von Managern aus dem Unternehmensbereich Marketing und Vertrieb (vgl. SpencerStuart 2004).

Auch für Deutschland wurde bereits ein *generationeller Wandel* zugunsten finanzmarktorientierter Manager diskutiert (vgl. Gergs/Schmidt 2002; Pohlmann 2003). Martin Höpner (2004) konnte in einer neueren Analyse zeigen, dass sich in einem Sample von vierzig Unternehmen in einem Zeitraum zwischen 1990 und 1999 merkbare Veränderungen in der Zusammensetzung der Vorstandselite nachweisen lassen, unter anderem ist der Anteil der Vorstandsvorsitzenden mit Finanzexpertise angestiegen. Dies ist allerdings noch kein eindeutiger Beleg dafür, dass die »Finanzherkunft« der Vorstandsvorsitzenden eine Rolle bei der Schwächung des koordinierten Unternehmenskontrollsystems gespielt hat. Zur Klärung der Zusammenhänge wurden daher weitergehende Analysen durchgeführt.

Die Lebenslaufdaten der Vorstandsvorsitzenden der einhundert größten Unternehmen bestätigen den relativ hohen Anteil an Managern mit einer Herkunft aus dem Finanz- und Controllingbereich, wobei die früheren Verantwortungsfelder der Topmanager als Klassifikationskriterium verwendet wurden. Im Jahr 2003 hatten 32,6 Prozent aller Vorstandsvorsitzenden zuvor eine Karriere im Finanz- oder Controllingbereich durchlaufen, 27,4 Prozent wurden als Marketing- oder Vertriebsexperten klassifiziert und 26,3 Prozent wiesen überwiegend Berufsstationen in den Bereichen Produktion und Technik auf. Die verbliebenen 13,7 Prozent kamen aus Unternehmensabteilungen, aus denen nur vergleichsweise selten Vorstandsvorsitzende hervorgehen, wie zum Beispiel dem Personalbereich.⁶⁴

Die Vorstandsvorsitzenden der einhundert größten Unternehmen haben zumeist eine Hochschulausbildung absolviert – lediglich 5,2 Prozent haben keinen Universitätsabschluss. Die Fachrichtungen der Abschlüsse sind folgende: Ökonomie (60,4 Prozent), Ingenieurwissenschaften (28,6 Prozent), Jura (20,9

64 Für das Jahr 1994 geben Scheuch/Scheuch (1995: 29) noch die Reihenfolge Marketing vor Rechnungswesen und Produktion an und verweisen auf frühere Studien, in denen die Produktion und die Rechtsabteilung ursprünglich typische Karrierestationen der Vorstandsvorsitzenden deutscher Unternehmen waren.

Tabelle 2-14 Unternehmensverflechtung und Merkmale/Qualifikationen des Vorstandsvorsitzenden, Korrelationskoeffizienten (Pearson)

	N	»outdegrees«	»indegrees«	»degrees«
Geburtsjahr des VV	91	-0,149	-0,076	-0,155
Vorstandsvorsitz seit Beschäftigung im Unter- nehmen bevor VV	96	0,003	0,180	-0,052
Erfahrung in externen Unternehmen	89	0,106	0,019	-0,031
Fachrichtung des Hochschulabschlusses				
Ökonomie	94	-0,267**	-0,211*	-0,220*
Ingenieurwissenschaft	94	0,089	0,064	0,155
Jura	94	0,124	0,044	0,162
Naturwissenschaft	94	0,052	0,170	0,068
Sonstiges	94	0,149	0,112	0,197
Expertise (frühere Verantwortlichkeit überwiegend im Bereich ...)				
Finanzen/Controlling	93	-0,236*	-0,107	-0,241*
Marketing/Vertrieb	93	0,004	-0,161	0,016
Produktion/Produktions- bereich	93	0,122	0,213*	0,210*
Sonstige Expertise	93	0,157	0,077	0,039

Die Korrelationsanalysen beruhen auf den Verflechtungsdaten der Monopolkommission bezüglich des Jahres 2002 und auf Lebenslaufinformationen der Vorstandsvorsitzenden (Internetrecherche und Unternehmensangaben). Angegeben sind die Fallzahl (N), da nicht für alle Vorstandsvorsitzenden vollständige Informationen zur Verfügung standen und die jeweiligen Korrelationskoeffizienten.

* Signifikant auf dem 0,05-Niveau; ** 0,01-Niveau.

Prozent), Naturwissenschaften (9,9 Prozent) und Sonstige (8,8 Prozent). Die Angaben zur Fachrichtung addieren sich hierbei nicht auf 100 Prozent, weil immerhin 27,5 Prozent aller Vorstandsvorsitzenden eine Doppelqualifikation erworben haben.⁶⁵ 45,1 Prozent der Vorstandsvorsitzenden haben promoviert, der damit verbundene Zeitaufwand hat sich nicht verzögernd auf die Karriere ausgewirkt. Die promovierten Manager übernahmen sogar in etwas früherem Alter die Position des Vorstandsvorsitzenden (51,2 Jahre). Im Durchschnitt aller Personen wurde diese Position im Alter von 51,8 Jahren erreicht. Die Mehrzahl aller Vorstandsvorsitzenden hat Erfahrungen in anderen Unternehmen gesammelt (61,1 Prozent). Die durchschnittliche Verweildauer im Unternehmen beziehungsweise im Konzern vor Berufung zum Vorstandsvorsitzenden ist mit 14,5 Jahren dennoch relativ lang. Lediglich 9,9 Prozent der Vorstandsvorsitzenden

⁶⁵ Eine Doppelqualifikation wurde sowohl Personen zugesprochen, die mehrere Universitätsabschlüsse erworben haben, als auch jenen mit Schnittstellenqualifikationen, wie zum Beispiel dem Abschluss als Wirtschaftsingenieur.

sind »Außenberufene«, die bei ihrer Bestellung noch keine Erfahrung auf anderen Positionen des Unternehmens gesammelt hatten.⁶⁶

Tabelle 2-14 zeigt, inwiefern Merkmale und Qualifikationen der Vorstandsvorsitzenden die Einbindung der Unternehmen in das Netzwerk der personellen Verflechtung beeinflusst haben könnten. Die *in-* und *outdegrees* sowie die *degrees* der Verflechtung der Unternehmen wurden mit Variablen zum Profil des Vorstandsvorsitzenden korreliert. In der Tabelle sind die entsprechenden Korrelationskoeffizienten angegeben.

Die Analyse zeigt, dass die Indikatoren zur Unternehmensverflechtung nur sehr schwach und insignifikant mit dem Alter und dem Berufszeitpunkt des Vorstandsvorsitzenden korrelieren. Dies spricht tendenziell gegen bedeutsame Einflüsse des generationellen Wandels oder des Austauschs der Führungselite auf die Verflechtung von Unternehmen. Auch die in externen Unternehmen gemachte Erfahrung oder die Verweildauer im Unternehmen vor Erreichen des Vorstandsvorsitzes spielt offensichtlich keine Rolle.

Anders sieht es bei den Ausbildungsabschlüssen und der Art der unternehmerischen Expertise aus. Jene Unternehmen, die von einem Manager mit ökonomischer Hochschulausbildung geleitet werden, weichen in signifikanter Weise vom Durchschnitt ab; sie sind geringer verflochten als andere Unternehmen. Ähnlich verhält es sich bezüglich der Expertise des Vorstandsvorsitzenden. Wird ein Unternehmen von einem Manager geleitet, der aus den Unternehmensbereichen Finanzen oder Controlling in die Verantwortung für das Gesamtunternehmen gerückt ist, dann ist dieses tendenziell weniger in das Netzwerk der personellen Verflechtung integriert als andere Unternehmen. Dies deutet darauf hin, dass wohl insbesondere wirtschaftswissenschaftlich ausgebildete Manager aus dem Finanz- und Controllingbereich von Unternehmen bereit waren, die vormals gültigen koordinierten Unternehmensführungs- und -kontrollpraktiken aufzugeben.

Eine signifikant *höhere* Verflechtung bei den *indegrees* und den *degrees* weisen im Übrigen Unternehmen auf, deren Vorstandsvorsitzende früher überwiegend Verantwortung in den Bereichen Produktion und Technik getragen haben. Von Vorstandsvorsitzenden mit hoher Produktexpertise kann angenommen werden, dass ihnen die Sicherung eines anhaltenden Ressourcenflusses besonders am Herzen liegt und sie zur Erreichung dieses Zieles häufiger als andere Manager auch qualitätsorientierte dauerhafte Kooperationsbeziehungen mit anderen Unternehmen eingehen werden. In der Perspektive der *resource dependence theory* ist

⁶⁶ Weitet man den Zeitraum eines Quereinstiegs auf zwei Jahre vor Übernahme der Position des Vorstandsvorsitzenden aus, dann wären es 17,6 Prozent der Vorstandsvorsitzenden, die als »Außenberufene« klassifiziert werden müssten.

Tabelle 2-15 Regressionsanalysen zum Einfluss des Vorstandsvorsitzenden und zum Aspekt der Vergütung, 2002/2003

Regression Nr.	10	11	12
Abhängige Variable	»outdegrees«	»indegrees«	Vergütung
Konstante	2,489** (0,510)	-0,922* (0,453)	-30,541** (6,517)
Wertschöpfung (log.)	0,372** (0,067)	0,184** (0,060)	5,521** (0,927)
Finanzunternehmen	0,507** (0,159)	0,353* (0,147)	3,893 (2,175)
Anteilseigner­kategorie (Kapitalanteil in Prozent)			
100 größte Unternehmen	0,001 (0,003)	0,011** (0,003)	0,031 (0,051)
Ausland	0,000 (0,002)	-0,001 (0,002)	-0,010 (0,040)
Öffentlicher Besitz	-0,001 (0,003)	-0,004 (0,002)	-0,075 (0,041)
Person/Familie	0,002 (0,002)	-0,003 (0,002)	0,029 (0,038)
Streubesitz	0,007** (0,003)	0,002 (0,002)	0,018 (0,042)
Expertise: Finanzen/Controlling	-0,262* 0,116	- -	- -
Expertise: Produktion/Technik	- -	0,304** 0,112	- -
»indegrees« (log.)	- -	- -	-4,678** 1,678
R Quadrat	0,538	0,493	0,497
Df (Total/Regr.)	92/8	92/8	62/8
F	12,224	10,119	6,664
Signifikanz	0,000	0,000	0,000

Die Analysen (OLS-Regressionen) beruhen auf Verflechtungsinformationen der Monopolkommission, auf Lebenslaufinformationen bezüglich des jeweiligen Vorstandsvorsitzenden (Internetrecherche und Unternehmensinformationen) und auf Informationen zur Gesamtvergütung des Vorstandes (in Millionen Euro, Bezugsjahr 2003). Letztere stammen aus einem Bericht des »Manager Magazins« (7/2004: 106 und 111) sowie aus Geschäftsberichten der Unternehmen. Die »in-«/»outdegrees« sowie die Wertschöpfung wurden logarithmiert. *Signifikant auf dem 0,05-Niveau; **0,01-Niveau.

die *Kooptation* von Vorstandsmitgliedern anderer Unternehmen in den eigenen Aufsichtsrat eine geeignete Strategie zur Sicherung anhaltender Ressourcenflüsse und zur Verringerung der Umweltunsicherheit, die von anderen Unternehmen

ausgeht (Burt et al. 1980; Pfeffer 1987). Die Ergebnisse der Korrelationsanalyse deuten darauf hin, dass sich Manager mit hoher Produktexpertise tatsächlich stärker als andere an dieser Handlungsmaxime orientieren.

Die gefundenen Zusammenhänge sind vergleichsweise schwach, was sich in der Höhe der Korrelationskoeffizienten niederschlägt. Als Einwand könnte daher vorgebracht werden, dass es sich bei den Ergebnissen möglicherweise um Scheinzusammenhänge handelt, die unter Berücksichtigung anderer Determinanten ihre Erklärungskraft verlieren und somit einer genaueren Überprüfung nicht standhalten. Um diese Möglichkeit auszuschließen, wurden diejenigen personenbezogenen Variablen, die in den Korrelationen signifikant waren, in die aus Tabelle 2-13 bekannten Regressionsmodelle ergänzend integriert. Tabelle 2-15 zeigt zwei Regressionen (Nr. 10 und 11), die belegen, dass die Variablen zur Qualifikation und Expertise der Vorstandsvorsitzenden selbst unter Berücksichtigung anderer Determinanten erklärungskräftig bleiben. Bei der gerichteten *Outdegree*-Verflechtung ist in multivariater Analyse insbesondere die Finanzexpertise des Vorstandsvorsitzenden weiterhin relevant, während bei der *Indegree*-Verflechtung dasselbe für die Produktexpertise gilt.

Die Korrelations- und Regressionsanalysen zum Einfluss von Alter, Berufszeitpunkt und Qualifikation der Vorstandsvorsitzenden sprechen insgesamt für eine Abkehr vom koordinierten Unternehmenskontrollsystem durch die *Übernahme* einer neuen aktionärsorientierten Leitvorstellung, dabei zeigte sich, dass es dieselben Akteurguppen wie in den Vereinigten Staaten waren, die die neue Orientierung besonders unterstützten. Diese Manager aus dem Finanz- und Controllingbereich haben in den letzten Jahren zwar auch vermehrt Vorstandsvorsitze übernommen (vgl. Höpner 2004), dennoch scheint der Modus der Verbreitung nicht primär auf der Verdrängung von »alten« Managementeliten zu beruhen. Wie im amerikanischen Fall reicht im Übrigen die Gruppe der Manager, die sich an finanzmarktorientierten Praktiken orientiert, inzwischen über den Kreis der Finanzexperten deutlich hinaus.⁶⁷

Insofern drängt sich die Frage auf, was die Manager motiviert, von ihren bisherigen Leitvorstellungen abzurücken. Die Plausibilität der neuen Leitvorstellung und die Praktikabilität der Handlungsskripte dürfte einen Teil der Erklärung ausmachen, ebenso wie die Faktizität der gesellschaftlichen Entwicklungen,

67 So ist etwa der Vorstandsvorsitzende der Continental AG Manfred Wennemer, seines Zeichens Mathematiker und Technikexperte, ein Vertreter eines »sauberen« Kostenmanagements, der sein Prinzip der Unternehmensführung in einem Interview einmal folgendermaßen charakterisiert hat: »Keiner kann sagen: Ich bin »High Tech« und wachse und brauche deshalb keine Rendite bringen.« Die Verbreitung der neuen Leitvorstellung auch im Kreis von Produktexperten oder Juristen dürfte eine wesentliche Ursache für die begrenzte Stärke der Korrelationskoeffizienten sein.

wie zum Beispiel die vorher im deutschen Kontext kaum für möglich gehaltene Realisierung von feindlichen Übernahmen (vgl. Lübbert 1992; Höpner/Jackson 2001) oder das geänderte Auftreten von Fondsmanagern, Analysten, Rating-Agenturen und Aktionärsvertretern. Angesichts der in den letzten Jahren immens gestiegenen Vorstandsvergütungen könnte aber auch noch ein direkter materieller Anreiz von Bedeutung gewesen sein. In nahezu allen Großunternehmen wurden variable Vergütungssysteme eingeführt, durch welche die Vorstände *zusätzliche* Einkünfte erhalten können, die das ursprüngliche Grundgehalt um ein Vielfaches übersteigen.⁶⁸ Das Ausmaß der erhöhten Vergütung ließ sich nur durch die mehr oder minder direkte Kopplung der variablen Vergütungsbestandteile an den Aktienkurs und die Verpflichtung auf eine aktionärsorientierte Unternehmensführung legitimieren. Die Abkehr vom koordinierten Unternehmenskontrollsystem könnte demnach von der Chance zur Erzielung höherer Vergütungen beeinflusst worden sein. Tabelle 2-15 zeigt das Ergebnis einer weiteren Regression (Nr. 12), die diesen Zusammenhang überprüft. Als abhängige Variable wurde die Gesamtvergütung des Vorstands in Millionen Euro des Jahres 2003 verwendet und als Regressoren die bereits mehrfach verwendeten Variablen sowie die *indegrees* der gerichteten personellen Verflechtung. Das Regressionsergebnis zeigt, dass die Höhe der Vergütung zum einen von der Unternehmensgröße (gemessen anhand der Wertschöpfung) beeinflusst wurde, zum anderen aber eben auch durch die Einbindung des Unternehmens in das Verflechtungsnetzwerk. Die Vorstände von Unternehmen, die den Kontrollmechanismen des Verflechtungsnetzwerks weniger stark ausgesetzt waren, erhielten im Durchschnitt höhere Vergütungen als die Vorstände besonders stark verflochtener Unternehmen. Dies verdeutlicht, dass die Übernahme und Verbreitung der finanzmarktorientierten Leitvorstellung möglicherweise auch durch handlungsstrategische Überlegungen beeinflusst wurde. So wie die Investmentbanker in den Vereinigten Staaten und auch in Deutschland damit rechnen konnten, dass sich ihr Geschäftsfeld nach der Etablierung der *shareholder value conception of control* vergrößern würde, konnten die deutschen Manager von Großunternehmen tendenziell damit rechnen, dass die Abkehr vom bisherigen Unternehmenskontrollsystem ihnen den Weg für Vergütungen frei machen würde, wie sie zuvor nur in amerikanischen Unternehmen erzielbar waren.

68 Vgl. Hickel (2004), der feststellt, dass die Vergütungen der Vorstandsvorsitzenden börsennotierter Aktiengesellschaften auf das Hundertfache des durchschnittlichen Arbeitnehmerinkommens angestiegen sind, während vor kurzer Zeit noch maximal das Zwanzig- bis Dreißigfache üblich gewesen sei.

Fazit

In den neunziger Jahren hat sich das deutsche Unternehmenskontrollsystem in bemerkenswert radikaler Weise geändert. Deutliches Kennzeichen dieser Entwicklung ist die weitgehende Entflechtung des vormals dicht geknüpften Netzwerks der Unternehmensverflechtung. Das Ziel dieser Untersuchung war die Überprüfung der Anwendbarkeit einer organisationssoziologischen Deutung des institutionellen Wandels. Die Analyse hat die vermuteten Ähnlichkeiten zwischen der von Neil Fligstein (2001) beschriebenen amerikanischen Entwicklung und dem Ablauf des Wandels in Deutschland bestätigt. Wie im amerikanischen Fall gab eine ökonomische Krise Anlass zur Infragestellung von Praktiken der Unternehmenskontrolle. Dieselben *finanzmarktorientierten* Ideen begannen sich bald in den größten Unternehmen als neue Leitvorstellung durchzusetzen, wobei deren Verbreitung von Investmentbankern und Managern aus dem Finanz- und Controllingbereich vorangetrieben wurde. Diese Einflüsse wirkten sich, wie die Analyse der Verflechtungsdaten gezeigt hat, direkt auf die Kontrollmechanismen des koordinierten Kapitalismus aus. Deutsche Banken haben ihre Verflechtungsbeziehungen ab Mitte der neunziger Jahre drastisch reduziert und es sind auch die von Finanzmanagern geleiteten Unternehmen, die sich inzwischen weniger stark in das Verflechtungsnetzwerk einbinden. Es spricht daher einiges dafür, dass es sich bei der Verbreitung der *shareholder value conception of control* um einen Prozess institutionellen Wandels gehandelt hat, der – ungeachtet der institutionellen Vielfalt marktwirtschaftlicher Systeme – übergreifend wirksam war.

Das Ergebnis der Analyse korrespondiert mit anderen Untersuchungen. So haben etwa Peer C. Fiss und Edward J. Zajac festgestellt, dass Unternehmen, an denen die strategisch neuorientierten Großbanken Deutsche Bank, Dresdner Bank und Commerzbank beteiligt waren, in den neunziger Jahren signifikant häufiger als andere Unternehmen Praktiken der shareholderorientierten Unternehmensführung übernommen haben. Die Banken wirkten demzufolge als Verbreitungsinstanz auf andere Unternehmen ein, sodass diese ebenfalls damit begannen, wertorientierte Unternehmenskennziffern (EVA, CFROI, Shareholder Value Added), Aktienoptionen als Vergütungsmethode sowie internationale Bilanzierungsstandards (US-GAAP beziehungsweise IAS) anzuwenden (Fiss/Zajac 2004: 522). Richard Münch und Tina Guenther (2005) zeigen in ihrer qualitativ angelegten Analyse, dass die Verdrängung der einstmals naturwissenschaftlich ausgebildeten Führungskräfte durch finanzorientierte Betriebswirte eine strategische Neuausrichtung der Bayer AG möglich gemacht hat, und Klaus Dörre und Ulrich Brinkmann (2005) heben in ihrer Untersuchung des sich wandelnden deutschen Produktionssystems gleichfalls die Diffusion der finanzmarktorientierten Praktiken hervor.

Inwiefern kann man nun davon ausgehen, dass die deutsche Managerelite der Kontrolle durch den Markt unterliegt? Institutionelle Wandlungsprozesse, auch wenn sie, wie in diesem Fall, von einer überraschend hohen Dynamik geprägt sind, ändern die Gegebenheiten in aller Regel nicht von jetzt auf gleich (Streeck/Thelen 2005). Das Netzwerk der Unternehmensverflechtung hat sich mehr und mehr aufgelöst, aber Differenzen zum amerikanischen Kontext, von dem aus sich die finanzmarktorientierten Vorstellungen verbreitet haben, sind weiterhin gegeben. Die Anteilseignerstruktur deutscher Unternehmen ist nach wie vor weniger breit gestreut, feindliche Übernahmen sind trotz öffentlicher »Heuschreckendebatten« rar und wie in früheren Tagen werden die zukünftigen Vorstandsvorsitzenden heute noch meist mit geringer Transparenz von Vorgängern oder von starken Aufsichtsratsvorsitzenden ausgewählt.⁶⁹ In manchen Unternehmen verweigert sich das Topmanagement auch den finanzmarktorientierten Unternehmenspraktiken. So lehnt der Vorstandsvorsitzende der Porsche AG Wendelin Wiedeking die Vorlage von Quartalsberichten ab, obgleich dies dem Unternehmen die Listung im Leitindex DAX verunmöglicht. Dasselbe Unternehmen war zur Übernahme einer Kapitalbeteiligung an der Volkswagen AG bereit, die eine feindliche Attacke auf den ansonsten gefährdeten Großkonzern verhindern hilft.⁷⁰ Auch in anderen Großunternehmen halten längst nicht alle Führungskräfte die Erhöhung des Shareholder Value für ihre Hauptaufgabe.

Dennoch spricht viel dafür, dass sich die finanzmarktorientierte Leitvorstellung als neue *soziale Definition der Realität* durchgesetzt hat. Die Einholung von Expertisen zur Ermittlung der Wahrscheinlichkeit einer Übernahme gehört inzwischen auch für deutsche Unternehmen zum Alltag; *roadshows* werden organisiert, um Investoren zu gewinnen; die Vorstandsvorsitzenden der Aktiengesellschaften stehen Fondsmanagern bereitwillig Rede und Antwort; sie beschließen immer häufiger den Kauf von Aktien des eigenen Unternehmens, statt

69 Die, von Franz Müntefering als »Heuschreckenplage« bezeichneten, international agierenden Kapitalanlagegesellschaften und Hedgefonds kaufen sich verstärkt in deutsche Unternehmen ein und bedienen sich auch hier ab und an des Mittels der feindlichen Übernahme (vgl. »Die Heuschrecken-Plage«, *Handelsblatt*, 31. August 2005, 29). In aller Regel wählen aber auch sie den in Deutschland gebräuchlichen Weg des ausgehandelten Eigentumstransfers. In traditionellen Bahnen vollzieht sich auch weiterhin die Selbstreproduktion der Wirtschaftselite (vgl. hierzu Hartmann 2002; Hartmann/Kopp 2001). Trotz einer im internationalen Vergleich nach wie vor relativ hohen Aktienanteilskonzentration in deutschen Unternehmen hat sich der Streubesitz in deutschen Unternehmen bereits merklich ausgeweitet. So ist der Streubesitzanteil in den DAX-Unternehmen von 72,4 Prozent im Jahr 2001 auf 81,5 Prozent im Jahr 2005 angestiegen (vgl. »Höherer Streubesitz erleichtert Übernahmen im Dax«, *Handelsblatt*, 19.–21. August 2005, 29).

70 Zur Beteiligung der Porsche AG an der Volkswagen AG (vgl. »Wiedekings Abschleppdienst«, *Die Zeit*, 29. September 2005, 25, und »Porsche greift nach Volkswagen«, *Handelsblatt*, 26. September 2005, 1).

in Größenwachstum zu investieren; sie trennen sich von Geschäftsbereichen und fokussieren die Geschäftstätigkeit auf bestimmte Kernkompetenzen; sie beklagen niedrige Aktienkurse oder verweisen mit Stolz auf deren Ansteigen; sie fühlen sich von den Märkten zu Rationalisierung und Standortverlagerungen getrieben und möglicherweise glauben sie auch daran, dass sie sich die höhere Vergütung ihrer Tätigkeit »verdient« haben.

Die institutionelle Einbettung der Marktwirtschaft ist keine feststehende unabhängige Gegebenheit. Die Mechanismen von Märkten werden in organisationssoziologischer Perspektive durch die Marktakteure selbst konstituiert (White 1981, 2002). In der neuen Leitvorstellung ist für eine koordinierte Unternehmenskontrolle in Verflechtungsnetzwerken kein Platz. An die Stelle der *Netzwerke* ist der Finanz-Markt als Orientierungspunkt getreten.⁷¹ Dort, wo früher die Umgestaltung ganzer Wirtschaftszweige geplant wurde, hat man heute eine Rendite von 25 Prozent auf das eingesetzte Kapital als Ziel ausgegeben, und dort, wo man sich einst als »Financier der deutschen Wirtschaft« (Borscheid 1990: 430) verstand, wandelt man sich nun zur Europäischen Aktiengesellschaft und befreit sich gleichzeitig weiter von nationalen Beteiligungen.⁷² Auf zinsgünstiges *patient capital* von deutschen Finanzunternehmen brauchen weder große noch kleine Unternehmen mehr zu hoffen, da die Kreditvergabe längst internationalen Praktiken folgt (Windolf 2002) und vielfach zum geschäftlichen Randgebiet der Bankentätigkeit geworden ist. Dass auch die Rettung von angeschlagenen Unternehmen nicht mehr erwartet werden kann, musste nicht nur die Kirch-Gruppe in jüngster Zeit schmerzlich erfahren. Das nur noch lose geknüpfte Netzwerk der Unternehmensverflechtung kann keine gesamtwirtschaftliche Koordination mehr gewährleisten. Auch wenn die alte Deutschland AG noch Spuren hinterlassen hat, so ist sie doch Geschichte.

71 Hierbei ist zu berücksichtigen, dass der Marktmechanismus in Wirtschaftssystemen nie in Reinform auftritt, weil dieser der Korrektur durch andere Handlungskordinationsmechanismen bedarf (Wiesenthal 2000b). Bei detaillierter Analyse wird man wahrscheinlich feststellen können, dass die Funktionsweise von Finanzmärkten in Teilen auch auf netzwerkartiger Koordination beruht.

72 Zur Ankündigung einer angestrebten Eigenkapitalrendite vor Steuern von 25 Prozent durch den Vorstandsvorsitzenden der Deutschen Bank Josef Ackermann vgl. »Das magische Viertel« (*Die Zeit*, 3. Februar 2005, 19); zum Umbau der Allianz AG zur Europäischen Aktiengesellschaft vgl. »Erweiterter Horizont« (*Handelsblatt*, 13. September 2005, 2) und »Allianz-Umbau verunsichert« (*Handelsblatt*, 14. Dezember 2005, 27).

2.5 Grundlagen einer beendeten Kontinuität

Insgesamt sprechen die im ersten Kapitel durchgeführten Analysen dafür, dass historische Ereignisse und Konstellationen für die Entwicklung des deutschen koordinierten Kapitalismus von großer Bedeutung waren. Trotz der historischen Prägung ist es jedoch nicht zu einer ungebrochenen positiven Verstärkung oder zu einem institutionellen *lock-in* gekommen. Die Verflechtungsstrukturen blieben anfällig für fundamentale Veränderungen, die dann auch in den späten neunziger Jahren auftraten. Hierfür war kein spontan wirkender außergewöhnlicher Schock notwendig und auch keine überraschend auftretenden Koinzidenzen.

Die Ergebnisse der Analysen sprechen dagegen, dass einige der in der Literatur diskutierten Stabilisierungsmechanismen vorgelegen haben. Dauerhaft wirksame *increasing returns* können als Erklärung ausgeschlossen werden, da in bestimmten Unternehmen von zentraler Bedeutung ab einem bestimmten Zeitpunkt definitiv andere Unternehmensstrategien als aussichtsreicher wahrgenommen wurden. Für die Erklärung, die von Machtinteressen der Manager ausgeht, fanden sich keine empirischen Belege. Ein vermuteter Komplementaritätseffekt konnte, wie die Analyse der Verteilung der Wertschöpfung gezeigt hat, in den späten neunziger Jahre nicht mehr festgestellt werden. Trotz der langen historischen Kontinuität des deutschen koordinierten Kapitalismus blieb dieser anfällig für strategische Orientierungswechsel von Unternehmen, anfällig für rechtliche Änderungen (zum Beispiel Steuerrechtsänderungen) und anfällig für die Effekte einer zunehmenden Internationalisierung.

Dagegen legen die Analysen die folgende Interpretation als Erklärung der historischen Kontinuität nahe: In der von Kartellen geprägten Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg fußte die deutsche Wirtschaftsordnung auf einem stark ausgeprägten Nationalismus.⁷³ Ein im Außenhandel kompetitives Verhalten der Unternehmen, bei gleichzeitig regulierter Konkurrenz im Binnenland, lässt sich nicht mit utilitaristischen Motiven begründen. Wegen des ökonomischen Erfolgs dieser Praxis – immerhin gelang Deutschland der Aufstieg zu einer Industrialisation – verbreitete sich aber auch die Einschätzung, dass diese Form der koordinierten Regulation ökonomisch von Vorteil sei. Das System war nicht frei von Zwängen, ist doch belegt, dass abweichende Unternehmen mit massiven Mitteln zum Eintritt in Kartelle bewegt wurden. Die Stabilität der koordinierten Wirtschaftsordnung beruhte demnach auf einer weithin als legitim anerkannten

73 Das folgende Zitat ist hierfür mehr als beredt: »Der gewaltige Aufschwung, den Deutschlands Handel und Industrie auf den heimischen Märkten und im Weltverkehr aufgewiesen hat, wäre ohne die dauernde und zielbewusste Waffenbrüderschaft des deutschen Bankwesens nicht denkbar gewesen« (Riesser 1912: 615).

normativen Orientierung am Nationalwohl und auf Zwang, der bei der Durchsetzung der regulierten Konkurrenz notwendig wurde.

Die Eingriffe der Alliierten in das deutsche Wirtschaftssystem der Nachkriegszeit führten lediglich zu Verschiebungen hinsichtlich des als legitim akzeptierten Ausmaßes der regulierten Konkurrenz. Weiter reichende rechtliche Änderungen und die Zerschlagung von Unternehmen wurden unterlaufen oder nach und nach im Sinne des koordinierten Wirtschaftsmodells umgedeutet. In dieser Hinsicht besonders eindrucksvoll sind beispielsweise die Schilderungen von Hermann Josef Abs (1978: 47f.), in denen er erläutert, dass die nach dem Krieg in kleine Regionalbanken zerschlagenen deutschen Privatbanken Deutsche Bank, Dresdner Bank und Commerzbank von deren Direktoren hinter dem Rücken der Alliierten *de facto* einfach weiter als große Einheiten weitergeführt wurden. Nach einiger Zeit wurde dann auf die formelle Aufhebung der faktisch nie wirksamen Zerschlagungen hingewirkt und diese auch erreicht.

Nachdem die traditionellen koordinativen Elemente der deutschen Unternehmenskontrolle ebenfalls Eingang in die dominante *discourse coalition* (Lehmbruch 2001) der Nachkriegszeit gefunden hatten und mit liberalen Elementen zur Leitvorstellung der sozialen Marktwirtschaft amalgamiert wurden, war deren lang anhaltende Stabilität im Grunde vorgezeichnet. Die koordinierte Variante des Kapitalismus wurde durch das Wirtschaftswunder bestätigt und in den folgenden Jahren und Jahrzehnten eigentlich kaum mehr infrage gestellt. Der ökonomische Erfolg trug nun maßgeblich zur Stabilität des deutschen Kapitalismus bei. Institutionelle Entwicklungen fanden statt, doch diese folgten jeweils der Koordinations- beziehungsweise Aushandlungslogik und variierten diese, indem sie auf andere Akteure und Arenen ausgeweitet wurden.

Der nahezu ungebrochene ökonomische Erfolg führte in den siebziger Jahren zu der Überzeugung, dass die koordinierte Wirtschaftsordnung deutscher Prägung gar als Modell für andere Ökonomien tauge. Die von den Vertretern der Komplementaritätsthese hervorgehobenen spezifischen Wettbewerbsvorteile für bestimmte Produktionsweisen, wie der »diversifizierten Qualitätsproduktion« (Streck 1991), dürften am ehesten in dieser Phase für die Stabilisierung und graduelle Fortentwicklung der institutionellen Ordnung von Bedeutung gewesen sein.

Fundamentale Veränderungen im Bereich der Unternehmenskontrolle waren erst in den neunziger Jahren zu verzeichnen. Zum einen war der ökonomische Erfolg nicht mehr gegeben. Nun war eher von der »German Disease« (Schmidt 1999) als vom »Modell Deutschland« die Rede. Ob die institutionellen Eigenschaften im Bereich der Unternehmenskontrolle für den Verlust des ökonomischen Erfolgs überhaupt relevant waren, ist hierbei unerheblich. Zum anderen hat der Nationalismus als legitimatorischer Stabilitätsgrund im Bereich der

Unternehmenskontrolle heute seine ursprüngliche Wirkung nahezu vollständig verloren.⁷⁴ Ähnlich verhält es sich mit den relevanten Akteuren/Akteurgruppen, von denen keine erheblichen Widerstände gegen Änderungen mehr ausgingen. Dies betrifft:

- die Unternehmen – die in großer Anzahl ihre Unternehmensstrategien geändert haben; im Kapitel 2.3 wurde dies am Beispiel der Finanzunternehmen Deutsche Bank und Allianz gezeigt, es gilt aber ebenso für Nichtfinanzunternehmen, die sich in jüngster Zeit verstärkt am Shareholder Value ausgerichtet haben (Kapitel 2.2 und 2.4);
- den Staat – der im Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) zum ersten Mal die Konzeption des gesellschaftlich verantwortlichen Unternehmens verlassen und stattdessen die Rechte der Aktionäre betont hat (Kapitel 2.2; Beyer/Höpner 2003);
- die Beschäftigten – deren betriebliche Interessenvertreter die Entwicklung zu höherer Transparenz eher begrüßten als fürchteten (Höpner 2002);
- die Gesellschaft – die sich vergleichsweise rasch an Unternehmensübernahmen, Börsenkurse in den Nachrichten und an die Geldanlage in Investmentfonds gewöhnte.⁷⁵

Ein Wechsel in Richtung eines anderen Unternehmenskontrollsystems in den Neunzigern erschien nun weder als unmöglich noch als kategorisch ablehnenswert. Vielmehr bildete sich die adaptive Erwartung aus, dass die Wirtschaftsordnung den neuen Gegebenheiten einer internationalisierten Weltwirtschaft angepasst werden müsste. Vorreiter dieser Entwicklung waren Investmentbanker und Manager aus dem Finanz- und Controllingbereich von Unternehmen, die für die Verbreitung und Durchsetzung der neuen *shareholder conception of control* (Fligstein 2001) katalysierend gewirkt haben.

Einschränkend muss angeführt werden, dass die Plausibilität dieser Interpretation, wonach insbesondere legitimatorische Gründe (Nationalismus) und ökonomische Gründe (Erfolge der deutschen Wirtschaft) und allenfalls ergänzend Komplementaritäten oder die Verschränkungen der institutionellen Ordnung für die Kontinuität im Bereich der Unternehmenskontrolle verantwortlich

⁷⁴ Allenfalls bei Medienunternehmen wurde jüngst noch debattiert, ob ausländische Investoren als Eigentümer infrage kommen. Bei der Treuhandprivatisierung wurden hingegen in einigen Fällen ausländische gegenüber inländischen Investoren bewusst bevorzugt.

⁷⁵ Eine Börsenberichterstattung im deutschen Fernsehen gibt es beispielsweise erst seit 1989. Was zunächst als Programmpunkt des gemeinsamen Mittagmagazins von ARD und ZDF begann, hat sich bei diesen Sendern inzwischen zum festen Bestandteil der abendlichen Hauptnachrichtensendungen entwickelt oder sogar einen eigenen Sendeplatz direkt vor der Hauptnachrichtensendung erhalten. Der 1992 gegründete Nachrichtensender N-TV berichtet durchgehend vom Börsengeschehen, wobei die aktuellen Kurse per Laufband stets im Bild eingeblendet sind.

waren, nur partiell abgesichert ist. Zur Erhöhung der Plausibilität wären weit mehr als punktuelle Analysen zur Unternehmensverflechtung zu verschiedenen Zeitpunkten, zur Verteilung der Wertschöpfung in den neunziger Jahren und zur strategischen Orientierung von ausgewählten Großunternehmen notwendig.

Pfadabhängig ist die beschriebene Entwicklung in dem eher weiten Verständnis des historischen Institutionalismus. Es lassen sich *critical junctures* benennen (etwa das Reichsgerichtsurteil zur Einklagbarkeit von Kartellvereinbarungen) und weitere Phasen, in denen die Umbrüche überraschend gering geblieben sind, obwohl dies an sich möglich und eventuell erwartbar gewesen wäre. Die zugrunde liegenden kontinuierlich sichernden Mechanismen haben zudem keine Reproduktion des »Identischen« bewirkt; die Geschichte der deutschen Unternehmenskontrolle war hingegen lange Zeit durch graduellen institutionellen Wandel geprägt. Die latente Anfälligkeit für *fundamentalen* Wandel dürfte dennoch schon in der Vergangenheit relativ groß gewesen sein. Die Aufrechterhaltung von komplexen Verflechtungsstrukturen beruhte überwiegend auf der Organisations- und Koordinationsfähigkeit von Unternehmen, die diese Strukturen zudem (zumindest bei Personenverflechtungen durch Neubesetzung ausscheidender Personen) reproduzieren mussten. Ein Scheitern der Reproduktion beziehungsweise eine mehr oder minder schleichende Erosion der Koordinationsbereitschaft hätte eventuell bereits zu früheren Zeiten einen fundamentalen Wandel der deutschen Unternehmenskontrolle hervorrufen können. Bestimmte Unternehmen wie zum Beispiel den Banken fiel außerdem eine »Schlüsselrolle« im deutschen System zu. Eine strategische Neuausrichtung der Banken hätte im Prinzip schon zu einem wesentlich früheren Zeitpunkt stattfinden können, war doch zum Beispiel der Vorstand der Deutschen Bank, lange Zeit vor der letztlichen Entscheidung für das Investmentbanking als neuer Kernstrategie, über der Frage der zukünftigen Ausrichtung entzweit. Über die Auswirkungen, die ein früherer Wechsel von Unternehmensstrategien gehabt hätte, kann nur spekuliert werden. In den neunziger Jahren hat die Gleichzeitigkeit von verschiedenen, den Wandel befördernden Entwicklungen sicherlich dazu beigetragen, dass sich das deutsche Unternehmenskontrollsystem relativ rasch fundamental verändert hat (Beyer/Höpner 2003). Eine Pfadabweichung dürfte aber vermutlich schon zu früheren Zeiten im Bereich des Möglichen gelegen haben. Ähnlich wie die Bedeutung der Banken kann auch die Rolle des Gesetzgebers bewertet werden. Dessen legislative Definitionsmacht hat das Maß der als legitim erachteten »regulierten Konkurrenz« im deutschen System der Unternehmenskontrolle wesentlich beeinflusst, sodass sich auch der Gesetzgeber stets in einer Schlüsselrolle befand, die für die Kontinuität oder Diskontinuität des Unternehmenskontrollsystems von Bedeutung war.

Die Rede von der Pfadabhängigkeit der deutschen Unternehmenskontrolle im Sinne der historischen Bedingtheit war demnach sicherlich berechtigt. Jeder Rückschluss auf ein *lock-in* oder eine prognostizierbare fortgesetzte Stabilität war allerdings verfehlt, weil die Mechanismen, die lange Zeit eine Kontinuität gesichert haben, in spezifischer Weise anfällig für fundamentalen Wandel und in besonderer Weise abhängig von bestimmten Akteuren waren.

Kapitel 3

Den Ursachen von institutionellen Differenzen auf der Spur: Das Beispiel der postsozialistischen Transformation

Das Themenspektrum, in dem das Konzept der Pfadabhängigkeit Anwendung findet, ist sehr groß. Es reicht von technologischen Untersuchungsgegenständen, wie etwa Computerprogrammen, Videosystemtechniken, Kernreakortypen und Eisenbahn-Spurweiten (vgl. Foray 1997) bis hin zu komplexen institutionellen Konfigurationen oder gesamtgesellschaftlichen Prozessen. Es umfasst auch den Gegenstandsbereich der postsozialistischen Transformation, der im Folgenden betrachtet wird. In der Tat gehört das Konzept im Kontext der Transformationsforschung zu den einflussreichsten Diskussionsansätzen (Czaban et al. 2003; Johnson 2001; Kusic 2005, Mense-Petermann 2002; Nielsen et al. 1995, Róna-Tas 1998; Stark 1992; Stark/Bruszt 1998). In der konzeptionellen Debatte um die postsozialistische Institutionenentwicklung nimmt die Pfadabhängigkeitsthese eine Position zwischen zwei Extrempolen ein.

Von Beginn an wurde die konzeptionelle Debatte zur gesellschaftlichen Transformation durch zwei grundlegende Ansätze strukturiert. Der erste, häufig als »voluntaristischer« oder »kreativistischer« Pol der Debatte bezeichnet, betont die Bedeutung strategischer Wahlhandlungen in der unmittelbaren Umbruchphase als einer Situation, in der die normalen *constraints* politischer Institutionen und sozialer Strukturen zeitweise suspendiert zu sein scheinen (Karl/Schmitter 1991: 270). Gemäß diesem Ansatz resultierte der Niedergang der staatssozialistischen Ordnung in einem institutionellen Vakuum, das neuen politischen Eliten ein *window of opportunity*, das heißt, eine außerordentliche Gelegenheit für die Kreation neuer Regeln des politischen und ökonomischen Wettbewerbs bot. Einmal eingeführt, würden diese Regelsysteme, indem sie die Restriktionen und Anreize für politisches und ökonomisches Verhalten modifizieren, auch die Erwartungen und Kalkulationen sowohl von Bürgern als auch von Eliten reorientieren und sich dadurch selbst sukzessive zu Institutionen stabilisieren. Da die neuen politischen Eliten sich entweder selbst auf die Normen liberaler Demokratie und kapitalistischer Marktwirtschaft verpflichtet hatten oder sich zumindest einem starken Druck von an diesen Normen orientierten internationalen Institutionen ausgesetzt sahen, wurde dieser Ansatz auch als *imperative of liberalization approach* (Crawford/Lijphart 1997) charakterisiert. Das institutio-

nelle Vakuum in der Übergangsphase und die Hegemonie westlicher Normen unterstellt, würden die Chancen für eine erfolgreiche Entwicklung von Demokratie und Marktwirtschaft entscheidend von klugen institutionen- und fachpolitischen Entscheidungen abhängen – von der unverzüglichen Implementation gut konstruierter Regelsysteme und Politikprogramme, die geeignet sind, sowohl die Vetomacht von Alt-Eliten als auch die Wirkung überkommener kultureller Barrieren zu überwinden. Dieses Konzept wird in seiner politischen Dimension weithin mit einer radikalen neoliberalen Reformstrategie assoziiert.¹

Der alternative Ansatz ist als *legacies of the past approach* bekannt geworden. Seine Verfechter kritisieren die Annahme eines institutionellen Vakuums als »Illusion« (Nielsen et al. 1995: 7) und den Glauben an die transformative Kraft der liberalen Imperative als teleologisch (Jowitt 1992: 285). Sie erklären die postsozialistische Transformation »as a function of the social, cultural, and institutional structures created under Leninist regimes and Soviet domination in Eastern Europe that persist in the present period« (Crawford/Lijphart 1997: 2). Nach Ken Jowitt, dessen Essay »The Leninist Legacy« als paradigmatisch für diesen Ansatz gilt, würden vor allem zwei Hinterlassenschaften der staatssozialistischen Ära die postsozialistische Institutionenentwicklung prägen: erstens, die Dominanz einer prämodernen politischen Kultur, die unter der kommunistischen Herrschaft konserviert und reproduziert wurde; zweitens, die Abwesenheit etablierter, nach der Machtübernahme auch regierungsfähiger Eliten mit hinreichend starker Verpflichtung auf demokratische Wettbewerbsregeln. Seine Prognose: Angesichts der vom kommunistischen Regime hinterlassenen institutionellen Unordnung und der angesprochenen soziokulturellen *legacies* müsse jede erfolgreiche Reaktion auf die drängenden ökonomischen Probleme autoritäre Züge tragen: »[It] will be demagogues, priests, and colonels more than democrats and capitalists who will shape Eastern Europe's general institutional identity« (Jowitt 1992: 300).

Die Argumentationen innerhalb des *Legacy*-Ansatzes variieren erheblich. Allen Versionen ist jedoch die Annahme gemein, dass es ungeachtet teils gravierender Unterschiede im Design der neu installierten Regelsysteme und im Grad der Verpflichtung der neuen Eliten auf liberal-demokratische Normen vornehmlich *legacies* sind, die den Gang der postsozialistischen Entwicklung maßgeblich prägen und die Konsolidierung von Demokratie und Marktwirtschaft unterminieren: traditionelle Deutungs- und Interaktionsmuster der politischen Akteure, *vested interests* diverser sozialer Gruppen und die geringe Verankerung der Parteien in der Gesellschaft. *Legacy*-Ansätze betonen zu Recht die Bedeu-

1 Zu den theoretischen Voraussetzungen »neoliberaler« Reformstrategien vgl. auch Müller (1999).

tung kultureller Traditionen sowie struktureller und institutioneller Hinterlassenschaften der früheren Ordnung; sie verfügen allerdings über keine systematischen Anschlussstellen für die Erklärung institutioneller Innovationen.

Die Konfrontation der beiden Extrempositionen hat inzwischen an Instruktivität eingebüßt. Zweifellos gibt es eine Vielzahl von Fällen, in denen neue Institutionen nur ihrer äußeren Form nach den westlichen Vorbildern ähneln, deren Funktionskatalog aber allenfalls in reduzierter Weise erfüllen. Unschwer lässt sich eine Reihe von Beispielen anführen, in denen der Versuch, nach Masterplan konstruierte Regelsysteme (insbesondere des Wirtschaftslebens) zu implementieren, als vorerst gescheitert angesehen werden kann. Sieht man von Konstruktionsfehlern ab, dann scheinen diese Fälle in der Tat zu belegen, dass kulturelle und strukturelle *legacies* eine weitaus größere Rolle spielen, als ihnen in der idealtypischen Fassung des kreativistischen Ansatzes zugestanden wurde. Gleichwohl belegen sie nicht die prinzipielle Unmöglichkeit einer nichtevolutive Institutionalisierung neuer Regelsysteme, denn schließlich kann andererseits kaum bestritten werden, dass in einer Reihe von Fällen nach Design konzipierte Basisinstitutionen tatsächlich Geltung erlangt haben.

Die Einführung des Konzepts der Pfadabhängigkeit in die Transformationsforschung kann als ein Versuch interpretiert werden, Elemente beider Ansätze zu kombinieren. Vertreter solcher Konzepte unterstützen die kreativistische Sichtweise dahingehend, dass die Dekomposition des Staatssozialismus eine Wegscheide erzeugt hat, an der strategische Wahlhandlungen mit nachhaltiger Wirkung möglich waren (Nielsen et al. 1995: 7). Zugleich gehen sie davon aus, dass das Spektrum der für die Akteure verfügbaren Optionen generell durch die *legacies* der staats- und vorsozialistischen Vergangenheit begrenzt war. Damit bestreiten sie die Annahme eines institutionellen Vakuums und die Möglichkeit, die alte Institutionenordnung einfach durch eine neue, nach welchen *blueprints* auch immer konstruierte, zu ersetzen. Dies wiederum haben sie mit dem *Legacy*-Ansatz gemein. Aber sie betrachten diese *legacies* nicht einseitig als restrukturierende, negative Kräfte, sondern zugleich auch als soziale und institutionelle Ressourcen, die diversen Akteuren in unterschiedlichem Maße zur Verfügung stehen und in verschiedener Weise zu neuen institutionellen Arrangements rekombiniert werden können. Béla Greskovits (1998a) hat den Pfadabhängigkeitsansatz daher als *communist asset thesis* charakterisiert, das einen systematischen Ansatzpunkt für die Erklärung der Varianz in den nationalen Mustern postsozialistischer Institutionenentwicklung in institutionellen Neuerungen findet, die jedoch in starkem Maße durch die Vergangenheit (etwa über die Beeinflussung des Modus des Systemwechsels) vorstrukturiert sind.

Die Änderung der Diskussionsrichtung (weg von den allgemein behindernd wirkenden *legacies* und hin zu der für die zukünftige Entwicklung bedeutsamen

Unterschiedlichkeit der Ausgangssituation) wurde maßgeblich durch David Stark (1992) eingeleitet, der den Pfadabhängigkeitsansatz in kritischer Reaktion sowohl auf die Annahme vom »institutionellen Vakuum« als auch auf Jowitts *Disorder*-Szenarium wie folgt zusammenfasst:

In the post-socialist environment, institutionalization is undoubtedly low and uncertainty extraordinarily high. But it does not follow that paralysis and disorientation are the consequence ... In a theory of change based on an analysis of transformative practices, the new does not come from the new – or from nothing – but from reshaping existing resources ... Thus, transformation will resemble innovative adaptations that combine seemingly discrepant elements – bricolage – more than architectural design. (Stark 1995: 70)

This exploitation of existing institutional resources is a principal component of the apparent paradox that even (and especially) instances of transformation [where strategic actors are deliberately searching for departures from long-established routines and attempting to restructure the rules of the game] are marked by path dependence. (Stark 1992: 20f.)

In Kapitel 3.2 wird Starks These der Pfadabhängigkeit der Transformationsprozesse aufgegriffen und kritisch geprüft. Dieser hat seine Überlegungen anhand der unterschiedlichen Privatisierungsverläufe in den Ländern Deutschland, Polen, Tschechische Republik und Ungarn verdeutlicht. Die Relevanz der von Stark als prägend wirkenden Transitionsmodi wird auf Grundlage einer breiteren Vergleichsbasis geprüft. Neben den vier von Stark betrachteten Ländern werden jeweils Kontrastfälle mit vergleichbaren Transitionsmodi oder vergleichbarer Privatisierungsstrategie betrachtet. Kapitel 3.3 und 3.4 gehen anschließend anderen Erklärungen für differierende Transformationsverläufe nach. Kapitel 3.3 thematisiert die Effekte der Heranführungsstrategie der Europäischen Union und 3.4 diejenigen der unterschiedlichen Reformsequenzen. Diesen hypothetisierenden Analysen vorangestellt ist Kapitel 3.1, das aus einer steuerungstheoretischen Perspektive die überraschend große Vielfalt der in den Transformationsprozessen entstandenen demokratischen und marktwirtschaftlichen Institutionen veranschaulicht.

3.1 Demokratie, Marktwirtschaft und die Vielfalt der Transformationsergebnisse

Der Zusammenbruch der sozialistischen Regime überraschte nicht nur Beteiligte wie Beobachter gleichermaßen, er stellte die politisch handelnden Akteure auch vor Steuerungsprobleme bislang ungekannten Zuschnitts. Einige frühe Kommentatoren werteten die gesellschaftlichen Umbrüche am Ende der achtzi-

ger und zu Beginn der neunziger Jahre zwar unverzüglich als historisch zwangsläufigen Sieg der westlichen liberalen Demokratien, der, wenngleich er nicht das Ende von Knappheit und Konflikten impliziere, so doch den »Endpunkt der ideologischen Evolution« – und damit nicht weniger als das *Ende der Geschichte* (Fukuyama 1989, 1992). Bei genauerer Analyse erwies sich die hierbei vorgenommene Einstufung der postsozialistischen Systemtransformation als Fortsetzung früherer Demokratisierungswellen (Huntington 1991) und die daran geknüpfte Hoffnung auf die Freilegung universeller Innovationskräfte allerdings als irreführende Vereinfachung, die der Komplexität der Prozesse nicht gerecht wurde.

Bei früheren Übergängen zur Demokratie ging es jeweils um politisch-konstitutionelle, die Regierungsform und die Rechtsverhältnisse zwischen Staat und Gesellschaft betreffende Entwicklungen, nicht jedoch *gleichzeitig um die Reform des Wirtschaftssystems*. Eine vergleichbar fundamentale Änderung der ökonomischen Abläufe wie in den ehemals sozialistischen Gesellschaften gab es weder in den Nachkriegsdemokratien Italien, Japan und Westdeutschland noch bei den mediterranen Demokratisierungsprozessen der siebziger Jahre in Portugal, Spanien und Griechenland oder den Zusammenbrüchen der autoritären Regime in Südamerika in den achtziger Jahren. Bei diesen früheren Transitionen »blieb das Kapital bei seinen Eigentümern und blieben in aller Regel die Eigentümer bei ihrem Kapital« (Offe 1991: 281).

Die Systemtransformationen in den ehemals sozialistischen Ländern waren darüber hinaus vielfach von Territorialproblemen, Wanderungsbewegungen, Minderheits- beziehungsweise Nationalitätenkonflikten und Sezessionsbegehren begleitet, sodass auch die Bestimmung der Staatsgebietsgrenzen und die Konsolidierung dieser Grenzen im Rahmen einer Staatenordnung zu dem zu bewältigenden Problemkatalog gehörten. Dies hatte zur Konsequenz, dass die Stufen eines Prozesses, die andernorts in einer über Jahrhunderte gestreckten Sequenz – vom Nationalstaat zum Kapitalismus und anschließend zur Demokratie – bewältigt wurden, in den diesbezüglich erfolgreichen postsozialistischen Gesellschaften (nahezu) *synchron* zu durchlaufen waren. Das Komplexitätsniveau des gleichzeitigen Systemwechsels zu Demokratie und Marktwirtschaft ging somit über das historischer Kontrastfälle deutlich hinaus.

Bei der postsozialistischen Transformation konnte zudem nicht angenommen werden, dass nach dem Zerfall der alten Ordnung die Funktionsbedingungen einer alternativen neuen Ordnung bereits herangereift seien. Die Situation entsprach vielmehr der einer Erschöpfung des Leistungs- und Entwicklungspotenzials der alten Gesellschaft. Daraus kann gefolgert werden, dass der Systemwechsel vom autoritären Sozialismus zu Demokratie und Kapitalismus nicht als eigengesetzlicher Prozess zu verstehen ist. »Seine einzelnen Schritte bedürfen

der Planung und kontextbedachten »Steuerung« (Wiesenthal 2001a: 13). Die Einführung demokratischer und marktwirtschaftlicher Institutionen hing somit zwangsläufig von der Reformaktivität von Akteuren ab. Sie beruhte auf rechtfertigungsbedürftigen Entscheidungen und »nicht auf blinden Evolutionen und Emergenzen« (Offe 1991: 285).

Eine umfassende *holistische* Reformierung politischer und ökonomischer Institutionen konnte indes gemäß dem Stand der sozialwissenschaftlichen Forschung zum Zeitpunkt des Zusammenbruchs der sozialistischen Regime als höchst unwahrscheinlich, wenn nicht gar als unmöglich eingestuft werden (Wiesenthal 1995a, 2000a). Es gab kaum etwas anderes – vielleicht außer der Einigung auf eine Weltregierung oder der Überwindung des Kapitalismus – das als weniger »machbar« galt als das Projekt eines intentionalen Umbaus ganzer Gesellschaften.

Zum anderen sprachen auch zahlreiche empirische Evidenzen für die Fruchtlosigkeit und das hohe Risiko ambitionierter Reformvorhaben (vgl. Wiesenthal 2000a). In dieser Einsicht konvergieren Befunde von Politikanalysen (zum Beispiel Lindblom 1959), der empirischen Entscheidungsforschung in öffentlichen Institutionen (zum Beispiel Cohen et al. 1972), der Implementationsforschung (zum Beispiel Mayntz 1980) und der Debatte über die Grenzen der Regierbarkeit moderner Staaten (zum Beispiel Crozier et al. 1975). Vor dem Hintergrund dieses – vor allem anhand der Analyse konsolidierter Demokratien gewonnenen – Forschungsstandes wurde die Reformfähigkeit angesichts der besonderen Bedingungen des Transitionsstarts im desolaten Sozialismus in der Regel als noch *weitaus prekärer* angesehen.

Der prominenteste Einwand gegen die Reformierbarkeit der ehemals sozialistischen Gesellschaften war das so genannte »Dilemma der Gleichzeitigkeit« (Armijo et al. 1995; Elster 1990; Offe 1991). Es beschreibt das Problem der zeitgleichen Verkopplung von Maßnahmen der Demokratisierung mit jenen, die zur Etablierung einer Marktwirtschaft notwendig sind. Rationale Reformpolitik wäre wegen ihrer ökonomischen Nebeneffekte – die Transformationsverlierer hervorbrächte – und der demokratischen Verfahren kollektiver Willensbildung – die diesen Verlierern Einfluss auf die Politikformulierung gibt – zum Scheitern verurteilt.

Dem Dilemma der Gleichzeitigkeit liegt die Vorstellung eines *asymmetrischen Antagonismus* zugrunde. Einerseits würden marktwirtschaftliche Institutionen zwar die Entwicklung der Demokratie fördern oder wären eventuell gar Voraussetzung für die Leistungsfähigkeit demokratischer Ordnungen, andererseits wären die zeitliche Differenz zwischen Reformdurchführung und Reformenerfolg sowie die mit der Einführung marktwirtschaftlicher Institutionen verbundene Entstehung ungleicher Vermögens- und Einkommensverteilungen unter demokratischen Bedingungen (die sich zudem auch noch selbst etablieren müssten)

kaum zu bewältigen. Eine Blockade der Reformen beziehungsweise systematische Zielverfehlungen wären weit wahrscheinlicher.

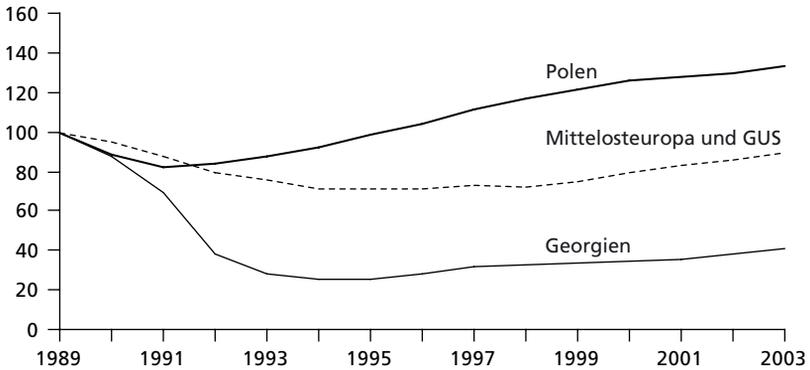
Die Einwände hängen mit generellen Problemen ökonomischer Reformen zusammen. Diese verursachen in aller Regel zunächst Übergangskosten. Die möglichen Reformgewinne treten hingegen erst deutlich später auf, wobei unsicher ist, ob sich diese tatsächlich realisieren, denn Reformen können bekanntlich auch ihre angestrebten Ziele verfehlen. Je umfassender die Reformen sind, desto größer sind die anfallenden Kosten, zudem verschiebt sich hierdurch der Zeithorizont der möglichen Gewinne häufig noch nach hinten. Im Idealfall – bei sich tatsächlich einstellenden Reformgewinnen – nimmt der Kosten-Nutzen-Verlauf die Form einer J-Kurve an (Przeworski 1991). Zunächst muss ein mehr oder minder tiefes »Tal« durchschritten werden und erst danach stellt sich der Nutzen ein. Reformen sind also mit einem Problem der Zeitinkonsistenz belastet (Kydland/Prescott 1977). Die Wählerinnen und Wähler müssen aufgrund ihrer Hoffnung auf zukünftige Gewinne dazu bereit sein, Verluste hinzunehmen. Wenn es der jeweiligen Regierung nicht gelingt, glaubhaft zu machen, dass die Reformen Erfolge zeitigen werden, oder wenn die Mehrzahl der Stimmberechtigten den Eindruck gewinnt, dass der Reformenerfolg nicht ihnen, sondern anderen gesellschaftlichen Gruppen zugute kommen wird, dann ist es wahrscheinlich, dass die Reformregierung von der Abwahl bedroht ist oder sie sich zum Abbruch des Reformprozesses genötigt sieht. Für Regierungen gibt es somit einen Anreiz, vor allem solche Reformen in Angriff zu nehmen, deren Erträge sich mit hoher Wahrscheinlichkeit noch in der Legislaturperiode niederschlagen werden, und jene zu vermeiden, bei denen dies nicht zu erwarten ist.

Neben dem Problem der Zeitinkonsistenz gibt es des Weiteren grundsätzlich Probleme mit ökonomischen Verlierern. So kann angenommen werden, dass ein Großteil der Reformgewinne eher breit streut – eine niedrigere Inflation, die größere Verfügbarkeit von Gütern und Dienstleistungen, eine stabile Währung usw. – kommen der Gesellschaft als Ganzes zugute. Demgegenüber fallen die Verluste häufig konzentriert an. Sie betreffen insbesondere jene Personengruppen, die von dem alten System besonders profitieren (Haggard/Kaufman 1995). Sind aber die Gewinne gestreut und die Verluste konzentriert, dann ist anzunehmen, dass die Verlierer weitaus organisationsfähiger als die Gewinner sein werden. Die Opposition gegen Reformen kann daher auch selbst dann erfolgreich sein, wenn die Gewinne in der gesellschaftlichen Gesamtbilanz größer sind als die Verluste. Die Situation wird zudem noch dadurch kompliziert, dass die Kosten je nach Ausgestaltung der ökonomischen Reform unterschiedlich verteilt werden können und dies in der Regel heftige distributive Konflikte provoziert.

Einen Hinweis darauf, wie real das Problem der Übergangskosten und der ökonomischen Verlierer in den postsozialistischen Ländern war, gibt Abbildung

Abbildung 3-1 Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts: Polen, Georgien und Durchschnitt aller postsozialistischen Transformationsländer

BIP-Niveau (1989=100)



Quellen: EBRD Transition Report 2000 und 2003, eigene Berechnungen.

3-1. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) ging zunächst überall mehr oder minder drastisch zurück. Das Ausgangsniveau von 1989 hatten im Jahr 2002 lediglich 8 von 27 Ländern wieder überschritten (EBRD 2003: 56).

In dieser Hinsicht am erfolgreichsten war Polen, das – nach einem zunächst deutlichen Einbruch – ab dem Jahr 1992 wieder durchweg positive Wirtschaftswachstumsraten erreichte. Im Durchschnitt aller postsozialistischen Transformationsländer war die Talsohle im Jahr 1995 erreicht. Die Erholung vollzieht sich insgesamt gesehen aber eher schleppend, sodass im Länderdurchschnitt das Ausgangsniveau von 1989 noch nicht erreicht ist. Den in negativer Hinsicht extremsten Verlauf weist Georgien auf. Nach einem dramatischen Rückgang der Wirtschaftskraft erholt sich die dortige Wirtschaft nur wenig und ist weit von dem Niveau des Jahres 1989 entfernt.

Varietät der Transformationen: Politisches System

Unter den Bedingungen eines fundamentalen Systemwechsels wurde die Stärke der Exekutivmacht als eine wesentliche Determinante für Transformationserfolge angesehen. Derartig umfangreiche Reformprogramme, wie sie in den Staaten Mittel- und Osteuropas anstanden, schienen ohne eine starke Position der Exekutive nicht zu verwirklichen. Debattiert wurde allenfalls, welche Regierungssystemvarianten (parlamentarisch, semi-präsidentiell, präsidentiell) zur Erhöhung von Stabilität und Handlungsfähigkeit beitragen würden (Linz 1990;

Horowitz 1990; Rüb 1994). Gleiches galt für die Ausgestaltung der Wahlsysteme (Lijphart 1993; Merkel 1996). Ausgehend von dem Dilemma der Gleichzeitigkeit sprachen die Zwangsläufigkeit einer anfänglichen Transformationskrise und die spezifische Umverteilungswirkung der Reformen für institutionelle Lösungen, die die Responsivität des politischen Systems eher beschränken als fördern. Unter den zu erwartenden ökonomischen Bedingungen schienen jene politischen Systeme im Transformationsprozess einen Vorteil zu haben, die eine geringere Anfälligkeit für politischen Druck aufweisen. Entgegen manchem Vorurteil ist dies nicht einfach eine Frage von Demokratie oder Diktatur. Vielmehr unterscheiden sich auch demokratische Systeme in der Anzahl ihrer »Vetopunkte« (Tsebelis 2002) und hinsichtlich der »Filterung« von politischer Unzufriedenheit (Haggard/Kaufmann 1995). Die Blockade wirtschaftlicher Reformen durch die Verlierer schien dennoch just dort am wenigsten wahrscheinlich zu sein, wo die Einführung demokratischer Institutionen aufgeschoben werden konnte beziehungsweise nicht vollzogen wurde, also in autokratisch geführten Staaten.²

Vor diesem Hintergrund ist es nicht allzu verwunderlich, dass in mehreren Transformationsländern letztlich keine liberaldemokratischen Herrschaftssysteme entstanden sind, sondern *hybride Zwischenformen* zwischen Demokratie und Autokratie, die in der politikwissenschaftlichen Debatte etwa als *competitive authoritarianism* (Levitsky/Way 2002) oder »defekte Demokratie« (Merkel 1999) bezeichnet werden. Kompetitive Autokratien und defekte Demokratien unterscheiden sich von liberaldemokratischen Systemen dadurch, dass sie zwar Wahlen und politische Konkurrenz als demokratische Minima kennen, aber (a) signifikante Einschränkungen der Funktionslogik von Institutionen zur Sicherung grundlegender politischer und bürgerlicher Partizipations- und Freiheitsrechte, (b) Einschränkungen der effektiven Herrschaftsgewalt und/oder (c) Einschränkungen der horizontalen Gewaltenkontrolle und -verschränkung aufweisen.

Die entstandenen hybriden Systeme können hierbei nicht notwendigerweise als Übergangsregime angesehen werden, die sich früher oder später entweder zu demokratischen oder autokratischen Regimen entwickeln werden. Vielmehr zeigt die Entwicklung der letzten Jahrzehnte ein deutliches numerisches Anwachsen dieser Zwischenformen aus Demokratie und Autokratie, und zwar nicht nur in den postsozialistischen Staaten, sondern ebenso in Ostasien und Lateinamerika (Diamond 2002). Eine längerfristige Etablierung dieser Herrschaftssysteme sowie deren stabile sozioökonomische und soziokulturelle Einbettung werden daher nicht mehr ausgeschlossen (Merkel 2003: 63).

2 Als prägnantes Beispiel für die weniger problematische Einführung von marktwirtschaftlichen Institutionen unter autokratischen Bedingungen wird häufig China genannt (Roland/Verdier 1997; Brezis/Schnytzer 2003).

Tabelle 3-1 Regimetypen nach der Klassifikation von Larry Diamond

Regimetyp	Kennzeichen	Länder
Liberaler Demokratie	Wettbewerbsdemokratien mit freien und fairen Wahlen sowie Organisationsfreiheit, Freiheit der Meinungsäußerung, Informationsfreiheit etc.	Tschechien, Ungarn, Polen, Slowakei, Slowenien, Estland, Lettland, Litauen, Bulgarien, Kroatien, Rumänien
Elektorale Demokratie	Wettbewerbsdemokratien mit freien und fairen Wahlen; teilweise eingeschränkte sonstige Freiheitsrechte	Moldawien, Serbien und Montenegro, Albanien
Ambivalente Regime	Uneindeutige Mischformen zwischen elektoraler Demokratie und kompetitiver Autokratie	Armenien, Georgien, Mazedonien, Ukraine
Kompetitive Autokratie	Wahlen mit scheinbarem Wettbewerbscharakter, nur eingeschränkt transparent, frei und fair; Ablösung der Regierung möglich, aber erheblich erschwert	Russland, Bosnien-Herzegowina, Belarus
Hegemoniale elektoraler Autokratie	Regelmäßige Wahlen ohne Wettbewerbscharakter, Ausgang der Wahlen weitestgehend vorherbestimmt, Raum für politische Opposition stark beschränkt	Aserbaidschan, Kasachstan, Kirgisien, Tadschikistan, Usbekistan
Politisch geschlossener Autokratie	Weder politischer Wettbewerb noch Pluralismus	Turkmenistan

Quelle: Diamond (2002: 30).

Tabelle 3-1 zeigt die Zuordnung der postsozialistischen Transformationsländer zu verschiedenen Regimetypen. Der Zuordnung liegt eine Klassifikation von Larry Diamond (2002) zugrunde. Insgesamt elf Transformationsländer können als liberale Demokratien im Sinne der Definition angesehen werden, das heißt, es handelt sich um Wettbewerbsdemokratien mit freien und fairen Wahlen und weiteren Freiheitsrechten wie Organisationsfreiheit, Freiheit der Meinungsäußerung, Informationsfreiheit usw. Weitere drei Länder sind als elektoraler Demokratien einzustufen, das sind Wettbewerbsdemokratien mit freien und fairen Wahlen, in denen allerdings die sonstigen Freiheitsrechte teilweise eingeschränkt sind. Neben Russland, das als kompetitive Autokratie gilt, sind noch weitere elf Länder in einer Grauzone zwischen Demokratie und Autokratie anzusiedeln. Turkmenistan ist eine politisch geschlossener Autokratie.

Eine eindeutige Entwicklungsrichtung entlang dieser Skala gibt es im Übrigen nicht. Eine »nachholende« Demokratisierung aller Transformationsgesellschaften, das heißt, ein letztlich allgemeiner Übergang zum liberaldemokratischen Regime scheint in einem mittelfristigen Zeithorizont weitgehend ausgeschlossen. Zumindest sprechen die Entwicklungstendenzen gegen diese Erwartung, da sich in einigen Ländern bereits *Re-Autoritarisierungen* gezeigt haben. So stuft die Organisation Freedom House die politischen Freiheitsrechte in Aserbaidschan, Kasachstan, Kirgisien, Tadschikistan, Belarus, Turkmenistan und Usbekistan derzeit geringer ein als in der Phase nach dem Zusammenbruch des sozialistischen Regimes.

Nun könnte man annehmen, dass die in vielen Transformationsgesellschaften eingeschränkte Responsivität des politischen Systems, die der Exekutive größeren Schutz vor blockierenden Voten der Reformverlierer zu geben vermag, sich günstig auf die Umsetzung umfassender ökonomischer Reformschritte ausgewirkt hat. Empirisch hat sich jedoch das genaue Gegenteil gezeigt (Hellman 1997, 1998; Slantchev 2005). Die ökonomischen Reformanstrengungen waren nicht in jenen Ländern mit eingeschränkten demokratischen Freiheitsrechten besonders groß, sondern in den neu entstandenen liberalen Demokratien. So wie die Erwartung falsch war, dass die Reformverlierer eine rasche Kursänderung erzwingen würden, so war auch die Annahme falsch, dass eine institutionell wenig eingeschränkte Exekutivmacht den ökonomischen Reformprozess beschleunigen würde:

[I]t has been precisely those countries in which the political leaders have been most vulnerable to the demands of the short-term losers that have adopted and sustained the highest levels of economic reform. Governments that have been insulated from electoral pressures and that have enjoyed a high level of tenure security – which traditionally have been seen as the most capable of initiating necessary, but costly reforms – have proven to be the laggards in the postcommunist economic transitions. (Hellman 1998: 217)

Festmachen lässt sich dies am Typ des Regierungssystems, an der Koalitionsabhängigkeit von Regierungen und auch an der Regierungsstabilität: Werden die Ergebnisse der ökonomischen Reform vor dem Hintergrund einschlägiger Verfassungsnormen analysiert, so schneiden jene Länder ökonomisch schlechter ab, die ihre Regierungen beziehungsweise den Präsidenten nur geringen Beschränkungen unterwarfen. Im Vergleich zu dezidierten Präsidialsystemen wurden in parlamentarischen Systemen größere ökonomische Reformanstrengungen unternommen (Hellman 1997), die letztlich auch zu größeren Reformfolgen geführt haben.³

3 Die Ergebnisse zum Regierungssystem werden ein Stück weit dadurch relativiert, dass unter besonders ungünstigen Ausgangsbedingungen – insbesondere dann, wenn keine programmatisch

Tabelle 3-2 Zusammenhang zwischen Regierungsstabilität und Reformintensität

Reformintensität	Länder	Regierungs- Wechsel	Premier- Minister
Hoch	Estland, Polen, Tschechien, Ungarn	6,5	7,5
Überdurchschnittlich	Bulgarien, Lettland, Litauen, Slowenien, Slowakei, Rumänien	7,3	8,3
Unterdurchschnittlich	Albanien, Kasachstan, Kirgisien, Russland, Ukraine	2,4	8,8
Gering	Belarus, Moldavien, Turkmenistan, Usbekistan	0,8	4,0

Angegeben ist die durchschnittliche Anzahl der Regierungswechsel im Zeitraum von 1990 bis 2003, wobei in Präsidialsystemen der Austausch des Präsidenten als Regierungswechsel gezählt wurde (vgl. Hellman 1998, Tabelle 3) sowie die durchschnittliche Anzahl der Premierminister.

Quellen: Comparative Political Dataset, Universität Bern/Klaus Armingeon; World Rulers Page, <www.info-regenten.de/regent/regent-e>; eigene Berechnungen.

In die gleiche Richtung weist der ebenfalls von Joel S. Hellman (1998: 231) festgestellte Zusammenhang zwischen Koalitionsabhängigkeit und Reformpolitik. Koalitionsregierungen führten in den Transformationsgesellschaften im Durchschnitt deutlich umfassendere Reformmaßnahmen durch als Regierungen, die von keinem Koalitionspartner abhängig waren. Am bedeutsamsten erscheint schließlich, dass sich der negative Zusammenhang zwischen gering eingeschränkter Exekutivmacht und Reformintensität ebenso anhand der durchschnittlichen Dauer der Regierungstätigkeit und der Häufigkeit des Regierungswechsels belegen lässt (siehe Tabelle 3-2). Umfassende ökonomische Reformen konnten demnach auch unter demokratischen Bedingungen in Angriff genommen und durchgehalten werden, weil der Reformersfolg häufig nicht davon abhing, ob die Reformkräfte, die zunächst ins Amt gelangt waren, auch im Amt blieben. Demokratische Regierungswechsel trugen nicht selten dazu bei, dass der Reformprozess gerade *nicht* abgebrochen oder verlangsamt wurde (Slantchev 2005).

Der vormalig vorhandene politökonomische Konsens über einen positiven Einfluss zwischen starker Exekutivmacht und Reformchancen wurde also aufgrund der Entwicklungen in den postsozialistischen Transformationsgesellschaften nachdrücklich infrage gestellt. Doch warum erwies sich die Stärke der Regierung im Transformationskontext als ökonomischer Nachteil?

differenzierten Parteien gebildet wurden und die Gesellschaften noch überwiegend segmentär differenziert und klientelistisch geprägt waren – keine Vorteilhaftigkeit parlamentarischer Systeme gegenüber Präsidialsystemen mehr nachgewiesen werden kann (Kitschelt 2001).

Außer der Möglichkeit einer Gefährdung des Transformationsprojekts durch die Verlierer, besteht auch ein Risiko der Reformblockade durch die frühen Gewinner. Diese Gefahr, die zumindest unter Transformationsbedingungen als erheblich einzustufen ist, droht insbesondere dann, wenn machtvolle Regierungen längerfristig im Amt verbleiben. Der Transformationsprozess kann dann in einem gesamtgesellschaftlich suboptimalen Stadium verharren, weil die Reformgewinner den zwischenzeitlich erlangten Zugriff auf außergewöhnliche Renditegelegenheiten nicht verlieren wollen. Nach Hellman (1998: 219) gab es diese Gelegenheiten zuhauf:

Examples of such rent-seeking activities have been ubiquitous in the postcommunist transitions. Rapid foreign trade liberalization with incomplete price liberalization has allowed state enterprise managers to sell their highly subsidized natural resource inputs (e.g. oil and gas) to foreign buyers at world market prices. Price liberalization without concomitant progress in opening market entry or breaking up monopolies has created opportunities for some producers to earn monopoly rents. Privatization without reform of the credit mechanism has allowed managers to divert subsidized state credits earmarked to uphold production into short-term money markets at high interest rates. In each case, these arbitrage opportunities have generated rents to those in a position to take advantage of these market distortions.

Die Renditen, die sich aus solchen besonderen Gelegenheiten erzielen lassen, waren teilweise so außergewöhnlich groß, dass die Benefizienten sich direkten oder indirekten Einfluss auf die Reformpolitik verschafft haben, um das Versiegen der Gewinne zu verhindern. Die Einflussnahme und der Aufbau von Vetomacht gegen umfassende Reformen gelingen den Gewinnern am ehesten dann, wenn Regierungen längerfristig im Amt sind und Politik weitgehend unabhängig von demokratischen Wählervoten gestaltet werden kann. Demnach waren es konzentrierte Gewinne und nicht konzentrierte Verluste, die den Reformprozess der Transformationsländer maßgeblich beeinflusst haben. Die Wirkrichtung des *Winners-Take-All*-Effektes ist hierbei eindeutig. Dort, wo es den frühen Gewinnern gelang, ihre Position durch Reformblockaden zu sichern, stiegen die gesamtgesellschaftlichen Kosten der Transformation und die wirtschaftliche Erholung wurde negativ beeinflusst. Zudem wuchs die soziale Ungleichheit in erheblich stärkerem Maße als in anderen Transformationsländern, weil die Reformverlierer vergleichsweise größere Nachteile auf sich nehmen mussten, während die Reformgewinner überproportional hohe Erträge einstreichen konnten (siehe Tabelle 3-3).⁴

4 Reformrückschritte, die in einigen Transformationsländern zu beobachten waren, führten im Übrigen zu einer Reduzierung des Wirtschaftswachstums. Dies zeigt eine Analyse von Bruno Merlevede (2003).

Tabelle 3-3 Reformreichweite, Arbeitslosigkeit und soziale Ungleichheit

Land	EBRD Index ^a	Arbeitslosenquote				GINI Index ^b
		1990	1995	2000	2002	
Ungarn	30,9	2,5	10,2	6,4	5,8	18,7
Tschechien	29,9	0,8	2,9	8,8	9,8	18,2
Estland	29,6	0,0	9,7	13,6	10,3	40,4
Polen	29,5	6,1	14,9	15,1	18,1	28,4
Slowakei	28,9	1,5	13,1	17,9	18,8	45,9
Lettland	28,6	0,0	18,1	14,4	12,0	37,7
Litauen	28,6	0,0	17,5	16,4	13,8	35,7
Slowenien	27,3	4,7	7,4	7,2	5,9	-7,9
EU-8	29,2	2,0	11,7	12,5	11,8	27,1
Bulgarien	26,6	1,5	13,7	16,1	16,8	58,8
Rumänien	24,3	0,0	9,5	10,5	8,2	48,9
Russland	23,9	0,0	9,2	9,8	8,6	72,1
Kirgisien	23,9	0,0	14,5	16,7	k.A.	41,5
Kasachstan	23,6	0,0	13,0	12,8	9,3	k.A.
Ukraine	22,6	0,0	0,3	4,2	3,8	59,6
Moldawien	22,3	0,0	k.A.	8,5	7,4	73,7
Usbekistan	17,8	0,0	0,3	0,4	0,4	-4,3
Belarus	15,0	1,0	2,7	2,1	3,0	7,0
Turkmenistan	10,7	0,0	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Sonstige	21,1	0,3	7,9	9,0	7,2	44,7

Länder, deren Transformation durch erhebliche Territorialkonflikte oder Kriege beeinflusst wurde, sind in der Tabelle nicht berücksichtigt.

Quellen: EBRD (2003), UNU/WIDER World Income Inequality Database, WIID2a, (2005); eigene Berechnungen.

a »EBRD-Index« 2003.

b Änderung des GINI-Index der Einkommensungleichheit (verfügbares Haushaltseinkommen pro Kopf) zwischen 1989/1990 und 2001/2002 in Prozent.

Varietät der Transformationen: Ökonomisches System

Aus den Ausführungen zur Blockade ökonomischer Reformen ergibt sich, dass sich die Wirtschaftssysteme in den Transformationsländern erheblich unterscheiden. Zunächst ist daher zu fragen, ob man bezüglich der Transformationsgesellschaften überhaupt in allen Fällen von einem marktwirtschaftlichen Regime ausgehen kann. Im Sozialismus wurden alle wesentlichen Allokationsentscheidungen von einer Zentralverwaltung getroffen und geplant. Das Wirtschaftssystem der Transformationsgesellschaften war zuvor also durch planwirtschaftliche Strukturen geprägt, dies bedeutete unter anderem, dass alle Preise administrativ festgelegt und nicht über den Markt gesteuert wurden. Insofern kann der Grad der Preisliberalisierung als guter Indikator für die Ablösung der Plan- durch die Marktwirtschaft angesehen werden. Die Aufhebung von Preis-

kontrollen gehörte dementsprechend auch zu den bedeutsamsten Schritten der Transformation.

In vielen Ländern wurde dieser Reformschritt in Relation zu anderen Reformmaßnahmen früh in Angriff genommen. So wurde die Mehrzahl der Preise in Polen bereits im Januar 1990, in Ungarn und der früheren Tschechoslowakei im Januar 1991 und in Bulgarien im Februar 1991 freigegeben (vgl. Kapitel 3.4). Die meisten Transformationsländer folgten diesem Schritt noch in der ersten Hälfte der neunziger Jahre. Der aktuelle Stand der Preisliberalisierung lässt sich den jährlichen Transitionsberichten der European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) entnehmen. In ihrem jüngsten Bericht (EBRD 2003) haben elf Transformationsländer den Indexwert »4+« erhalten, der eine komplette Preisliberalisierung, mit Ausnahme der auch in anderen Industrieländern vorfindbaren Kontrollen in den Bereichen Transport, natürliche Monopole und Wohnungswesen anzeigt. Weitere dreizehn Länder fallen unter die Kategorie »4«, die eine nahezu vollständige Preisliberalisierung indiziert. Lediglich in drei postsozialistischen Ländern, in Belarus, Turkmenistan und Usbekistan, ist keine umfassende Freigabe der Preise erfolgt, sodass noch ein erheblicher Einfluss des Staates auf die Preisgestaltung gegeben ist. Ihr Indexwert von »3-« zeigt aber immerhin an, dass auch in diesen Ländern ein nicht unbeträchtlicher Teil der Preise freigegeben wurde. Da in den genannten Ländern aber zugleich Regelungen bestehen, welche die Lohnfindung mittels der Festsetzung von Mindestlöhnen staatlicherseits einschränken, kann die Wirtschaftsordnung nicht als marktwirtschaftlich bezeichnet werden. Hierfür spricht auch der niedrige Anteil, den der privatwirtschaftliche Sektor zum Bruttoinlandsprodukt dieser Länder beiträgt – 25 Prozent in Belarus und Turkmenistan sowie 45 Prozent in Usbekistan. In allen anderen Transformationsstaaten ist das Wirtschaftssystem inzwischen überwiegend kapitalistisch geprägt und daher als Marktwirtschaft einzustufen, wenn auch zum Teil mit erheblichen Einschränkungen.

Neben dem Grad der Preisliberalisierung bewertet die European Bank for Reconstruction and Development den Reformprozess der Transformationsgesellschaften auch in weiteren ökonomischen Bereichen der Unternehmens- und Marktreform sowie der Reform von Finanzinstitutionen. Die Indexwerte (vgl. Tabelle 3-4) deuten dabei auf uneinheitliche Reformfortschritte in den verschiedenen untersuchten Bereichen hin. Die größte Anzahl von Ländern mit einem Indexwert von »4+«, der jeweils das Erreichen des Niveaus westlicher Industrieländer anzeigt, findet sich bei der Liberalisierung des Außenhandels. Dies ist allerdings der Reformbereich mit der größten Varianz zwischen den Transformationsländern. Nahezu keine Reform der Außenhandelskontrolle gab es beispielsweise in Turkmenistan, das aber auch in jedem anderen ökonomischen Reformbereich den jeweils niedrigsten Indexwert von allen Ländern aufweist.

Tabelle 3-4 Stand der ökonomischen Transformation nach Reformfeldern

Ökonomische Reformfelder	Indexwert					Varianz
	4+	4	3	2	1	
Unternehmensreform						
Privatisierung der Großunternehmen	0	6	14	5	2	0,64
Privatisierung kleinerer Unternehmen	9	12	4	2	0	0,39
Corporate Governance	0	0	10	15	2	0,44
Marktreform						
Preisliberalisierung	11	13	3	0	0	0,24
Liberalisierung des Außenhandels	16	3	5	2	1	0,77
Wettbewerbspolitik	0	0	8	16	3	0,36
Reform der Finanzinstitutionen						
Bankenreform	0	5	8	13	1	0,55
Reform des sonstigen Finanzwesens	0	2	8	15	2	0,50
Durchschnitt	4,5	5,1	7,5	8,5	1,4	0,50

Stand der ökonomischen Transformation nach Reformfeldern – Häufigkeitsverteilung der 27 Transformationsländer, 2003; Indexwert 1 zeigt geringe Reformfortschritte bzw. Reformintensität an, Indexwert 4+ entspricht umfassenden Reformen, bei denen das Niveau westlicher Industrieländer erreicht ist.

Quellen: EBRD 2003; eigene Berechnungen.

Vergleichsweise hohe durchschnittliche Indexwerte vergibt die EBRD im Reformbereich der Privatisierung kleinerer Unternehmen. Abgeschlossen ist die Privatisierung dieser Unternehmen in einundzwanzig Ländern (»4« und »4+«), wobei in neun Ländern auch keine Resteigentumsanteile in staatlichem Besitz verblieben sind (Kroatien, Tschechien, Estland, Ungarn, Lettland, Litauen, Polen, Slowakei und Slowenien). Die Privatisierung der Großunternehmen weist demgegenüber eine große Varianz auf, in der Mehrzahl aller Länder wurden zwischen 25 und 50 Prozent der Großunternehmen privatisiert (Indexwert »3«). Sechs Länder weisen höhere Privatisierungsraten auf und sieben Länder unterschreiten den Prozentsatz von 25 Prozent zum Teil deutlich.

Den geringsten Reformersfolg sieht die European Bank for Reconstruction and Development in den Bereichen Wettbewerbspolitik und Corporate Governance. Im Bereich Corporate Governance wird in der Mehrzahl der Länder eine mangelnde Durchsetzung der rechtlichen Möglichkeiten zum Beispiel im Hinblick auf Insolvenzverfahren festgestellt (Indexwert »2«), ähnlich sieht es bei der Wettbewerbspolitik aus, bei der zwar in den meisten Ländern die rechtlichen Grundlagen geschaffen wurden (gleichfalls Indexwert »2«), diese aber kaum zur Anwendung kommen (vgl. Pistor et al. 2000).

In puncto Reform der Finanzinstitutionen haben zwar einige Länder erhebliche Reformfortschritte erzielt, insbesondere Tschechien, Estland, Polen und Ungarn sind zu nennen, aber auch hier gilt für die meisten anderen Länder, dass

die Reformen noch eher unvollständig umgesetzt oder grundsätzlich begrenzt sind. Die Reformdifferenzen tragen, insgesamt gesehen, zur erheblichen Vielfalt der Transformationsökonomien bei.

Dass Marktwirtschaften sich in erheblicher Weise unterscheiden und vielfältige Strukturformen annehmen können, ist der Vergleichenden Politischen Ökonomie seit Längerem bekannt. So gibt es die bereits mehrfach angesprochene Debatte, in der das Vorhandensein von Unterschieden unter dem Stichwort *varieties of capitalism* diskutiert wird (zum Beispiel Albert 1992; Berger/Dore 1996; Crouch/Streeck 1997; Kitschelt et al. 1999; Hall/Soskice 2001). Grundlegend ist hierbei die Unterscheidung zwischen einem liberalen Kapitalismus angloamerikanischer Ausprägung und einem koordinierten Kapitalismus, für den typischerweise Deutschland und Japan als Beispielfälle angeführt werden.

Nach Hall und Soskice (2001) lässt sich die Unterschiedlichkeit der institutionellen Konfigurationen insbesondere an der differierenden Ausgestaltung des Systems der industriellen Beziehungen, des Aus- und Weiterbildungssystems, des Systems der Beziehungen zwischen Unternehmen und des Systems der Unternehmenskontrolle und Finanzierung festmachen. Während im angloamerikanischen Kapitalismus der Großteil der Beziehungen in allen diesen Bereichen über den Marktmechanismus geregelt wird und ansonsten vor allem noch die hierarchische Handlungskoordination in Unternehmen sowie die legale (also ebenfalls hierarchische) Absicherung von Verträgen bedeutsam ist, fußt der koordinierte Kapitalismus auf einer komplexeren institutionellen Struktur. Hierzu die folgende Ausführung von Peter A. Hall und David Soskice (2001: 9):

In general, these will be institutions that reduce the uncertainty actors have about the behaviour of others and allow them to make credible commitments to each other. ... Typically, these institutions include powerful business or employer associations, strong trade unions, extensive networks of cross-shareholding, and legal or regulatory systems designed to facilitate information sharing and collaboration. Where these are present, firms can coordinate on strategies to which they would not have been led by market relations alone.

Wegen des prototypischen Charakters der Differenzierung zwischen liberalem und koordiniertem Kapitalismus ist in jüngster Zeit eine Debatte darüber entstanden, ob sich die Leitgedanken der Varieties-of-Capitalism-Diskussion auch auf postsozialistische Gesellschaften übertragen lassen (Buchen 2004; Knell/Srholec 2005) und welche Rückschlüsse auf die in Transformationsgesellschaften entstehenden Varianten des Kapitalismus gemacht werden können (Bandelj 2003; Myant 2004; Lane 2000; Szelényi 2003). Die Brisanz der Komplementaritätsidee für die neu entstandenen kapitalistischen Systeme liegt insbesondere darin, dass erstens die theoretischen Annahmen einen Institutionenmix, also die Kombination von liberalen und koordinativen Elementen als nachteilig erscheinen lassen, und zweitens die Entwicklung zu einer Kapitalismusvariante

als historischer Prozess gewertet wird – also aktuelle Entwicklungen für spätere Konfigurationen als wichtig betrachtet werden.

Die Übertragbarkeit des Varieties-of-Capitalism-Konzepts wird derzeit uneinheitlich beurteilt, allerdings sieht die Mehrheit der Stimmen einen direkten Transfer als wenig praktikabel an. Für Kritiker, wie etwa David Lane, spricht zu viel gegen eine Übertragung, da das Varieties-of-Capitalism-Konzept auf wirtschaftsstarke Industrieländer bezogen ist, die Transformationsländer aber allenfalls eine mittlere Wirtschaftsstärke aufweisen und vielfach eher der Kategorie der Entwicklungsländer zugerechnet werden müssten. Gegen die Anwendung spreche auch der hohe Staatsbesitz beziehungsweise die weiterhin gegebene starke staatliche Kontrolle der Ökonomie, die Schwäche der inländischen Investitionstätigkeit, die in Relation zur Wirtschaftskraft überproportional hohen Sozialtransfers, die Höhe der Arbeitslosigkeit und die niedrige Aktienmarktkapitalisierung in den Transformationsländern.⁵ Mit Blick auf die russische Wirtschaft könne man am ehesten von einem *chaotischen Kapitalismus* reden (Lane 2000: 497), bei dem einerseits eine wirtschaftliche Koordination wie in Deutschland oder Japan unmöglich wäre, die Disorganisation aber andererseits – in Abweichung zum liberalen angloamerikanischen Kapitalismus – pervertierte ökonomische Verhaltensweisen, soziale Fragmentierungen und eine prekäre Systemstabilität hervorrufe.

Andere Kritiker sehen die Grundbedingungen des liberalen oder koordinierten Kapitalismus gleichfalls als nicht gegeben an, weshalb sie aus unterschiedlichen Gründen zu neuen Charakterisierungen greifen, etwa: *political capitalism* (Staniszki 1991), *capitalism without capitalists* (Eyal et al. 1998) oder *Potemkin capitalism* (Schuler/Selgin 1999). Zuweilen wird auch die Vielfalt unter den postsozialistischen Wirtschaftssystemen als so hoch eingestuft, dass eine Mehrzahl von begrifflichen Charakterisierungen für notwendig gehalten wird. Will Bartlett (2004) benennt für jeden der Nachfolgestaaten Jugoslawiens eine eigene Variante: *tycoon capitalism* für Kroatien, *colonial capitalism* für Bosnien-Herzegovina und den Kosovo, *gangster capitalism* für Serbien-Montenegro, *sultanist institutionalized corruption* für Mazedonien und *corporatist capitalism* für Slowenien.

Darüber hinaus bringen verschiedene Autoren theoretische Argumente ins Spiel, wonach die Entstehung eines »westlichen« Kapitalismusmodells wegen der sozialistischen Vorgeschichte für ausgeschlossen gehalten wird. Das am häufigsten zitierte Argument ist jenes von David Stark (1996). Dieser interpretiert institutionelle Wandlungsprozesse als Rekombinationsvorgang. Das

5 So David Lane in seiner Einführung zum 13. Research Seminar, on Managing the Economic Transition, zum Thema: »What Type of Capitalism in the Post-Communist Economies?«, Cambridge, 12. März 2004, siehe hierzu: <www.bisa.ac.uk/bisanews/0406/JUNE04_13-14-15.pdf>

»Neue« würde nie einfach neu entstehen, sondern immer auf dem Vergangenen fußen, wobei institutionelle Elemente vielfach lediglich neu rekombiniert würden. Daraus folgert Stark, dass Elemente der sozialistischen Vergangenheit sich ebenfalls in den neu entstehenden kapitalistischen Wirtschaftssystemen wieder finden werden: »recombinant processes are resulting in a new type of mixed economy as a distinctively East European capitalism« (Stark 1996: 995).

Für einige andere Autoren sind vergleichende Analysen unter Bezugnahme auf das Varieties-of-Capitalism-Konzept hingegen durchaus sinnvoll – auch im Hinblick auf den postsozialistischen Raum. Die Konzeptübertragung sehen sie weitaus weniger skeptisch. Mark Knell und Martin Srholec (2005) nutzen etwa die in der Varieties-of-Capitalism-Diskussion hervorgehobenen charakteristischen institutionellen Eigenschaften, um die postsozialistischen EU-Beitrittsländer auf einem gedachten Kontinuum zwischen liberalem und koordiniertem Kapitalismus zu verorten. Slowenien kommt, entsprechend ihren Analysen, dem Pol des koordinierten Kapitalismus am nächsten, während Estland als liberalste Ökonomie in Mittel- und Osteuropa identifiziert wird. Slowenien und Estland werden auch von Clemens Buchen (2004) einem Ländervergleich unterzogen, in dem die institutionelle Übereinstimmung mit Großbritannien und Deutschland untersucht wird. Nach Buchens Einschätzung kommt Slowenien dem koordinierten Modell Deutschlands sehr nahe, was unter anderem daher rührt, dass Slowenien viele Regelungen dem deutschen Rechtssystem entlehnt hat (imitativer Transfer von Institutionen). Estland hingegen entspräche zwar in den Bereichen der industriellen Beziehungen und der beruflichen Aus- und Weiterbildung weitestgehend dem liberalen angloamerikanischen Modell und wäre auch sonst vielfach durch eine neoliberale Wirtschaftspolitik geprägt. Im Bereich Corporate Governance wäre Estland aber in einer Zwischenposition zwischen einem am Shareholder Value und einem an Stakeholderinteressen orientierten System. In Estland fände sich also ein institutioneller Mix, der dem Gesichtspunkt der Komplementarität nicht entspricht.

In den Analysen von Martin Myant (2004) und Iván Szelényi (2003) ist die Bezugnahme auf die Varieties-of-Capitalism-Debatte im Vergleich zu den zuvor besprochenen Untersuchungen loser. Beide Autoren gehen aber davon aus, dass sich die neuen EU-Mitgliedsländer Tschechien, Ungarn und Polen den westlichen Kapitalismusmodellen deutlich annähern. Martin Myant sieht Tschechien auf dem Weg zu einem »Europäischen Kapitalismus« und Ivan Szelényi interpretiert Tschechien, Ungarn und Polen als neoliberale Systeme. In beiden Analysen wird insbesondere auf die Bedeutung des ausländischen Kapitals hingewiesen. Martin Myant (2004) hebt hervor, dass Unternehmen in ausländischem Besitz in Tschechien inzwischen 48,6 Prozent des Bruttoinlandsprodukts erwirtschaften und für 70 Prozent der Exporte verantwortlich sind. Die Großbanken befänden

Tabelle 3-5 Postsozialistische Kapitalismustypen nach Szelény

	»Neo-Liberal«	»Neo-Patrimonial«
Ausländisches Kapital	dominant, Aktivität multinationaler Unternehmen	nachrangig
Politischer Einfluss auf die Ökonomie	gering	dominant
(Inländischer) Mittelstand	vorhanden	kaum vorhanden
Elitenkonflikt	Technokratie hat sich gegenüber Nomenklatur durchgesetzt, Wettbewerb um Einfluss mit früheren Dissidenten	Nomenklatur blieb an der Macht, Aneignung des Privateigentums durch Nomenklatur, Allianzen mit Technokratie
Ökonomische Dynamik	vergleichsweise stark	gering
Länder	Tschechien, Ungarn, Polen	Russland, Ukraine, Rumänien, Serbien

Quelle: Szelény (2003: Table 1).

sich auch mehrheitlich in ausländischen Händen und eine eigenständige Wirtschaftspolitik wäre wegen der EU-Richtlinien kaum noch möglich. Faktisch mache es daher keinen Sinn mehr, von einem tschechischen Kapitalismus zu reden. Vielmehr entspräche das Wirtschaftssystem schon mehr oder minder dem anderer kleinerer europäischer Länder oder es würde, wo dies noch nicht der Fall ist, Konvergenzen in Richtung eines »Europäischen Kapitalismus« aufweisen.

Der Ausgangspunkt Ivan Szelényis (2003) Überlegungen sind die deutlichen Differenzen in der Entwicklung verschiedener postsozialistischer Länder. Diese erklärt er mit Hilfe von zwei unterschiedlichen Verstärkungszyklen. In Russland, Rumänien, Serbien und der Ukraine wäre der Kapitalismus »von oben« eingeführt worden, was letztlich dazu geführt habe, dass die frühere Nomenklatura sich die ertragreichen Unternehmen als Privateigentum aneignen konnte. Im Ergebnis sei ein »neopatrimonialer« Kapitalismus entstanden, bei dem der Einfluss der Politik auf die Ökonomie weiterhin hoch sei, die Entstehung eines inländischen Mittelstandes behindert werde und die ökonomische Dynamik gering sei. Für ausländische Investoren wären diese Bedingungen unattraktiv, weshalb die Märkte an einem eklatanten Geldmangel leiden würden, sodass der ökonomische Tausch häufig bargeldlos vonstatten gehen müsse (Barter-Tausch) und der Markt als Institution unterentwickelt bliebe (siehe Tabelle 3-5).

Im Gegensatz hierzu sei in Tschechien, Ungarn und Polen der Kapitalismus »von außen« hineingetragen worden. Die Privatisierung der Unternehmen wäre weitgehend transparent erfolgt, mit dem Ergebnis, dass sich die Technokratie gegenüber der Nomenklatur durchgesetzt habe. Ein inländischer Mittelstand konnte sich auf diese Weise entwickeln, der politische Einfluss auf die Ökono-

mie blieb gering und die ökonomische Dynamik war daher deutlich größer als im neopatrimonialen System. Für ausländische Investoren waren diese Bedingungen interessant, sodass der Zufluss an Kapital die Entstehung eines neoliberalen Kapitalismus begünstigte, der jenem anderer Industrieländer ähnelt. Die unterschiedliche Entwicklung erklärt Szélény mit politischen Entscheidungen und dem Ausgang von innerstaatlichen Elitenkonflikten. Die richtunggebenden Ereignisse sind, gemäß Szélény's empirischen Analysen zur wirtschaftlichen Dynamik und zu sozialstrukturellen Auswirkungen, nicht schon am Anfang der Reformprozesse erfolgt, sondern erst nach gewisser Zeit.

Aspekte der Vielfalt: Aktienmarktkapitalisierung

Zur Beurteilung, inwieweit der Kapitalismus der Transformationsländer demjenigen anderer Länder entspricht, bietet sich auch ein Vergleich mit einigen Schlüsselindikatoren an. Nach La Porta et al. (1999) kann die Aktienmarktkapitalisierung als ein solcher Schlüsselindikator angesehen werden, mit dem sich die angloamerikanische Variante des Kapitalismus von der koordinierten Variante weitgehend trennscharf differenzieren lässt. La Porta et al. zeigen in ihrer empirischen Analyse, dass sich der Schutz von Minderheitsaktionären erheblich von Land zu Land unterscheidet. Ist der Schutz der Eigentums- und Verfügungsrechte (*property rights*) von Minderheitsaktionären in starkem Maße rechtlich geschützt, dann müssen diese die Expropriation durch Manager oder die Mehrheitsaktionäre nicht fürchten, weshalb sie eher bereit sind, die Risiken der Kapitalanlage in Aktienmärkten zu tragen. Ein besonders hoher Schutz der Rechte von Minderheitsaktionären findet sich gemäß La Porta et al. beispielsweise in Australien, Kanada, Großbritannien, Neuseeland und den Vereinigten Staaten von Amerika. In allen diesen Ländern ist auch die Aktienmarktkapitalisierung in Relation zum Bruttoinlandsprodukt des Landes sehr hoch. Die typische Häufung der besonders starken Schutzrechte in angloamerikanischen Ländern führen La Porta et al. im Übrigen auf unterschiedliche Rechtstraditionen zurück (*common law* in angloamerikanischen Ländern, *civil law* in kontinentaleuropäischen Ländern). Prinzipiell lässt sich ein umfangreicher rechtlicher Schutz der Minderheitsaktionäre zwar auch in *Civil-Law*-Ländern verwirklichen (genau diese Entwicklung zeigt sich in den letzten Jahren in vielen europäischen Ländern), dennoch kann die Aktienmarktkapitalisierung weiterhin als Schlüsselindikator zur Differenzierung unterschiedlicher kapitalistischer Systeme angesehen werden (vgl. Botero et al. 2003; La Porta et al. 2004).

Wie sieht die Situation in den Transformationsländern aus? Tabelle 3-6 zeigt, wie hoch die Kapitalisierung der Aktienmärkte in den Transformationslän-

Tabelle 3-6 Aktienmarktkapitalisierung, »Corporate Governance« und Schutz des Wettbewerbs

Land	Aktienmarkt- kapitalisierung in % des BIP, 2002	EBRD-Index »Corporate Governance«, 2003	EBRD-Index »Competition«, 2003
Russland	36,5	2+	2+
Estland	33,6	3+	3-
Moldawien	24,9	2-	2
Tschechien	21,0	3+	3
Slowenien	19,1	3	3-
Ungarn	17,4	3+	3
Kroatien	16,1	3-	2+
Polen	14,3	3+	3
Rumänien	10,2	2	2+
Litauen	9,5	3	3
Lettland	8,0	3	3-
Ukraine	7,5	2	2+
Slowakei	7,0	3	3
Kasachstan	5,6	2	2
Mazedonien	4,8	2+	2
Bulgarien	4,3	3-	2+
Georgien	2,9	2	2
Belarus	2,9	1	2
Armenien	1,0	2+	2
Kirgisien	0,5	2	2
Usbekistan	0,4	2-	2-
Aserbaidshon	0,1	2+	2
Albanien	k.A.	2	2-
Tadschikistan	k.A.	2-	2-
Bosnien-Herz.	k.A.	2	1
Turkmenistan	k.A.	1	1

Der EBRD-Indexwert 1 zeigt geringe Reformfortschritte bzw. Reformintensität an, Indexwert 4+ bezeichnet umfassende Reformen, bei denen das Niveau westlicher Industrieländer erreicht ist.

Quelle: EBRD 2003.

dern ist. Die Aktienmarktkapitalisierung in Prozent des Bruttoinlandsprodukts schwankt im Jahr 2002 zwischen 0,1 Prozent in Aserbaidshon und 36,5 Prozent in Russland. Die Mehrzahl der neuen EU-Mitgliedsländer weist im Kreis der Transformationsländer vergleichsweise hohe Werte auf, weniger deutlich sind allerdings die Werte dieses ökonomischen Indikators im Fall der Slowakei und der baltischen Staaten Lettland und Litauen; sie weisen Aktienmarktkapitalisierungen von unter 10 Prozent des Bruttoinlandsprodukts auf. Im Vergleich hierzu erreichte die Aktienmarktkapitalisierung in den USA im Jahr 2003 einen Wert von rund 130 Prozent. Deutschland verzeichnete zum gleichen Zeitpunkt ein Kapitalisierungsniveau von 45 Prozent, und im Durchschnitt der EU-Länder

ohne die neu hinzugekommenen Beitrittsländer (also »EU-15«) lag die Aktienmarktkapitalisierung bei 74 Prozent des Bruttoinlandsprodukts.

Die Aktienmärkte der Transformationsländer sind demnach in Relation zu deren Wirtschaftsleistung zum Teil wesentlich schwächer entwickelt als in den westlichen Industrieländern. Die Aktionärsrechte sind in der Tat auch weitaus weniger gesichert, unter anderem hat dies mit der mangelnden Durchsetzung von Corporate-Governance-Regeln und wettbewerbsrechtlichen Bestimmungen zu tun. Tabelle 3-6 zeigt jeweils neben der Aktienmarktkapitalisierung die Einstufung der Länder durch die European Bank for Reconstruction and Development (vgl. EBRD 2003) bei den entsprechenden Indices. Die EBRD-Indices sind zwar sehr grob (sie reichen von 1 bis 4+), sie machen aber dennoch klar, dass die Voraussetzungen für eine deutlich höhere Kapitalisierung der Aktienmärkte in den postsozialistischen Ländern bislang nicht gegeben sind.

Das Transformationsland, dem das liberalste Marktsystem zugeschrieben wird (Estland) wies im Jahr 2002 eine Aktienmarktkapitalisierung von 33,6 Prozent auf, der zweithöchste Wert im Kreis der Transformationsgesellschaften. Slowenien, jenem Land dem – wie weiter oben bereits angesprochen wurde – Entsprechungen mit dem koordinierten deutschen Modell bescheinigt werden (Buchen 2004; Knell/Srholec 2005), ist mit einem Kapitalisierungsniveau von 19,1 Prozent gleichfalls in der Gruppe derjenigen Transformationsländer zu finden, die eine verhältnismäßig hohe Aktienmarktkapitalisierung aufweisen.

Dies zeigt, dass die Differenz zwischen liberalem und koordiniertem Kapitalismus für die Erklärung von Unterschieden bei der Aktienmarktkapitalisierung der postsozialistischen Länder eine Dimension von vergleichsweise geringer Bedeutung ist. Die gegenüber den westlichen Industrieländern deutlich niedrigeren Werte der Aktienmarktkapitalisierung in beiden Ländern deuten vor allem darauf hin, dass beide Länder weit vom Idealtyp eines liberalen oder auch koordinierten Kapitalismus entfernt sind.

Aspekte der Vielfalt: Arbeitgeber und Gewerkschaften

Im Hinblick auf die Voraussetzungen des koordinierten Kapitalismus heben Hall und Soskice (2001: 9) Institutionen hervor, die die Unsicherheit von Akteuren reduzieren und *credible commitments* möglich machen. An erster Stelle werden von ihnen starke Arbeitgeberverbände und starke Gewerkschaften genannt (siehe obiges Zitat). Insofern können die Organisationsstärken dieser Interessengruppen ebenfalls als Schlüsselindikatoren des Wirtschaftssystemvergleichs angesehen werden.

Die Startbedingungen von Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden waren aufgrund der sozialistischen Vergangenheit höchst unterschiedlich (vgl. Wiesenthal 1999). Gewerkschaften als Massenorganisation gab es im Gegensatz zu Arbeitgeberverbänden schon in der sozialistischen Zeit, sie fungierten dort als Kontrollinstrument der Staatsparteien und als Verteilungsagentur für soziale Leistungen. Mit Ausnahme der polnischen *Solidarność* sind die stärksten Gewerkschaftsverbände der postsozialistischen Länder Folgeorganisationen dieser sozialistischen Gewerkschaften. Im Zuge der Entstaatlichungsprogramme mussten die Gewerkschaften in vielen Ländern zwar ihre materiellen Ressourcen abgeben, ihnen blieb in aller Regel jedoch zunächst ein großer Teil der Mitgliederbasis erhalten. Im Laufe der Zeit verloren die Gewerkschaften in vielen Transformationsländern diesen Startvorteil allerdings sehr rasch. Ihre autoritäre und repräsentative Funktion in der sozialistischen Zeit wird den Gewerkschaften einerseits bis heute angelastet (Greskovits 1998b; Crowley 2004: 423), andererseits waren es gerade die reformierten Gewerkschaften der mittel- und osteuropäischen und baltischen Länder, in denen sich alsbald ein deutlicher Rückgang der Organisationsbereitschaft zeigte. Dies hängt zum einen damit zusammen, dass es diesen Gewerkschaften vielfach nicht gelang, eine eigene Stimme zu entwickeln. Sie waren zu einer prinzipiell reformfreundlichen Haltung genötigt, die sie aber höchst selten mit eigenständigen Reformvorschlägen verdeutlichen konnten (Wiesenthal 1999: 99). Zum anderen ist dies aber auch Folge der Reform- und insbesondere Privatisierungserfolge in diesen Ländern, da die gewerkschaftlichen Organisationsgrade zumeist in Staatsbetrieben oder privatisierten Unternehmen mit maßgeblichem Staatsbesitz besonders hoch blieben. Hierzu ein Zitat von Stephen Crowley (2004: 425):

Yet rather than Unions becoming stronger, as reforms have proceeded, unions have gotten weaker or at least certainly smaller. In countries across the region, the more private the economy, the less the union representation. Unions are strongest in large enterprises in the state sector, a part in the economy clearly in decline. Unions ... are almost nonexistent in the new private firms that have risen in the past decade, as well as in smaller firms.

Crowley stuft die Organisationsstärke der Gewerkschaften in den postsozialistischen Gesellschaften Europas wegen dieser grundlegenden Entwicklungstendenz im Vergleich mit den Gewerkschaften in Westeuropa inzwischen als schwächer ein. Die offiziellen Mitgliederzahlen würden in den Transformationsländern zudem erheblich stärker von Umfragewerten abweichen als in westeuropäischen Ländern, sodass anzunehmen sei, dass die offiziell vermeldeten Zahlen den eigentlichen Rückgang der Organisationsbasis zudem nur sehr geschönt darstellen (Crowley 2004: 403, 425).

Tabelle 3-7 Interessenrepräsentation von Beschäftigten im Ländervergleich

	Gewerkschaftlich organisierte Beschäftigte in Prozent aller Beschäftigten	Staatliche Festsetzung von Mindestlöhnen	Ebene der Lohnaushandlung		
			national	sektoral	Unternehmen
Tadschikistan	96	Ja	+	0	+
Ukraine	90	Nein	0	0	+
Usbekistan	90	Ja	0	0	+
Kroatien	90	Nein	0	+	0
Moldawien	85	Ja	+	0	0
Belarus	85	Nein	+	+	+
Mazedonien	75	Nein	+	+	+
Aserbaidschan	70	Nein	0	0	+
Polen	61	Nein	0	+	0
Turkmenistan	60	Ja	k.A.	k.A.	k.A.
Bosnien-Herz.	50	Nein	+	0	0
Rumänien	50	Ja	+	+	+
Slowenien	42	Ja	+	0	0
Bulgarien	40	Ja	0	0	+
Ungarn	40	Nein	+	0	0
Tschechien	35	Nein	0	0	+
Albanien	33	Nein	0	+	0
Slowakei	32	Nein	0	+	+
Lettland	28	Nein	+	0	0
Armenien	20	Nein	0	0	0
Estland	13	Nein	0	0	+
Litauen	10	Nein	0	0	+

Die Daten beziehen sich auf das Jahr 2000; + bedeutet, dass tarifliche Aushandlungsprozesse auf der entsprechenden Ebene durchgeführt werden; 0 bedeutet, dass dies auf dieser Ebene nicht der Fall ist.

Quelle: EBRD Transition Report (2000: 99).

Gemäß den offiziellen Zahlen, die den Angaben der European Bank for Reconstruction and Development zugrunde liegen, zeigt sich in den Transformationsländern folgendes Bild (siehe Tabelle 3-7). Sehr hohe gewerkschaftliche Organisationsraten von über 80 Prozent finden sich überwiegend in Ländern mit niedriger Reformintensität, was die diesbezügliche Einschätzung von Crowley stützt. Den Spitzenplatz hat Tadschikistan mit einem Organisationsgrad von 96 Prozent inne. Faktisch sind dort alle Beschäftigten gewerkschaftlich organisiert. Den niedrigsten Anteil gewerkschaftlicher Mitglieder unter den Beschäftigten haben Litauen mit 10 Prozent und Estland mit 13 Prozent. Dies verdeutlicht, dass die Differenzen zwischen den verschiedenen Transformationsländern, trotz ursprünglich ähnlicher Ausgangssituation, inzwischen erheblich sind.

Fast alle neuen Mitgliedsländer der Europäischen Union weisen im Kreis der Transformationsländer unterdurchschnittliche gewerkschaftliche Organisationsgrade auf. Die Ausnahme bildet Polen, was auf die besondere Bedeutung, die die Gewerkschaft Solidarnosć im Transformationsprozess hatte, sowie auf ihre Doppelrolle als politische Kraft und Interessenorganisation zurückgeführt werden kann. In anderen Studien (Kohl/Platzer 2003) wird der Organisationsgrad in Polen mit etwa 15 Prozent allerdings ähnlich niedrig wie in den anderen neuen Mitgliedsländern eingestuft. Tabelle 3-7 zeigt neben den Organisationsgraden auch die Ebene der Lohnaushandlung in den jeweiligen Ländern. Die Differenzen sind in dieser Beziehung ebenfalls sehr groß.⁶ In einigen Ländern ist die verbandliche Vertretung der Arbeitnehmerinteressen auch durch die staatliche Festsetzung von Mindestlöhnen eingeschränkt, das erhöht die Varianz der Arbeitsbeziehungsmodelle noch weiter. Slowenien ist in dieser Hinsicht ein Sonderfall, da der staatlich fixierte Mindestlohn dort jährlich neu in tripartistischen Aushandlungsprozessen bestimmt wird – die Festlegung also mehr tariflichen Auseinandersetzungen gleicht.

Die Arbeitgeber konnten im Gegensatz zu den Arbeitnehmern kaum auf ererbte Organisationsressourcen zurückgreifen. In einigen Ländern, wie etwa Polen und Ungarn, gab es zwar ökonomische Vertretungskörperschaften in Gestalt von Handelskammern, die nach dem Systemwechsel die Gründung von nichtstaatlichen Verbänden initiierten (vgl. Wiesenthal 1999: 100). In anderen Ländern erwiesen sich die einstigen informellen Kooperationsnetzwerke der Betriebsdirektoren sowie der ehemaligen mit Steuerungsaufgaben betrauten Ministerialbürokratie als Ausgangsbasis der verbandsorientierten Kooperation (Stykwow 1999: 145). Dennoch können die postsozialistischen Arbeitgeberverbände zumeist als Neugründungen interpretiert werden. Als solche sind sie mit den bekannten Problemen des kollektiven Handelns (Olson 1985) belastet, das heißt, die Arbeitgebervertretungen in den Transformationsländern sind überwiegend eher Organisationen mit jeweils niedriger Mitgliederzahl, es gibt häufig eine große Vielfalt an Organisationen mit einer schwachen Integration in Dachverbänden (Stykwow 1999: 148) und die Mehrzahl aller Unternehmen hat bislang kein Bedürfnis zum Beitritt in einen Verband entwickelt. Verlässliche und vergleichbare Zahlen zum allgemeinen Organisationsgrad der Arbeitgeber gibt es daher nicht, sodass auf Umfragewerte zurückgegriffen werden muss. In einer groß angelegten Umfrage, die zusammen von der Weltbank und der

6 Das Gesamtbild der Arbeitsbeziehungen in den Transformationsländern ist außerdem noch dadurch beeinflusst, dass die Arbeitsbeziehungen auf Unternehmensebene auch innerhalb der Länder erheblich variieren. Nach Martin und Cristescu-Martin (2004) unterscheiden sich die *employment relations* jeweils merklich, je nachdem, ob es sich um Unternehmen in Staatsbesitz, privatisierte Unternehmen, Neugründungen oder multinationale Unternehmen handelt.

Tabelle 3-8 Interessenrepräsentation von Unternehmern im Ländervergleich

Land	»Use the Trade Association or Lobby Group«	»Use my firm's direct ties to public officials«	»Use other channels«	»Not a Member of a Trade Association«
Ungarn	58,5	8,2	8,2	23,1
Slowenien	52,0	9,6	4,0	33,6
Kroatien	37,0	12,6	5,5	44,9
Lettland	32,5	10,8	0,6	51,2
Polen	18,7	4,9	1,6	74,8
Albanien	17,9	8,0	0,6	71,6
Estland	14,4	12,9	7,6	64,4
Tschechien	14,1	4,7	0,7	80,5
Bulgarien	13,8	2,3	9,2	73,8
Mazedonien	12,5	3,7	4,4	79,4
Rumänien	11,2	3,2	2,4	83,2
Usbekistan	11,1	7,1	3,2	78,6
Belarus	10,6	1,5	0,8	87,1
Ukraine	9,3	6,1	0,0	84,6
Russland	9,1	6,0	1,3	83,7
Kasachstan	8,8	6,8	0,0	84,4
Slowakei	8,7	2,2	4,3	84,8
Moldawien	8,6	5,0	1,4	84,9
Armenien	8,0	8,8	2,4	80,8
Litauen	8,0	0,0	0,0	92,0
Kirgisien	4,5	2,3	0,8	92,4
Georgien	3,9	4,7	0,8	90,7
Aserbaidschan	0,0	4,4	1,5	94,2

Die Frage lautete: »Are you a member of a trade association/lobby group, and what channel do you typically use to affect the outcome of laws, rules, regulations and decrees that affect your business?«; N = 4.103 Unternehmen.

Quelle: <<http://info.worldbank.org/governance/beeps>> World Bank/European Bank for Reconstruction and Development: Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS), 1999–2000.

European Bank for Reconstruction and Development durchgeführt wurde, ist die Unternehmensführung von mehr als 4.000 Unternehmen der Transformation unter anderem zur Mitgliedschaft in einem Unternehmerverband oder einer entsprechenden Lobby-Gruppe befragt worden (World Bank und EBRD 2002). Tabelle 3-8 zeigt das Antwortverhalten differenziert nach Ländern. In den meisten Ländern sind mehr als 70 Prozent aller befragten Unternehmen nicht Mitglied in einem Unternehmerverband. Lediglich Estland, Lettland, Kroatien, Slowenien und Ungarn bilden hierin die Ausnahme. Nur in Ungarn, Slowenien und Kroatien und Lettland werden diese Verbände von mehr als 30 Prozent der Unternehmen effektiv als Kanal der Interessenvermittlung genutzt.

Die Voraussetzungen für die Verwirklichung eines koordinierten Kapitalismus nach westeuropäischem Vorbild scheinen also, nimmt man das Kriterium der verbandlichen Organisationsgrade als Maßstab, in der Mehrzahl aller Transformationsländer nicht erfüllt zu sein. In kaum einem Land finden sich relativ organisationsstarke Gewerkschaften *und* organisationsstarke Arbeitgeberverbände. Mit Einschränkungen gilt dies nur für Slowenien, Ungarn und Kroatien.

Trotz dieser organisatorischen Schwäche kam es in mehreren Transformationsländern (zum Beispiel Tschechien, Ungarn, Slowakei, Polen, Slowenien, baltische Länder) überraschenderweise dennoch zu korporatistischen Arrangements (Standing 1999; Ost 2000; Avdagic 2004), im westlichen Kontext wäre dies ein klares Indiz für die Existenz koordinativer Strukturen. Die Initiierung dieser korporatistischen Arrangements ging allerdings von den Regierungen aus. Die politischen Akteure griffen zum Mittel einer »preemptiven Institutionengründung« (Wiesenthal 1995b), das heißt, die Regierungen schufen formale Institutionen, obwohl die Probleme und Konflikte, deren Lösung sie dienen sollten, nur ansatzweise vorhanden waren, und die Kollektivakteure, die sie mit Leben füllen sollten, sich erst zu formieren begannen. Die neuen Wirtschafts-, Sozial- und Interessenabstimmungsräte sollten vor allem zur Aufrechterhaltung des sozialen Friedens, der Konfliktvorbeugung und als Forum des sozialen Dialogs über verschiedene Themenbereiche eingesetzt werden. Ein Aspekt der Gründung dieser Institutionen war auch, dass man sich beim Versuch der »imitativen Institutionenübernahme« an Ländern wie Österreich, Schweden oder Norwegen orientierte. Aufgrund der Erfahrungen der ersten Hälfte der neunziger Jahre wurden tatsächlich eine breite Palette von Themenkreisen und Konfliktstoffen behandelt (Kurtán 1999: 126). Der Verpflichtungsgehalt der in Verhandlungen und Konsultationen getroffenen Entscheidungen blieb allerdings schwach, sodass die tripartistischen Strukturen inzwischen zumeist als reine Illusion angesehen werden. Dies belegt das folgende Zitat von David Ost (2000: 525) mit großem Nachdruck:

Actually-existing tripartism is little more than a pseudo-corporatist facade that has so far done little to resolve the central political issue that neocorporatism in the West aimed to resolve: namely, how to guarantee labor input in a capitalist economy, thereby eliciting labor's acceptance of a system based on the hegemony of capital. Until it does so, tripartism is only an illusory corporatism, not a real one.

Insofern kann festgehalten werden, dass die Abweichung gegenüber dem Idealtyp des koordinierten Kapitalismus, gemessen anhand der organisatorischen Voraussetzungen der gesellschaftlichen Interessenvertretung und der faktischen Interessenkoordination zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern, in allen postsozialistischen Ländern groß ist. Inwiefern dies für ein eigenes »transforma-

tionsgesellschaftliches Arbeitsbeziehungsmodell« (Kohl/Platzer 2003) spricht, darüber gehen die Meinungen in der Literatur weit auseinander, denn auch bezüglich dieses Indikators sind die Differenzen zwischen den einzelnen Ländern durchaus beträchtlich (vgl. Avdagic 2004).

Aspekte der Vielfalt: Korruption

Zu den großen ökonomischen Differenzen zwischen den postsozialistischen Ländern gehört ein weiterer Aspekt, dem in der Transformationsforschung erhebliche Bedeutung zugeschrieben wird: der Grad der Korruption. Die große Beachtung, die diesem Indikator zuteil wird, erklärt sich durch die selbst im internationalen Vergleichsmaßstab auffällig hohe Korruption in einigen eurasischen Transformationsstaaten. Gemessen am Corruption Perceptions Index der Organisation Transparency International gehören die eurasischen Transformationsländer zusammen mit einigen Sub-Sahara-Staaten Afrikas gar zu den Gesellschaften mit der höchsten Korruption weltweit.⁷

In der wissenschaftlichen Literatur werden in jüngster Zeit zwei Formen von Korruption unterschieden (Hellman et al. 2000; Sprout 2002). Erstens die »administrative Korruption«, die sich auf die Implementation von administrativen Regelungen bezieht. Bei dieser Form der Korruption fließen Bestechungsgelder an zuständige Vertreter der Staatsverwaltung. Das Ziel ist hierbei die begünstigende Beeinflussung von Regelanwendungen und Besteuerungen. Die Auswirkungen dieser Form der Korruption lassen sich gemäß Ron Sprout (2002: 2) wie folgt auf den Punkt bringen:

The beneficiaries from administrative corruption are primarily corrupt public officials, and the cost to the economy is essentially a non-transparent, discriminatory tax that distorts the allocation of resources, impairs efficiency and benefits private, not public, revenue.

Die zweite Form der Korruption, die unter dem Begriff *state capture* in der Diskussion steht, wird zuweilen auch als große Korruption bezeichnet (vgl. Hellman et al. 2000, 2003). Dabei geht es um die Beeinflussung der Regelungsfindung durch Unternehmen oder durch Oligarchen. Die Geldmittel fließen an Politiker, die daraufhin Regelungen erlassen, die den Geldgebern ökonomische Vorteile sichern. Im Grunde geht es um die Aufteilung der Gewinne aus Regelungen, die gesamtgesellschaftlich suboptimal sind, aber bestimmten Unternehmen oder Unternehmern außerordentliche Vorteile bringen. Hellman et al. (2003: 756) definieren *state capture* folgendermaßen:

⁷ Vgl. hierzu die Homepage von Transparency International <www.transparency.org>.

[W]e define (state capture) as the efforts of firms to shape the formation of the basic rules of the game (i.e. laws, rules, decrees and regulations) through illicit and non-transparent private payments to public officials. ... In the bargain between politicians and firms the politician uses political power to provide rents to firms in return for private economic gains, which further his political or economic objectives.

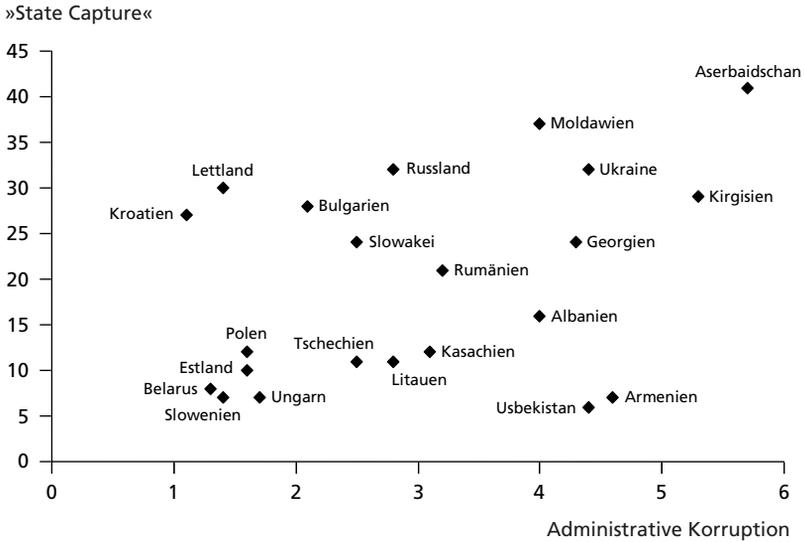
Kendall Roth und Tatiana Kostova (2003) erklären die Entstehung und Verbreitung dieser Korruptionsform mit der transformationsbedingten Unsicherheit bezüglich der Sicherung von Eigentums- und Verfügungsrechten. Bei unzureichender Deinstitutionalisierung der früheren Institutionen würden die privatisierten Unternehmen eine informelle Absicherung ihrer Verfügungsrechte anstreben, die letztlich ihre Unsicherheit reduziert, aber Regelungen verhindert, welche die Eigentums- und Verfügungsrechte allgemein absichern könnten. Auch für Hellman et al. (2003) sind die Bedingungen für *state capture* im Transformationskontext besonders günstig. Entsprechend ihrer Analyse findet sich diese Form der Korruption vor allem in jenen Transformationsländern, die partielle Reformen aufweisen. Vorteile durch *state capture* können Unternehmen auch nur in Ländern mit einer hohen Verbreitung dieser Korruptionsform erzielen (*state capture countries*), sodass sich eine Komplementarität zwischen der Handlungsorientierung der Akteure und der institutionellen Umwelt einstellt und die Länder im Zustand der partiellen Reform verharren. Die administrative Korruption ist demgegenüber vor allem in jenen Ländern besonders groß, bei denen die Reformtätigkeit als schwach eingestuft werden kann.

Abbildung 3-2 zeigt den Grad der administrativen Korruption sowie den der *state capture* in den Transformationsländern. Vergleichsweise niedrige Grade der administrativen und auch »großen« Korruption finden sich in Slowenien, Estland, Ungarn, Polen und Belarus. Im Vergleich zu west- und südeuropäischen Ländern liegt der Korruptionsgrad dieser Länder auf oder leicht unter dem Niveau Italiens oder Griechenlands, aber über dem von Deutschland oder den USA.⁸

Zusammenfassend lässt sich Folgendes sagen. Die Transformationsprozesse haben keineswegs zu einer einheitlichen Übernahme von Demokratie und Marktwirtschaft geführt. Sowohl in politischer und ökonomischer Hinsicht gibt es eine Fülle von institutionellen Unterschieden zwischen den Ländern. Im politischen Bereich reicht das Spektrum von liberalen Wettbewerbsdemokratien bis hin zu reinen Autokratien. Im ökonomischen Bereich ist die Mehrzahl aller Transformationsländer marktwirtschaftlich organisiert, einige wenige Länder haben den Schritt zur Marktwirtschaft aber nicht oder nur sehr eingeschränkt

8 Gemäß der Positionierung auf dem CPI-Index von Transparency International, der mit den Indices zur administrativen Korruption und zu *state capture* hoch korreliert (Sprout 2002: 8).

Abbildung 3-2 Administrative Korruption und »State Capture« in den Transformationsländern



Quellen: Index »Administrative Korruption« (Sprout 2002), Index »State Capture« (Hellman et al. 2003), beide Indices basieren auf dem »Business Environment and Enterprise Performance Survey« (World Bank und EBRD 2002).

vollzogen. Die Unterschiede zum »West-Kapitalismus« sind in allen Ländern zumeist eher groß, auch wenn sich »eher liberale« und »eher koordinierte« Varianten im Kreis der postsozialistischen Länder identifizieren lassen. Von einer einheitlichen postsozialistischen Kapitalismusvariante kann nicht die Rede sein, hierzu sind die Differenzen zwischen den einzelnen Ländern viel zu groß. Die gleichzeitige Einführung von demokratischen und marktwirtschaftlichen Institutionen wirkte in einigen Ländern keineswegs kontraproduktiv. Vielmehr scheinen demokratische Governancestrukturen ökonomische Reformerfolge begünstigt zu haben. Die Macht der Exekutive erwies sich im Transformationskontext als Risiko, weil die Lähmung beziehungsweise Blockade von Reformen insbesondere von den frühen Transformationsgewinnern und nicht von den Kostenträgern der Reformen ausging.

3.2 Entwicklungspfade, Transformationsmodi und die Privatisierung von Unternehmen

Die Übersicht über die Vielfalt der politischen und ökonomischen Systeme der postsozialistischen Länder hat gezeigt, dass in der Region höchst unterschiedliche Transformationspfade beschritten wurden. Differente institutionelle Entscheidungen und Akteurkonstellationen waren hierfür verantwortlich. Aus Sicht der Vertreter des Konzepts der Pfadabhängigkeit sind die institutionellen Entscheidungen jedoch nicht zufällig getroffen worden und auch die Akteurkonstellationen hatten in deren Perspektive einen Bezug zur früheren Situation. In die Diskussion um die postsozialistische Transformation wurde das Konzept erstmals von David Stark eingebracht (1992). Für ihn ist der Modus des Systemwechsels die entscheidende Variable für den weiteren Verlauf der Entwicklungen. Die Institutionen werden seiner Ansicht nach in der Phase des Übergangs nicht neu gestaltet, sondern rekombiniert. Die Rekombination bewirkt, dass institutionelle Prägungen der Vergangenheit nicht nur zur Belastung, sondern auch zur Ressource für die spätere Transformation werden können. Mit der Betonung des Transitionsmodus steht Stark nicht allein. Anwendung fand dieses Argumentationsmuster unter anderem in der Erklärung der Ausgestaltung der Wahlsysteme (Nohlen/Kasapovic 1996), der Entstehung unterschiedlicher Regierungssysteme (Easter 1997) sowie der divergenten Karrieren exkommunistischer Nachfolgeparteien (Ishiyama 1997). Stark selbst verdeutlicht seine Überlegungen anhand der unterschiedlichen Privatisierungsstrategien in (Ost-)Deutschland, Polen, Tschechoslowakei und Ungarn.

Im Folgenden wird Starks These der pfadabhängigen Transformationsprozesse aufgegriffen und einer kritischen Prüfung unterzogen. Hierfür wird das gleiche Themenfeld, die Privatisierung von Unternehmen, gewählt. Neben den von Stark betrachteten Ländern werden aber jeweils Kontrastfälle mit vergleichbaren Transitionsmodi oder vergleichbaren Privatisierungsstrategien betrachtet, um die Wechselwirkungen zwischen Transitionsmodus und den Prozessen der Unternehmensprivatisierung zu klären.

David Starks Konzept pfadabhängiger Privatisierung

Den empirischen Ausgangspunkt für David Starks Argumentation bildet die Vielfalt der angewandten Privatisierungsstrategien. Die typologischen Unterschiede beziehen sich auf:

Tabelle 3-9 Zusammenhang zwischen Transitionsmodus und Privatisierungsstrategie nach David Stark

	Ostdeutschland	Tschechoslowakei	Polen	Ungarn
Transitionsmodus	Wiedervereinigung	Kapitulation	Kompromiss	elektoraler Wettbewerb
Privatisierungsstrategie	Treuhand-Typ	Voucher-Auktion	»Citizen Grants«	dezentrale Reorganisation
Charakteristika der Privatisierungsstrategie				
Adressaten	Korporationen	Staatsbürger	Staatsbürger	Korporationen
Für Eigentums- erwerb erforderliche Ressourcen	monetär	monetär	positional	positional
Vermögens- bewertung	administrativ	marktförmig	bargaining	bargaining

Quelle: Beyer/Wielghos (2001: 366), nach Stark (1992).

- die anvisierte Gruppe künftiger Eigentümer (juristische Personen/Korporationen versus natürliche Personen/Staatsbürger);
- den Typ der für den Erwerb von Eigentumsrechten eingesetzten Ressourcen (monetäre versus positionale Ressourcen);
- die Mechanismen der Bewertung des zu privatisierenden Vermögens (marktförmige Mechanismen, Bargaining-Verfahren, administrative Methoden).

Angesichts der grundsätzlichen Ähnlichkeit der Transformationsprobleme spricht die Vielfalt der nationalen Privatisierungsstrategien für Stark gegen die Annahme eines »institutionellen Vakuums«, das den politischen Akteuren eine außerordentliche Gelegenheit zur Einführung eines *capitalism by design* (Stark 1995) verschafft hätte. Die Varietät, so seine These, erklärt sich aus unterschiedlichen Typen des Regimewechsels, die durch nationale Unterschiede in der früheren Sozialstruktur und politischen Organisation bedingt waren und unterschiedliche Muster in den Beziehungen zwischen Staat, Markt und Gesellschaft hervorgebracht haben (vgl. Stark 1992: 48ff.). Tabelle 3-9 illustriert die Zusammenhänge zwischen den einzelnen Privatisierungsstrategien und dem jeweiligen Transitionsmodus (vgl. Stark 1992: 48).

Nach dieser Typologie repräsentiert die Treuhand-Privatisierung der ostdeutschen Staatsunternehmen die Kombination von administrativer Vermögensbewertung, der Favorisierung korporativer Akteure und des Einsatzes vornehmlich monetärer Ressourcen für den Eigentumserwerb. Die Wahl dieser Strategie ist darauf zurückzuführen, dass die westdeutsche Führung den Orientierungen, Erwartungen und Mentalitäten der (ostdeutschen) Bürger misstraute und es daher vorzog, sich bei der Reorganisation der Volkswirtschaft vornehmlich auf

den Staat zu stützen. Zudem war der bundesdeutsche Staat, insofern er unmittelbar nach der Wiedervereinigung eine hohe Legitimation unter den ostdeutschen Bürgern genoss, stark genug, um eine zügige Privatisierung durchzusetzen und diesen Kurs selbst dann weiterzuverfolgen, als sich statt der erwarteten Privatisierungserlöse immense Verluste einstellten (Stark 1992: 50).

Die Kombination von marktvermittelter Vermögensbewertung, nichtpositionalen Ressourcen und Bürgerorientierung, die das tschechoslowakische Voucher-Auktionsprogramm kennzeichnete, war insofern durch den spezifischen Transitionsmodus bedingt, als den alten Eliten im Ergebnis ihrer Kapitulation auch das Potenzial abhanden gekommen war, unter Nutzung positionaler Ressourcen den Privatisierungsprozess zu dominieren. Die Abwesenheit sowohl eines starken Staates (im Vergleich zu Deutschland) als auch einer institutionalisierten Zivilgesellschaft (im Unterschied zu Polen) bedingte die Präferenz der politischen Führung für eine Reformstrategie, die vorzugsweise auf den Markt setzte (in dem Sinne, dass die Bürger die Unternehmen oder Investitionsfonds, in denen sie ihre Voucher anlegen wollten, frei wählen konnten, und der Wert der erworbenen Anteile über die Nachfrage reguliert wurde).

Infolge der durch den Kompromiss von 1989 bedingten Inklusion von Alteliten in das Arrangement der Machtteilung, so Stark, sah sich die neue polnische Regierung erheblichem gesellschaftlichem Misstrauen in ihre Reformpolitik ausgesetzt. Um das Vertrauen in den Markt zu gewinnen, suchte sie der Frustration über unerwünschte Resultate marktvermittelter Privatisierung vorzubeugen (Stark 1992: 51) und stützte sich daher bei der Vermögensbewertung und der Platzierung der Anteilsscheine der Bürger vornehmlich auf Bargaining-Verfahren sowie staatlich kontrollierte Agenturen für das Vermögensmanagement. Die Kombination von Belegschaftseigentum und kostenloser Voucher-Vergabe an die Bürger (*citizen grants*), die das Massenprivatisierungsprogramm von 1991 kennzeichnet, das heißt, die Bedeutung positionaler Ressourcen erklärt sich aus der Stärke der polnischen Zivilgesellschaft, insbesondere der Arbeiterbewegung.

In Ungarn wurde der Regimewechsel direkt durch den Wahlsieg der demokratischen Opposition über die Reformkommunisten herbeigeführt. Da die neuen Regierungsparteien nur schwach in der Gesellschaft verankert waren, war sich die Regierung höchst unsicher über ihren sozialen Rückhalt und daher gegenüber dem Markt ausgesprochen ambivalent eingestellt (Stark 1992: 51). Zudem sah sie sich mit einer Schicht von Managern staatseigener Unternehmen konfrontiert, die dank der früheren marktsozialistischen Reformen als die am besten organisierte Interessengruppe aus der Übergangsperiode hervorgegangen war. Daher war der Privatisierungsprozess, der offiziell von der Staatlichen Vermögensagentur organisiert wurde, durch Bargaining-Verfahren zur Vermö-

gensbewertung, die Favorisierung korporativer Investoren und die positionalen Ressourcen der Manager der Staatsunternehmen dominiert, denen die Initiative zur Privatisierung ihrer Unternehmen oblag (Stark 1992: 41).

Die Pfadabhängigkeitsthese im erweiterten Testfeld

Die empirische Basis, auf die Stark seine These vom Kausalzusammenhang zwischen Regimewechselmodus und nationaler Privatisierungsstrategie stützt, beschränkt sich auf diese vier Fälle. Soll sich diese These in einem breiteren Sample postsozialistischer Länder als valide erweisen, so dürfte sich kein Fall aufzeigen lassen, in dem (a) unterschiedliche Wege des Regimewechsels ein und denselben Typ von Privatisierungspolitik hervorgebracht haben oder (b) derselbe Transitionsmodus in unterschiedliche Privatisierungsstrategien mündete. Des Weiteren impliziert der Begriff der Pfadabhängigkeit, dass nachträgliche Änderungen einer einmal eingeschlagenen Entwicklungsrichtung wegen des *Lock-in*-Effekts unmöglich oder wegen hoher Transaktionskosten zumindest sehr unwahrscheinlich sind. Es sollte sich daher kein Fall finden lassen, in dem (c) die Privatisierungsstrategie wiederholt (im Sinne von Starks Typologie) geändert wurde. Dagegen würde die Pfadabhängigkeitsthese durch solche Fälle gestützt werden, in denen (d) die ursprünglich eingeschlagene Politik selbst unter signifikant veränderten politischen Konstellationen fortgeführt wurde.

Das Modell der »Treuhand-Privatisierung«: Ein Einzelfall?

Die Bedingungen, die Stark für das deutsche Treuhand-Modell unterstellt, sind anderenorts in der Region kaum anzutreffen. In keinem anderen Land konnten sich Privatisierungspolitiker auf einen Staat stützen, der hinsichtlich seiner institutionellen Stärke als auch seiner ökonomischen Kapazität zur Übernahme von Privatisierungsverlusten nur annähernd mit dem bundesdeutschen vergleichbar wäre. Gleichwohl hat sich in Estland eine nach deutschem Vorbild organisierte staatliche Privatisierungsagentur als gar noch erfolgreicher erwiesen. Ausgehend von einer Grundsatzentscheidung des Estnischen Parlaments für das deutsche Modell und mit erheblicher personeller Unterstützung durch die Treuhandanstalt (THA) wurde 1993 die Estnische Privatisierungsagentur (EPA) gegründet. Ähnlich wie die THA ist die EPA zuständig für die Kontrolle des zur Privatisierung bestimmten Staatseigentums, die Auswahl der in das jährliche Privatisierungsprogramm aufzunehmenden Unternehmen sowie deren Vorbereitung auf den Verkauf. Die Veräußerung minoritärer Anteile ist zwar zulässig, aber die EPA ist auf das so genannte *core investor principle* verpflichtet, das heißt, sie versucht

zunächst, einen Kernanteil von mindestens 50 Prozent (in der Praxis oft 100 Prozent) des jeweiligen Unternehmens an einen – vorzugsweise korporativen – Investor zu verkaufen. Offene Ausschreibungen, öffentliche Aktienverkäufe und Ausschreibungen mit Vorabverhandlungen sind die gesetzlich zugelassenen Verfahren. Die EPA gibt den Anfangspreis sowie zusätzliche Bedingungen (Investitions- und Beschäftigungsgarantien) vor, die dann – ähnlich wie im deutschen Verfahren – im weiteren Verlauf zum Gegenstand der Verhandlung mit interessierten Investoren werden. Wie in Deutschland haftet der Staat für die Kosten des laufenden Betriebs und der Reorganisation seiner Unternehmen sowie für gegebenenfalls eintretende Privatisierungsverluste. Im Unterschied zur Treuhandanstalt hat die EPA allerdings neben umfangreichen Investitionszusagen auch erhebliche Privatisierungserlöse erzielt.⁹ Eine nennenswerte Abweichung vom deutschen Vorbild bildet der Einsatz von Privatisierungs- und Kompensationschecks (Selge 1995), der allerdings nur eine randständige Rolle spielte – bis Ende 1996 bei lediglich 2,9 Prozent aller Privatisierungsprojekte. Damit sind die Ähnlichkeiten zum deutschen Fall weitaus stärker ausgeprägt als die Unterschiede. Vor dem Hintergrund der Pfadabhängigkeitsthese David Starks erscheint dies überraschend. Die für die Privatisierung der Großunternehmen maßgeblichen Entscheidungen wurden unter Minderheitsregierungen getroffen, die es mit diffusen Protoparteien und höchst instabilen parlamentarischen Mehrheitsverhältnissen zu tun hatten; die darauf folgende Mitte-Rechts-Koalition, unter der die EPA gegründet wurde, zerfiel ebenfalls nach nur zwei Jahren. Sowohl hinsichtlich des Transitionsmodus als auch des Kriteriums »starker Staat« weist der estnische Fall keinerlei Ähnlichkeit zum ostdeutschen auf.

Auf divergierenden Pfaden: Die tschechische und die slowakische Privatisierung

Tschechien und die Slowakei repräsentieren den entgegengesetzten Fall – die Herausbildung divergierender Strategien unter Voraussetzung ein und desselben Transitionsmodus (der Kapitulation). Obwohl in der frühen Transformationsphase in beiden (Teil-)Republiken ein gemeinsames Wirtschaftsreformprogramm einschließlich derselben Privatisierungsstrategie implementiert wurde, verlief die Privatisierungspolitik nach der Auflösung der Föderation in zunehmend unterschiedliche Richtungen. Während in Tschechien die zweite Runde der Voucher-Privatisierung gemäß dem ursprünglichen Fahrplan durchgeführt

⁹ Nach Angaben der EPA erbrachte die Privatisierung der 483 zumeist mittleren und größeren Unternehmen, die zwischen 1993 und 1998 im Verfahren der Ausschreibung mit Vorabverhandlungen veräußert wurden, einen Gesamterlös von 4,7 Milliarden Estnischen Kronen (587 Millionen DM), wobei von den Erwerbern Investitionen in Höhe von 4,6 Milliarden EEK zugesagt und Verbindlichkeiten in Höhe von 2,1 Milliarden EEK übernommen wurden.

wurde, schob die slowakische Regierung unter V. Meciar diesen Teil des Programms zunächst auf unbestimmte Zeit auf, um ihn dann später 1994 endgültig zu suspendieren. Die Privatisierungsschecks wurden durch öffentliche Schuldverschreibungen ersetzt, die für den Erwerb von Wohnungen, Kranken- und Rentenversicherungen, im Wertpapierhandel oder für die Begleichung von Verbindlichkeiten gegenüber dem Nationalen Vermögensfonds (FNM) eingesetzt werden konnten. Die Privatisierung von Unternehmen wurde dagegen mit klassischen Methoden (offener Ausschreibungen, Auktionen usw.) fortgesetzt. Der FNM wurde der parlamentarischen Kontrolle entzogen und dazu autorisiert, bereits unterzeichnete Verträge zu kündigen, solange der Erwerber noch nicht den vollen Kaufpreis überwiesen hatte. Darüber hinaus wurden potenzielle Käufer nun aufgefordert, Geschäfts- und Investitionspläne für die Unternehmen vorzulegen, an deren Erwerb sie interessiert waren. Aus den Wahlen von 1994 ging Vladimír Mečiar's HZDS, die zwischenzeitlich in die Opposition verdrängt worden war, erneut als Sieger hervor. In ihrem Wahlkampf hatte sie erhebliche Unterstützung durch den Dachverband der Arbeitgeber erfahren (Cook 1997: 46); in der Folgezeit avancierten Verfahren des *Management-Buy-out* (MBO) zur dominanten Methode der Unternehmensprivatisierung. Mehrere von der vorherigen Regierung vereinbarte Projekte wurden annulliert, zudem wurde eine Reihe von Großunternehmen, die bereits für den Verkauf vorgesehen waren, 1995 gänzlich von der Privatisierungsliste gestrichen (vgl. Malova/Sivakova 1996).

Die Vermeidung von Belegschaftseigentum und MBO war eines der zentralen Motive für die frühe Entscheidung der tschechoslowakischen Regierung zugunsten einer Kombination von Voucher-Verfahren und Direktverkäufen. Wurde in Tschechien der ursprünglich gewählte Kurs ungeachtet politischer Turbulenzen konsequent fortgesetzt, so endete die slowakische Privatisierungspolitik in einem Muster, das vornehmlich durch Bargaining-Verfahren, die Maßgeblichkeit positionaler Ressourcen sowie Bevorzugung der Insider charakterisiert ist. Im Rahmen eines Pfadabhängigkeitskonzepts, in dem der Modus des Regimewechsels als zentrale unabhängige Variable fungiert, ist diese Divergenz der Privatisierungsverläufe nicht plausibel zu erklären.

Eigentumstransfer statt Verkauf: Gängige Praxis nicht nur in Polen

Der hohe Stellenwert, der kostenloser Vermögensübertragung an die Staatsbürger sowie Vorzugsbedingungen für Belegschaftsmitglieder in der polnischen Privatisierungspolitik zugestanden wurde, war nach Stark dem kompromissorientierten Regimewechsel und der Stärke der Zivilgesellschaft geschuldet. Positionale Ressourcen wie etwa Staatsangehörigkeit, Berufsalter, Leitungsfunktionen sowie eine kostenlose oder preisgünstige Übertragung von Staatseigentum haben jedoch in den meisten postsozialistischen Ländern eine Rolle gespielt. Mo-

tiviert wurden solche Praktiken nicht nur durch das Bestreben der Regierungen, mittels derartiger Methoden Legitimation für ihre Privatisierungsprogramme zu gewinnen oder sozialen Problemdruck zu mindern. In erster Linie griffen Privatisierungspolitiker in Antizipation der potenziellen Vetomacht diverser gesellschaftlicher Akteure auf solche Methoden zurück. Andrei Shleifer und Robert W. Vishny (1994) plädieren deshalb dafür, neben dem Staat und den von ihm adressierten Investoren dem breiteren Spektrum der Stakeholder mehr Beachtung zu schenken – diversen Akteuren, deren Interessen durch die Privatisierung signifikant berührt werden (Kommunen, öffentliche Verwaltungen, Manager, Beschäftigte). In mehreren Fällen konnte die Privatisierung nicht auf den erwünschten Kurs gebracht werden, bevor solche Stakeholder nicht dank *side payments* zufrieden gestellt worden waren. Mit Ausnahme Estlands, Tschechiens und Ostdeutschlands wurden daher in allen Ländern den Belegschaften der zur Privatisierung vorgesehenen Unternehmen Vorzugsbedingungen unterschiedlicher Art eingeräumt. Ähnliches gilt im Hinblick auf die gewöhnlichen Staatsbürger, denen in den Voucher-Programmen einiger Länder höhere Gratifikationen zugestanden wurden als im polnischen Fall.

Den besten Beleg dafür, dass die Entscheidung für eine Kombination von *citizen grants* und Belegschaftsbegünstigung, wie sie die polnische Strategie charakterisiert, auch in ganz anderen Transitionskontexten möglich war, liefert Litauen. Die baltische Republik gehört zu jenen Ländern, in denen frühzeitig Massenprivatisierungsprogramme eingeführt wurden. Bereits 1991 wurden Investment-Vouchers zum Erwerb von Unternehmensanteilen oder von Wohnungen kostenlos an die Bürger ausgegeben, der Nominalwert richtete sich dabei nach dem Alter. Um einer frühen Redistribution zugunsten von Spekulanten vorzubeugen, beschränkte die Regierung den privaten Voucher-Handel zunächst auf solche Privatisierungsschecks, die über den gesetzlichen Mindestbetrag hinaus käuflich vom Staat zu erwerben waren. Der *Citizen-Grant*-Charakter der litauischen Investment-Vouchers wurde besonders offenkundig, als 1991 und 1992 ihr Nominalwert insgesamt achtmal der Inflation angepasst wurde. Auch die Begünstigung von Belegschaften kleiner wie großer Unternehmen wurde frühzeitig gesetzlich geregelt. Die Sajudis-Regierung der ersten postkommunistischen Wahlperiode reservierte den Belegschaften zunächst 10 Prozent, später 30 Prozent der Anteile ihres Unternehmens für den Erwerb zu herabgesetzten Preisen (gewöhnlich zum Nominalwert¹⁰); nachdem im Sommer 1992 die Demokratische Arbeiterpartei (LDDP) in die Regierung gelangt war, wurde dieser Anteil nochmals auf 50 Prozent angehoben. Ähnlich wie im polnischen Fall

10 Nicht selten lag der Marktpreis der Aktien um ein Hundertfaches über dem Nominalwert (Simenas 1995: 112).

wurde diese Privatisierungspraxis später durch die Zulassung von Investitionsfonds ergänzt. Da jedoch – im Unterschied zu Polen – entsprechende Gründungsaktivitäten nicht administrativ limitiert waren, wuchs die Anzahl solcher Investmentfonds rapide an.¹¹ Als deren Einfluss in den Unternehmen die für die LDDP-Regierung akzeptable Grenze zu überschreiten drohte, begrenzte sie die zulässige Höchstgrenze für den Anteil eines Fonds innerhalb eines Unternehmens auf 30 Prozent.

1995 verließ die Regierung den ursprünglich eingeschlagenen Privatisierungspfad zugunsten einer von der Treuhand gesteuerten Verkaufspolitik. Sie stärkte die Exekutivmacht der Litauischen Staatlichen Privatisierungsagentur und ergänzte das Spektrum der Privatisierungsmethoden durch Auktionen, Direktverkäufe, öffentliche Ausschreibungen und Leasingverfahren. Da zu diesem Zeitpunkt jedoch die Mehrheit der Großunternehmen bereits privatisiert worden war (OECD 1996: 19), standen für den direkten oder öffentlichen Verkauf in der Regel nur noch Minderheitsanteile zur Verfügung, die bei aktiven Investoren nur auf geringes Interesse stießen. Trotz dieses signifikanten Politikwechsels ist daher zu erwarten, dass das Endresultat der litauischen Privatisierung in hohem Maße durch die in der Frühphase praktizierte Strategie der *citizen grants* und Belegschaftsbegünstigung geprägt sein wird.

Da in den baltischen Republiken der Regimewechsel eng mit dem Konflikt um die nationale Unabhängigkeit verflochten war, lässt sich der litauische Transformationsmodus nicht eindeutig in Starks Typologie verorten. Zwar konnten sich reformkommunistische Eliten aufgrund ihrer Integration in die Unabhängigkeitsbewegung nennenswerte Einflusspositionen bewahren. Gleichwohl unterscheidet sich die litauische Transition von der polnischen zumindest in zweierlei Hinsicht. Erstens gab es keinen Kompromiss, der – wie in Polen – der bisherigen Staatspartei für eine Übergangsperiode die parlamentarische Mehrheit gesichert hätte; vielmehr verlor diese 1990 die Wahlen an eine überwältigende Mehrheit der Sajudis-Bewegung. Zweitens verfügten die litauischen Gewerkschaften im Unterschied zu den polnischen nicht annähernd über hinreichende Machtpositionen, um die Privatisierungspolitik maßgeblich beeinflussen oder gar obstruieren zu können. Die frühe Entscheidung der Sajudis-Regierung für *citizen grants* und Belegschaftsbegünstigung ist daher kaum als ein pfadabhängiges Resultat des spezifisch litauischen Transformationsmodus zu erklären, welcher dem estnischen mehr ähnelte als dem polnischen. In Estland aber, hat sich, wie oben beschrieben, eine gänzlich andere Strategie durchgesetzt als in Litauen.

11 Anfang 1994 gab es 379 registrierte Investmentunternehmen, die an 783 Privatisierungsprojekten (18 Prozent) beteiligt waren und Vermögensanteile von insgesamt 169 Millionen Litas (39 Prozent des privatisierten Staatseigentums) erwarben (Simenas 1995: 117).

Wiederholte Politikwechsel: Der Fall Ungarn

Die erste Phase der Unternehmensprivatisierung (Mitte 1989 bis Anfang 1990) wird häufig als spontane Privatisierung bezeichnet. Im Mai 1989 wurde den Staatsunternehmen das Recht zugestanden, sich in Aktiengesellschaften oder GmbHs umzuwandeln. Der Effekt, den das betreffende Gesetz und die begleitenden Steuervergünstigungen auslösten, fiel allerdings anders aus als erwartet. Statt die bestehenden Unternehmen zu reorganisieren, überführten die Direktoren häufig die wertvolleren Untereinheiten des staatseigenen Mutterunternehmens in neu gegründete GmbHs. Auf diese Weise schrumpften die Mutterunternehmen gleichsam zu staatlichen Holding-Gesellschaften, die nur noch die unprofitablen Struktureinheiten vereinten und zudem auf den Verbindlichkeiten der unsichtbar privatisierten Einheiten sitzen blieben. Diese Phase passt nicht zu Starks Fallbeschreibung, da hier Bargaining-Prozesse unter Beteiligung des Staates nicht stattfanden.

Die Regierung reagierte Anfang 1990 mit einer Re-Nationalisierung der Wirtschaft, indem sie die betriebliche Selbstverwaltung aufhob (vgl. Voszka 1994) und die Staatliche Vermögensagentur (SPA) gründete, um den Privatisierungsprozess nach dem Vorbild der Treuhandanstalt zu zentralisieren. Zwar gelang es der SPA, die Veräußerung von Kleinunternehmen zu kontrollieren, scheiterte dagegen mit dem Versuch, die Privatisierung der Großunternehmen von oben zu steuern: Von den ausgeschriebenen Unternehmen wurden lediglich unbedeutende Anteile verkauft. Auch diese Periode passt nicht in Starks Typologie, da der Eigentumstransfer strikt nach dem höchsten Gebot erfolgte und nicht durch positionale Ressourcen entschieden wurde.

In einer nächsten Periode wurde die Strategie erneut mehrfach geändert. Ab 1991 legte die SPA eine ganze Serie von Privatisierungsprogrammen auf, die sich jeweils im Hinblick auf die Adressaten, die zur Privatisierungsinitiative autorisierten Akteure sowie die Finanzierungsmethoden voneinander unterschieden. Auf das investorinitiierte Privatisierungsprogramm folgte das unternehmensinitiierte Privatisierungsprogramm, das privaten Consulting-Firmen eine prominente Rolle zugestand. In diesem Verfahren verkaufte die SPA, wie Stark (1992: 42) schreibt, die Unternehmen nicht direkt, sondern stattdessen das Recht, die betreffenden Unternehmen zu leiten und ihre Privatisierung zu managen. Hauptsächlich dieses Programm hat Stark im Blick, wenn er die herausragende Rolle von Bargaining-Verfahren und *relational contracting* im ungarischen Privatisierungsprozess betont. Die in diesem Programm anvisierten Investoren waren in der Mehrheit allerdings nicht Korporationen, sondern »Hungarian citizens, many of them using the opportunity of employee buyouts« (Bakos 1995a: 99).

In dieser Periode der Programmviefalt wurden unter anderem die Konditionen für Leasingverfahren und die Vergabe von zinslosen Privatisierungskrediten an die Bürger geregelt sowie ein Gesetz zur Begünstigung der Belegschaften verabschiedet. Schließlich wurde die Ungarische Staatliche Holding-Gesellschaft gegründet, die eigentlich die Restrukturierung von 160 bis dato von der Privatisierung ausgeschlossenen Unternehmen organisieren sollte, nach wenigen Monaten aber zugunsten der neuen Staatlichen Privatisierungs- und Vermögensverwaltungsgesellschaft wieder aufgelöst wurde – ein Vorgang, der für diese Periode geradezu symptomatisch ist.

Die vorläufig letzte Runde in der ungarischen Privatisierungspolitik wurde 1995 von der Regierung Horn eingeläutet. In Abkehr von der strikten Bindung der Verkaufsentscheidungen an das jeweils höchste Gebot wurde die SPA nun beauftragt, in ihren Entscheidungen die jeweiligen Perspektiven für die Unternehmen zu berücksichtigen und entsprechend über Investitionszusagen, Modernisierungspläne und Beschäftigungsgarantien zu verhandeln. Anträge auf Belegschafts- und Management-Buy-out wurden dem Wettbewerb mit alternativen Bewerbungen ausgesetzt. Die Initiative zu den einzelnen Privatisierungsprojekten wurde erneut in den Händen der staatlichen Privatisierungsgesellschaft zentralisiert.

Angesichts der wiederholten Kurswechsel lässt sich eine nachhaltige Wirkung des Transitionsmodus auf den Privatisierungsverlauf schwerlich ausmachen. Vielmehr schien auch in späteren Transformationsphasen der Manövierraum der Privatisierungspolitikern weniger eingengt, als in Starks Konzept unterstellt. Die einzig feststellbare Konstante – die Präferenz für Verkaufsverfahren über kostenlosen Eigentumstransfer – lässt sich eher mit der hohen Belastung des Staates durch die vom früheren Regime hinterlassenen Auslandsschulden erklären denn als spezifische Folge des Regimewechseltyps. Die Pfadabhängigkeitstheorie scheint daher auch in diesem Fall zumindest fragwürdig.

Die Relevanz anhaltender politischer Dynamik

Gemäß den oben vorgestellten Pfadabhängigkeitstheorien impliziert eine Interpretation postsozialistischer Transformation, die deren Verlauf als pfadabhängige Resultante des Regimeübergangs betrachtet, dass sich in der Frühphase implementierte institutionelle Entscheidungen gegenüber späteren Veränderungen der politischen Akteurkonstellation als weitgehend resistent erweisen müssten.

Die Suche nach möglichen Zusammenhängen zwischen der politischen Konstellation und dem Verlauf der Privatisierung der Großunternehmen in fünfzehn europäischen postsozialistischen Ländern ergibt folgende Befunde:

Tabelle 3-10 Ausgang der ersten Wahlen und Privatisierungsgesetzgebung

Land	Zeitspanne der ersten Legislaturperiode	Privatisierungsgesetzgebung in erster Legislaturperiode	Zeitpunkt des ersten Gesetzes zur Unternehmensprivatisierung	Seit Transformationsbeginn verstrichene Zeit in Monaten
Länder, in denen (ex-)kommunistische Nachfolgeparteien die ersten Wahlen gewannen				
Albanien	4/91 – 3/92	Nein	11/92	31
Bulgarien	7/90 – 10/91	Nein	5/92	22
Rumänien	5/90 – 9/92	Ja	8/91	15
Weißrussland	3/90 – 9/91	Nein	1/93	34
Mazedonien	3/91 – 94	Ja	6/93	27
Länder, in denen oppositionelle Formationen die ersten Wahlen gewannen				
CSFR	7/90 – 6/92	Ja	2/91	7
Polen	6/89 – 9/93	Ja	7/90	11
Ungarn	3/90 – 5/94	Ja	5/89	–
Estland	3/90 – 9/92	Ja	6/91	15
Lettland	3/90 – 6/93	Ja	7/92	28
Litauen	3/90 – 92	Ja	11/92	20
Slowenien	4/90 – 12/91	Nein	11/92	31
Länder mit reformorientierten Präsidenten und diffusen parlamentarischen Strukturen				
Russland	4/90 – 6/91	Nein	7/91	15
Ukraine	10/90 – 12/91	Nein	3/92	17

1. In Übereinstimmung mit Starks Betonung der frühen Akteurkonstellation war der Ausgang der ersten freien Wahlen von nachhaltiger Wirkung auf den Privatisierungsverlauf.
2. Entgegen der mit dem Pfadabhängigkeitsbegriff implizierten Resistenzzahme konnten spätere Veränderungen in der politischen Konstellation den Privatisierungsverlauf signifikant beeinflussen.

1. Obgleich der Ausgang der ersten freien Wahlen in keinem erkennbaren Zusammenhang zu der jeweils konkreten Privatisierungsstrategie steht, hat er offensichtlich den Zeitbedarf für die Verabschiedung der ersten Gesetze zur Privatisierung der Großunternehmen beeinflusst. Mit Ausnahme Sloweniens wurden in allen Ländern, in denen im Ergebnis dieser Wahlen Akteure der bisherigen Opposition die Regierung übernahmen, entsprechende Gesetze schon während der ersten Legislaturperiode verabschiedet. In jenen Ländern, in denen Nachfolgeorganisationen der früheren Staatsparteien diese Wahlen für sich entschieden, erforderte die Gesetzgebung zur Unternehmensprivatisierung erheblich mehr Zeit (Tabelle 3-10). Noch deutlicher als aus Tabelle 3-10 zu ersehen wird diese Differenz, wenn man berücksichtigt, dass in den baltischen Republiken und in Slowenien die ersten freien Wahlen mehr als ein Jahr vor Erlangung der natio-

nen Unabhängigkeit stattfanden, die normale Transformationsagenda daher zunächst durch diese Problematik überlagert war.

Für den höheren Zeitbedarf der letztgenannten Ländergruppe lassen sich zumindest zwei mögliche Gründe anführen: zum einen eine geringe Priorität der Unternehmensprivatisierung aufgrund ideologischer Vorbehalte, zum anderen größere Entscheidungsprobleme auf Seiten der Regierungen. Typischerweise war die Binnenstruktur derjenigen Nachfolgeorganisationen früherer Staatsparteien, die in gleichsam halbherzig reformierten Zustand sofort wieder in Regierungs- oder dominante parlamentarische Positionen gelangten, durch ein hohes Niveau an ideologischer Heterogenität und organisatorischer Fragmentierung gekennzeichnet (Ishiyama 1997). Unter diesen Umständen war es besonders schwierig, intern mehrheitsfähige und allgemein akzeptierte Politikziele zu formulieren. Die Verabschiedung der ersten Gesetze zur Unternehmensprivatisierung erfolgte in diesen Ländern in der Regel erst während der zweiten Legislaturperiode – und das sagt noch nichts über die Probleme ihrer Implementation. Der Ausgang der Gründungs- beziehungsweise Vorgründungswahlen bescherte den Ländern der erstgenannten Gruppe insofern einen nachhaltigen Startvorteil, als ihnen die zügige Implementation von Privatisierungsgesetzen günstigere Aussichten auf ausländische Investitionen eröffnete.

2. Im nächsten Schritt wird zwischen Ländern unterschieden, in denen im Sinne von Starks Typologie der Privatisierungsstrategien signifikante Politikwechsel festzustellen sind, und solchen, in denen die ursprünglich eingeschlagene Strategie ohne grundsätzliche Kurswechsel beibehalten wurde. Hier zeigt sich, dass in den meisten Fällen einem Wechsel der Privatisierungsstrategie markante Veränderungen in der Regierungszusammensetzung vorausgegangen waren. In Weißrussland sahen die ersten Privatisierungsgesetze die Einführung eines Voucher-Programms vor. Nach der Wahl A. Lukashenkos zum Staatspräsidenten wurde zunächst die Umsetzung ausgesetzt und später das Programm annulliert. Seitdem beschränkte man sich auf die Reorganisation der Staatsfirmen zu privatrechtlichen Gesellschaften, in denen der Staat in der Regel der einzige oder majoritäre Anteilseigner blieb.

In Bulgarien wurde unter der Regierung der exkommunistischen Bulgarischen Sozialistischen Partei (BSP) in der ersten Wahlperiode kein Gesetz zur Unternehmensprivatisierung verabschiedet. Die zweite, von der Union Demokratischer Kräfte (SDS) dominierte Regierung verabschiedete 1992 ein Voucher-Programm nach tschechischem Vorbild. Nach dem Zusammenbruch dieser Koalition wurde 1994 unter erneuter Führung der BSP die Privatisierungspolitik zugunsten von *citizen grants* und Insiderprivilegierung korrigiert. Ein weiterer Kurswechsel (zugunsten des Einsatzes privater Consulting-Firmen) erfolgte 1997 nach dem Wahlsieg der neu formierten SDS.

In Lettland entschied sich 1992 die das gesamte Spektrum der Unabhängigkeitsbewegung umfassende Regierungskoalition für eine insiderorientierte Strategie. Nach dem Amtsantritt einer neuen Regierung unter Führung der Partei Lettlands Weg wurde diese Politik zugunsten einer Kombination von Massenprivatisierung, Direktverkäufen und offenen Ausschreibungen aufgegeben.

In Russland einigten sich 1992 die Reformer um Boris Jelzin mit der von Gewerkschaften und Kombinatdirektoren stark beeinflussten Parlamentsmehrheit auf einen Kompromiss, der die Ausgabe von Privatisierungsschecks an alle Staatsbürger mit massiven Insiderprivilegien kombinierte (Kordasch 1997). Ein gewisser Kurswechsel zugunsten von mehr Direktverkäufen konnte erst durchgesetzt werden, nachdem der Oberste Sowjet gewaltsam aufgelöst worden war.

In Albanien waren bis 1995 sechs verschiedene Regierungen in diverse privatisierungspolitische Aktivitäten involviert. Gewisse Konturen sind jedoch erst seit 1994 erkennbar, mit dem Erlass einer Verordnung zur Förderung von Direktverkäufen durch die damals regierende Koalition von Demokraten, Sozialdemokraten und Republikanern. Nach der Ablösung dieser Koalition durch eine Regierung, die allein von den Demokraten gebildet wurde, erfolgte ein Kurswechsel zugunsten eines Voucher-Programms.

Wie bereits beschrieben, wurden 1995 in Litauen und in Ungarn signifikante Politikwechsel vollzogen, denen in beiden Ländern die Abwahl der bisherigen Koalition und der Wahlsieg der sozialdemokratischen Nachfolger der früheren Staatsparteien vorausgegangen waren. In der Slowakei erfolgte – wie ebenfalls oben beschrieben – die Aufgabe der Voucher-Privatisierung zugunsten einer MBO-Strategie, nachdem Meciar's HZDS mit Unterstützung des Arbeitgeberverbandes die Wahlen von 1994 für sich entschieden hatte und erstmals eine stabile Koalitionsregierung zu bilden vermochte.

Im Unterschied zu diesen Fällen zeichnen sich jene Länder, in denen die Unternehmensprivatisierung ohne markante Strategiewechsel vorangetrieben wurde (oder stagnierte), durch ein weitaus höheres Maß an politischer Kontinuität aus.

In Tschechien schieden die politischen Kräfte um Václav Klaus, die die Privatisierungsstrategie konzipiert hatten, erst aus dem Amt, als der Privatisierungsprozess schon weitgehend abgeschlossen war. In Slowenien hat sich die Liberaldemokratische Partei des Premierministers Janez Drnovšek seit 1991 ungeachtet wechselnder Koalitionspartner bis zur weitgehenden Beendigung der Privatisierung in der führenden Regierungsposition behauptet.

In Rumänien waren bis 1996 alle Regierungen durch die exkommunistische Nachfolgepartei Demokratische Front der Nationalen Rettung (FDSN) dominiert. Obgleich das erste Gesetz zur Unternehmensprivatisierung bereits 1991 verabschiedet wurde, sind ernsthafte praktische Bemühungen erst seit dem

Amtsantritt der Koalition unter der Führung des Demokratischen Konvents erkennbar. Ähnliches gilt für die Ukraine, wo wegen anhaltender Konflikte zwischen dem reformorientierten Präsidenten und einer reformunwilligen parlamentarischen Mehrheit die Privatisierung der Großunternehmen lange Zeit verschleppt wurde. Nach der Ernennung Valery Pustovoytenkos zum Premierminister im Jahre 1997 ergänzte die Regierung das 1994 verabschiedete Massenprivatisierungsprogramm durch ein Verkaufsprogramm, das allerdings aufgrund anhaltender parlamentarischer Widerstände ebenfalls nur schleppend umgesetzt wird.

Damit verbleiben nur Polen und Estland als Fälle, die – hinsichtlich der Stabilität – dem Modell eines pfadabhängigen Privatisierungsverlaufs scheinbar entsprechen. Trotz zeitraubender Debatten um das Design der Privatisierungspolitik¹² und wechselnder politischer Konstellationen folgte die Unternehmensprivatisierung in beiden Ländern der ursprünglich beschlossenen Strategie. Wie Jan Winiecki (1995: 53) für Polen schreibt:

Innumerable modifications since the summer 1991 did not change fundamentals. Although financial intermediaries at a certain stage acquired a name – that of National Privatisation Funds (NIFs) – their nature did not change. The range of beneficiaries has changed; public sector employees (health, education and administration) and pensioners have been added for special reasons. Employees of participating state enterprises got an increased stake (15 per Cent rather than 10 per Cent of shares). The number of potential participants ... has fluctuated. But the heavy presence of the state and the extreme concern with the risk level ... have been present at every stage.

Dennoch muss man nicht unbedingt auf das *Lock-in*-Argument der Pfadabhängigkeitstheorie zurückgreifen, um die strategische Kontinuität in der polnischen und der estnischen Privatisierung erklären zu können. Da in beiden Ländern die Privatisierungsprogramme von vornherein Elemente unterschiedlicher Strategietypen in sich vereinten, war nachträglichen Kurswechseln offenbar schon durch diese Struktur des Politikdesigns selbst wirksam vorgebeugt worden.

Fazit

In dem Text wurde Starks These einer pfadabhängigen Wahl von Privatisierungsstrategien aufgegriffen und auf Grundlage einer breiteren Vergleichsbasis überprüft. Der jeweilige Modus des Regimewechsels und die *legacies* der Vorgängergesellschaft haben zweifelsohne in allen Ländern die Startbedingungen für die Transformation im Sinne der Ausgangskonstellation der politischen Ak-

12 Zur estnischen Diskussion vgl. Kein/Tall (1995).

teure geprägt. Auf diese Weise haben sie auch das Spektrum der privatisierungspolitischen Optionen in national verschiedener Weise vorstrukturiert. Wie die Analyse der Kontrastfälle jedoch gezeigt hat, war der Spielraum offensichtlich größer als eine Interpretation impliziert, nach welcher die Wahl der Strategien und der Verlauf der Privatisierung in Abhängigkeit von dem jeweiligen Transformationsmodus erfolgt wären. In Ländern, die den gleichen Transformationsmodus durchlaufen haben, wurden differierende Strategien verfolgt, und umgekehrt, haben sich ähnliche Privatisierungsstrategien in einigen Ländern durchgesetzt, die den Regimewechsel auf unterschiedlichen Wegen vollzogen haben und die deutliche Unterschiede hinsichtlich der ursprünglichen Akteurkonstellation aufwiesen. Mehr noch: Die anhaltende politische Dynamik konnte auch in späteren Transformationsphasen die Privatisierungspolitik noch gravierend beeinflussen. In den meisten Fällen gingen signifikanten Korrekturen beziehungsweise Strategiewechsels in der Privatisierungspolitik deutliche Veränderungen in der parteipolitischen Zusammensetzung der Regierungen voraus. Der Einfluss des Transformationsmodus erscheint damit sowohl hinsichtlich der ursprünglichen Strategiewahl als auch der Langzeiteffekte weitaus geringer als in Starks Modell behauptet. Mit der breiteren Vergleichsbasis kommt die Analyse zu dem Ergebnis, dass ein kausaler Zusammenhang zwischen Transformationsmodus und der Wahl von Privatisierungsstrategien unwahrscheinlich ist. In einigen Ländern zeigt sich darüber hinaus keine Kontinuität hinsichtlich der verwendeten Privatisierungsmethoden, sodass auch die pfadabhängige Stabilisierung der Entwicklungsrichtung angezweifelt werden muss. Zumindest für den Gegenstandsbereich der Privatisierungspolitik kann daher die Bedeutung des Modus des Systemwechsels als Faktor für dauerhafte Differenzen ausgeschlossen werden.

3.3 EU-Förderung, Integrationsanreiz und das Divergenzparadoxon des Beitrittswettbewerbs

In der Transformationsliteratur wenden sich sowohl die Proponenten des *Legacy*-Ansatzes als auch die der Pfadabhängigkeitsthese vor allem gegen einen ökonomischen Steuerungsoptimismus. Demokratie und Kapitalismus, so wird argumentiert, ließen sich nicht einfach per Plan oder Design (Stark 1995) und ohne Rücksicht auf die bestehenden institutionellen Strukturen einführen. Die Argumentation richtet sich damit zugleich gegen die Unterstützungspolitik der Europäischen Union, die genau von jenem Steuerungsoptimismus geprägt war. Sie versuchte steuernd in die Transformationsprozesse einzugreifen, indem sie die Annäherung der Transformationsländer an die politischen und ökonomischen

mischen Verhältnisse Westeuropas mittels finanzieller Anreize und der Aussicht auf einen Beitritt zur Europäischen Union unterstützte.

Selbst wenn man diese Steuerungskritik für berechtigt hält, kommt die Intervention der Europäischen Union als einer jener Faktoren infrage, der die institutionellen Differenzierungsprozesse in den Transformationsstaaten nachhaltig beeinflusst haben könnte. Dieser Möglichkeit soll im folgenden Kapitel nachgegangen werden.

Entsprechend der Zielsetzung der europäischen Heranführungsstrategie wäre erwartbar, dass die Institutionalisierungsprozesse der Länder durch die Anreizsetzung in die gleichen Bahnen gelenkt wurden, dass die Politik der EU also reduzierend auf die institutionelle Vielfalt in den europäischen Transformationsländern wirkte. Die naheliegende Gleichung, wonach sich Transformationsstaaten, die sich aufgrund eines übereinstimmenden Integrationsinteresses um Konvergenz zur EU-Gemeinschaft bemühen, auch untereinander annähern, ging jedoch nicht auf. Dies wird anhand der Beispielfälle »Außenhandel« und »Privatisierung« demonstriert, die beide zu denjenigen Bereichen zählen, in denen die EU-Förderungsmaßnahmen besonders stark waren. Obwohl diese Entwicklung dem Konvergenzziel der europäischen Heranführungsstrategie konträr entgegensteht, liegt eine ihrer Ursachen gerade in dem Wechselspiel zwischen der Mittel- und Osteuropapolitik der EU und dem Integrationswunsch in den Transformationsländern. Das paradoxe (weil weder intendierte, noch erwartete) Auseinanderdriften lässt sich auf einen *Wettbewerb um Beitrittschancen* zurückführen. Dieser Wettbewerb trug dazu bei, dass der intraregionale Handel trotz regionaler Freihandelsabkommen (zum Beispiel CEFTA) *zugunsten* des Handels mit der EU an Qualität verlor, im Fall der Privatisierung entstand im Wettbewerb eine Vielfalt länderspezifischer Unternehmenskontrollstrukturen (Corporate Governance), welche die in den EU-Ländern bestehende Varietät bei Weitem übersteigt. Die im Zuge der Integrationsbemühungen eingetretenen Divergenzen stehen durchaus in partiellem Widerspruch zum Transformationsziel der Länder. Dies impliziert, dass Beitrittsanreize entgegen ihrer Intention nicht in jedem Fall transformationsfördernd wirkten, sondern auch bestimmte Transformationssschritte behindert haben.

Konvergenz als Integrationsbedingung

Viele Diskussionen zur Erweiterung der Europäischen Union kreisen um die organisatorischen Probleme, die dieser Schritt *für die Union* mit sich bringt. Im Vordergrund steht unter anderem die Notwendigkeit zur Änderung der gemeinsamen Agrarpolitik der Gemeinschaft (Anderson/Tyers 1993; Hartmann

1995; Bojniec 1996), das grundsätzliche Problem einer Integration sozialproduktsschwacher Staaten (Grabbe und Hughes 1998: 90–108) und die Reorganisation der EU (Gabrisch 1995; Dauderstädt 1998). Mit Blick auf die *mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer* wurde deren Integrationswunsch hingegen weithin als *problemreduzierend* wahrgenommen.¹³ Das politische Ziel der »Rückkehr nach Europa« sicherte in dieser Sicht gleichsam die Richtung des Transformationsprozesses ab und diente darüber hinaus als Ansatzpunkt für weitreichende transformationsunterstützende Hilfsleistungen von Seiten der EU.

Entsprechend der Integrationslogik der EU ist diese Rückkehr dabei zwangsläufig mit einem Annäherungsprozess verknüpft. Bereits in der Präambel des EWG-Vertrages wurde die raumwirtschaftliche Angleichung der Lebensverhältnisse als Gemeinschaftsziel verankert, mit der Einheitlichen Akte von 1986 aufgewertet und 1988 mit der Reform des Strukturfonds noch verstärkt (Franzmeier 1994: 206). Spätestens seit den Maastricht-Vereinbarungen ist die (in diesem Falle ökonomische) Konvergenz der Mitgliedstaaten zu einer expliziten Voraussetzung für weitere Integrations Schritte geworden. Diesem grundsätzlich verfolgten Annäherungsziel folgend, wurde auch den mittel- und osteuropäischen Staaten vor einem Beitritt eine Annäherung an die Gemeinschaft zumindest insoweit abverlangt, als dass:

- ihre politisch-institutionelle Stabilität eine demokratische und rechtsstaatliche Ordnung, die Wahrung der Menschenrechte und die Achtung und den Schutz von Minderheiten gewährleistet;
- ihre Marktwirtschaften (über die reine Funktionsfähigkeit hinaus) die Fähigkeit besitzen, dem Wettbewerbsdruck und den Marktkräften innerhalb der Union standzuhalten;
- sie die aus einer Mitgliedschaft erwachsenden Verpflichtungen übernehmen und sich ebenfalls die Ziele der politischen Union sowie der Wirtschafts- und Währungsunion zu eigen machen können (Kommission der Europäischen Gemeinschaft 1997: 89).

13 Ein besonders markantes Beispiel für diese Sichtweise: »For the countries of the region, integration with the EU remains a paramount priority in their economic and foreign policies. ... While this relationship imposes heavy obligations on the countries of the region – such as modernization of their agriculture and the harmonization of standards to EU norms – it does provide a very significant target at which to aim, not to mention a justification for the difficulties and costs of economic transformation. Dreams of integrating in the European Union are an important psychological factor in the domestic debate on economic and political developments. These aspirations provide a positive political environment for market friendly economic policies, human rights policies and democratically-oriented solutions. Setting out clear criteria to be met by the associated states provides the reformers with the perspective of proper reward for the necessary adjustments and reforms« (Ners 1996: 22–23).

Aus dem weit verbreiteten EU-Integrationswunsch in Mittel- und Osteuropa ließe sich nun – der Anpassungslogik folgend – erwarten, dass ein genereller Angleichungsprozess mit dem Transformationsprozess einherging. Dies war jedoch nicht der Fall, wie die zwei unterschiedlich gelagerten Beispiele »Außenhandel« und »Privatisierung« belegen. Gemeinsam ist diesen beiden Politikbereichen, dass sie zu denjenigen zählen, in denen die transformationsunterstützenden Maßnahmen der Union besonders hoch waren. Die schrittweise Öffnung der Märkte im Zuge einer Vorbereitung auf die zukünftige Mitgliedschaft mittel- und osteuropäischer Staaten wurde bereits seit 1991 mit den Europa-Abkommen betrieben. Diese zählten gemäß der Beschlussfassung des Europäischen Rates neben dem strukturierten Dialog und dem PHARE-Programm zu den drei Pfeilern einer europäischen *Heranführungsstrategie*.

Den Privatisierungsgrad und -erfolg nutzte die EU – wie aus ihren Stellungnahmen zu den Beitrittsanträgen zu erkennen ist – als bedeutsamen Indikator für die Bewertung der marktwirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit der Beitrittskandidaten. Dementsprechend gehörten die Förderung des Restrukturierungsprozesses und die Entwicklung eines privatwirtschaftlichen Sektors auch zu den zentralen Aufgaben des europäischen Unterstützungsprogramms PHARE.

Sowohl im Fall des Außenhandels als auch bei der Privatisierung ist allerdings, wie im Folgenden gezeigt wird, eine Auseinanderentwicklung beziehungsweise die zunehmende Entfernung der mittel- und osteuropäischen Länder voneinander feststellbar.

Beispielfall Außenhandel: Der Divergenztrend im intraregionalen Handel

Nach dem Zusammenbruch des in hohem Maße auf die Sowjetunion ausgerichteten sozialistischen Wirtschaftsraums sprach an sich viel für eine quantitative und qualitative Intensivierung des *intraregionalen Handels* in Mittel- und Osteuropa. Dem Gravitationsansatz gemäß (Linneman 1966/Hamilton/Winters 1992) ist die geographische Nähe in Zusammenhang mit ökonomischen, strukturellen und kulturellen Gemeinsamkeiten in entsprechenden Modellierungen als handelsfördernd anzunehmen. Demzufolge zeichnet sich eine natürliche Handelsentwicklung durch eine zunächst regionale Fundierung und Intensivierung aus, erst später erfolgt eine weitere Ausweitung des Handelsraumes. Dieselbe Erwartung hegt die Training-Ground-Hypothese. Zunächst anzustrebende regionale Handelsvereinbarungen dienen demnach einer erfolgreichen Vorbereitung auf weitere interregionale Integrationsschritte, bei der im Kleinen die Auswirkungen und Konsequenzen getestet werden können. Beide Ansätze gehen von einer bestimmten Reihenfolge aus: »[T]he sequencing should be from national to sub-

regional, from subregional to regional, and finally if necessary, from regional to global division of labour« (Inotai 1997: 529).

In der Tat sind nach 1989 auch eine Reihe von Kooperationsabkommen zur Förderung des regionalen Handels in Mittel- und Osteuropa entstanden. Zu nennen sind insbesondere die Central European Free Trade Association (CEFTA), die Central European Initiative (CEI), das Black Sea Economic Cooperation Scheme (BSECS) und das Baltic Free Trade Agreement (BFTA).¹⁴

Am Beispiel der CEFTA lässt sich jedoch zeigen, dass sich die ursprünglichen Erwartungen einer quantitativen und qualitativen Intensivierung der intraregionalen Handelsbeziehungen nicht erfüllt haben.

Die CEFTA war das Ergebnis der unter dem Namen »Visegrád-Vereinbarung« bekannt gewordenen trilateralen Kooperation zwischen Ungarn, Polen und der Tschechoslowakei. Im Februar 1990 unterzeichneten die genannten Länder in der ungarischen Stadt Visegrád ein Abkommen, das zunächst vor allem die Förderung der demokratischen Transformation zum Ziel hatte. Relativ rasch rückten jedoch ökonomische Fragen in den Vordergrund, sodass bereits im Jahr 1991 die Gründung einer Freihandelszone beschlossen wurde. Das entsprechende CEFTA-Freihandelsabkommen und die damit einhergehende Namensänderung der Kooperation wurden nach Beseitigung diverser Differenzen am 21. Dezember 1992 unterzeichnet. Es sah die schrittweise betriebene vollständige Liberalisierung des Warenverkehrs der Unterzeichnerstaaten bis zum Jahr 2001 vor. Weitreichende Erleichterungen des intraregionalen Handelsverkehrs traten bereits ab März 1993 in Kraft. Nach der Spaltung der Tschechoslowakei und den Beitritten von Slowenien (1996), Rumänien (1997), Bulgarien (1998) und Kroatien (2002) bezog sich das CEFTA-Abkommen vor dem Beitritt der meisten CEFTA-Länder zur EU auf acht Mitgliedstaaten.

14 Die Central European Initiative wurde im August 1990 unter dem Namen »Pentagonale« gegründet. Gründungsmitglieder waren Österreich, die Tschechoslowakei, Ungarn, Italien und Jugoslawien. Nachdem Polen 1991 und die Ukraine 1992 beigetreten sind, wurde sie in CEI umbenannt. Ziel der CEI ist die Förderung der Kooperation von verschiedenen Teilregionen (vor allem Grenzregionen) der beteiligten Länder – inzwischen hat sich der Teilnehmerkreis auf sechzehn Länder ausgeweitet. Am Black Sea Economic Cooperation Scheme sind seit Juni 1992 die Länder Albanien, Bulgarien, Rumänien, Moldavien, Ukraine, Georgien, Azerbaijan, Armenien, Türkei, Griechenland und die Russische Föderation beteiligt. Das Ziel der Errichtung einer gemeinsamen Freihandelszone wurde bislang unter anderem mit der Gründung der Black Sea Trade and Investment Bank unterstützt. Das Baltic Free Trade Agreement, das zwischen den baltischen Staaten Estland, Lettland und Litauen im April 1994 geschlossen wurde, bezog sich zunächst auf Industriegüter, wurde 1997 auf Agrarprodukte ausgeweitet und ist mit dem EU-Beitritt dieser Länder irrelevant geworden.

Die Ausgangslage vor der Unterzeichnung des CEFTA-Handelsabkommens schien durchaus günstig.¹⁵ Der intraregionale Handel zwischen Ungarn, Polen und der Tschechoslowakei war in den späten achtziger Jahren einerseits quantitativ gering. Er war aber andererseits durch einen sehr hohen gegenseitigen Austausch von Produktionsgütern und Maschinen gekennzeichnet, trug also eindeutig intraindustrielle Züge.¹⁶ In dieser Hinsicht entsprach er dem Handel zwischen entwickelten westlichen Ökonomien (Bakos 1995b: 165). Mit der wechselseitigen Beseitigung der im Zuge der ersten Transformationserfahrungen zunächst erhöhten Importzölle war die Erwartung verknüpft, dass der intraregionale Handel deutlich intensiviert werden könne.

Im Gegensatz zu dieser Erwartung verringerte sich der CEFTA-Anteil am Gesamtexport Polens zwischen 1989 – dem Ausgangsjahr der Transformationsprozesse – und 1996 von 7,1 auf 5,9 Prozent, in Ungarn von 8,2 auf 5,9 Prozent und in der Tschechischen Republik (gemäß Schätzungen, die die Trennung von der Slowakei berücksichtigen) von 11,4 auf 7,3 Prozent. Ähnlich sieht es bei den Importen aus: Polen von 7,3 auf 5,4, Ungarn von 8,4 auf 6,4 und Tschechische Republik von 11,0 auf 3,9. Währenddessen waren die Im- und Exporte mit der EU in diesem Zeitraum sprunghaft angestiegen. Der Anteil der polnischen Exporte mit der EU an den Gesamtexporten stieg von 1989 bis 1996 von 32,1 auf 66,3 Prozent, in Ungarn kam es zu einem Anstieg von 24,8 auf 69,7 und in der Tschechischen Republik von 26,3 auf 58,2 Prozent. Bei den Importen: Polen von 33,8 auf 63,9 Prozent, Ungarn von 29,0 auf 62,3 Prozent und Tschechische Republik von 26,4 auf 62,3 Prozent. Trotz einer stärkeren intraregionalen Orientierung ging auch die slowakische Entwicklung in die gleiche Richtung.¹⁷ Zwischen 1993, dem Jahr des Inkrafttretens des CEFTA-Vertrages und 1996 reduzierte sich der Anteil des intraregionalen Handels am Gesamt-

15 Zur Handelsstruktur vor Inkrafttreten des CEFTA-Abkommens: »It can be concluded, then, that the pattern of internal trade among the three countries, that is the high share of manufactures, is a favourable condition for developing their mutual cooperation« (Bakos 1995b: 165).

16 Der Begriff intraindustrieller beziehungsweise intrasektoraler Handel basiert auf den empirischen Studien von Grubel und Lloyd. Der intraindustrielle Handel bezieht sich auf den wechselseitigen Austausch von sektorgleichen Produkten. Empirisch lässt sich feststellen, dass ein überwiegender Teil des Außenhandels zwischen industriell entwickelten Ländern nicht zwischen den Sektoren, sondern zwischen den Subsektoren eines Wirtschaftszweiges stattfindet (etwa durch Produktionsketten, die über Ländergrenzen hinausgehen). Der Gegenbegriff interindustrieller beziehungsweise intersektoraler Handel bezieht sich auf Handelsbeziehungen, die durch faktorkostenbedingte asymmetrische Spezialisierungen gekennzeichnet sind. Dieser Handelstypus zwischen ungleichen Handelspartnern wird auch als Heckscher-Ohlin-Typus bezeichnet.

17 Aufgrund des hohen Handelsanteils mit der Tschechischen Republik liegen die Anteile deutlich höher. Zwischen 1993 und 1996 ging der CEFTA-Anteil an den Exporten von 49,9 Prozent auf 40,4 Prozent zurück. Bei den Importen ereignete sich ein Rückgang von 39,2 Prozent auf

Tabelle 3-11 Regionale Verteilung des CEFTA-Außenhandels

	CEFTA (Intraregionaler Handel)		CEFTA-EU (Interregionaler Handel)	
	Exporte in % des Gesamtexports	Importe in % des Gesamtimports	Exporte in % des Gesamtexports	Importe in % des Gesamtimports
1993	17,6	13,0	55,4	54,4
1994	15,8	11,7	58,9	58,1
1995	15,4	11,9	61,4	59,5
1996	14,6	10,8	61,8	60,0

Anteil des intraregionalen Handels im CEFTA-Raum am Gesamthandel in Prozent – im Vergleich mit dem EU-Anteil am Gesamthandel des CEFTA-Raumes, 1993–1996

Quelle: eigene Berechnungen auf Basis von WIIW (1997) und nationaler Außenhandelsstatistiken.

außenhandel der CEFTA-Region bei den Exporten von 17,6 auf 14,6 Prozent und bei den Importen von 13,0 auf 10,8 Prozent (Tabelle 3-11). Im Gegenzug stiegen wiederum der Exportanteil mit der EU von 55,4 auf 61,8 und der Importanteil von 54,4 Prozent auf 60,0 Prozent.

Die CEFTA-Länder durchliefen in dieser Hinsicht einen Prozess der Umorientierung der Handelstätigkeit auf den EU-Raum, der auch den gesamten mittel- und osteuropäischen Raum erfasst hatte. Trotz der Intensivierung des Handels mit westlichen Partnern unterschied sich die Handelsstruktur der CEFTA-Länder hinsichtlich der wechselseitigen Im- und Exportabhängigkeit deutlich von jener der meisten EU-Mitgliedstaaten und ähnelte in dieser Beziehung eher der Handelsstruktur anderer mittel- und osteuropäischer Staaten.

In einer Blockmodellanalyse¹⁸ zur Ermittlung strukturell-äquivalenter Handelsgruppen des Zeitraums 1993 bis 1996 (Tabelle 3-12) werden die mittel- und osteuropäischen Staaten in einem Ländersample, das neben verschiedenen Transformationsländern auch die EU-Mitgliedsländer umfasst, daher zusammen in einem Block gruppiert (Exporte) oder aber nur von der Russischen Föderation getrennt (Importe). Die größten strukturellen Ähnlichkeiten zu EU-Mitgliedsländern bestehen zu Österreich (Im- und Exporte) und Griechenland (Importe), die daher ebenfalls jeweils dem entsprechenden Block 1 zugeordnet werden. Die EU-Länder werden aufgrund der Analyse in zwei (Importe) beziehungsweise drei (Exporte) Blöcke getrennt. Im Block 4, auf den die anderen Blöcke

29,0 Prozent. Im Gegenzug veränderte sich der EU-Anteil an den Exporten von 29,5 Prozent auf 41,3 Prozent und von 27,9 auf 36,8 bei den Importen.

18 Bei der angewendeten CONCOR-Blockmodellanalyse handelt es sich um eine netzwerkanalytische Verfahrenstechnik, bei der Elemente (hier Länder) mit ähnlichen relationalen Beziehungen zu anderen Elementen (hier Handelsbeziehungen) zu so genannten »strukturell-äquivalenten« Blöcken zusammengefasst und von anderen Blöcken unterschieden werden. Die vorgenommenen Analysen wurden mit dem Programm UCINET IV durchgeführt. Zur Blockmodellanalyse sowie zu anderen netzwerkanalytischen Methoden vgl. Scott (1991), Wasserman/Faust (1994).

Tabelle 3-12 Im- und Exportabhängigkeit von Handelspartnern differenziert nach strukturell-äquivalenten Blöcken, CONCOR-Blockmodellanalyse

Exporte in Millionen US\$/BIP des exportierenden Landes					Importe in Millionen US\$/BIP des exportierenden Landes					
1993	1,03	1,42	0,25	2,23	Block 1	0,88	4,19	0,35	3,29	1993
1996	0,90	1,71	0,27	2,42		0,81	4,73	0,44	4,06	1996
1993	0,09	0,84	0,18	1,41	Block 2	0,11	–	0,09	0,59	1993
1996	0,12	0,76	0,18	1,40		0,11	–	0,14	0,65	1996
1993	0,11	0,88	1,05	4,20	Block 3	0,06	0,54	0,88	3,35	1993
1996	0,15	0,97	1,21	4,41		0,07	1,04	1,05	3,67	1996
1993	0,09	0,70	0,47	1,68	Block 4	0,09	0,25	0,49	1,81	1993
1996	0,12	0,81	0,56	2,03		0,10	0,22	0,57	2,05	1996
	Block 1	Block 2	Block 3	Block 4		Block 1	Block 2	Block 3	Block 4	
Bulgarien, Kroatien, Österreich, Polen, Rumänien, Russische Föderation, Slowakei, Slowenien, Tschechische Republik, Ungarn					Block 1	Bulgarien, Griechenland, Kroatien, Österreich, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechische Republik, Ungarn				
Griechenland, Italien					Block 2	Russische Föderation				
Benelux, Dänemark, Finnland, Irland, Niederlande, Portugal, Schweden					Block 3	Benelux, Dänemark, Finnland, Irland, Niederlande, Portugal, Spanien, Schweden				
Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Spanien					Block 4	Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien				

Ex- bzw. Importabhängigkeit gemessen mittels des Verhältnisses von Ex- bzw. Importen in Millionen US\$ zum BIP in Millionen US\$ des ex- bzw. importierenden Landes, gruppiert nach »strukturell-äquivalenten« Länderblöcken, die mit Hilfe von CONCOR-Blockmodellanalysen der 23x22=506 Zellen großen Datenmatrizen gewonnen wurden, 1993 und 1996.

Quelle: eigene Berechnungen auf Basis von IMF »Direction of Trade Statistics Yearbook 1997« und WIIW (1997).

in starkem Maße ausgerichtet sind, befinden sich in der Im- und Exportmatrix jeweils Deutschland, Frankreich, Großbritannien und ein weiteres Land. Davon abgestuft ist eine Ländergruppe, in der Dänemark, Finnland, Irland, Niederlande, Portugal, Schweden und Belgien/Luxemburg vertreten sind (Block 3).

Typisch für den mittel- und osteuropäischen Länderblock hinsichtlich des Grades der Exportabhängigkeit (gemessen durch die absolute Höhe der Exporte in Relation zum Bruttoinlandsprodukt) ist die vergleichsweise starke Abhängigkeit vom Block 4 (1993: 2,23, 1996: 2,42), bei gleichzeitig eher niedrigen Exportquoten mit den kleineren europäischen Ländern des Blocks 3 (1993: 0,25; 1996: 0,27). Noch deutlich ausgeprägter ist die Abhängigkeit von Block 4 bei den Importen (1993: 3,29; 1996: 4,06). Hier werden die EU-internen Werte deutlich überschritten. Gleichfalls von Belang ist die Importabhängigkeit von

der Russischen Föderation (Block 2). Die Analyse zeigt, dass im Zuge der Umorientierung der Handelsstruktur auf den Westen zwischen 1993 und 1996 folgende Änderungen eingetreten sind:

- Die blockinterne Im- und Exportabhängigkeit ging im »mittel- und osteuropäischen« Block 1 zurück, bei den Exporten von 1,03 auf 0,90, bei den Importen von 0,88 auf 0,81. Im Gegenzug erhöhte sich die Abhängigkeit von den anderen Blöcken, insbesondere von Block 4 (mit Frankreich, Großbritannien und vor allem Deutschland). Dies korrespondiert mit den obigen Ausführungen zur Schwächung des intraregionalen Handels in der CEFTA-Region.
- Die Importabhängigkeit des »mittel- und osteuropäischen« Blocks von den anderen Blöcken stieg im Vergleich zur Exportabhängigkeit deutlich stärker an. Dies ist Ausdruck anwachsender negativer Handelsbilanzen der meisten Transformationsländer.
- Die Im- und Exportabhängigkeit der anderen Blöcke vom »mittel- und osteuropäischen« Block 1 blieb marginal. Im Jahr 1993 lagen die Werte zwischen 0,06 und 0,11, im Jahr 1996 zwischen 0,07 und 0,15. Aber auch hier wirkten sich die Handelsbilanzungleichgewichte dahingehend aus, dass die exportbezogenen Indikatorwerte in starkem Maße anstiegen (Block 3 und 4: von 0,11 auf 0,15 beziehungsweise von 0,09 auf 0,11), während die importbezogenen Werte nahezu unverändert blieben (Block 3 und 4: von 0,06 auf 0,07 beziehungsweise von 0,09 auf 0,10).

Neben diesen quantitativen Verschiebungen kam es zu *qualitativen* Veränderungen der Handelstätigkeit. Die Analyse der zwischen 1993 und 1996 eingetretenen Veränderungen der Ex- und Importanteile nach Gütergruppen (entsprechend der SITC-Klassifikation) zeigt für die Mehrzahl der CEFTA-Länder einen Bedeutungsanstieg der Gütergruppe 7 (Maschinen und Transportmittel) sowohl bei Im- als auch bei Exporten (Tabelle 3-13). Lediglich Ungarn, das in dieser Gütergruppe gar einen fallenden Importanteil bei steigenden Exporten aufweist, weicht von diesem Muster ab. Fallende Im- und Exportanteile finden sich bei den landwirtschaftlichen Produkten (SITC 0) und bei mineralischen Energieträgern (SITC3). Steigende Importanteile bei gleichzeitig fallenden Exporten sind vor allem bei Rohmaterial und Grundstoffen (SITC 2) sowie bei Produktionsgütern und Fertigwaren (SITC 6) festzustellen.

Diese Veränderungen der Güterstruktur des Handels der CEFTA-Länder scheinen wegen der Höherwertigkeit der gehandelten Produkte die Erwartungen eines qualitativ intensivierten Handels zu bestätigen. Eine weitergehende Aufschlüsselung der Handelsströme offenbart jedoch, dass der intraregionale Handel in der CEFTA-Region eine andere Richtung genommen hat als der inter-

Tabelle 3-13 Veränderung von Ex- und Importanteilen von Gütergruppen in den CEFTA-Ländern

		Importanteil				
		fallend		steigend		
Exportanteil	steigend	Ungarn	SITC 7 (7,5)	Tschechien	SITC 7 (3,0)	
		Polen	SITC 8 (3,5)	Slowenien	SITC 7 (2,6)	
		Tschechien	SITC 8 (2,2)	Ungarn	SITC 6 (2,4)	
				Slowakei	SITC 7 (2,0)	
	fallend				Polen	SITC 7 (1,1)
					Slowenien	SITC 5 (1,1)
		Slowakei	SITC 3 (4,0)	Tschechien	SITC 6 (4,5)	
		Tschechien	SITC 0 (1,9)	Ungarn	SITC 5 (3,0)	
			Polen	SITC 6 (2,2)		
			Polen	SITC 2 (2,2)		
			Ungarn	SITC 2 (1,8)		
			Slowakei	SITC 6 (1,0)		

Bedeutende Veränderungen ($c \geq 1,0$) des Im- und Exportverhältnisses der CEFTA-Länder nach »SITC-Gütergruppen« 1993–1996. Änderungsindikator $c = (Ex93 - Im93) - (Ex96 - Im96)$, Ex=Exportanteil der Gütergruppe in Prozent des Gesamtexports, Im=Importanteil der Gütergruppe in Prozent des Gesamtimports. Der Wert des Änderungsindikators ist in Klammern angegeben.

Quelle: eigene Berechnungen auf Basis von WIIW (1997) und nationaler Außenhandelsstatistiken.

regionale Handel mit den EU-Ländern. Während der Handel der CEFTA-Staaten mit der EU zunehmend intraindustrielle Züge annahm, verändert sich der Intra-CEFTA-Handel in Richtung Heckscher-Ohlin-Typus (verweist auf faktorkostenbedingte Asymmetrien und Spezialisierungen). Der entsprechende Grubel-Lloyd-Index (IIIH)¹⁹ zur Messung des Grades des intraindustriellen Handels veränderte sich zwischen 1993 und 1995 beim EU-Handel Polens von 0,71 auf 0,75. Der ungarische Wert veränderte sich im gleichen Zeitraum von 0,60 auf 0,72 und derjenige der Tschechischen Republik von 0,67 auf 0,69 (bezogen auf eine Differenzierung nach der einstelligen SITC-Klassifikation). Die Werte bezüglich des CEFTA-Handels dieser Länder waren zwar meist noch höher, im Zeitablauf zwischen 1993 und 1995 sanken sie jedoch, die des polnischen CEFTA-Handels von 0,78 auf 0,76, die des ungarischen von 0,74 auf 0,61 und die der Tschechischen Republik von 0,91 auf 0,89. Die Höhe der Werte der Tschechischen Republik erklärt sich aus der nach der staatlichen Trennung weiterhin bestehenden hohen Handelsverflechtung mit der Slowakischen Republik.

An der festgestellten Gesamttendenz ändert sich auch nichts, wenn statt der einstelligen SITC-Klassifikation eine tiefere Disaggregation nach der zwei- oder dreistelligen SITC-Klassifikation vorgenommen wird, wie aus den hinsichtlich

19 Der Grubel-Lloyd-Index (IIIH) nimmt bei hohem intrasektorialem Handel hohe Werte an, bei vollständig intersektorialem Handel nimmt er den Wert Null an.

des Zeitraums leicht abweichenden Analysen von Stolze (1997) für die Tschechische Republik, Kovács (1995) für Ungarn und Plucinski (1997) für die Visegrád-Staaten geschlossen werden kann.

Bezogen auf die gehandelten Gütergruppen gab es bei den CEFTA-Ländern im Jahr 1995 folgende regionenabhängige Handelsspezialisierungen – gemessen mittels der Differenz zwischen dem Anteil der Gütergruppe am Export mit der EU beziehungsweise der CEFTA und dem entsprechenden Anteil dieser Gütergruppe am Gesamtexport (Tabelle 3-14): Spezialisierungen beim Export in die EU gab es bei Produktionsgütern (SITC 8, SITC 6) und bei Rohmaterialien und Grundstoffen (SITC 2). Aus der EU wurden hingegen in überproportionaler Weise vor allem Maschinen und Transportmittel (SITC 7) in die CEFTA-Region importiert. Im intraregionalen CEFTA-Handel hat sich der noch Anfang der neunziger Jahre auf Fertigwaren und Maschinen bezogene Güterverkehr in deutlicher Weise verändert. Spezialisierungen fanden sich nun bei Exporten im Bereich der Chemieprodukte (SITC 5) und der mineralischen Energieträger (SITC 3). In besonderem Maße aus dem CEFTA-Raum wurden Produktionsgüter (SITC 6), Chemieprodukte (SITC 5) und landwirtschaftliche Güter und Naturprodukte (SITC 0+1) importiert.

Dies zeigt, dass im Intra-CEFTA-Handel und im Handel der CEFTA-Länder mit der EU eine gegenläufige Entwicklung durchlaufen wurde. Die komparativen Nachteile der CEFTA-Länder im EU-Handel in Bezug auf Maschinen und Transportmittel (SITC 7) wurden über die Zeit geringer. Die entsprechenden RCA-Kennziffern²⁰ erhöhten sich zwischen 1993 und 1995 in Polen von $-0,65$ auf $-0,48$, in Ungarn von $-0,95$ auf $-0,47$ und in der Tschechischen Republik von $-0,69$ auf $-0,61$ (wiederum auf die einstellige SITC-Klassifikation bezogen).

Die angesprochene Handelsverschiebung des Gesamthandels der CEFTA-Länder zu höher stehenden Produktgruppen lässt sich damit voll und ganz auf den intensivierten Handel mit der EU zurückführen.²¹

20 Die Messung der komparativen Vor- und Nachteile erfolgt mit dem RCA-Indikator, der bei fehlenden komparativen Vorteilen den Wert 0 annimmt, negative Werte verweisen auf komparative Nachteile, positive auf Vorteile: $RCA_i = \ln(X_{ij}/M_{ij}) / (X_j/M_j)$, wobei gilt: X_{ij} = Exportwert der Gütergruppe i in die Region j (EU od. CEFTA), M_{ij} = Importwert der Gütergruppe i aus der Region j , X_j = Gesamtexporte in die Region j und M_j = Gesamtimporte aus der Region j .

21 Damit ist noch nichts über die jeweilige Qualität innerhalb einer Produktgruppe ausgesagt. Um dies zu unterscheiden, wird zusätzlich zwischen horizontalem intraindustriellen und vertikalem intraindustriellen Handel unterschieden. Der horizontale intraindustrielle Handel geht auf Präferenzdifferenzen (zum Beispiel einige französische Konsumenten bevorzugen deutsche Kleinwagen, einige deutsche Konsumenten hingegen französische Kleinwagen) trotz gleichem »Qualitätsniveau« (gemessen in Kosten pro Einheit) zurück, der horizontale intraindustrielle

Tabelle 3-14 Handelsspezialisierungen im intraregionalen CEFTA-Handel und im interregionalen Handel mit der Europäischen Union

	Exporte			Importe		
	CEFTA → Alle ^a	CEFTA → CEFTA ^b	CEFTA → EU ^c	Alle → CEFTA ^a	CEFTA → CEFTA ^b	EU → CEFTA ^c
SITC 0	8,9%	-1,6	-2,1	6,4%	0,9	-1,3
SITC 1	1,1%	0,2	-0,8	0,7%	0,6	-0,2
SITC 2	4,9%	-0,2	0,6	4,9%	-0,2	-2,3
SITC 3	5,4%	3,8	-0,8	10,1%	-0,9	-8,1
SITC 4	0,3%	-0,1	-0,2	0,4%	-0,2	0,1
SITC 5	9,7%	6,2	-2,2	13,7%	2,2	1,2
SITC 6	28,7%	2,9	1,0	21,0%	10,6	2,8
SITC 7	24,7%	-4,7	0,3	32,3%	-12,3	6,2
SITC 8	16,2%	-8,5	3,4	10,2%	-2,5	1,3
SITC 9	0,0%	2,3	1,0	0,2%	2,1	0,4

a CEFTA-Außenhandel (Spalte 1: Exporte, Spalte 4: Importe) nach Gütergruppen aufgeschlüsselt, prozentuale Verteilung.

b Spezialisierungen und Despezialisierungen im intraregionalen CEFTA-Handel, Export (Spalte 2) bzw. Import (Spalte 5), Zahlenwert = (Anteil der Gütergruppe am intraregionalen Export/Import) - (Anteil der Gütergruppe am Gesamtexport/-import), positive Werte verweisen demnach auf Spezialisierungen, negative auf Despezialisierungen.

c Spezialisierungen und Despezialisierungen im CEFTA-Außenhandel mit der EU, Export (Spalte 3) bzw. Import (Spalte 6). Die Angaben beziehen sich auf das Jahr 1995. Quellen: eigene Berechnungen auf Basis von WIIW (1997) und Richter (1998).

Im Intra-CEFTA-Handel entwickelten sich hingegen länderabhängig unterschiedliche Muster komparativer Vorteile (Polen: mineralische Energieträger und Rohmaterialien, Tschechische Republik: Maschinen, Ungarn: landwirtschaftliche Güter und Naturprodukte, chemische Produkte) und Nachteile (Polen: landwirtschaftliche Güter, Tschechische Republik: Rohmaterialien und Grundstoffe, Ungarn: mineralische Energieträger, Produktionsgüter). Zudem verlagern sich die Handelsbeziehungen vom Austausch höherwertiger Produktgruppen wie zum Beispiel Maschinen- und Transportmittel (SITC 7) hin zum Austausch von vor allem landwirtschaftlichen Gütern, Naturprodukten, Rohmaterialien und geringerwertigen Produktionsgütern. Die vorgenommenen Analysen zur Außenhandelsstruktur erlauben demnach folgende Feststellungen:

- Im Zuge des Orientierungswechsels des Handels auf die EU verkümmerte der intraregionale CEFTA-Handel in quantitativer und qualitativer Hinsicht. Es ist daher berechtigt, aus der Handelsentwicklung zu schließen, dass die

Handel beruht auf »Qualitätsunterschieden«. Aufgrund von Stückkostenberechnungen kommt die European Bank for Reconstruction and Development zum Ergebnis: »Intra-Industry trade of transition economies with industrialised market economies is largely of the second kind« (EBRD 1997: 67). Insbesondere *Subcontracting*-Beziehungen mit westlichen Partnern scheinen in Mittel- und Osteuropa weit verbreitet zu sein (Cooper/Gács 1997: 15).

- »Integrationsprozesse der CEFTA-Länder stärker mit der EU als im Rahmen der CEFTA« erfolgt sind (Plucinski 1997: 273). Die Anbindung an den EU-Raum ging also mit einem paradoxen (weil weder intendierten, noch erwarteten) Auseinanderdriften auf der intraregionalen Ebene einher, das selbst durch regionale Freihandelszonen nicht aufgehalten werden konnte.
- In nicht minder unvorhergesehener Weise²² fand die quantitative Erhöhung des Handelsvolumens der CEFTA-Länder mit der EU gerade nicht in den Gütergruppen statt, in denen aufgrund der bestehenden Entwicklungsasymmetrien komparative Vorteile angenommen werden können, sondern vor allem in dem Bereich, in dem die komparativen Nachteile besonders groß waren (SITC 7), weshalb der Handel mit der EU zunehmend intraindustrielle Züge annahm.

Aus Sicht der Gemeinschaft waren die Europa-Abkommen geeignete Instrumente, um die demokratische Entwicklung und den marktwirtschaftlichen Neubeginn in den unmittelbaren Nachbarstaaten zu unterstützen. Von dem gleichzeitigen – wenn auch zeitlich gestreckten – Zollabbau dieser Länder profitierten aber vor allem die westeuropäischen Wirtschaften, zumal die EU ihre Märkte durch die Assoziierungsverträge gerade gegenüber Produkten abschirmte, bei denen die mittel- und osteuropäischen Anbieter besonders wettbewerbsfähig waren: Agrargüter, Kohle, Stahl, Textilien und Bekleidung (Borrmann et al. 1995: 74). Über den längerfristigen Schutz dieser sensiblen Bereiche hinaus hatte sich die EU Antidumpingverfahren vorbehalten und griff auch auf nichttarifäre Regelungen zur Handelsbeschränkung zurück. So unterwarf man beispielsweise polnische Kirschen einer Mindestpreisregelung und stoppte im Jahr 1993 die Agrarimporte aus siebzehn MOE-Ländern, weil *eine* Fleischlieferung aus Kroatien mit Maul- und Klauenseuche infiziert war. Antidumpingmaßnahmen betrafen zwar weniger als 3 Prozent aller Importe,²³ allein das Risiko solcher – von den mittel- und osteuropäischen Staaten als willkürlich wahrgenommenen – Schutzmaßnahmen war allerdings geeignet, potenzielle Exporteure davon abzuhalten, die Kosten der EU-Markterschließung auf sich zu nehmen oder eine exportorientierte Produktionsstätte aufzubauen. Selbst die einseitige Kündbarkeit (*escape clause*) der Europa-Abkommen war vorgesehen, falls ernste Schädigungen der

22 Vgl. hierzu zum Beispiel die auf der Grundlage von Handelsdaten der siebziger und achtziger Jahre geäußerte Erwartung von Guerrieri (1995: 121): »Even in countries with a large, well-educated, and low-paid labor force – as in many Eastern European countries – it [trade liberalisation] could lead to static specialisation and a poorly diversified industrial base at the low end of the technological scale.«

23 Die entsprechenden import coverage ratios lagen in Polen (1994) bei 2,1 Prozent, in der Tschechischen Republik (1994) bei 1,4 Prozent, in der Slowakischen Republik (1994) bei 2,8 Prozent und in Ungarn (1993) bei 0,3 Prozent (Plötz/Ritter 1998: 16).

im EU-Markt angesiedelten Produzenten wegen der Exporte mittel- und osteuropäischer Unternehmen aufgetreten wären (Plötz/Ritter 1998: 6).

Wegen dieser Wirkrichtung sind die Europa-Abkommen als »De-facto-EU-Exportförderungsmaßnahme« bezeichnet worden (Dauderstädt 1998). Heftig kritisiert wurde auch der *Hub-and-spoke*-Charakter der Verträge, mit denen die mittel- und osteuropäischen Volkswirtschaften einseitig auf Westeuropa ausgerichtet wurden (Borrmann et al. 1995: 74). Die alternative Möglichkeit eines multilateralen Handelsvertragswerks wurde von der EU jedoch nicht in Betracht gezogen, wiewohl den Vorteilen bilateraler Verträge (je nach Produktionsstruktur und Transformationsstand anpassbare Verträge und Zeitpläne) mindestens ebenso gewichtige Nachteile (neben den Divergenzeffekten auch Probleme mit Ursprungsregeln, Handelsumlenkungen usw.) entgegenstehen (Preston 1997: 200).

Nach der Bewertung einiger Beobachter ist es in nicht unerheblichem Maße auch der Desillusionierung der Reformländer über die Handelspolitik der EU geschuldet, dass diese nach einigen Jahren verstärkt auf eine Vollmitgliedschaft drängten.²⁴ Auf die Kritik der mittel- und osteuropäischen Länder hat die EU auf dem Kopenhagener Gipfel Mitte 1993 reagiert, indem der Liberalisierungsfahrplan beschleunigt²⁵ und die Beitrittsbedingungen konkretisiert wurden.

In bewusster Weise festgehalten²⁶ wurde hingegen an dem – einen Wettbewerb um Beitrittschancen auslösenden – »Prinzip der Selektivität« (Langhammer 1993: 225). So wie zunächst nur den drei ursprünglichen Visegrád-Staaten Assoziationsabkommen angeboten wurden, richtete sich das Angebot zur Führung von Beitrittsverhandlungen lediglich an eine Teilgruppe von Ländern. Seit dem Luxemburger EU-Gipfel 1997 differenzierte die EU nicht mehr nur zwischen assoziierten und nichtassoziierten Staaten, sondern untergliederte die

24 Die Desillusionierung nachdrücklich zum Ausdruck gebracht hat zum Beispiel Brada (1994: 609): »[T]he EC Association Agreements cannot be judged by standards of free trade or free access to EC markets. Rather, they must be viewed within the political economy of protection and subsidisation that exists within the EC against outsiders.« Formelle Anträge auf Mitgliedschaft in der Europäischen Union wurden von folgenden mittel- und osteuropäischen Ländern gestellt: Ungarn (31. März 1994), Polen (5. April 1994), Rumänien (22. Juni 1995), Slowakei (27. Juni 1995), Lettland (27. Oktober 1995), Estland (28. November 1995), Litauen (8. Dezember 1995), Bulgarien (16. Dezember 1995), Tschechische Republik (23. Januar 1996).

25 So wurden beispielsweise die Zolltarife mit den Visegrád-Staaten im Bereich der Textilien bereits zum 1. Januar 1997, statt zum in den Verträgen von 1991 vorgesehenen Termin 1. Januar 1998 aufgehoben.

26 Einige Mitgliedstaaten und das Europäische Parlament kritisierten die Auswahl und die darauf aufbauende Entscheidung, die Verhandlungen nicht gleichzeitig mit allen Kandidaten aufzunehmen. Vor allem Griechenland und die skandinavischen Länder bevorzugten ein »Startlinienmodell«, bei dem alle Kandidaten gleich antreten und sich eine Differenzierung erst im Laufe der Verhandlungen ergibt (Dauderstädt 1998: 259).

Assoziierten in die Gruppe der aussichtsreichen Beitrittskandidaten der ersten Runde (zunächst waren nur Estland, Polen, Ungarn, Slowenien und die Tschechische Republik vorgesehen) und die Übrigen, die dafür als noch nicht reif angesehen wurden.

Trotz der außergewöhnlichen Ausgangslage einer zweistelligen Zahl beitragswilliger mittel- und osteuropäischer Länder, sah sich die EU nicht genötigt, von ihrem traditionellen Übernahmeverfahren abzuweichen (Preston 1997). Dies hieß, dass die Aufnahmekriterien von der EU festgesetzt und nicht etwa ausgehandelt wurden. Verwundern konnte dies nur bedingt, denn die CEFTA (wie auch die anderen regionalen Freihandelsblöcke in Mittel- und Osteuropa²⁷) konnte unter den sich ergebenden Handelsverhältnissen keine Gegenalternative sein, die den Ländern politisches Gewicht für eine stärkere gemeinsame Verhandlungsposition gegenüber der EU verliehen hätte.²⁸ Die Ähnlichkeit, mit der sich die mittel- und osteuropäischen Länder auf die EU orientierten, machte sie eher zu Konkurrenten in einem »Beitrittswettbewerb«, als zu regionalen Handelspartnern.

Beispielfall Privatisierung: Ein Wettbewerb der »eigenständigen« Strategien

Die gleichzeitige Implementierung von demokratischen und marktwirtschaftlichen Institutionen in Mittel- und Osteuropa war in ihrer Art ohne Vorbild (»Dilemma der Gleichzeitigkeit«, Elster 1990; Offe 1991). Die ökonomischen Basisinstitutionen konnten daher nicht im Sinne der Abarbeitung einer Blaupause errichtet werden, auch wenn dementsprechende Machbarkeits-Perspektiven und Transformationsfahrpläne (zum Beispiel Fischer/Gelb 1991: 102), zusammen mit »hilfreichen Mythen« – zum Beispiel der Gleichsetzung von De-

27 Dieselben Tendenzen (Umorientierung der Handelstätigkeit auf den Westen, Tendenz zu intra-industrielltem Handel mit der EU) wies auch der baltische Raum auf; vgl. hierzu Sorsa (1997), Plötz/Ritter (1998).

28 In ihrer Außerdarstellung sah sich die CEFTA genötigt zu betonen, dass der Beitritt der Mitgliedsländer in die EU *nicht* Hauptziel der CEFTA ist. Es spricht allerdings viel dafür, dass strategische Überlegungen einiger politischer Akteure im Hinblick auf einen EU-Beitritt die Ausgestaltung der CEFTA maßgeblich mitgeprägt haben: So deutet die vertragliche Begrenzung möglicher CEFTA-Beitrittskandidaten auf diejenigen Länder, die Europa-Abkommen eingegangen sind, an, dass das Ziel einer Interessenkoordination gegenüber der Europäischen Union durchaus eine gewichtige Rolle gespielt hat. Andere Auswirkungen des von den meisten CEFTA-Ländern prioritär verfolgten Zieles der EU-Integration (Verzögerung der CEFTA-Unterzeichnung, CEFTA-Verträge als Bündel von gleichfalls zum Teil protektionistisch wirkenden bilateralen Vereinbarungen, Vernachlässigung des noch in den Visegrád-Vereinbarungen dominanten Ziels der politischen Kooperation usw.) verweisen darauf, dass die intraregionale Kooperation allerdings eher behindert und nicht gefördert wurde.

mokratie mit ökonomischer Prosperität – die Prozessierung der Transformation durchaus entlastet haben (Wiesenthal 1998b: 4).

Die extreme Unsicherheit in einer solch vorbildlosen Situation ließe sich an sich durch einen Prozess *gemeinsamen* Lernens reduzieren. Institutionen, die sich als erfolgreich erweisen oder die als erfolgreich gelten (vgl. *institutional isomorphism*, DiMaggio/Powell 1983), könnten von anderen Transformationsstaaten kopiert werden, während vermeintlich ineffiziente institutionelle Lösungen zugunsten effizienterer funktionaler Alternativen aufgegeben werden. Ein derartiger Lernprozess würde letztlich zur Konvergenz der institutionellen Strukturen führen.

Ein wichtiges ökonomisches Ziel der Transformation war die Etablierung geeigneter Corporate-Governance-Strukturen der Unternehmen (Eigentumsstrukturen, Kontrollverhältnisse). Diesen kam eine zentrale Rolle in dem Umgestaltungsprozess der ehemals sozialistischen, planwirtschaftlich gesteuerten Wirtschaftssysteme zu. Die jeweilige Art der Ausgestaltung der Unternehmenskontrolle war insbesondere durch unterschiedlich gewählte Privatisierungspolitiken politisch beeinflussbar: Die zentrale Bedeutung und die zumindest mittelbare Beeinflussungsfähigkeit lassen die geschilderten wechselseitigen Lern- und Imitationsprozesse als rational erscheinen. Eine einfache Adaption an westliche Vorbilder war auch in diesem Teilbereich der Transformation nicht möglich, da nie zuvor derartig viele Unternehmen zur gleichzeitigen Privatisierung anstanden und sich frühere Erfahrungen daher im Wesentlichen auf die Privatisierung einzelner Unternehmen bezogen (Clarke/Pitelis 1993).²⁹

Die prozessartige Orientierung auf die im Transformationsprozess als »optimal« wahrgenommene Methode erscheint entsprechend neoinstitutionalistischen Annahmen als durchaus wahrscheinliche Lösung zur Reduzierung der Unsicherheit. Die Voraussetzungen des *mimetic isomorphism* (DiMaggio/Powell 1983: 151), hohe Unsicherheit bei gleichzeitig hohen Gemeinsamkeiten (der Zugehörigkeit zu *einem organisational field*), scheinen im Fall der mittel- und osteuropäischen Transformationsländer gegeben. Mit der EU als stärkster Förderorganisation in Mittel- und Osteuropa, die zudem noch über Beitrittsanreize Einfluss nehmen konnte, war außerdem ein starker Akteur präsent, der die Imitationsprozesse befördern und in ihrer Richtung beeinflussen konnte (*coercive isomorphism*, DiMaggio/Powell 1983: 149).³⁰

29 »Die britische Premierministerin Margaret Thatcher, die sicherlich als tüchtige Privatisiererin der achziger Jahre gelten kann, hat im vergangenen Jahrzehnt etwa zwei Dutzend Privatisierungen durchgeführt. Die meisten erfolgten, indem man dem Publikum Aktien von Staatsbetrieben zum Kauf anbot. In Polen hingegen gibt es mehr als 7.000 Staatsbetriebe, die für eine Privatisierung in Frage kommen« (Sachs/Lipton 1990: 109).

30 Vgl. Jacoby (2002) zur Bedeutung imitativer Anpassungsprozesse im Zusammenhang mit der Angleichung an EU-Normen. Wade Jacoby stößt gleichfalls auf paradoxe Wirkungen der

Tabelle 3-15 Privatisierungsmethoden der mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer Estland, Polen, Slowenien, Tschechien und Ungarn

Methode	Estland		Polen		Slowenien		Tschechien		Ungarn	
	WB	OECD	WB	OECD	NAT	OECD	WB	OECD	WB	OECD
Direktverkäufe	80	70	7	19	13	18	9	20	74	63
Management- Belegschafts- Buy-Out	16	20	30	33	45	40	–	–	4	16
Voucher Privatisierung	4	–	13	14	k.A.	32	86	59	–	–
Sonstige Privatisierungen	–	10	50	33	k.A.	10	5	20	22	20

Anwendung von verschiedenen Privatisierungsmethoden in Prozent aller Privatisierungen, nach Ländern, 1995.

Quellen: eigene Berechnungen auf Basis von Weltbank »World Development Report«, Tabelle 3.2, S. 53 (WB), OECD »Trends and Policies in Privatisation Vol. III/1«, Schaubild 2, S. 19 (OECD 1996) und nationaler Statistiken (NAT).

Entgegen dieser Erwartung sind wechselseitig anpassende »Imitationen« im Bereich der Privatisierung beziehungsweise der Beeinflussung von Corporate-Governance-Strukturen zumindest unter den EU-assozierten Staaten Mittel- und Osteuropas lediglich die Ausnahme geblieben.³¹

Am Beispiel der Beitrittsländer Tschechische Republik, Estland, Polen, Slowenien und Ungarn lässt sich zeigen, dass hingegen höchst differente Strategien oder Strategiekombinationen zur Anwendung gekommen sind. In den folgenden zusammenfassenden Beschreibungen werden nur die Verfahren genannt, die für die Privatisierung von Großunternehmen gelten.

In der *Tschechischen Republik* wurde die Privatisierung der Großunternehmen auf Grundlage eines am 1. April 1991 in Kraft getretenen Privatisierungsgesetzes mit zwei Privatisierungsrunden durchgeführt. Die jeweils zur Privatisierung aufgerufenen Unternehmen wurden zu einem bestimmten Stichtag zur Vorlage eines Privatisierungsplanes verpflichtet. Das wählbare Spektrum der Privatisierungsverfahren reichte von dem Direktverkauf an einen Investor über öffentliche Ausschreibungen und Auktionen und die Übertragung des Eigentums auf Gemeinden und öffentliche Organisationen bis hin zur Privatisierung mittels Vouchers (Mejstrik/Burger 1994: 191). In Konkurrenz zu diesen vom Management vorgelegten Privatisierungsplänen konnten Alternativvorschläge von in- und ausländischen Interessenten eingereicht werden. Im Durchschnitt

Heranführungsstrategie (eine offensichtlich bestehende Differenz zwischen scheinbarer Erfüllung der Beitrittsvoraussetzungen und einer davon abweichenden Praxis).

31 Eine Ausnahme ist die Beratung durch Treuhandmitarbeiter und in Teilen Übernahme des Treuhandverkaufsprinzips in Estland.

wurden pro Unternehmen vier konkurrierende Privatisierungsvorschläge ausgearbeitet (Süß 1997: 10), die vom Privatisierungsministerium begutachtet wurden, das auch die letztliche Entscheidung über das anzuwendende Privatisierungsverfahren fällte.

Die Mehrheit der Unternehmen (nach Weltbankangaben 86 Prozent der Unternehmen zum Zeitpunkt 1995, vgl. Tabelle 3-15) wurde durch Voucher-Verfahren privatisiert, das die – lediglich mit einer geringen Gebühr verbundene – Übertragung der Unternehmensanteile auf die Bürger vorsah. Die Eigentumsübertragung erfolgte durch das Einlösen der ausgegebenen Privatisierungscoupons, wobei den Bürgern die Anwendung der Schecks auf Unternehmen oder Investmentgesellschaften freigestellt war. Der erhebliche Gegenwert an Unternehmensanteilen hing von der Nachfrage ab. In dieser Weise wurde eine marktmäßige Bestimmung des Unternehmenswertes organisiert (Kiss 1994: 140). Gemäß den angenommenen Privatisierungsvorschlägen wurden die übrigen Unternehmen durch Verkaufs- oder Übertragungsverfahren privatisiert oder dem Restitutionsgesetz entsprechend an Alteigentümer rückerstattet. An den weitreichenden Einsatz der Voucher-Privatisierungsmethode war ursprünglich die Erwartung geknüpft, dass die Vergabe des Unternehmenseigentums an Millionen von Kleinanlegern zu angloamerikanischen Corporate-Governance-Strukturen führen würde (Palda 1997: 92). Da die Mehrzahl der Vouchers in einigen wenigen Investmentfonds angelegt wurde, die wiederum in Kapitalverflechtungsbeziehungen zu einigen wenigen Großbanken stehen (Kenway/Klvačová 1996), erfüllten sich die Erwartungen hinsichtlich einer Kleinaktionärsdominanz und der Kontrolle der Unternehmen durch den Aktienmarkt jedoch nicht.

In *Estland* wurde die überwiegende Anzahl der Unternehmen durch die im September 1993 gegründete Estnische Privatisierungsagentur (EPA) über Direktverkaufsverfahren privatisiert. Die Schaffung einer unabhängigen Privatisierungsagentur ging auf einen Beschluss des Obersten Rates der Republik Estland vom 13. August 1992 zurück. Die dort vorgenommenen Entscheidungen über die Aufgabe und Struktur der Privatisierungsagentur wurden durch das Privatisierungsgesetz vom 17. Juni 1993, der Rechtsgrundlage der Aktivitäten der EPA, fortgeschrieben. Der EPA wurde das zur Privatisierung anstehende Staatsvermögen übertragen, sodass diese die Unternehmen auf die Privatisierung vorbereiten und als Ganzes oder in neu zusammengestellten Struktureinheiten veräußern konnte. Vom Grundsatz her hielt sich die Agentur an das *core investor principle*, das heißt, die Privatisierungsagentur versuchte zunächst Käufer zu finden, die bereit waren, Mehrheitsbesitzer zu werden. Als Käufer waren daher eher juristische Personen angesprochen. Der Privatisierungsagentur standen die verschiedenen Hauptmethoden *privatisation through open bids*, *public sale of shares* und *privatisation through bids with preliminary negotiations* zur Verfügung. Über die

Eintragung eines zu privatisierenden Unternehmens in die Liste der zur Privatisierung stehenden Objekte und die Wahl der angewendeten Methode entschied die Agentur. Der Preis wie auch die zusätzlichen Bedingungen wurden von der Privatisierungsagentur festgelegt und erst im weiteren Verlauf des Verfahrens der Veräußerung zum Gegenstand von Verhandlungen (Selge 1994: 21). In Ergänzung zum Verkaufsprinzip wurden in eng begrenztem Rahmen Vouchers zur Privatisierung eingesetzt (nach Angaben der Estonian Investment Agency in 2,9 Prozent aller zwischen 1993 und 1996 von der EPA durchgeführten Privatisierungsgeschäften). Es gab zwei Arten von Privatisierungswertpapieren: zum einen Scheine, die an alle Einwohner Estlands je nach Anzahl der Beschäftigungsjahre ausgegeben wurden, und zum anderen Entschädigungstitel, die nur die unrechtmäßig Enteigneten der vierziger Jahre beziehungsweise deren Erben erhielten. Die Privatisierungswertpapiere konnten neben dem Erwerb von Unternehmensanteilen und Aktien auch für andere Zwecke wie den Erwerb von Grund und Boden oder Wohnraum eingesetzt werden (Selge 1995: 75). Über die Zulassung als Zahlungsmittel zum Kauf von Unternehmen konnte die EPA bestimmen. Im Regelfall hatten die wenigen hierfür ausgewählten Unternehmen bereits einen privaten Mehrheitsaktionär.

In *Polen* wurde zur Durchführung und Überwachung des Privatisierungsprozesses das Ministerium für Eigentumsu mwandlung geschaffen, das gemäß dem zunächst verfolgten »Balcerowicz-Plan« eine möglichst schnelle und umfassende Privatisierung anzustreben hatte (Blaszczyk/Dabrowski 1994: 86). Bei der Transformation der Unternehmen dem am 13. Juli 1990 verabschiedeten Privatisierungsgesetz entsprechend kamen verschiedene Verfahren zur Anwendung. Zuerst das Verfahren der Kapitalprivatisierung, bei der die betreffenden Unternehmen zunächst in die spezielle Rechtsform »Gesellschaft des Fiskus« umgewandelt (Kommerzialisierung) und dann innerhalb von zwei Jahren an Einzelinvestoren oder auch durch Aktienzeichnungsverfahren verkauft wurden. In beiden Fällen wurden 20 Prozent der Aktien für die Mitarbeiter der Unternehmen reserviert, die diese zu einem um 50 Prozent ermäßigten Preis erwerben konnten. Die Initiative bei dieser Privatisierungsart musste jeweils von der Belegschaft und vom Management des Unternehmens ausgehen (Bottom-up-Prinzip). Das zweite Verfahren ist das der »Liquidationsprivatisierung«, das auf Antrag des zuständigen Ministeriums oder der Arbeiterräte der Unternehmen eingeleitet wurde. Die Aktiva des aufgelösten Unternehmens wurden von Nachfolgeunternehmen gekauft oder geleast. *De facto* führte das Liquidationsverfahren in aller Regel zum Management- oder Employee-Buy-out, da die Nachfolgeunternehmen der aufgelösten Staatsbetriebe meist der Belegschaft übertragen wurden und die Identität von ehemaligen Beschäftigten und neuen Eigentümern im Falle des Leasingarrangements sogar gesetzlich gefordert war

(Süß 1997: 4). Eine weitere Privatisierungsvariante war die »Konkursauflösung«, bei der Unternehmensteile, unter der Vorbedingung einer vorangegangenen Feststellung von nachhaltigen finanziellen Schwierigkeiten des Altunternehmens, verkauft oder versteigert wurden. Das »ungeliebte Kind« (Winiecki 1995) der polnischen Privatisierung war lange Zeit die Voucher-Massenprivatisierung. Obwohl entsprechende Pläne bereits seit 1988 diskutiert wurden (der nach ihren Verfassern benannte Lewandowski und Szomburg-Plan) und die Entwicklung eines Durchführungsgesetzes bereits direkt nach Verabschiedung des Privatisierungsgesetzes in Angriff genommen wurde (Blaszczyk/Dabrowski 1994: 87), konnte das »Gesetz über die nationalen Investmentfonds und ihre Privatisierung« wegen politischer Querelen über die konkrete Ausgestaltung erst im April 1993 verabschiedet werden. Die Umsetzung des Gesetzes verzögerte sich dann noch bis zum Dezember 1995. Anders als im tschechischen Fall wurde das Eigentum der infrage stehenden Unternehmen auf fünfzehn von privaten Managementgesellschaften geleitete nationale Investmentfonds übertragen, die eine aktive Eigentümerrolle einnehmen sollten. Die Bevölkerung konnte gegen eine geringe Gebühr einen Anteilsschein an allen fünfzehn Fonds erwerben, der erst nach Ablauf einer gewissen Frist gegen Aktien der einzelnen Fonds umgetauscht werden konnte. Vorrangiges Ziel dieses Verfahrens war die Reduzierung des Risikos der Benefizienten. Von den drei genannten Verfahren kam in Polen die Liquidationsprivatisierung am häufigsten zur Anwendung (Süß 1997: 6).

Als gesetzliche Grundlage der Privatisierung in *Slovenien* trat das Eigentums-umwandlungsgesetz am 5. Dezember 1992 nach längeren Vorbereitungen und parlamentarischen Verhandlungen in Kraft. Die Unternehmen wurden durch das Gesetz verpflichtet, bis zum 31. Dezember 1994 einen vom Management und den Arbeiterräten gemeinsam auszuarbeitenden Privatisierungsplan vorzulegen. Wurde kein Privatisierungsplan vorgelegt, fielen die Verfügungsrechte des Unternehmens an die Privatisierungsagentur. Ansprüche von Alteigentümern waren bis zum 5. März 1993 einzureichen. In den Privatisierungsplänen konnten verschiedene Privatisierungsverfahren vorgeschlagen werden. Das mögliche Spektrum reichte von dem internen Kauf beziehungsweise der kostenlosen Übertragung der Anteile an die Mitarbeiter über den Verkauf durch Ausschreibung oder Versteigerung und der Unternehmensumwandlung durch Kapitalerhöhung (Investitionskauf) bis zur Übertragung der Aktien auf einen der staatlichen Fonds (Deškovicz 1995: 64). Die Begutachtung der Vorschläge wurde von autorisierten Unternehmensbewertern (*company appraisers*) durchgeführt und von der Privatisierungsagentur abgenommen. Vom Grundsatz her mussten per Gesetz 40 Prozent der Kapitalanteile jedes Unternehmens an verschiedene staatliche Fonds abgeführt werden: 10 Prozent an den Restitutionsfonds (zur Abgeltung der Ansprüche der Alteigentümer), 10 Prozent an den

Pensionsfonds und 20 Prozent an den Entwicklungsfonds. Weitere 20 Prozent wurden der Belegschaft übertragen. Für den eigentlichen Verkauf standen somit nur noch 40 Prozent des Buchwertes eines Unternehmens zur Verfügung. Eine Ausnahme von dieser Praxis bildeten Verkäufe an ausländische Anbieter. In diesem Fall war auch ein Erwerb höherer Anteile möglich, und die entsprechenden Verkaufserlöse wurden an die Fonds abgeführt. Als weitere Komponente des Privatisierungsverfahrens erhielt jeder Staatsbürger je nach Alter in der Höhe gestaffelte Privatisierungszertifikate, die gegen Aktien privater Investmentfonds eintauschbar waren. Diese Investmentfonds konnten wiederum Unternehmensanteile vom Entwicklungsfonds erwerben. Beschäftigte konnten die Vouchers aber auch gegen Aktien des eigenen Unternehmens tauschen. Ferner konnten Aktien von jenen Betrieben gekauft werden, die sich für das Modell der öffentlichen Aktienaussgabe entschieden hatten. Faktisch hat diese Strategie mit der kostenlosen Übertragung von 20 Prozent der Aktien auf die Beschäftigten plus der Möglichkeit, Vouchers im eigenen Unternehmen einzusetzen, zur weiten Verbreitung von Management- und Employee-Buy-outs geführt. Nach Angaben des für die Privatisierung zuständigen Ministeriums für Ökonomische Beziehungen und Entwicklung waren Ende 1996 84,7 Prozent aller privatisierten Unternehmen in mehrheitlichem Besitz von Unternehmensinsidern.³²

Die Privatisierung in *Ungarn* war im Gegensatz zu den gerade beschriebenen Fällen durch mehrere einschneidende Strategiewechsel geprägt. Die erste Phase zwischen 1989 und Anfang 1990 wird gängigerweise mit dem Begriff »spontan« Privatisierung umschrieben. Das Umwandlungsgesetz vom Mai 1989 gestattete den staatlichen Unternehmen den eigenständigen Rechtsformwechsel, der auch steuerlich begünstigt wurde. Statt eines Wechsels der Rechtsform der ursprünglichen Unternehmen beförderte das Gesetz jedoch vor allem die Entstehung »neuer« Unternehmen. Von vielen Managements wurden wertvolle Teile der staatseigenen Mutterunternehmen in von ihnen selbst oder von ausländischen Investoren gegründeten Tochterunternehmen überführt. Die Altunternehmen blieben als staatseigene Holdings zurück, die nur noch die Schulden der unter der Hand teilprivatisierten Tochterunternehmen und die unrentablen Betriebsteile zu verwalten hatten (Mihályi 1994). Die negativen Erfahrungen der ersten Privatisierungsphase führten zur Gründung der Staatlichen Privatisierungsagentur (SPA). Per Gesetz wurden die Unternehmen renationalisiert (Voszka 1994), das heißt, die bereits seit Mitte der achtziger Jahre bestehende Möglichkeit des »Selbst-Managements« der Unternehmen wurde aufgehoben und eine stark zentralistische Privatisierung verfolgt. Von den zweiundvierzig in

32 Angabe nach »Slovenian Economic Mirror 10/96«, Online Archiv. In der Aufschlüsselung nach Kapitalwert sind es lediglich 44,9 Prozent.

zwei Privatisierungsrunden ausgeschriebenen Unternehmen konnten jedoch lediglich geringe Kapitalanteile verkauft werden. Ein Grund war die von externen Beobachtern als überhöht wahrgenommene Preisvorgabe der Privatisierungsagentur. In der nächsten Privatisierungsphase, die durch Wechsel in den für die Privatisierung zuständigen Ministerien eingeleitet wurde (Brusis 1995: 165), wurden seit Februar 1991 mehrere Privatisierungsprogramme durchgeführt, die sich je nach Programm von der vorherigen Praxis hinsichtlich der anvisierten Eigentümer, dem Ausgangspunkt der Privatisierungsinitiative (nun zumeist wieder *bottom-up*) oder dem Finanzierungsverfahren unterschieden. Den Anfang machte das *investor-initiated privatization-programme*, gefolgt vom *enterprise-initiated privatization programme*, dem große Beachtung zuteil wurde, da die SPA die Privatisierung nicht eigenständig, sondern durch mehrere westliche Consultingunternehmen durchführen ließ. Weitere Programme ermöglichten die Finanzierung durch Leasing, den Einsatz von Entschädigungsscheinen und den Kauf von Unternehmensanteilen durch die Bürger mittels zinsloser Kredite (*credit voucher programme*). Ein begrenztes *employee's share ownership programme* begünstigte schließlich noch den Erwerb durch Betriebsangehörige. Die ständige Auflegung neuer Programminitiativen wurde erst nach einem Machtwechsel im Juni 1995 beendet. Die zwischenzeitlich in zwei Teile gespaltene Privatisierungsagentur wurde wieder zusammengefasst und mit der Aufgabe eines von oben gesteuerten (*top-down*) Direktverkaufsprinzips betraut (Gobert 1997: 364).

Die Verschiedenheit der Strategiewahlen mit jeweils eigenständigen Schwerpunktsetzungen verdeutlicht, dass eine Programmimitation unter diesen von Anfang an als Beitrittskandidaten gehandelten Ländern nicht gegeben war. Es spricht für sich, dass drei von fünf Ländern ihre ursprüngliche Privatisierungsstrategie nicht oder nur geringfügig verändert haben (Estland, Slowenien, Tschechische Republik) und ein weiteres Land das ursprüngliche Konzeptionspaket nach längeren politischen Querelen vervollständigen konnte (Polen). Strategiewechsel wie im ungarischen Fall sind unter den anderen EU-assozierten Ländern Mittel- und Osteuropas, die zunächst nicht als erste Anwärter auf einen Beitritt gehandelt wurden, weitaus häufiger festzustellen. Doch auch diese Strategiewechsel waren eher Folge von politischen Machtwechseln und innerparteilicher Machtverschiebungen und folgten nicht der Logik einer imitationalen Übernahme von erfolgreichen Strategien. So wurde beispielsweise in Bulgarien das ursprünglich verfolgte Direktverkaufsverfahren in Richtung Voucher-Privatisierung erweitert, in der Slowakischen Republik wurde hingegen das dortige Voucher-Verfahren zugunsten einer Insiderprivilegierung aufgegeben und in Litauen wurde ein kombiniertes Voucher-/Insider-Privatisierungsmodell in Richtung Direktverkaufsprinzip verlassen. Die Gegenläufigkeit der Strategiewechsel bei den EU-assozierten Staaten spricht gegen die Anpassung an ein

erfolgreiches Standardmodell. Die Länder der ehemaligen Sowjetunion und Jugoslawiens, die nicht assoziiert waren, haben andererseits in deutlich homogener Weise eine Privatisierungspolitik verfolgt, die in starkem Maße Unternehmensinsider privilegiert (EBRD 1997: 90).

Neben transformationsspezifischen Besonderheiten (zum Beispiel gerechte Aufteilung des Volksvermögens, Entlastung des Staatshaushalts) und den Chancen zur Durchsetzung einer bestimmten Strategie (befürchtete Widerstände von der Bevölkerung, von Interessenverbänden, regierungsinterne Differenzen usw.) dürfte für die Wahl von Privatisierungspolitiken zur Beeinflussung der Corporate-Governance-Strukturen unter anderem auch die Außenwirkung relevant gewesen sein. Transformationsfortschritte in einem derartig zentralen Bereich wurden mit Fördermaßnahmen, zinsgünstigen internationalen Krediten, besseren Risk-Rating-Einstufungen und last not least mit höheren Aussichten auf einen bald möglichen EU-Beitritt »honoriert«. Die Meinung des ehemaligen polnischen Privatisierungsministers Lewandowski ist diesbezüglich beredt: »[O]ne important aspect of privatization is that it is also a vehicle for the integration ... with the developed economies of the West« (Lewandowski 1995: 87). Diese Sicht traf sich mit den Vorstellungen der Europäischen Kommission, die weitreichende Privatisierungen zur Vorbedingung für eine spätere EU-Integration gemacht hatte: »The development of the private sector ... is essential to enable the CEECs to complete the transition to a market economy and to pave the way to accession for those due to join the EU.«³³ In der Bewertung der Mitgliedsanträge wurde der Stand der Privatisierung explizit als Indikator für die mangelnde Fähigkeit zur Bewältigung des Wettbewerbsdrucks und der Marktkräfte in der Europäischen Union angelegt (zum Beispiel im bulgarischen oder rumänischen Fall).

Trotz dieser Eindeutigkeit hinsichtlich der Bewertung der Privatisierung hat der Wettbewerb um Beitrittschancen nicht etwa zu einem einheitlichen Privatisierungsmodell geführt, sondern – gerade unter den EU-assozierten Staaten – die Vorstellung befördert, dass jedes Land seinen eigenständigen Weg zu gehen habe. In einer von den Weltbank-Mitarbeitern Mario I. Blejer und Fabrizio Coricelli durchgeführten Interviewreihe mit führenden Reformpolitikern antwortete etwa Václav Klaus auf die Frage, ob man denn von den anderen Reformländern gelernt habe:

Of course we followed the experiences of some other countries that reformed their economies in parallel with our own, especially those of Hungary and Poland, but I must say that what we learned from them was mainly on the negative side.

(Klaus, zitiert nach Blejer/Coricelli 1995: 66)

33 Zitat aus PHARE, 1998, Programme Code ZZ9806 (Abfrage vom 22. Februar 1999).

In ähnlicher Weise haben der ehemalige polnische Finanzminister Balcerowicz und der ehemalige ungarische Industrie- und Handelsminister Péter Bod in den Interviews darauf verwiesen, dass die Reformprozesse der anderen Länder bestenfalls zur Bestätigung der eigenen Position gedient haben.³⁴

Eine plausible Hypothese, die geeignet wäre, fehlende Imitationen zu erklären, fällt von vornherein aus. Ein Blick auf den jeweils im Jahr 1995 erzielten Privatisierungsgrad offenbart (Abbildung 3-3), dass in den verschiedenen Transformationsländern durchaus unterschiedliche Erfolge erzielt wurden. Selbst unter den besonders erfolgreichen EU-Beitrittskandidaten der ersten Runde lassen sich noch deutliche Unterschiede hinsichtlich des Privatisierungsgrades (oder auch des Restrukturierungsgrades, vgl. Anderson et al. 1997) feststellen.

Ein anderer möglicher Erklärungsansatz, der die Unterschiedlichkeit der verwendeten Privatisierungsverfahren auf unterschiedliche Transitionsmuster und pfadabhängige Beharrungstendenzen zurückzuführen sucht (Stark 1992), verliert an Plausibilität, wenn nicht nur einige wenige, sondern alle Transformationsländer in die Betrachtung eingeschlossen werden. Es bestätigt sich dann weder der vermutete Zusammenhang zwischen Transitionsmodus und Privatisierungsmuster noch die Beharrungskraft von einmal gefundenen Privatisierungsregelungen (siehe Kapitel 3.2).

Auch eine mangelnde Beratung durch ausländische Experten taugt nicht als Erklärung für fehlende Imitationen, da die Privatisierungsberatung in vielen Ländern besonders hoch war. Im polnischen Privatisierungsministerium machte die Gruppe der ausländischen Experten im Jahr 1992 zum Beispiel annähernd 50 Prozent aller Beschäftigten aus (Meaney 1995). Um die Förderung der Privatisierung bemühen sich dabei mehrere Institutionen:

[T]echnical assistance to the private sector is to be found at the top of the priority lists of several major donors, including the EBRD, the International Finance Corporation IFC and PHARE. It is also one of the priorities of such bilateral donors as USAID, the Netherlands IBTA Facility and the British Know-How Fund. (Ners 1996: 25)³⁵

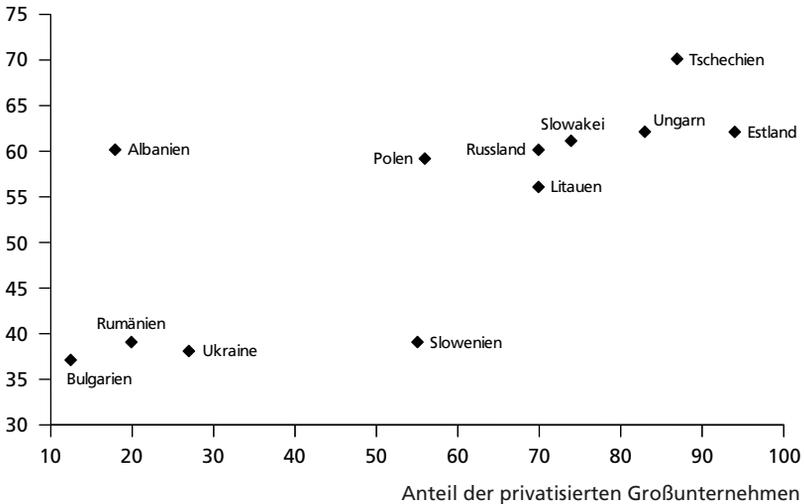
Es gab auch vielfältige Consultingangebote. In Polen etwa spielte der amerikanische Ökonom Jeffrey Sachs eine entscheidende Rolle bei der Entwicklung des Voucher-Programms, in der Tschechoslowakei war ein mit USAID-Mitteln finan-

34 »For me, the most interesting visit was the first one that I paid to the former GDR in the autumn of 1990. ... seeing the impact of genuine shock therapy was extraordinary useful for me as an economic policy maker. This visit confirmed my view that ways must be sought to allow for an organic development and that the necessary shocks affecting the economy both internally and externally should not be regarded as an occasion to «clear the table» (Bod, zitiert nach Blejer/Coricelli 1995: 66), »To my mind this negative experience (gradual reform in Hungary) strongly called for a radical approach« (Balcerowicz, zitiert nach Blejer/Coricelli 1995: 62).

35 Dies ist keineswegs eine vollständige Auflistung der Förderinstitutionen.

Abbildung 3-3 Privatisierungsgrad in Mittel- und Osteuropa

Anteil des Privatsektors am BIP



Quellen: Anteil privatisierter Großunternehmen (OECD 1996), Anteil am BIP (Weltbank), die Angaben beziehen sich auf das Jahr 1995.

ziertes Beraterteam in die Ausarbeitung und Durchführung des davon deutlich abweichenden Voucher-Programms involviert. In Estland war die Treuhand-Consulting in punkto Direktverkaufsprinzip aktiv usw. Im Hinblick auf den Integrationsaspekt ist aber besonders interessant, wie die Privatisierungsunterstützung durch das PHARE-Programm der EU-Kommission aussah.

Das PHARE-Programm der Europäischen Kommission war unter den einzelnen Hilfsprogrammen für die MOE-Staaten das weltweit größte. Zwischen 1990 und 1994 wurden allein durch dieses Programm 5,6 Milliarden ECU zur Verfügung gestellt.³⁶ Gestartet wurde das PHARE-Programm (Poland Hungary Assistance for the Reconstruction of the Economy) im Jahr 1989 als Unterstützungsprogramm für Polen und Ungarn. Das Programm bezog sich zunächst nur auf technische Hilfsleistungen und Beratungen, veränderte sich dann aber

³⁶ Insgesamt erreichte die Unterstützung der MOEL durch die EU (ohne bilaterale Programme der Mitgliedstaaten) in diesem Zeitraum 11,3 Milliarden ECU. Zudem vergab die Europäische Investitionsbank (EIB) in Luxemburg Kredite zu Vorzugsbedingungen und mit einer Garantie der Gemeinschaft. Ihr Volumen entsprach ungefähr dem der zuvor genannten nicht rückzahlbaren Hilfen.

Tabelle 3-16 PHARE-Programme im Bereich »Privat Sector Development«, Programmcode und finanzielle Ausstattung in Millionen ECU

	1994	1995	1996	1997	1998
Estland	8 (ES9402)	6,1 (ES9506)	11,5 (ES9606) (ES9607) (ES9608)	–	–
Polen	–	9 (PL9510) (PL9511)	24 (PL9602) (PL9603) (PL9610)	–	30 (PL9811)
Slowenien	12,5 (SL9402)	3 (SL9504)	3,1 (SL9604)	7,45 (SL9705) (SL9707)	–
Tschechische Republik	–	1 (CZ9506)	–	5 (CZ9705)	7 (CZ9807)
Ungarn	16,5 (HU9403)	6 (HU9506) (HU9508)	36,5 (HU9604) (HU9605) (HU9607)	2 (HU9706)	–
Länderübergreifend	–	59 (ZZ9513) (ZZ9521) (ZZ9526)	5 (ZZ9615)	9 (ZZ9707) (ZZ9732)	40 (ZZ9806) (ZZ9816)

PHARE-Programme gemäß Europäische Kommission DG 1A, Online-Informationen (PHARE-Programm-Homepage). Die länderübergreifenden Programme beziehen sich jeweils auf alle PHARE-Länder. Angegeben ist das Jahr der Bewilligung. Die überwiegende Anzahl der Programme hatte mehrjährige Laufzeiten, Zeitraum 1994–1998, Programmcodes in Klammern angegeben.

im Laufe der Zeit in Richtung einer direkten Förderung von Maßnahmen. Die Prioritäten für die Vergabe von PHARE-Mitteln waren für alle möglichen Förderländer identisch. Dennoch kam es zu einer Asymmetrie in der Mittelvergabe. Von den zwischen 1990 und 1994 eingesetzten Mitteln entfielen zum Beispiel 60 Prozent auf die Visegrád-Staaten (Ners 1996: 18). Diese Tendenz schwächte sich in den Folgejahren nur leicht ab. Die Ungleichverteilung ist unter anderem dadurch begründet, dass über das PHARE-Programm auch diejenigen Mittel vergeben wurden, die den EU-Beitritt der Länder mit einem Europa-Abkommen vorbereiten sollten (European Integration Programme).

Zu den zentralen Aufgaben des PHARE-Programms gehörte ebenso die Förderung des privatwirtschaftlichen Sektors.³⁷ Im Jahr 1998 standen allein vier-

37 »The main priorities for PHARE fundings are common to all countries, and include restructuring of state enterprises including agriculture, private sector development, reform of institutions, legislation and public administration, reform of social services, employment, education and

undzwanzig Einzelprogramme in einer Gesamtförderhöhe von 279,9 Millionen ECU in vollem oder teilweise Zusammenhang mit der Förderung des Privatsektors. Auf die zuvor schon betrachteten fünf Beitrittsländer entfielen dabei 38,6 Prozent dieser Geldmittel, 26,0 Prozent verteilten sich auf die übrigen elf Zielländer des Programms und 35,4 Prozent wurden über Programme vergeben, die sich an alle PHARE-Länder richteten.

Das Engagement der Europäischen Union im Rahmen der Unterstützung von Privatisierungsmaßnahmen war – entgegen des grundsätzlich geltenden Konvergenzziels – allerdings nicht mit einer ausschließlichen Förderung einer spezifischen Privatisierungsstrategie oder Strategiekombination verbunden. Die oben geschilderten unterschiedlichen Privatisierungsverläufe der fünf beschriebenen Beitrittsländer wurden ausnahmslos auch durch PHARE-Mittel unterstützt.

Die estnische Privatisierung wurde seit 1993 gefördert. Mit einem Framework Agreement on Privatisation Assistance erhielt zunächst das verantwortliche Ministerium für ökonomische Reformen organisatorische Unterstützung (Beratung, Training, Finanzmanagement usw.), später die estnische Privatisierungsagentur, deren Arbeit über mehrere PHARE-Programme hinweg gefördert wurde. Der Zuschnitt der Förderung betraf zunächst die Unterstützung des Institutionenaufbaus und später die begleitende Förderung der laufenden Privatisierungsmaßnahmen der Agentur.

Die tschechische beziehungsweise tschechoslowakische Privatisierungspolitik wurde maßgeblich durch drei große Private Sector Development Programs in den Jahren 1991 bis 1993 unterstützt (zusammen 81,8 Millionen ECU). Infolge der relativ weit fortgeschrittenen Privatisierung konnte sich die daran anschließende Förderung des Privatsektors auf ergänzende strukturverbessernde Programme (Investitionsförderung, regionale Schwerpunktprogramme usw.) beschränken.

Ab 1991 war auch der ungarische Privatisierungsprozess Gegenstand der EU-Förderung. Zunächst dienten die Hilfen dem Aufbau der staatlichen Privatisierungsagentur, die dann fortan auch in ihrer Privatisierungsarbeit unterstützt wurde. Mehrere PHARE-Programme hatten die Beschleunigung des Privatisierungsprozesses zum Ziel. Die spätere Erweiterung des Tätigkeitsspektrums in der Staatlichen Privatisierungs- und Holding-Gesellschaft (APV Rt.) wurde gleichfalls mitgetragen, sodass ab 1995 insbesondere Restrukturierungsmaßnahmen gefördert wurden.

Die Unterstützung des polnischen Privatisierungsministeriums begann bereits im Jahr 1990 und bezog sich unter anderem auf die Einrichtung der Na-

health, development of energy, transport and telecommunications infrastructure, and environment and nuclear safety« (PHARE Programme Homepage).

tionalen Investment Fonds, die Durchführung der Massenprivatisierungsprogramme oder die Förderung regionaler Privatisierungsinitiativen. Das mit 30 Millionen ECU umfangreichste Programm diente der sozialen Absicherung der Restrukturierungsmaßnahmen im Bereich Kohle und Stahl.

Selbst die in starkem Maße auf Management- und Employee-Buy-outs beruhende Privatisierungsstrategie Sloweniens wurde von Anfang an mittels mehrerer GTAF-(General Technical Assistance Facility)-Programme unterstützt (1992 bis 1994). Auch in diesem Land reichte das Förderspektrum von der institutionellen Aufbauhilfe (technische Hilfen, juristische Beratungen, Trainingsmaßnahmen usw.) bis zur direkten Unterstützung der Privatisierungsmaßnahmen (Entwicklung von Privatisierungsplänen, begleitende Förderung der Investment Fonds und der Privatisierungsagentur). Ab 1995 rückten verstärkt Post-Privatisierungsmaßnahmen (Investitionshilfen, Managementtraining usw.) in den Vordergrund.

Durch das PHARE-Programm wurden demnach die unterschiedlichsten Privatisierungsstrategien gleichzeitig gefördert. Zwei Hintergrundfaktoren spielten hierbei eine bedeutsame Rolle:

- Die PHARE-Programme wurden überwiegend auf Antrag gewährt, das heißt, die Programmausgestaltung oblag nicht der Förderinstitution, sondern dem Antragsteller. Erst Ende der neunziger Jahre wurden die so genannten »horizontalen« Programme eingeführt, die der Europäischen Kommission die Möglichkeit zur Finanzierung von Einzelprojekten unter eigenem Programm-Management erlaubte. Keines dieser horizontalen Programme hatte jedoch die Förderung des Privatsektors zum Ziel.
- Aufgrund der Inhomogenität der Corporate-Governance-Strukturen in der Europäischen Union – das britische System basiert zum Beispiel auf einer Managementkontrolle durch den Kapitalmarkt, das deutsche auf der Berücksichtigung mehrerer Stakeholdergruppen im Aufsichtsrat, auf Bankeneinfluss und der koordinierenden Kooperation in Verflechtungsnetzwerken (Beyer 1998) – war es der Europäischen Kommission verwehrt, Nachdruck auf Corporate-Governance-Kriterien zu legen. Im Hinblick auf die grundsätzliche Unterstützung einer Entstaatlichung gab es hingegen keine abweichenden Meinungen innerhalb der EU.

Unter der geschilderten Konstellation waren die eingangs aus theoretischen Überlegungen als günstig eingestuften Bedingungen für eine imitative Übernahme erfolgreicher Strategien in Wahrheit *nicht* gegeben. Den Teilnehmern in einem Wettbewerb um Beitrittschancen ging es nicht um eine größtmögliche Unsicherheitsreduktion (beziehungsweise um *survival*), sondern um eine Spitzenposition, das heißt, es kam in gewissem Maße mehr auf einen Vorsprung oder die Chance zur Überflügelung an, als auf den Transformationsfortschritt an

sich. Ein Vorsprung konnte jedoch in idealer Weise durch eine eigenständige Strategie erzielt werden. Die Eigenlogik konkurrierender Consultingangebote trug ein Übriges dazu bei. Da zudem noch die relevante Selektionsinstanz keine eindeutigen Präferenzen signalisierte, war auch von daher die Wahl einer eigenständigen Strategie oder das Festhalten an einer solchen nicht weniger rational als die Adaption an einen sich potenziell entwickelnden Standard. Die gerade unter den beitriftswilligen Staaten Mittel- und Osteuropas betriebene Vielfalt an Privatisierungsstrategien entspricht diesen Überlegungen.

Die Varietät der Privatisierungsstrategien in Mittel- und Osteuropa ließe sich sicherlich auch auf andere Weise erklären. So ist die Entwicklung, Durchsetzung und Durchführung von Privatisierungsprogrammen mit einer Fülle von *Social-Choice*-Problemen belastet, die ebenfalls die Existenz von Differenzen erklären könnten. Dass es gerade die EU-assoziierten Staaten Mittel- und Osteuropas waren, die in besonderer Weise eigenständige Privatisierungspolitiken präferiert haben, weist dagegen darauf hin, dass eine Interpretation, die auf die Bedeutung externer Akteure abhebt, zumindest als Partialerklärung hohe Plausibilität besitzt. Auch in diesem Fall scheint der Wettbewerb um Beitrittchancen demnach nicht in Richtung Konvergenz, sondern in Richtung Divergenz gewirkt zu haben.

Fazit

Die beiden Beispiele Außenhandel und Privatisierung haben gezeigt, dass der Integrationswunsch der mittel-osteuropäischen Staaten trotz des Konvergenzziels der Europäischen Union in paradoxer Weise zur Divergenz geführt hat. Im Prozess der von der EU angestrebten Heranführung an Europa haben sich die mittel- und osteuropäischen Staaten voneinander entfernt, da einerseits ehemals gegebene Beziehungsrelationen nicht vor einer Erosion bewahrt blieben und andererseits vielfältige eigenständige Transformationswege eingeschlagen wurden. Im Hinblick auf die EU-Integration dürfte das Auseinanderdriften der Beitrittsländer eher nachteilige Wirkungen gehabt haben und es steht dem erklärten Konvergenzziel der europäischen »Heranführungsstrategie« konträr entgegen. Nichtsdestotrotz liegt eine Ursache der beschriebenen Entwicklungen gerade in dem Wechselspiel zwischen der Mittel- und Osteuropa-Politik der EU und dem Integrationswunsch der Transformationsländer.

Durch die Selektivität der EU-Politik (zum Beispiel Zeitpunkte der Assoziierungsabkommen, hoher Finanzhilfeanteil für Visegrád-Staaten, Gruppierung der Beitrittskandidaten usw.) wurde ein »Wettbewerb um Beitrittchancen« ausgelöst, der in Kombination mit bestimmten Teilpolitiken kontra-intensionale Wirkungen zeitigte. Im Bereich des Außenhandels bewirkte die spezifische Aus-

gestaltung der Europa-Verträge in Kombination mit dem mittel- und osteuropäischen Liberalisierungswettbewerb, dass faktisch vor allem der EU-Export gefördert wurde und intraregionale Handelskooperationen zwischen den Transformationsländern (wie die CEFTA) Bedeutungsverluste erleiden mussten. Bezüglich der Privatisierung führte die Thematisierung des Privatisierungserfolgs als Indikator der Wettbewerbsfähigkeit (Aufnahmekriterium) bei gleichzeitig nicht offen gelegten Präferenzen hinsichtlich der entstehenden Corporate-Governance-Strukturen zu einem Kreativitätswettbewerb auf Seiten der Beitrittskandidaten. Bestimmte mögliche Lerneffekte wurden dadurch behindert, da eigenständige Strategiewahlen größere Chancen der Überflügelung boten. Wenn davon ausgegangen werden kann, dass regionale Annäherungen und Kooperationen durch den Wettbewerb um Beitrittschancen unterminiert und bestimmte mögliche Lerneffekte nicht genutzt wurden, dann ist auch zu schlussfolgern, dass Beitrittsanreize entgegen ihrer Intention nicht in jedem Fall transformationsfördernd gewirkt haben. Frappierend ist, dass die genannten Beispiele gerade jene Bereiche betreffen, in denen die EU-Förderungsmaßnahmen besonders stark waren.

Die Analyse hat demnach gezeigt, dass die EU-Heranzführungsstrategie differenzierend gewirkt hat, und zwar nicht nur hinsichtlich einer Trennung in Beitrittskandidaten und Länder, die hierfür nicht infrage kommen. Auch innerhalb der Gruppe der Beitrittsländer führte die EU-Politik in zentralen Bereichen ihrer Unterstützungspraxis zu unterschiedlichen Reaktionen. Unterschiedliche Transformationsentwicklungen können daher auf die Wirkung der Maßnahmen der EU zurückgeführt werden, wobei einige der hervorgerufenen Differenzen durchaus von langfristiger Bedeutung sein dürften. So lassen sich Privatisierungen nachträglich nur schwer revidieren und zugleich ändert sich die durch den Handel beeinflusste Unternehmensstruktur nicht schlagartig.

Hervorzuheben ist, dass diese Differenzen zwischen den Beitrittsländern erst im Verlauf der Transformation *neu* entstanden sind. Ursache der unterschiedlichen Entwicklungen war die Strategie der EU, die Differenzen waren nicht bereits in den institutionellen Unterschieden der Länder angelegt. Das Reformdesign der EU löste unerwartete Effekte aus, hierfür ursächlich waren jedoch nicht historische *legacies*, sondern die vorab nicht berücksichtigte Wirkung des Wettbewerbs um Beitrittschancen.

3.4 Gradualismus, Schocktherapie und die Relevanz der Sequenz von Reformen

Auch das nun folgende Kapitel hat die Erklärung der im Transformationsprozess auftretenden Länderdifferenzen zum Ziel. Trotz einer gemeinsamen Vergangenheit sind die Differenzen zwischen den Transformationsländern bereits wenige Jahre nach dem Zusammenbruch der staatssozialistischen Ordnung sehr groß. Nimmt man beispielsweise die Höhe des Bruttoinlandsprodukts als Kriterium, dann zeigt sich, dass die in dieser Hinsicht erfolgreichsten Länder Polen und Slowenien das Ausgangsniveau von 1989 rund zehn Jahre später bereits deutlich hinter sich gelassen hatten, während die Russische Föderation zum gleichen Zeitpunkt lediglich noch knapp 50 Prozent des Ausgangsniveaus erreichte (vgl. Tabelle 3-17) und die Ukraine und einige zentralasiatische Transformationsstaaten noch weit unter das 50-Prozent-Niveau gesunken waren. Wie erklären sich diese Unterschiede? Warum waren die Pfade durch das vermeintlich kurzfristig überbrückbare »Tal der Tränen« so unterschiedlich?

Als Ansatzpunkt für eine Erklärung taugt die hohe Unsicherheit am Beginn der Transformationsprozesse. Der gleichzeitige Umbau des politischen und ökonomischen Systems war ohne historisches Vorbild (Elster 1990; Offe 1991), sodass das Erfahrungswissen für die Bewerkstelligung der Transformation ausgesprochen gering war. So gab es kein gesichertes Wissen darüber, in welcher Reihenfolge die als notwendig erachteten Reformschritten vorzunehmen seien.

Tabelle 3-17 Bruttoinlandsprodukt, Veränderung gegenüber Vorjahr (in Prozent)

Land	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1998 in % von 1989
Albanien	-10,0	-27,7	-7,2	9,6	9,4	8,9	9,1	-7,0	9,0	87,2
Bulgarien	-9,1	-11,7	-7,3	-1,5	1,8	2,1	-10,9	-6,9	3,5	65,4
Estland	-8,1	-13,6	-14,2	-9,0	-2,0	4,3	4,0	11,6	4,0	76,5
Lettland	2,9	-10,4	-34,9	-14,9	0,6	-0,8	3,3	8,6	3,6	59,2
Litauen	-5,0	-5,7	-21,3	-16,2	-9,8	3,3	4,7	7,3	5,1	65,0
Polen	-11,6	-7,0	2,6	3,8	5,2	7,0	6,1	6,8	4,8	117,0
Rumänien	-5,6	-12,9	-8,8	1,5	3,9	7,1	3,9	-6,6	-7,3	76,2
Russland	-4,0	-5,0	-14,5	-8,7	-12,7	-4,1	-3,5	0,8	-4,6	55,3
Slowakei	-2,5	-14,6	-6,5	-3,7	4,9	6,9	6,6	6,5	4,4	99,6
Slowenien	-4,7	-8,9	-5,5	2,8	5,3	4,1	3,1	3,8	4,0	102,9
Tschechien	-1,2	-11,5	-3,3	0,6	3,2	6,4	3,9	1,0	-2,7	95,4
Ukraine	-3,4	-11,6	-13,7	-14,2	-23,0	-12,2	-10,0	-3,2	-1,7	36,6
Ungarn	-3,5	-11,9	-3,1	-0,6	2,9	1,5	1,3	4,6	5,1	95,2
Weißrussland	-3,0	-1,2	-9,6	-7,6	-12,6	-10,4	2,8	10,4	5,0	74,7
Mittelwert	-4,9	-11,0	-10,5	-4,2	-1,6	1,7	1,7	2,7	2,3	79,0

Quelle: EBRD; eigene Berechnungen.

»Welche Reformmaßnahmen müssen zuerst in Angriff genommen werden?«, »Müssen einige Reformschritte erst nach gewisser Zeit durchgeführt werden?«, »Wie sieht eine angemessene Reformsequenz aus?« In der Frühphase der Transformation wurden derartig steuerungsrelevante Fragen noch häufig als Problem aufgeworfen (vgl. Funke 1993), sie rückten aber mehr und mehr aus dem Zentrum der Diskussion, da die mangelnde Konsistenz der anfänglich gegebenen Antworten im Grunde nur auf das mangelnde Wissen verwies.

Die Nachfrage nach unsicherheitsreduzierenden »Transformationsfahrplänen« wurde vor allem von Ökonomen und ökonomisch geschulten Beratern genutzt (zum Beispiel Sachs 1989). Die *theoretisch* begründeten Empfehlungen zeigten jedoch nur einen geringen Grad an Übereinstimmung. Dies zeigt nicht zuletzt der nicht enden wollende Streit um die Wirkung von gradualistischen oder schocktherapeutischen Reformprogrammen.

Da der Beginn der Transformationsprozesse nun mehr als zehn Jahre zurückliegt, ist es inzwischen möglich, die ursprünglich zentrale Frage nach der Relevanz der Sequenzierung von Reformen auf der Grundlage von *empirischen Daten* zu untersuchen. Im Folgenden wird daher geprüft, ob die Art und Weise der Sequenzierung von Reformmaßnahmen einen wesentlichen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung – konkreter: auf das relative Niveau des Bruttoinlandsprodukts – genommen hat.

Hypothesenbildung

Am Anfang der Analyse steht die Feststellung, dass die in der Transformationsliteratur heftigst geführte Debatte um Schocktherapie und Gradualismus im Hinblick auf die Klärung der Frage der optimalen Sequenz von Reformen höchst unbefriedigend geblieben ist. In beiden Lagern wurde die Bedeutung der Reformreihenfolge zwar häufig beschworen. Implizit führte die Gradualismus-Schocktherapie-Debatte aber dazu, dass die Sequenzierungsfrage im Streit um das richtige Tempo der Reformen mehr und mehr in den Hintergrund trat.

Die Vertreter der Schocktherapie haben in Anlehnung an (ordo-)liberale Vorstellungen einen Kriterienkatalog aufgestellt, der die Faktoren »Liberalisierung«, »Stabilisierung«, »Privatisierung« und die »Neudefinition des Staates« hervorhebt (Wagener 1996). Weil aber eigentlich alles als gleichermaßen bedeutsam erscheint und füreinander Voraussetzungscharakter hat, erschöpft sich die Sequenzvorstellung der wirtschaftsliberalen Vertreter der Schocktherapie in einem »am besten alles sofort«.

Da einige Reformen etwas mehr Zeit zur Implementation benötigen, wird ein Vorgehen mit der *maximum possible speed* (Balcerowicz 1993) angeraten. Eine

Sequenzierung ergibt sich demnach aus dem unterschiedlichen Zeitbedarf für die Durchführung der verschiedenen Reformmaßnahmen. Konkret heißt dies jedoch: Was später kommt, ist nicht etwa genau dann sinnvoll, sondern ließ sich nur nicht früher realisieren.

Neben den prinzipiellen Vorbehalten gegenüber einer gleichzeitigen Geltung von alten und neuen Wirtschaftsinstitutionen (»dritte« Wege gelten als aussichtslos) sind aber auch politökonomische Kalküle dafür verantwortlich, dass dem Tempo der Reformen von den Befürwortern der Schocktherapie eine viel größere Rolle zugeschrieben wird als dem Ablauf und der Sequenzierung der Reformen. Die Realisierung einer möglichst raschen Unumkehrbarkeit der Reformen (Aslund/Boone/Johnson 1996: 290) und die möglichst eindeutige Signalisierung des Reformwillens (Vickers 1986) wird von diesen häufig als wichtiger eingestuft als die Optimierung der Reformsequenz.

Der Steuerungspessimismus der Vertreter gradualistischer Positionen hat hingegen in konsequenter Weise die Aufstellung eines Transformationsplanes (im Sinne von »my plan for Poland«) oder eines zu erfüllenden Kriterienkatalogs (im Sinne von Liberalisierung, Stabilisierung usw.) verhindert. Die Sequenzierungsfrage geriet damit ebenfalls aus dem Blick oder wurde nur rein abstrakt abgehandelt. Mathias Dewatripont und Gérard Roland (1995) schlagen beispielsweise vor, dass der Ablauf der Reformen in einer Weise organisiert wird, die einerseits sicherstellt, dass der Reformprozess voranschreitet und andererseits destabilisierende Effekte minimiert werden. Zu Beginn der Transformation sollten danach jene Reformmaßnahmen eingeleitet werden, deren ökonomischer Erfolg sich rasch zeigt. Reformmaßnahmen mit Investivcharakter wären sinnvollerweise erst dann durchzuführen, sobald die Anlaufkosten mit den Erfolgen der ersten Maßnahmen kompensiert werden könnten. Peter Murrell (1993) argumentiert hingegen mit der Wichtigkeit von Reformmaßnahmen. Am Anfang des Transformationsprozesses sollten sich die Reformen auf das dringendste Problem beschränken. In der Sicht von Murrell ist dies die Förderung und Entwicklung eines privatwirtschaftlichen Sektors. Der weitere Reformprozess müsste dann zeitlich gestreckt werden, wobei im hohen Maße auf eine evolutionäre Entwicklung zu vertrauen wäre. Angesichts der hohen Steuerungsunsicherheit seien Reformmaßnahmen angemessen, die sich am experimentellen Lernen (*trial and error*) orientieren.

Diese weitgehende Zurückhaltung hinsichtlich der inhaltlichen Konkretisierung des Ablaufs von Reformen gründet auch darin, dass gradualistische Perspektiven in der Regel an die Vorstellung von multiplen Transformationswegen (Stark/Bruszt 1998) und differenten Ausgangsbedingungen (Murrell 1996) gekoppelt sind. Diesen Überlegungen zufolge kann im Grunde prinzipiell jede Reformsequenz, die für einen Fall angemessen ist, für einen anderen wegen

mangelnder Kontextadäquanz nachteilig sein. Daraus ergibt sich, dass die Sequenzierung der Reformen auch für die gradualistische Position ein eher nachgeordnetes Problem ist. Vorrangig ist ein angemessenes Reformtempo, das der Konzeption nach dazu beiträgt, dass kontextadäquate Reformverläufe überhaupt erst identifizierbar werden.

Im Hinblick auf die Erklärung der BIP-Entwicklung lassen sich demnach folgende konkurrierende Hypothesen aus der Gradualismus-Schocktherapie-Diskussion ableiten:

- H₁: Die *maximum possible speed* von Reformen ist für die BIP-Entwicklung entscheidend. Die Sequenz von Reformen ist im Grunde aber unbedeutend. Je früher Reformen in Angriff genommen werden und je früher ein Reformprogramm beendet ist, desto positiver ist die BIP-Entwicklung.
- H₂: Da gradualistisch-kontextadäquate Strategien am erfolgreichsten sind, gibt es weder einen positiven Zusammenhang zwischen Reformgeschwindigkeit und BIP-Entwicklung, noch sind bestimmte Reformsequenzen für die BIP-Entwicklung in allen Ländern entscheidend.

In beiden Ausgangshypothesen ist die Sequenzierung der Reformen als Erklärungsfaktor unbedeutend. Für eine ländervergleichende Analyse der Wirkungen von Reformsequenzen ergibt sich daher zumindest noch eine dritte ergänzende Hypothese:

- H₃: Eine nach sachlichen oder strategischen Gesichtspunkten vorgenommene Reformsequenzierung ist für die BIP-Entwicklung bedeutsam. Bestimmte (ermittelbare) Reformsequenzen beeinflussen die BIP-Entwicklung positiv oder negativ.

Operationalisierung

Die Überprüfung der obigen Ausgangshypothesen macht einige Operationalisierungsentscheidungen notwendig. Es muss geklärt werden, welche Reformmaßnahmen in einer Überprüfung ihrer sequenziellen Bedeutung einzubeziehen sind. Da das Reformprogramm der Vertreter der Schocktherapie im Gegensatz zur gradualistischen Position inhaltlich vergleichsweise konkret gefasst ist, erscheint es zweckmäßig, diese Vorgabe zu nutzen. Wenn im Folgenden die vier Reformschritte Preisliberalisierung, Stabilisierung, Privatisierung und Verfassungsgebung betrachtet werden, darf dies jedoch keinesfalls als eine Art Vorentscheidung für die Plausibilität des »ordoliberalen« Reformkanons missverstanden werden, aus dem sich diese Reformschritte unschwer ableiten lassen. Die Analyse ist im Gegenteil so angelegt, dass die Betrachtung dieser Maßnah-

men durchaus dazu führen kann, dass die *Maximum-possible-Speed*-Hypothese zu verwerfen ist.

Die zahlenmäßige Beschränkung auf vier betrachtete Reformmaßnahmen hängt außerdem mit dem Umstand zusammen, dass jede Aufnahme eines weiteren Reformschritts die Anschaulichkeit der Analyse drastisch reduziert hätte.³⁸ Der Einbezug von weiteren oder anderen Reformmaßnahmen in darauf aufbauenden Untersuchungen ist aber grundsätzlich nicht ausgeschlossen.

Die Ermittlung von Reformsequenzen erfordert darüber hinaus die Festlegung und Bestimmung von konkreten Zeitpunkten. Hinsichtlich der Preisliberalisierung wurde der Zeitpunkt gewählt, ab dem die Mehrzahl der Preise freigegeben wurde. Die entsprechenden Zeitangaben stammen aus einem Bericht der European Bank for Reconstruction and Development (EBRD 1998). Bezüglich der Stabilisierung wurde der Zeitpunkt der Durchführung des maßgeblichsten Stabilisierungsprogramms betrachtet. Die Daten stammen aus einer Veröffentlichung von Fischer, Sahay und Végh (1997). Im Falle der Privatisierung geht der Zeitpunkt der Verabschiedung der ersten Privatisierungsregelung für Großunternehmen in die Untersuchung ein. Die Bestimmung erfolgte auf Grundlage des Berichts »Trends and Policies in Privatization II/2« (OECD 1995b: 69–72). Der Zeitpunkt der Verfassungsgebung wurde dem *Political Handbook of the World* (Banks et al. 1997) entnommen. Die Zeitpunkte (Monat/Jahr) der vier Reformschritte sind in Tabelle 3-18 abgetragen.

Aus den zeitlichen Daten ergeben sich je nach Land differierende Reformsequenzen. Ein vierstelliger »Sequenzcode« ist in der letzten Spalte von Tabelle 3-18 angegeben. In der Reihenfolge Liberalisierung, Stabilisierung, Privatisierung und Verfassungsgebung benennt der Code die jeweilige zeitliche Ablauffolge. Der Code [1134] für Polen bedeutet dementsprechend, dass die Reformschritte Liberalisierung und Stabilisierung zeitgleich zu Beginn der Reformmaßnahmen durchgeführt wurden, gefolgt von der Initiierung der Privatisierung. Die Verfassungsgebung wurde in Polen zuletzt in Angriff genommen.

Neben Polen sind noch dreizehn weitere Untersuchungsländer berücksichtigt. Es sind alle mittel- und osteuropäischen Transformationsländer, deren Ökonomie nicht nachhaltig durch kriegerische Ereignisse beeinflusst wurde. Eine diesbezügliche Klassifizierung von Murrell (1996: 27) wurde der Bestimmung zugrunde gelegt.

In den vierzehn Untersuchungsländern kamen zehn verschiedene Reformsequenzen zur Anwendung. Die Sequenz [1134] lässt sich neben Polen für drei weitere Länder (Albanien, Slowakei, Tschechische Republik) feststellen, die Re-

38 Bei vier Reformschritten (mit eindeutig festgelegter Reihenfolge) sind 24 unterschiedliche Sequenzmöglichkeiten gegeben, bei fünf Reformschritten wären es bereits 120 und bei sechs 720 usw.

Tabelle 3-18 Länderübersicht zur Sequenzierung von Reformen

Land	Transformationsbeginn	Liberalisierung	Stabilisierung	Privatisierung	Verfassungsgebung	Sequenz
Albanien	4/91	8/92	8/92	5/94	11/98	[1134]
Bulgarien	4/90	2/91	2/91	4/92	7/91	[1143]
Estland	3/90	12/92	6/92	6/91	6/92	[4212]
Lettland	5/90	1/92	6/92	7/92	6/93	[1234]
Litauen	3/90	10/92	6/92	11/91	10/92	[3213]
Polen	4/89	1/90	1/90	7/90	12/92	[1134]
Rumänien	5/90	7/95	10/93	8/91	12/91	[4312]
Russland	6/90	1/92	4/95	7/91	12/93	[2413]
Slowakei	4/90	1/91	1/91	2/91	1/93	[1134]
Slowenien	6/91	6/94	2/92	11/92	12/91	[4231]
Tschechien	4/90	1/91	1/91	2/91	1/93	[1134]
Ukraine	8/91	10/94	11/94	3/92	6/96	[2314]
Ungarn	10/89	1/91	3/90	3/90	10/89	[4221]
Weißrussland	8/91	6/95	11/94	1/93	3/94	[4312]

Unter »Liberalisierung« ist der Zeitpunkt angegeben, zu dem die Mehrzahl der Preise freigegeben wurde (nach EBRD 1998); unter Stabilisierung wurde der Zeitpunkt der Durchführung des maßgeblichen Stabilisierungsprogramms abgetragen (nach Fischer et al. 1997, Table 4); »Privatisierung« bezieht sich auf den Zeitpunkt der Verabschiedung der ersten Privatisierungsregelung (nach OECD 1995b); der Zeitpunkt der Verfassungsgebung ist unter »Verfassungsgebung« dargestellt (nach Banks et al. 1997). In der Spalte Sequenz ist ein Ländercode angegeben, der die Reihenfolge der Reformen benennt.

formsequenz [4312] eint die Fälle Rumänien und Weißrussland. Alle übrigen Länder weisen eine Sequenzierung auf, die zumindest im Kreis der untersuchten Länder einmalig ist. Die Sequenzen [1134] oder [1143] lassen sich relativ eindeutig einer Vorgehensweise nach der Schocktherapie zuordnen. Charakteristisch ist die zeitgleiche Durchführung der Reformschritte Preisliberalisierung und Stabilisierung vor den anderen Reformmaßnahmen, die der Sachlogik entsprechend eine längere Vorbereitungszeit beanspruchen.

Bei den anderen Verläufen handelt es sich um eher gradualistische Reformprogramme, die – was durchaus erwartet werden konnte – ein weniger homogenes Verlaufsmuster zeigen, oder aber um abweichende Fälle, die sich keiner der beiden idealtypischen Strategieoptionen zuordnen lassen.³⁹ Eine letzte Operationalisierungsentscheidung betrifft die abhängige Variable, die als Indikator für die wirtschaftliche Entwicklung in den Transformationsländern dient. In der weiteren Analyse wird hierfür das Niveau des Bruttoinlandsprodukts in Relation zum Transformationsbeginn verwendet, da dieser Indikator sowohl für

³⁹ In der Grundtendenz – vielleicht mit der Ausnahme Estlands, wo eine gradualistische Reform zumindest nicht beabsichtigt war – sind diejenigen Sequenzen, die mit einer [4] beginnen, als gradualistische Strategien einzuordnen. Den abweichenden Fällen sind auch Länder zuzurechnen, in denen die Schocktherapie mißlungen ist (zum Beispiel Russland).

den mit unterschiedlicher Intensität erfolgten wirtschaftlichen Einbruch (Tal der Tränen) als auch im Hinblick auf die feststellbare Auseinanderentwicklung nach gewisser Transformationsdauer Sensitivität besitzt. Dies macht jedoch die zeitliche Bestimmung eines »Transformationsbeginns« erforderlich.

Im Gegensatz zu vielen vergleichenden Studien wird nicht davon ausgegangen, dass der Transformationsbeginn für alle Länder mit dem Ausgangsjahr 1989 hinreichend gut erfasst ist. Vielmehr wird für die verschiedenen Länder ein fallspezifisch geeigneterer Transformationsbeginn definiert. Für Belarus, Slowenien, Ukraine ist dies die jeweilige Unabhängigkeitserklärung, für Russland die faktische Unabhängigkeitserklärung (Beschluss des Primats der RS-FSR-Konstitution). Bei den baltischen Ländern Estland, Lettland und Litauen wurde der Zeitpunkt der Verfassungsentscheide als Transformationsbeginn angesetzt. Ausgangspunkt in Albanien und Ungarn ist die Ausrufung zur Republik, in der Tschechischen und Slowakischen Republik die Gründung der CSFR. Für Polen und Bulgarien sind die Zeitpunkte der Vereinbarungen über einen demokratischen Übergang (Runder Tisch- beziehungsweise Interparteien-Vereinbarungen) oder die jeweils zeitgleich erfolgte Deklaration eines parlamentarisch-demokratischen Rechtsstaates maßgeblich, für Rumänien schließlich die Gründungswahl des verfassungsgebenden Gremiums. Die entsprechenden Zeitpunkte sind ebenfalls in Tabelle 3-18 angeführt. Diese wurden gemäß den Angaben im *Political Handbook of the World* bestimmt. Das relative Niveau des Bruttoinlandsprodukts ist demnach jeweils auf den länderspezifischen Transformationsbeginn bezogen ($t_0 = 100$).

Hypothesentest

Die Analyse beginnt mit der Überprüfung der *Maximum-possible-Speed*-Hypothese (H_1), die für schocktherapeutische Reformstrategien handlungsleitend wurde. Dieser Hypothese zufolge sollte die Wirtschaftsentwicklung in jenen Ländern den positivsten Verlauf zeigen, in denen ein Reformprogramm möglichst schnell durchgeführt wird. Die Schnelligkeit kann sich zum einen auf die möglichst rasche Durchführung eines ersten Reformschritts beziehen, zum anderen auf eine möglichst kurze Zeitspanne zwischen dem Transformationsbeginn und der Einleitung eines abschließenden Reformschritts. Tabelle 3-19 zeigt die Korrelation zwischen der verstrichenen Zeit bis zur Einleitung eines ersten Reformschritts und dem Niveau des BIP zum Zeitpunkt t_6 in Relation zum jeweiligen Transformationsbeginn. Gleiches gilt für die Zeitspanne zwischen dem Transformationsbeginn und der Einleitung des vierten und letzten der betrachteten Reformschritte. Es zeigen sich lediglich schwache ($r = -0,381$) bis sehr

Tabelle 3-19 Korrelation zwischen der Reformgeschwindigkeit und dem ökonomischen Erfolg

Korrelierte Variablen	Niveau des BIP in Relation zum Transformationsbeginn BIP t_0 ($t_0=100$)	Durchschnittliche Veränderung BIP in Prozent (1994–1997)
Anzahl der Monate bis zum ersten Reformschritt	$r = -0,381$	$r = 0,043$
Anzahl der Monate bis alle vier Reformschritte in Angriff genommen wurden	$r = -0,015$	$r = -0,124$
Standardabweichung bei der Durchführung der vier Reformschritte	$r = 0,200$	$r = -0,072$

Signifikanzniveau: * < 0,05.

schwache ($r = -0,015$) negative Korrelationen zwischen dem Tempo und dem ökonomischen Erfolg der Reformen.

Denkbar wäre allerdings, dass das Anfangstempo für die Wirkung eines schocktherapeutischen Programms von geringerer Bedeutung ist, als es die *Maximum-possible-Speed*-These nahelegt. Es könnte sein, dass die zeitliche Komprimierung der Reformprogramme der eigentliche Schlüssel zum Erfolg ist. Die Korrelation mit der Standardabweichung der Einleitung der vier Reformschritte kann aber auch diese Hypothese nicht bestätigen ($r = 0,200$).

Ausgehend von der Erwartung, dass der ökonomische Einbruch im Schocktherapie-Fall zunächst dramatisch ausfallen wird und sich der Erfolg erst später zeigt (Hernández-Catá 1997),⁴⁰ könnte es auch sein, dass durch die Verwendung des relativen BIP-Niveaus die Erfolgswirkung von Schocktherapien zum Analysezeitpunkt noch eher unterschätzt wird. Die zur Gegenkontrolle durchgeführte ergänzende Korrelation mit der durchschnittlichen BIP-Veränderung im Zeitraum 1994 bis 1997 deutet allerdings ebenfalls darauf hin, dass der ökonomische Erfolg in keinem direkten Zusammenhang mit dem Tempo der Reformen steht.⁴¹

40 Die Erwartung, dass rasche Reformen einen relativ tiefen wirtschaftlichen Einbruch verursachen werden, wird nicht durchweg geteilt. Martha de Melo und Alan Gelb (1997) zeigen mit Hilfe so genannter *regime-switching regressions*, dass sich liberalisierende Reformmaßnahmen bereits ab dem zweiten Transitionsjahr ökonomisch auszahlen. Joel S. Hellman (1998) stellt fest, dass es nicht die schnellen Reformer sind, die den tiefsten ökonomischen Einbruch zu verzeichnen haben: »It is not the advanced reformers that have suffered the sharpest declines in real GDP, as the J-curve approach would predict, but the intermediate reformers. Indeed the advanced reformers have the lowest overall output declines and the most rapid recoveries« (Hellman 1998: 209).

41 Wegen der Nichtberücksichtigung der Frühphase der Transformation hat dieser Indikator – unter der Voraussetzung, dass sich der von den Vertretern der Schocktherapie erwartete J-förmigen Verlauf eingestellt hat – einen Bias zugunsten des schocktherapeutischen Programms. Er ist daher für eine Gegenkontrolle in hohem Maße geeignet.

Die durchgeführten Korrelationsanalysen lassen es zweifelhaft erscheinen, dass die Ausgangshypothese H_1 den Zusammenhang zwischen dem Tempo und dem ökonomischen Erfolg zutreffend beschreibt. Die *Maximum-possible-Speed*-These konnte demnach nicht bestätigt werden. Wie die beiden verbliebenen Ausgangshypothesen H_2 (gradualistisch-kontextgebundene These) oder H_3 (Sequenzierungsthese) zu bewerten sind, lässt sich erst mit einer in einem zweiten Schritt durchzuführenden Analyse der Sequenzwirkungen feststellen.

Ein zentrales Problem, das einem direkten Vergleich der verschiedenen Reformsequenzen entgegensteht, ist mit der hohen Varietät der vorgefundenen Sequenzen gegeben. Bei einem Vergleich von zwei in der Grundgesamtheit jeweils nur einmalig vorkommenden Reformsequenzen lässt sich schwerlich abschätzen, ob die zeitliche Ordnung der Reformmaßnahmen einen Einfluss auf die ökonomische Entwicklung hatte oder ob die Unterschiede zwischen den untersuchten Ländern auf andere Faktoren zurückzuführen sind. Das Varietätsproblem kann jedoch durch den Bezug auf einfache »Schrittfolgen« umgangen werden. Bei mehreren Reformsequenzen ist es beispielsweise so, dass die Stabilisierung vor der Privatisierung in Angriff genommen wurde, das heißt, diese Reformsequenzen sind hinsichtlich dieser Schrittfolge ähnlich und lassen sich mit jenen Reformsequenzen vergleichen, in denen diese Schrittfolge in umgekehrter Reihenfolge vorgenommen wurde. Bei einer Betrachtung der kürzeren Schrittfolgen wirkt sich die höhere Varietät nun sogar positiv aus, da sich in der Regel jeweils eine hinreichend große Kontrollgruppe finden lässt.

Mit Hilfe von T-Tests kann nun mit Bezug auf die einzelnen Schrittfolgen festgestellt werden, ob Länder, die die Schrittfolge Stabilisierung *vor* Privatisierung betrieben haben, im Durchschnitt ein höheres BIP-Niveau aufweisen, als diejenigen mit umgekehrter Reihenfolge. Erweitert man das T-Test-Verfahren auf alle denkbaren Reformschritte, dann kann darüber hinaus festgestellt werden, welche Schrittfolge die stärksten Unterschiede hinsichtlich der BIP-Variablen aufweist. Bei einer Sequenz mit vier Reformschritten ergeben sich sechs voneinander unterscheidbare Schrittfolgen. Sind, wie im vorliegenden Fall, die Reformschritte in der Ablauffolge nicht eindeutig (zum Beispiel der doppelte »erste« Reformschritt in der Sequenz [1134]), dann erhöht sich die zu analysierende Schrittfolgenzahl auf das Doppelte.

Die Ergebnisse einer entsprechenden T-Test-Reihe zeigt Tabelle 3-20. In den Mittelwertvergleich wurden jeweils die ersten sechs Transformationsjahre eines Landes einbezogen. Die zugrunde liegende Fallzahl entspricht daher 6 (Transformationsjahre t_1 bis t_6) \times 14 (Untersuchungsländer) = 84 Fällen. Angegeben sind die Abweichung in Prozentpunkten vom Mittelwert und der t-Wert, der die Signifikanz der entsprechenden Differenz anzeigt.

Tabelle 3-20 T-Test-Reihe zur Ermittlung von Ländertypen

Sequenz	I	II	III ₁	III ₂
Stabilisierung vor Verfassungsgebung	0 = 3,80 1 = -2,85 t = 2,172	0 = 5,78 1 = 2,96 t = 0,958	0 = 16,03 1 = 5,83 t = 3,086	0 = -1,05 1 = -11,39 t = 2,323
Stabilisierung vor Privatisierung	0 = -4,76 1 = 4,76 t = -3,175	0 = -1,52 1 = 9,04 t = -4,054	0 = 6,98 1 = 9,04 t = -0,436	- - -
Stabilisierung vor Liberalisierung	0 = -2,19 1 = 2,92 t = -1,632	0 = 5,83 1 = 2,92 t = 1,007	0 = 5,83 1 = 16,03 t = -3,086	- - -
Verfassungsgebung vor Stabilisierung	0 = -3,25 1 = 5,86 t = -2,940	0 = 1,61 1 = 8,85 t = -2,406	0 = 5,83 1 = 16,03 t = -3,086	0 = -8,94 1 = 1,67 t = -3,417
Verfassungsgebung vor Privatisierung	0 = -3,18 1 = 11,66 t = -4,556	0 = 1,46 1 = 11,66 t = -3,205	0 = 6,55 1 = 11,66 t = -1,513	- - -
Verfassungsgebung vor Liberalisierung	0 = -3,21 1 = 5,78 t = -2,954	0 = 2,96 1 = 5,78 t = -0,958	0 = 5,83 1 = 16,03 t = -3,086	0 = -11,39 1 = -1,05 t = -2,323
Privatisierung vor Stabilisierung	0 = 5,03 1 = -6,71 t = 4,135	0 = 8,744 1 = -3,64 t = 4,965	- - -	- - -
Privatisierung vor Verfassungsgebung	0 = 11,66 1 = -3,18 t = 4,556	0 = 11,66 1 = 1,46 t = 3,205	0 = 11,66 1 = 6,55 t = 1,513	- - -
Privatisierung vor Liberalisierung	0 = 1,37 1 = -1,03 t = 0,763	0 = 5,83 1 = 2,92 t = 1,007	0 = 5,83 1 = 16,03 t = -3,086	- - -
Liberalisierung vor Stabilisierung	0 = 4,24 1 = -15,55 t = 5,826	- - -	- - -	- - -
Liberalisierung vor Verfassungsgebung	0 = 2,92 1 = -2,19 t = 1,632	0 = 2,92 1 = 5,83 t = -1,007	0 = 16,03 1 = 5,83 t = 3,086	- - -
Liberalisierung vor Privatisierung	0 = -1,03 1 = 1,37 t = -0,763	0 = 2,92 1 = 5,83 t = -1,007	0 = 16,03 1 = 5,83 t = 3,086	- - -

Test auf Relevanz bestimmter Reformsequenzen; abhängige Variable: Abweichung eines Landes in Prozentpunkten vom durchschnittlichen BIP-Niveau eines Transformationsjahres (in Relation zum Transformationsbeginn), Anzahl der Fälle N = 84 (6 Transitionsjahre x 14 Länder). Die Reformschritte mit größter Relevanz sind in Fettschrift dargestellt. III₁ prüft die Möglichkeit zur weiteren Differenzierung der Gruppe »Stabilisierung vor Privatisierung«; III₂ diejenige der Gruppe »Privatisierung vor Stabilisierung«.

Bei 8 von 12 getesteten Schrittfolgen werden die Gruppenunterschiede zwischen denjenigen Fällen, bei denen die entsprechende Reihung vorliegt und denen für die sie nicht gilt, als signifikant ausgewiesen. Die stärkste Differenz betrifft die Schrittfolge Preisliberalisierung vor Stabilisierung. In den Fällen, in denen die Preisliberalisierung vor der Stabilisierung in Angriff genommen wurde, ist das BIP-Niveau in Relation zum Transformationsbeginn (t_0) durchschnittlich um 15,55 Prozentpunkte niedriger als der Mittelwert. Die Fälle, in denen dies nicht so ist, weichen mit 4,24 Prozentpunkten positiv vom Mittelwert ab.

Damit eine Rückbindung an die Gesamtsequenz hergestellt werden kann, wird das T-Test-Verfahren mit dem Ziel einer Gruppierung von Sequenzen schrittweise wiederholt. Die Stärke der Differenzierungswirkung einer Schrittfolge wird dabei als Gruppierungskriterium herangezogen. In einem ersten Schritt werden also die Sequenzen, in denen die Preisliberalisierung vor der Stabilisierung positioniert ist, einer Gruppe zugeordnet. Dies betrifft die Reformsequenzen dreier Länder (Russische Föderation, Lettland, Ukraine). Eine weitere Differenzierung dieser Gruppe (Gruppe 4 in Abbildung 3-4, welche die Ermittlung von Ländertypen veranschaulicht) scheidet aufgrund der Fallzahl aus.

Mit der größeren Gruppe derjenigen Reformsequenzen, in denen die Preisliberalisierung *nicht* vor der Stabilisierung in Angriff genommen wurde, wird hingegen eine weitere T-Test-Reihe durchgeführt (Tabelle 3-20, Spalte II.). Die größte Differenzierungswirkung zeigt in dieser Gruppe die Schrittfolge Privatisierung vor Stabilisierung. Diejenigen Fälle, in denen diese Reihung gegeben ist, weichen mit -3,64 Prozentpunkten vom Mittelwert ab, während bei den anderen ein Plus von 8,74 Prozentpunkten zu verzeichnen ist.

Beide Gruppen ließen sich mit gleicher Logik prinzipiell weiter aufspalten (Tabelle 3-20, Spalte III₁ und III₂). In Abbildung 1 ist aber nur einer der beiden Differenzierungsschritte berücksichtigt, da eine anschließend durchgeführte ANOVA-Varianzanalyse mit Duncan Multiple Range Test die Rücknahme der einen Aufspaltung nahelegt. Letztlich führt das durchgeführte induktive Verfahren zu vier Gruppen.

Tabelle 3-21 zeigt das Niveau des Bruttoinlandsprodukts der untersuchten Transformationsländer im ersten bis siebenten Transformationsjahr, sortiert nach der jeweiligen Eingruppierung. Slowenien und Ungarn, die der ersten Gruppe zugeordnet sind, zeigen durchschnittlich die relativ beste BIP-Entwicklung. Beide Länder gelten als typische Fälle eines gradualistischen Reformprogramms. Der ökonomische Einbruch in den ersten Transformationsjahren fällt daher vergleichsweise moderat aus, die anschließende wirtschaftliche Erholung verläuft mit einer gewissen Stetigkeit. Im siebenten Transformationsjahr liegt das BIP-Niveau beider Länder zum Teil deutlich über dem der Länder, die Gruppe 3 oder 4 zugeordnet wurden.

Abbildung 3-4 Gruppierung von Ländern entsprechend ihrer Reformsequenz



Varianzanalyse (ANOVA) mit 4 Gruppen: $F = 27.252^{**}$

Da in diesen Gruppen auch Länder vertreten sind, denen gemeinhin ein eher gradualistisches Reformkonzept unterstellt wird, impliziert dies, dass gradualistische Strategien mit höchst unterschiedlichem ökonomischen Erfolg zum Einsatz kamen. Die erfolgreiche gradualistische Ländergruppe 1 ähnelt hinsichtlich des Niveaus des Bruttoinlandsprodukts mehr der »Schocktherapie-Gruppe« 2. Dieser zweiten Gruppe wurden die Länder Albanien, Bulgarien, Polen, Slowakei und die Tschechische Republik zugeordnet. Gemeinsam ist ihnen die am Anfang der Reformen vorgenommene Preisliberalisierung bei einem gleichzeitig durchgeführten Stabilisierungsprogramm. Die anfängliche »Transformationsrezession« (Kornai 1994) ist durchschnittlich schärfer als in der ersten Ländergruppe. Dieser Ländergruppe gelingt jedoch durchweg eine anschließende Umkehrung des Abwärtstrends. Die wirtschaftliche Erholung ist aber nicht in allen Ländern dieser Gruppe stetig. In Albanien und Bulgarien kam es im dargestellten Zeitraum zu eindeutigen Rückschlägen in der Wirtschaftsentwicklung. Gleiches gilt für die Tschechische Republik, allerdings erst ab dem achten (nicht mehr abgetragenen) Transformationsjahr (Niveau des GDP [t_8] = 96,5).

Tabelle 3-21 Bruttoinlandsprodukt in Relation zum Transformationsbeginn, Länder differenziert nach Sequenztypen

Land	t_0	Seq.	t_1	t_2	t_3	t_4	t_5	t_6	t_7
Gruppe 1			95,5	91,1	92,4	94,2	97,1	99,8	102,6
Slowenien	(1991)	[4231]	94,5	97,1	102,3	106,5	109,8	114,0	118,5
Ungarn	(1989)	[4221]	96,5	85,0	82,4	81,9	84,3	85,5	86,6
Gruppe 2			84,6	79,3	80,3	83,9	88,8	91,8	92,0
Albanien	(1991)	[1134]	72,3	67,1	73,5	80,4	87,6	95,6	88,9
Bulgarien	(1990)	[1143]	88,3	81,9	80,6	82,1	83,8	74,7	69,5
Polen	(1989)	[1134]	88,4	82,2	84,3	87,6	92,1	98,6	104,6
Slowakei	(1990)	[1134]	85,4	79,8	76,9	80,7	86,2	91,9	97,9
Tschechien	(1990)	[1134]	88,5	85,6	86,1	88,8	94,5	98,2	99,2
Gruppe 3			89,6	77,8	70,8	67,9	71,0	75,0	77,3
Estland	(1990)	[4212]	86,4	74,1	67,5	66,1	69,0	71,7	79,9
Litauen	(1990)	[3213]	94,3	74,2	62,2	56,1	57,9	60,7	64,1
Rumänien	(1990)	[4312]	87,1	79,4	80,6	83,8	89,7	93,2	87,1
Weißrussland	(1991)	[4312]	90,4	83,5	73,0	65,4	67,2	74,2	77,9
Gruppe 4			90,3	71,2	60,3	54,9	52,2	51,6	52,6
Russland	(1990)	[2413]	95,0	81,2	74,2	64,7	62,1	59,9	60,4
Lettland	(1990)	[1234]	89,6	58,3	49,6	49,9	49,5	51,2	54,5
Ukraine	(1991)	[2314]	86,3	74,0	57,0	50,1	45,1	43,6	42,9
Durchschnitt (N=14):			88,8	78,8	75,0	74,6	77,1	79,5	80,9
Konsistenztest									
Gruppe 3									
Kasachstan	(1991)	[4312]	97,1	88,2	77,1	70,7	71,1	72,5	73,2
Usbekistan	(1991)	[4312]	88,9	86,9	83,2	82,5	83,8	85,8	87,5
Gruppe 4									
Kirgisien	(1991)	[2314]	81,0	68,0	54,4	51,5	55,1	58,7	61,1
Turkmenistan	(1991)	[3421]	94,7	85,2	69,2	63,5	58,4	43,3	45,4

Quellen: EBRD; eigene Berechnungen; Bruttoinlandsprodukt in Relation zum Transformationsbeginn ($t_0 = 100$).

Ähnlich wie in der ersten Gruppe, in dem der slowenische Fall deutlich höhere GDP-Werte als der ungarische zeigt, sind die Werte in der zweiten Gruppe teilweise gestreut. Insbesondere der bulgarische Fall fällt aus der Reihe, wobei bemerkenswert ist, dass es genau jener Fall ist, der sich in der Reformsequenz [1143] etwas von den anderen Ländern der Gruppe [1134] unterscheidet. Bereits deutlich von den ersten beiden Ländergruppen abgesetzt ist Gruppe 3, die durch Estland, Litauen, Rumänien und Weißrussland gebildet wird. Die Länder dieser Gruppe haben am Ende des siebenten Transformationsjahres durchschnittlich bereits ein um rund 15 Prozentpunkte niedrigeres BIP-Niveau in Relation zum Ausgangsjahr gegenüber der Gruppe 2. Typisch für die ökonomische

mische Entwicklung dieser Länder ist die sehr spät einsetzende wirtschaftliche Erholung. Inwieweit diese mit Stetigkeit weitergehen wird, lässt sich daher noch schwer abschätzen. Im rumänischen Fall sind aber bereits ökonomische Rückschläge zu verzeichnen.

Die Gruppe 4 zeigt schließlich die vergleichsweise schlechteste ökonomische Entwicklung. In allen drei Ländern (Russische Föderation, Lettland, Ukraine) kann von wirtschaftlicher Erholung noch im siebenten Transformationsjahr nur bedingt die Rede sein. Durchschnittlich liegt das BIP-Niveau zudem um nochmals fast 25 Prozentpunkte unter demjenigen der Gruppe 3. Insgesamt gesehen deutet die Tabelle 3-21 auf vergleichsweise konsistente Muster des Zusammenhangs von Sequenzierung und ökonomischer Entwicklung hin. Trotz der bereits angesprochenen gruppeninternen Unterschiede ist vor allem die Zuordnungshomogenität der Gruppen bemerkenswert. Wohlgedenkt: Die Gruppierung erfolgte allein aufgrund der Ähnlichkeit von Reformsequenzen. Die *inhaltliche* Ausgestaltung der Reformen ist für die Differenzierung der unterschiedlich erfolgreichen Gruppen völlig ohne Belang gewesen.

Plausibilitätstests

Die bisherigen Ergebnisse deuten an, dass die Sequenzierung der Reformmaßnahmen eine relativ große Bedeutung für den Reformenerfolg der verschiedenen Transformationsstaaten hatte. Länder, in denen die Preisliberalisierung vor der Stabilisierung durchgeführt wurde, weichen erheblich von den anderen ab. Eine wirtschaftliche Erholung ist in diesen Ländern bislang nicht festzustellen. Andere Länder, in denen die Preisliberalisierung und Privatisierung nicht vor der Stabilisierungsinitiative in Angriff genommen wurden, zeigen hingegen eine positive Abweichung vom Mittelwert.

Da die Ergebnisse durch ein induktives Verfahren gewonnen wurden, erscheint es notwendig, ihre Plausibilität und Robustheit weiter abzusichern. Hierzu sind weitere Analyseschritte notwendig. Die Plausibilität des Ergebnisses lässt sich zum einen erhöhen, wenn gezeigt werden kann, dass eine gewisse Vorhersagekraft gegeben ist. Wenn sich zum Beispiel zeigen ließe, dass das Niveau des Bruttoinlandsprodukts in anderen Transformationsländern in vergleichbarer Weise mit der Sequenzierung der Reformen variiert, dann spräche dies in hohem Maße für die Geltung der vermuteten Zusammenhänge.

Für einen derartigen Konsistenztest wurde die Sequenzierung der Reformen der ehemaligen Sowjetrepubliken Kazachstan, Usbekistan, Kirgisien und Turkmenistan analysiert. Die Fälle dieser Kontrollgruppe unterscheiden sich von den bisherigen Untersuchungsländern dahingehend, dass sie nicht dem europäischen

(Kultur-)Raum zugehören. Als Vergleichsfälle sind sie in besonderer Weise geeignet, da der Transformationsprozess in diesen Ländern ebenfalls nicht durch kriegserische Ereignisse beeinflusst wurde. Die Ergebnisse des Konsistenztests sind in Tabelle 3-21 angegeben. Kasachstan und Usbekistan sind aufgrund des Ablaufs ihrer Reformmaßnahmen der Gruppe 3 zuzuordnen, Kirgisien und Turkmenistan der Gruppe 4. In Übereinstimmung mit den anderen Fällen aus Gruppe 3 zeigt sich in Kasachstan und Usbekistan die gruppentypische spät einsetzende wirtschaftliche Erholung. Das im siebten Transformationsjahr erreichte BIP-Niveau ist zudem vergleichbar mit dem der europäischen Fälle aus der gleichen Zuordnungsgruppe. Entsprechendes gilt für Kirgisien und Turkmenistan. In beiden Fällen ist die wirtschaftliche Erholung bis zum jetzigen Zeitpunkt eher unsicher und im Vergleich zum Ausgangsniveau liegt das BIP-Niveau im siebten Transformationsjahr, wie bei den anderen der Gruppe 4 zugeordneten Fällen, in Höhe der 60-Prozent-Marke oder darunter. Der Konsistenztest spricht demnach eindeutig für die Bedeutung der Reformsequenz.⁴²

Das Ergebnis würde weiterhin an Plausibilität gewinnen, wenn sich zeigen ließe, dass die Erklärungskraft des Faktors Sequenzierung selbst dann noch erhalten bleibt, wenn andere kontrollierende Variablen in die Analyse eingeschlossen werden. Aus diesem Grunde werden im zweiten Schritt des Plausibilitätstests Regressionsanalysen⁴³ durchgeführt, in denen neben den Variablen für die Sequenzierung auch weitere Erklärungsvariablen berücksichtigt sind. Die Kontrollvariablen betreffen vor allem die Ausgestaltung der Reformen.

Als abhängige Variable wird in den Regressionen die Prozentpunktabweichung vom jeweiligen Ländermittel des BIP-Niveaus verwendet (GDPLDIFF). Das BIP-Niveau wird weiterhin in Relation zum jeweiligen Transformationsbeginn bestimmt ($t_0 = 100$). Die Analysedaten beziehen sich auf die Transformationsjahre 1994 bis 1997, das heißt, die maximale Fallzahl in den Regressionen entspricht 4 (Transformationsjahre 1994–97) \times 14 (Untersuchungsländer) = 56

42 In bisherigen Analysen zur Höhe des Bruttoinlandsprodukts war die interne Differenzierung der zentralasiatischen Transformationsstaaten stets ein Problem. Insbesondere Usbekistan gilt gemeinhin als »Ausreißer« (vgl. Aslund/Boone/Johnson 1996). Die eingeschlagene Analyse-richtung, die auf die Sequenzierung der Reformen abhebt, erscheint in dieser Hinsicht zuverlässiger als bisherige Ansätze, die diesen Erklärungsfaktor vernachlässigt haben.

43 Trotz des Pooled-Time-Series-Charakters der Daten werden OLS-Regressionen statt der in diesem Fall zumeist verwendeten GLS-Methode durchgeführt. Dies liegt an der besonderen Struktur der Daten. Mittels Monte-Carlo-Analysen konnten Nathaniel Beck und Jonathan N. Katz (1995) zeigen, dass die Modellschätzungen des GLS-Verfahrens immer dann als vergleichsweise schlecht einzustufen sind, wenn es nicht deutlich mehr Zeitpunkte als Querschnittsfälle gibt. Da im vorliegenden Fall den 14 Querschnittsfällen (Ländern) lediglich 4 Zeitpunkte gegenüberstehen, sind OLS-basierte Regressionen entsprechend den Analysen von Beck und Katz die bessere Wahl.

Fällen. Der Einfluss der »Reformsequenz« wird in den Regressionen anhand der Variablen LIBSTA und PRISTA operationalisiert. Es wird wiederum der Umweg über die einzelnen Schrittfolgen gegangen. Die Variable LIBSTA ist demnach eine Dummy-Variable mit der Ausprägung 1 in den Fällen, in denen die Schrittfolge Preisliberalisierung vor der Stabilisierung lautet. Ist dies nicht der Fall, ist die Ausprägung der Dummy-Variable 0. Gleiches gilt für die Variable PRISTA, nur dass die entsprechende Schrittfolge nun Privatisierung vor Stabilisierung lautet. Sollte sich zeigen, dass die beiden Variablen LIBSTA und PRISTA auch unter Einbezug weiterer Variablen erklärungs wirksam bleiben, dann wäre dies ein deutlicher Hinweis darauf, dass die Sequenzierung der Reformen für die wirtschaftliche Entwicklung der Transformationsländer von maßgeblicher Bedeutung war.

Zwei Arten von Kontrollvariablen gehen darüber hinaus in die Regressionen ein, deren Ergebnisse in Tabelle 3-22 dargestellt sind. Die Variablen LVLGDP89, SIZEGDP und TRADE dienen zur Kontrollierung des Ausgangszustandes der Transformationsländer. Berücksichtigt wurde zum einen das Niveau der ökonomischen Entwicklung zum Zeitpunkt 1989 – gemessen anhand der Höhe des BIP (PPP) pro Kopf (LVLGDP89) –, die Größe der Ökonomie eines Landes – gemessen durch die logarithmierte absolute Höhe des BIP (SIZEGDP) – und die ehemalige Handelsabhängigkeit von der Sowjetunion – als Dummy-Variable mit der Ausprägung 1, wenn der Außenhandel mit der Sowjetunion zu Beginn der Transformation mehr als 50 Prozent des Gesamthandels ausgemacht hat (TRADE).

Die weiteren Kontrollvariablen betreffen die jeweilige Ausgestaltung der Reformmaßnahmen. In den Regressionsmodellen 1–4 werden dabei jeweils ergänzende Variablen für die Bereiche Liberalisierung, Stabilisierung, Privatisierung und Neudefinition des Staates eingesetzt. In das Modell 1 gehen neben den Sequenzierungsvariablen und den Kontrollvariablen für den Ausgangszustand noch die Variablen ADMNPRIC, WAGEREG, TARIFREV und WTO ein, die alle den Bereich der wirtschaftlichen Liberalisierung betreffen. Die Variablen beziehen sich auf den Prozentsatz der administrativ festgelegten Preise (ADMNPRIC), das Vorliegen von staatlicher Lohnregulierung (WAGEREG, Dummy-Variable 1 = Lohnregulierung liegt vor), die Höhe der Außenzölle in Relation zum Importwert (TARIFREV) und die Mitgliedschaft in der WTO (WTO, Dummy-Variable 1 = WTO Mitglied).

Entsprechend den Ergebnissen von De Melo, Denizer und Gelb (1996), die in ihren Analysen die ökonomische Bedeutung der Liberalisierung hervorgehoben haben, ist die Ausgangserwartung, dass die ökonomische Liberalisierung, zumindest in dem analysierten Zeitabschnitt der Transformation (1994 bis 1997) eindeutig positive Effekte auf das Niveau des BIP zeigen müsste. Erwartbar

Tabelle 3-22 Regressions- und Varianzanalysen zur ökonomischen Entwicklung

Modell 1	Modellanpassung					R2 = ,964	F = 70,990	Sign.F = ,000	N = 34	DW = 2,558
	CONSTANT	LVLGDP89	SIZEGDP	LIBSTA	PRISTA	ADMINPRIC	WAGEREG	TARIFREV	WTO	
B	100,461	0,00026	-7,121	-35,894	-20,612	0,342	7,368	-0,679	-16,720	
t (sig)	5,685***	0,558	-4,736***	-13,246***	-6,696***	4,863***	3,62***	-2,570**	-4,734***	
Modell 2	Modellanpassung					R2 = ,907	F = 67,130	Sign.F = ,000	N = 56	DW = 1,919
	CONSTANT	LVLGDP89	SIZEGDP	LIBSTA	PRISTA	EXRATER	CTRLBNK			
B	-13,030	0,00119	1,720	-11,987	-20,628	-7,594	9,500			
t (sig)	-1,612	2,864***	2,281**	-4,931***	-6,713***	-3,975***	2,983***			
Modell 3	Modellanpassung					R2 = ,880	F = 43,237	Sign.F = ,000	N = 56	DW = 2,133
	CONSTANT	LVLGDP89	SIZEGDP	LIBSTA	PRISTA	PRISHARE	VOUCHER	SALEMBO		
B	8,490	0,00091	1,074	-19,291	-22,758	-0,109	-3,854	-1,302		
t (sig)	0,730	1,767*	1,003	-6,799***	-6,496***	-1,391	-1,206	-0,418		
Modell 4	Modellanpassung					R2 = ,913	F = 44,407	Sign.F = ,000	N = 48	DW = 2,275
	CONSTANT	LVLGDP89	SIZEGDP	LIBSTA	PRISTA	GNGOVEX	GNGOVBAL	LEGAL	SHADOW	
B	-16,694	-0,00290	2,762	-5,761	-10,561	0,401	0,278	2,624	-0,439	
t (sig)	-1,199	-2,674**	2,070**	-1,613	-1,956*	-2,429**	1,417	0,506	1,417	-2,464**
Modell 5	Modellanpassung					R2 = ,874	F = 88,341	Sign.F = ,000	N = 56	DW = 2,234
	CONSTANT	LVLGDP89	SIZEGDP	LIBSTA	PRISTA	WAGEREG				
B	12,603	-	-	-19,941	-20,007	7,339				
t (sig)	7,318***	-	-	-9,56***	-8,065***	3,364***				
Modell 6	Modellanpassung					R2 = ,842	F = 53,468	Sign.F = ,000	N = 56	
	CONSTANT	LVLGDP89	SIZEGDP	SEQUENCE	(1)	(2)	(3)	WAGEREG		
B	-10,152	-	-	-25,889	17,931	23,077	17,617	12,466		
t (sig)	-3,487***	-	-	-12,309***	5,336***	6,837***	4,393***	5,384***		

Signifikanzniveau: * < 0,10; ** < 0,05; *** < 0,01; abhängige Variable: GDPDLDIFF = Prozentpunktabweichung vom jeweiligen Jahresmittel des BIP-Niveaus der Länder.

wäre daher, dass die Variablen ADMNPRIC, WAGEREG und TARIFREV einen negativen Einfluss auf das BIP-Niveau ausüben, während die Variable WTO einen positiven Einfluss zeigen sollte. Das Regressionsmodell 1 bestätigt diese Erwartungen nicht. Erwartungskonform ist lediglich die Wirkrichtung der Variablen TARIFREV. Dies deutet darauf hin, dass die Wirkung der ökonomischen Liberalisierung nicht so eindeutig positiv im Hinblick auf die Entwicklung des BIP zu sehen ist, wie es in den sich auf einen Liberalisierungsindex beziehenden Analysen von De Melo, Denizer und Gelb (1996) nahegelegt wird. Bedeutsamer im Hinblick auf die Frage nach der Rolle der Reformsequenzierung ist das Ergebnis bezüglich der Variablen LIBSTA und PRISTA. Beide Variablen zeigen den erwartbaren negativen Zusammenhang mit der abhängigen Variablen. Die Sequenzierungsvariablen sind demnach auch dann noch von Bedeutung, wenn das ökonomische Ausgangsniveau und verschiedene Variablen zur Kontrollierung der inhaltlichen Ausgestaltung der Liberalisierungsmaßnahmen mitberücksichtigt werden.

Vergleichbares gilt für das Modell 2, in dem die zwei Variablen EXRATER und CTRLBNK zur Kontrolle von stabilisierungsrelevanten Faktoren in die Analyse eingeschlossen werden. Die Variable EXRATER, die das Wechselkursregime betrifft, hat die Ausprägung 1 bei fixierten Wechselkursen und 0 bei floatenden Wechselkursen. Die Zentralbankunabhängigkeit ist gleichfalls in Form einer Dummy-Variablen berücksichtigt, vergleichsweise unabhängige Zentralbanken wurden mit 1 codiert. Der sich im Regressionsmodell 2 ergebende positive Effekt der Zentralbankunabhängigkeit stimmt mit den in anderen Analysen festgestellten Ergebnissen überein (Lybek 1999), der negative Effekt bei fixierten Wechselkursen steht hingegen in Kontrast zur Untersuchung von Fischer, Sahay und Végh (1997: 91). Von größerer Bedeutung ist jedoch wiederum, dass die Variablen LIBSTA und PRISTA auch im Modell 2 erwartungskonform in negativer Weise auf das BIP-Niveau einwirken.

In das Modell 3 wurden ergänzende Variablen aus dem Bereich Privatisierung integriert. Neben dem Anteil des Privatsektors am BIP (PRISHARE) sind dies zwei Dummy-Variablen, mit denen die angewendeten Privatisierungsmethoden codiert wurden. Die Variable VOUCHER zeigt die Ausprägung 1, wenn die Voucher-Privatisierungsmethode das *primär* verwendete Verfahren war. Die Variable SALEMBO hat die Ausprägung 1, wenn als primäres oder auch sekundäres Privatisierungsverfahren lediglich Verkaufsprivatisierungen oder Management- und Employment-Buy-outs Anwendung fanden, nicht jedoch die Voucher-Privatisierungsmethode.⁴⁴

44 Diese Variable bezieht sich im Gegensatz zur VOUCHER-Variablen demzufolge auf Verfahrenskombinationen.

Keine der auf den Privatisierungsbereich bezogenen ergänzenden Variablen zeigt in dem Regressionsmodell 3 einen signifikanten Effekt. Dementsprechend bleibt der negative Effekt der Variablen LIBSTA und PRISTA auch in diesem Modell erhalten.

In das Regressionsmodell 4 fließen schließlich einige Kontrollvariablen zum Aspekt »Neudefinition des Staates« ein. Neben der Höhe der Staatsausgaben in Relation zum BIP (GNGOVEX) sind die Haushaltsbilanz in Relation zum BIP (GNGVBAL) sowie zwei Indices zum Stand der Rechtsentwicklung (LEGAL) und zur Höhe der Schattenwirtschaft (SHADOW) berücksichtigt. Mit Ausnahme des Indikators für die Schattenwirtschaft erbringen auch diese Variablen keine signifikanten Zusammenhänge. Der erwartbare negative Effekt der Variable SHADOW ist insofern bemerkenswert, als der Einschluss dieses Erklärungsfaktors deutliche Auswirkungen auf die Erklärungskraft der Sequenzierungsvariablen nimmt. Die Einflussrichtung dieser Variablen ist zwar in diesem Modell ebenfalls weiterhin gegeben, ihr Effekt ist aber deutlich schwächer als in den bisher besprochenen Modellen. Der Einfluss der Variablen LIBSTA ist nur noch schwach signifikant.

Die Interaktion der Variablen gibt einen Hinweis darauf, in welcher Weise sich eine ungünstige Sequenzierung auswirkt. Bei einer »verspäteten« Eindämmung der Inflationsgefahr scheinen sich die wirtschaftlichen Aktivitäten in Richtung Schattenwirtschaft zu verlagern. Dies mag eine Teilerklärung für die sich in den Regressionen ausdrückende zentrale Bedeutung der Reform-Sequenzierung sein. Als vollständige Erklärung taugt sie jedoch nicht, da die Sequenzierungsvariablen auch unter Einschluss des Schattenwirtschaftsindex noch deutliche, wenngleich reduzierte Effekte zeigen.

Bei den gleichfalls in Tabelle 3-22 angegebenen Modellen 5 und 6 handelt es sich um optimierte Erklärungsmodelle, in denen nur noch signifikante Einzelfaktoren enthalten sind. Modell 5 stellt eine Regression dar, in der neben den beiden Sequenzierungsvariablen LIBSTA und PRISTA lediglich noch die Variablen TRADE und WAGEREG enthalten sind. Die ehemals bestehende große Handelsabhängigkeit wirkt dabei negativ auf das Niveau des BIP, während die Existenz von staatlichen Lohnregulierungsmaßnahmen einen positiven Effekt zeigt.

Im Modell 6 wird wiederum der Bezug zur Betrachtung der Gesamtsequenzen hergestellt. In das varianzanalytische Modell (ANOVA) wurde statt der Variablen LIBSTA und PRISTA die kategoriale Variable SEQUENCE integriert. Die Gruppierung in der Variable SEQUENCE entspricht dabei der Einteilung aus Tabelle 3-21. Es zeigt sich, dass die Gruppen 1–3 jeweils signifikant von der Referenzgruppe 4 abweichen, wobei unter Einschluss der anderen Variablen (TRADE, WAGEREG) die Gruppe 2 die größte positive Abweichung gegenüber der Gruppe 4 zeigt.

In der Gesamtbetrachtung der durchgeführten Analysen spricht demnach viel dafür, dass die Sequenzierung der Reformmaßnahmen einen erheblichen Einfluss auf die ökonomische Entwicklung ausgeübt hat. Im Ländervergleich lassen sich bestimmte Reformsequenzen ermitteln, von denen in starkem Maße anzunehmen ist, dass sie die BIP-Entwicklung positiv beziehungsweise negativ beeinflusst haben. Die Hypothese H_3 kann demnach im Gegensatz zu den Hypothesen H_1 und H_2 nicht verworfen werden und erscheint insgesamt gesehen als die plausibelste der drei Ausgangshypothesen.

Fazit

Die Gradualismus-Schocktherapie-Debatte hat dazu beigetragen, dass das ursprünglich große Interesse an Fragen der Sequenzierung von Reformen zugunsten der Thematisierung der Reformgeschwindigkeit aus den Augen verloren wurde. Wie die Analyse gezeigt hat, ist das Reformtempo als Erklärungsfaktor vergleichsweise unergiebig für die Erklärung von Unterschieden in der wirtschaftlichen Entwicklung. Unter den erfolgreicherer Transformationsfällen finden sich sowohl Fälle, in denen gradualistische Reformstrategien verfolgt wurden (Ungarn, Slowenien) als auch solche, in denen eine Schocktherapie zur Anwendung kam (Polen).

Die Hervorhebung des Gradualismus-Schocktherapie-Gegensatzes war also weitgehend unbegründet. Andere Differenzierungen haben größere Bedeutung. So weisen die durchgeführten Analysen darauf hin, dass die Ursprungsvermutung, die Sequenzierung der Reformmaßnahmen könne einen maßgeblichen Einfluss auf den Reformersfolg haben, nicht zu Unrecht geäußert wurde. Im Ländervergleich kann festgestellt werden, dass bestimmte Reformsequenzen in systematischer Weise positiv auf das Niveau des Bruttoinlandsprodukts gewirkt haben, während andere negative Effekte zeitigten. Anhand der analysierten Reihenfolge der vier Reformschritte Preisliberalisierung, Stabilisierung der Ökonomie (Inflationsreduktion), Privatisierung und Verfassungsgebung hat sich gezeigt, dass es in den Transformationsländern in der Tat von erheblicher Bedeutung war, in welcher Reihenfolge die Reformmaßnahmen durchgeführt wurden. Die letztliche Reihenfolge der Reformschritte wurde – zumindest im mittelfristigen Zeithorizont eines Jahrzehnts – zur *critical juncture* für die weitere Reformentwicklung. In Ländern mit einer günstigen Reformsequenz ist das erreichte Niveau des Bruttoinlandsprodukts in Relation zur Ausgangssituation am Beginn der Transformationsprozesse signifikant höher. Ein ungünstiger Verlauf der Transformationsentwicklung korrespondiert im Gegenzug mit Reformsequenzen, in denen die Privatisierung und insbesondere die Preisliberalisierung

vor der ökonomischen Stabilisierung in Angriff genommen wurden. Als kritischer Faktor hat sich in der Analyse demnach insbesondere die sequenzielle Positionierung der Stabilisierungsinitiative herauskristallisiert. Länder, in denen die Eindämmung der Inflation relativ früh (nicht hinter der Preisliberalisierung oder der Privatisierung) in Angriff genommen wurde, schnitten ökonomisch besser ab. Länder, in denen die Preisliberalisierung vor der Stabilisierung durchgeführt wurde, hatten hingegen durchweg Probleme mit der wirtschaftlichen Erholung (Russland, Ukraine, Lettland, Kirgisien, Turkmenistan).

Hinsichtlich der Bewertung der ökonomischen Stabilisierung trifft sich dieses Untersuchungsergebnis mit einer Reihe von anderen Forschungsergebnissen, in denen die Inflationsbekämpfung jeweils als vorrangiges Reformziel benannt wurde (Aslund/Boone/Johnson 1996; Gosh-Phillips 1998; Hernández-Catá 1997). Die Betonung der auf die ökonomische Stabilisierung ausgerichteten Reformen impliziert jedoch keinesfalls, dass andere Reformmaßnahmen völlig vernachlässigbar waren. Es bedeutet lediglich, dass der Zeitfaktor für sie von geringerer Bedeutung war. Es musste demnach nicht alles mit maximaler Geschwindigkeit betrieben werden. Hier irrten die Befürworter der Schocktherapie. Aber auch die gradualistische Position ist infrage gestellt. Unabhängig von der jeweiligen Ausgangssituation sind bestimmte Reformsequenzen erfolgreicher als andere. Von zentraler Bedeutung ist ausgerechnet die frühe Inflationsbekämpfung, die von vielen Gradualisten eher als aufschiebbare Reformmaßnahme angesehen wurde (Amsden/Kochanowicz/Taylor 1994).

Festzuhalten ist daher, dass der Reformserfolg keine Frage von gradualistischer Strategie oder Schocktherapie war. In gradualistischen wie auch in schocktherapeutischen Reformstrategien konnte die Reformsequenz eher günstig oder eher ungünstig sein, sodass die mangelnde Erklärungskraft des Reformtempos mit der hohen Bedeutung der Sequenzen zusammenhängt.

Im Hinblick auf die Erklärung von lang anhaltenden Unterschieden ist die Analyse in zweifacher Hinsicht von Bedeutung. Zum einen handelt es sich bei der Reformsequenz um einen Differenzierungsgrund, der sich erst im Zuge der Transformation ergeben hat. Wie bei der zuvor analysierten Beeinflussung durch die EU sind institutionelle Unterschiede aus der sozialistischen Zeit kaum von Bedeutung. Zum anderen spricht die Irreversibilität der Abfolgesequenzen für die mögliche Begründung eines neuen Pfades. Die Reformschritte können nicht nachträglich oder nochmals in anderer Reihenfolge durchgeführt werden. Einmal getroffene Entscheidungen sind daher für die nachfolgende Transformationsentwicklung von möglicherweise bleibender Bedeutung, denn deren Auswirkungen können durch nachträgliche Maßnahmen allenfalls überlagert, die Entscheidungen selbst aber nicht revidiert werden. Da die Differenzierungswirkung der Reformsequenzierung vergleichsweise groß ist, dürfte die

Überlagerung des Effekts auch relativ lange Zeit beanspruchen, sofern nicht gar ergänzende Stabilisierungsmechanismen eine Verstärkung und Verstetigung der Differenzierungen herbeiführen.

3.5 Ursachen der institutionellen Vielfalt

Im Hinblick auf die Begründung von pfadabhängigen Entwicklungen wurden in den Kapiteln 3.1. bis 3.4 unterschiedliche differenzierende Faktoren analysiert. Der in der Literatur besonders hervorgehobene Modus des Systemwechsels hat sich hierbei als wenig erklärungskräftig erwiesen. Dessen pfadabhängige Wirkung im Bereich der Unternehmensprivatisierung hat sich nicht bestätigt.

Die in Kapitel 3.2 durchgeführte Analyse hat mittels eines Vergleichs mit Kontrastfällen gezeigt, dass ein kausaler Zusammenhang zwischen Transitionsmodus und der Wahl von Privatisierungsstrategien wenig wahrscheinlich ist. In mehreren Ländern der Transformationsregion wurden die Privatisierungsverfahren zudem mehrfach gewechselt, sodass schon allein deshalb eine Pfadbindung angezweifelt werden muss. Zumindest für den Gegenstandsbereich der Privatisierungspolitik kann daher die Bedeutung des Modus des Systemwechsels als Faktor für dauerhafte Differenzen ausgeschlossen werden.

Das Abrücken von zuvor verwendeten Privatisierungsverfahren wurde, wie die Analyse gezeigt hat, maßgeblich durch politische Wechsel ausgelöst. Der Zusammenhang zwischen Parteifärbung der Regierung und gewählter Privatisierungsmethode ist jedoch schwach. Demnach kann die Vielzahl der verwendeten Verfahren auch schlicht mit einer hohen Unsicherheit zusammenhängen. Da nie zuvor derart viele Unternehmen privatisiert wurden, stand kein hinreichendes Erfahrungswissen zur Verfügung, das die Verwendung einer bestimmten Methode nahegelegt hätte. Für diese Interpretation sprechen die zum Teil gegenläufigen Strategiewechsel im weiteren Verlauf der Transformation. Viele neu gewählte Regierungen sahen sich wegen der begrenzten Privatisierungserfolge zu Strategiewechseln genötigt. Entscheidend war aber wohl meist der Wunsch nach Veränderung und nicht das Interesse an der Durchsetzung einer parteipolitisch bevorzugten Methode. Entgegen der Vermutung von David Stark können die Länderdifferenzen somit auch ohne Rekurs auf die Pfadabhängigkeitstheese erklärt werden.

Der Verlauf der Transformation lässt sich nicht ausschließlich als das Ergebnis einer Rekombination vorhandener Transformationsressourcen begreifen. Die Entscheidungssituationen waren sicherlich durch die Geschichte vorstrukturiert – so ist es kein Zufall, dass eine bedeutsame Differenzierungslinie zwi-

schen potenziellen EU-Mitgliedsländern und dauerhaften Nichtmitgliedern verläuft –, aber letztlich gab es dennoch einen derart großen Entscheidungsspielraum (zum Beispiel dafür, Bestimmtes auf andere Weise zu handhaben als die Mitkonkurrenten im Wettbewerb um Beitrittchancen), dass sich die inzwischen eingetretenen Länderdifferenzen häufiger auf *policies* zurückführen lassen als auf historische Gegebenheiten. Im Gegensatz zum Modus des Systemwechsels waren also die anderen geprüften Faktoren für die unterschiedlichen Entwicklungsverläufe im postsozialistischen Kontext von weitaus größerer Bedeutung.

So führten – erstens – die Interventionen und Steuerungsmaßnahmen der EU nicht nur zu den tendenziell erwartbaren Unterschieden zwischen potenziellen Beitrittskandidaten und Nichtbeitrittskandidaten, sondern sie beförderten unerwarteterweise auch Unterschiede zwischen den Beitrittskandidaten. Die Analyse der beiden von der EU besonders geförderten Politikbereiche Außenhandel und Privatisierung hat gezeigt, dass der Außenhandel der Transformationsländer lediglich im Verhältnis zur EU in gleichartiger Weise ausgerichtet wurde, im Verhältnis der Staaten untereinander ergab sich stattdessen eine Tendenz zur Handelsspezialisierung. Der wechselseitige Handel wurde unähnlicher. Die Güterproduktion der Länder entwickelte sich somit auseinander und näherte sich nicht an. Bezüglich der Unternehmensprivatisierung hat sich ebenfalls gezeigt, dass in dem Kreis der Beitrittsländer höchst unterschiedliche Privatisierungsstrategien verfolgt wurden, während die Übereinstimmung bei den nicht-europäischen Transformationsländern in dieser Hinsicht deutlich größer war. In beiden Fällen kann die zunehmende Divergenz zwischen den europäischen Transformationsländern auf die Beeinflussung durch die EU zurückgeführt werden. Die bilateralen Handelsverträge mit den Transformationsstaaten richteten den Handel in spezifischer Weise auf die EU aus, behinderten aber gleichzeitig die regionale Handelsentwicklung in den Transformationsstaaten. Bei der Unternehmensprivatisierung hat der Integrationswettbewerb der Beitrittskandidaten zur Strategieviefalt beigetragen, sodass die Differenzen zwischen den Ländern befördert wurden. Unterschiedliche Transformationsentwicklungen können daher auf die Wirkung der Maßnahmen der EU zurückgeführt werden.

Zweitens hatten die unterschiedlichen Reformsequenzen zu Beginn der Transformationsprozesse erhebliche Auswirkungen auf den späteren Transformationsverlauf. Anhand der vier Reformschritte Preisliberalisierung, Stabilisierung der Ökonomie (Inflationsreduktion), Privatisierung und Verfassungsgebung ließ sich zeigen, dass es in den Transformationsländern in der Tat von erheblicher Bedeutung war, in welcher Reihenfolge die Reformmaßnahmen durchgeführt wurden. Die letztliche Reihenfolge der Reformschritte wurde – zumindest im mittelfristigen Zeithorizont eines Jahrzehnts – zur *critical juncture* für die weitere Reformentwicklung. In Ländern mit einer günstigen Reformsequenz ist das erreichte

Niveau des Bruttoinlandsprodukts in Relation zur Ausgangssituation am Beginn der Transformationsprozesse signifikant höher. Ein ungünstiger Verlauf der Transformationsentwicklung korrespondiert im Gegenzug mit Reformsequenzen, in denen die Privatisierung und insbesondere die Preisliberalisierung vor der ökonomischen Stabilisierung in Angriff genommen wurden.

Drittens zeigte sich, dass eine Behinderung des Transformationsverlaufs von den frühen Reformgewinnern ausgehen konnte. Dort, wo es den frühen Gewinnern mit Hilfe der Regierungen gelang, ihre Position durch Blockadepolitik zu sichern, stiegen die gesamtgesellschaftlichen Kosten der Transformation und die wirtschaftliche Erholung wurde negativ beeinflusst. Zudem wuchs die soziale Ungleichheit in erheblich stärkerem Maße als anderswo, weil die Reformverlierer vergleichsweise größere Nachteile auf sich nehmen mussten, während die Reformgewinner überproportional hohe Erträge einstreichen konnten. Die Lähmung oder die Blockade von Reformen sowie korruptes *state capture* durch große privatisierte Unternehmen und Oligarchen drohte insbesondere dann, wenn machtvolle Regierungen längerfristig im Amt blieben. Im Verlauf der Transformation erwiesen sich daher politische Institutionen von Vorteil, welche die Machtfülle der Regierungen beschränkten und Amtswechsel nicht nur möglich, sondern auch wahrscheinlich gemacht haben.

Die drei Faktoren entwickelten ihre Wirkung erst im Verlauf der Transformation, sodass sie in der Tat als neue Ausgangspunkte von möglicherweise lang anhaltenden Differenzen infrage kommen. Die langfristige Stabilisierung der eingetretenen Differenzen bleibt allerdings anfällig für Veränderungen. Der Effekt der Reformsequenzen mag später durch andere Faktoren überlagert werden, die Differenzen zwischen den Beitrittskandidaten mögen im Prozess der EU-Integration wieder schwinden und der Vorteil responsiver politischer Systeme kann sich in späteren Zeiten aufbrauchen oder gar ins Negative verkehren. Die Differenzierungsgründe stellen nicht gleichzeitig Stabilitätsgründe dar. Eine Verfestigung der Differenzen ist aber möglich und durchaus wahrscheinlich, weil andere Faktoren, wie zum Beispiel das Investitionsverhalten von ausländischen Investoren, einmal erreichte Transformationserfolge verstärken (Beyer 2002).

Im Ergebnis deuten aber auch die transformationsbezogenen Analysen auf eher anfällige institutionelle Verfestigungstendenzen hin. Länderdifferenzen, die sich aufgrund von geopolitischen Konstellationen und relativ kontingenten Entscheidungen bezüglich einer Reformsequenz ergeben und anschließend aus nachvollziehbaren ökonomischen Gründen verstärkt werden, beruhen keineswegs auf einem kaum aufzulösenden *Lock-in*-Mechanismus. Die Verwendung des Theorems der Pfadabhängigkeit hat in dem Bemühen um die Korrektur eines ökonomischen Steuerungsoptimismus einen hohen Grad an Kontinuität suggeriert, der im Transformationskontext nicht gegeben war.

Kapitel 4

Institutionelle Umbrüche trotz Pfadabhängigkeit!

Ein abschließender Vergleich

In der Einleitung wurde ausgeführt, dass die Rede vom *lock-in* von pfadabhängigen Entwicklungen nichts anderes ist als eine Metapher für die anhaltende Wirkung von kontinuierlich sichernden Mechanismen; dabei gilt, dass Akteure im Prinzip jeweils einen »Schlüssel« finden können, um das »Schloss« wieder aufzuschließen. Die in den beiden Hauptteilen dargestellten Beispiele der deutschen Unternehmenskontrolle und der postsozialistischen Transformation sind in diesem Sinne beide Beleg für die Möglichkeit des fundamentalen Wandels von institutionellen Ordnungen, für die zuvor eine lang anhaltende pfadabhängige Kontinuität kennzeichnend war. Sie zeigen zugleich, dass sich im Anschluss an fundamentalen Wandel neue Differenzen ergeben können, die sich wegen der Wirkung von kontinuierlich sichernden Mechanismen wieder zu neuen Pfaden entwickeln können.

Doch auch wenn gilt, dass prinzipiell alle im Kontext der Pfadabhängigkeit diskutierten Mechanismen der Kontinuitätssicherung fundamentalen Wandel nicht völlig ausschließen, so gibt es dennoch Unterschiede. Im Folgenden soll dies anhand eines Vergleichs mit der Qwerty-Tastatur, dem paradigmatischen Fall einer anhaltenden Pfadabhängigkeit, verdeutlicht werden. Es wird argumentiert, dass es im Wesentlichen zwei gemeinsame Faktoren waren, die in beiden Untersuchungsbereichen, sowohl bei der deutschen Unternehmenskontrolle als auch bei der postsozialistischen Transformation, eine Abkehr von ursprünglichen Pfaden beziehungsweise die Begründung neuer Pfade begünstigt haben:

- In beiden Untersuchungsbereichen waren die Hürden des kollektiven Handelns relativ niedrig, da es jeweils Akteure von zentraler Bedeutung gab, von denen die institutionelle Kontinuität maßgeblich abhing.
- Es gab zudem jeweils plausible Alternativen, die als Orientierungspunkt und Vergleichsmaßstab zur Verfügung standen.

Beim Vergleichsfall der Qwerty-Tastatur sind die Hürden des kollektiven Handelns hingegen sehr hoch und eine klare Alternative hat sich bislang nicht herauskristallisiert. Dies wird im ersten Teil dieses Schlusskapitels dargelegt; im zweiten und dritten Teil wird erläutert, dass dies bei der deutschen Unterneh-

menskontrolle und der postsozialistischen Transformation anders war. Der vierte Teil dient einem Resümee im Hinblick auf die Ursachen einer tendenziell überschätzten Stabilität von pfadabhängigen Entwicklungen.

4.1 Hohe Hürden – der paradigmatische Fall der Qwerty-Tastatur

Die Qwerty-Tastatur gilt als das paradigmatische Beispiel für pfadabhängige Entwicklungen. Die Gründe, die einst für die spezifische Anordnung der Tasten sprachen, sind längst nicht mehr relevant, und es kann daher angenommen werden, dass es Tastaturen gibt, die aus ergonomischen Gründen besser für die Eingabe von Text geeignet wären. Dennoch sprechen Rationalitätsüberlegungen für die fortgesetzte Nutzung der Qwerty-Tastatur:

Für jeden einzelnen Nutzer von Texteingabetastaturen ist es von Vorteil, wenn ein *Standard* für die Anordnung der Tasten existiert (Thum 1995), da er auf diese Weise an verschiedenen Orten jeweils jene Tastenanordnung vorfindet, die seinem Lernhintergrund entspricht. Das Festhalten am bestehenden Standard ist für die Nutzer der Qwerty-Tastatur ökonomisch rational, solange der ergonomische Vorteil einer anderen Tastenanordnung nicht größer ist als der Nutzen der Standardisierung. Dies impliziert andererseits, dass der individuelle Nutzen der Anwender durch eine kollektive Einigung auf eine ergonomischere Standardtastatur erhöht werden könnte. Die durch die Pfadabhängigkeit hervorgerufene anhaltende Nutzung der Qwerty-Tastatur könnte demnach im Prinzip durch einen Akt kollektiven Handelns beendet werden. Dass dies mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht geschieht, hängt mit einer altbekannten Problematik kollektiven Handelns (Olson 1985) zusammen. Jeder Akteur ist gut beraten, sich nicht an der Umstellung auf einen ergonomisch vorteilhafteren Standard zu beteiligen, da die erfolgreiche Umstellung nicht allein von seinem Handeln abhängt. Die Bedeutung, die sein eigener Beitrag hierfür hätte, wäre nur sehr klein. Das Risiko, dass ein Wechsel des Standards nicht gelingt, ist hingegen ausgesprochen hoch. Im Falle des Scheiterns hätten sich die Aufwendungen zur Umstellung nicht ausgezahlt und diese wären unwiederbringlich verloren (*sunk costs*).

Dies gilt für alle Akteure, auch wenn die Ausgangssituation differenziert ist: Die Entscheidungssituation jener Akteure, die bislang noch keine Tastenanordnung erlernt haben, ist in geringem Maße durch die Vergangenheit geprägt.¹

¹ Hier wirkt lediglich die kollektive Vergangenheit (weil die Entscheidungen anderer Akteure dazu geführt haben, dass die Qwerty-Tastatur zum allgemein anerkannten Standard wurde).

Von dem Nutzen eines neuen Standards würden sie ungleich mehr profitieren als jene Akteure, die bereits die Qwerty-Tastenanordnung erlernt haben, da sie die Mühen des Umlernens nicht auf sich nehmen müssten. Dennoch spricht das Rationalitätskalkül dafür, dass sie entweder abwarten und darauf hoffen sollten, dass andere Akteure die Umstellung vollziehen (Trittbrettfahrerposition) oder aber, falls sie eine Tastenanordnung erlernen wollen, sich dem alten Standard anzuschließen.² Die von den Akteuren in aller Regel isoliert getroffenen Entscheidungen begünstigen hierbei die Wahl zugunsten des etablierten Qwerty-Standards und somit die beständige Reproduktion des Status quo. Jene Akteure, die bereits Qwerty erlernt haben, sollten aus rationalen Erwägungen noch weit weniger bereit sein, einen Beitrag zur Umstellung auf einen neuen Standard zu leisten. Ihr Gesamtaufwand bei einem Wechsel des Standards wäre höher, weil sie eine weitere Tastenanordnung erlernen müssten, und im Falle des Scheiterns wären ihre *sunk costs* ebenfalls größer. Das Lernen der neuen Tastenanordnung beeinträchtigt die Fähigkeit, die alte Tastenanordnung zu beherrschen, sodass ein Scheitern der Umstellung auf einen neuen Standard für diese Akteure bedeuten würde, dass sich die Situation in Relation zur Ausgangslage zusätzlich verschlechtert hätte.

Erschwerend kommt hinzu, dass die Probleme des kollektiven Handelns kaum durch Einzelakteure umgangen werden können. In anderen Fällen, in denen Externalitäten³ eine Rolle spielen, besteht die Möglichkeit, dass Güter von einzelnen Akteuren beschafft werden, die in Vorleistung gehen, um sich Erwerbsquellen zu erschließen oder – bei reinen Kollektivgütern – einfach akzeptieren, dass auch andere das beschaffte Gut kostenlos nutzen können.⁴ Im Hinblick auf die Qwerty-Tastatur wurde diese Möglichkeit von Liebowitz und Margolis (1990: 4) in die Diskussion eingebracht:

Adherence to an inferior standard in the presence of a superior one represents a loss of some sort; such a loss implies a profit opportunity for someone who can figure out a means of internalizing the externality and appropriating some of the value made available from changing to the superior standard.

Das bisherige Desinteresse der großen Akteure an einer Veränderung des Standards werten Liebowitz und Margolis (1990) als Hinweis darauf, dass die von

Die Entscheidung für oder gegen eine andere Tastenanordnung ist aber nicht durch eine eigene, früher getroffene Entscheidung zugunsten der Qwerty-Tastatur beeinflusst.

2 Dies gilt zumindest immer dann, wenn die Akteure den ergonomischen Vorteil einer anderen Tastatur nicht höher einstufen, als den Standardisierungsvorteil der Qwerty-Tastatur.

3 Externalitäten liegen vor, wenn das Produktions- oder Konsumverhalten eines Wirtschaftssubjekts sich auf den Nutzen anderer auswirkt, ohne dass ersterer jene anderen an den entstehenden Kosten beteiligen könnte oder für entstehende Nachteile entschädigen müsste.

4 Vgl. Olson (1985: 28), der dies als Ausbeutung der »Großen« durch die »Kleinen« bezeichnet.

den Anhängern der Pfadabhängigkeitsthese unterstellte Ineffizienz fragwürdig sei und ins Reich der Märchen gehöre.

Eine weitgehende Internalisierung von Kosten durch einen Akteur würde allerdings das Hauptproblem keineswegs lösen. Dieses besteht darin, dass in jedem Fall *sehr viele* Akteure notwendig wären, um die Qwerty-Tastatur als Standard infrage zu stellen oder gar abzulösen. Ein großer Akteur, zum Beispiel ein Unternehmen, das viele Schreibkräfte beschäftigt, kann zwar prinzipiell die Anschaffung neuer Tastaturen und auch die Trainingskurse für die Mitarbeiter in der Hoffnung finanzieren, dass sich die Umstellung langfristig auszahlen wird. Ohne die Einsicht und Bereitschaft der Mitarbeiter, sich an Trainingskursen zum Erlernen einer anderen Tastenanordnung zu beteiligen, wäre ein solches Projekt dennoch zum Scheitern verurteilt. Auch wenn ein Großteil der Kosten einer Umstellung auf einen neuen Standard von einem Akteur mit diesbezüglichen Gewinninteressen internalisiert werden könnte, so bliebe weiterhin für jeden, der eine andere als die bisherige Standard-Tastatur erlernt, ein individuelles Risiko. Gelingt der Wechsel zu einer neuen Standard-Tastatur nicht, dann entgehen den Akteuren – wenn sie weiterhin mit der neuen Tastatur arbeiten – die Vorteile der Standardisierung, oder sie müssen zum alten Standard zurückkehren und die damit verbundenen Beeinträchtigungen des wiederholten (Um-)Lernens hinnehmen.

Neben der Abhängigkeit vom kollektiven Handeln vieler Akteure gibt es eine weitere hohe Hürde, die gegen eine Abkehr von der Qwerty-Tastatur spricht – es mangelt nämlich an Alternativen. Die Tastenanordnungen, die früher im Wettbewerb mit Qwerty standen, wurden fast vollständig verdrängt. Auf dem Markt ist noch die Dvorak-Tastatur, die Paul David (1985, 1986) in seinen Aufsätzen beispielhaft als eine jener ergonomisch vorteilhaften Alternativen benannt hatte, die sich nicht durchsetzen konnten.⁵ Diese explizite Nennung dürfte der Tastatur ein gewisses Nischendasein gesichert haben, auch wenn die empirischen Belege für die ergonomische Überlegenheit dieser im Jahr 1936 zum Patent angemeldeten Tastatur angezweifelt werden (Liebowitz/Margolis 1990: 8–17). Darüber hinaus gibt es noch einige Tastaturen, deren Patentierung weniger lange zurück liegt, wie zum Beispiel das DataHand Ergonomic Keyboard oder das Orbitouch Keyboard, die insgesamt aber deutlich weniger Anwender gefunden haben dürften als die ohnehin schon wenig verbreitete Dvorak-Tastatur. Die Ristome-Tastatur der jüngsten »Jugend forscht«-Preisträger hat zwar ein gewisses Medienecho erzeugt, ist aber weit davon entfernt, ein marktgängiges Konkurrenzprodukt zu sein.

5 Diese wird zuweilen auch DSK-Tastatur (Dvorak Simplified Keyboard) genannt.

Die fast vollständige Verdrängung von Alternativen ist selbst unter den gängigen technologischen Beispielen für die Wirkung von Pfadabhängigkeit eine Ausnahme.⁶ Meist gibt es noch zumindest einen ernstzunehmenden Wettbewerber, oder aber die Alternativen konnten sich in bestimmten Nischen gegenüber dem Standard behaupten. So steht zum Beispiel Microsoft Windows heute noch im scharfen Wettbewerb mit dem Betriebssystem Linux (Casadesus-Mansanell/Ghemawat 2003); bei Homecomputern kämpft Apple weiterhin um Marktanteile gegen den IBM-Standard, inzwischen gar in einer Kooperation mit der Firma IBM (Yi 1997); die VHS-Technologie hat sich zwar im Bereich des Homevideo weitgehend durchgesetzt, aber professionelle Videoproduktionen nutzen die Betacam-Technologie, die eine Weiterentwicklung des im Homevideobereich verdrängten Betamax ist (Olleros 2003); bei Antriebsaggregaten von Kraftfahrzeugen gibt es neben dem Otto- und dem Dieselmotor auch noch Hybridantriebe, Elektromotoren usw., die ihre jeweiligen Anwendungsfelder gefunden haben; und bei Steckdosen und Eisenbahnspurweiten (Puffert 2000) bestehen Unterschiede fort, weil sich je nach Land jeweils verschiedene Standards durchgesetzt haben.⁷

Der Mangel an Alternativen hat erhebliche Auswirkungen: Die weite Verbreitung der Qwerty-Tastatur führt dazu, dass andere Texteingabetastaturen mit hoher Wahrscheinlichkeit von Neunutzern überhaupt nicht in Betracht gezogen werden. Es findet keine bewusste Entscheidung für oder gegen eine Tastatur statt, weil die verfügbaren Alternativen vielen potenziellen Nutzern vollständig unbekannt sind. Die Hersteller von andersartigen Tastaturen richten sich in ihrer Produktwerbung⁸ gezielt an jene Nutzer, die von sich aus eine Alternative suchen (zum Beispiel, weil bei ihnen gesundheitliche Probleme aufgetreten sind, die sich auf das Schreiben am Computer oder mit der Schreibmaschine zurückführen lassen), da sie die Neunutzer von vornherein nicht erreichen. Die geringe Verbreitung der Alternativ-Tastaturen bedingt auch, dass mögliche Entwicklungen, die ein Umschwenken begünstigen könnten, weitgehend unentdeckt bleiben, da sie nicht öffentlich werden.⁹

6 Auch modelltheoretisch führen dezentralisierte Adaptionsprozesse unter *Increasing>Returns*-Bedingungen nicht zwangsläufig zu einem einheitlichen Standard (vgl. Auriol/Benaïm 2001).

7 Eine Übersicht zur Unterschiedlichkeit von Eisenbahnspurweiten in verschiedenen Ländern findet sich unter:

<www.hsr.gov.tw/homepage.nsf/0/4c6fc3cf3e7af4c048256d5100134194?OpenDocument>.

8 Vgl. die Homepages der Hersteller von alternativen Tastaturen: <www.datahand.com>, <www.keybowl.com>.

9 Die geringere Systemanfälligkeit von Linux gegenüber äußeren Zugriffen ist infolge der gestiegenen Bedeutung dieses Problems zu einem wettbewerbsrelevanten Vorteil geworden, sodass sich nicht nur private Nutzer, sondern inzwischen auch Unternehmen und Behörden von Windows abwenden. Linux kann derzeit Marktanteile gewinnen, weil es eine Öffentlichkeit gibt, in

Bei einer extrem niedrigen Sichtbarkeit von Alternativen spricht zudem viel dafür, dass die meisten potenziellen Nutzer davon ausgehen, dass in Zukunft weiterhin die Qwerty-Tastatur der Standard sein wird. Auf die erhebliche Bedeutung von Zukunftsbewertungen und adaptiven Erwartungen für die Pfadabhängigkeit von Entwicklungen haben Katz und Shapiro (1985) hingewiesen. Die verbreitete Erwartung, dass ein etablierter Standard auch in Zukunft von Bestand sein wird, kann zur *self-fulfilling prophecy* werden. Der Kauf einer Alternativtastatur ist mit dem nicht geringen Risiko verbunden, dass der Hersteller in naher Zukunft die Produktion einstellen könnte, weil sich zu wenige Kunden für das Alternativprodukt gefunden haben. Wenn viele Akteure die Erwartung haben, dass sie in Zukunft möglicherweise keinen Ersatz für eine Tastatur bekommen werden und daraufhin von dem Kauf zurückschrecken, kann dies dazu führen, dass die Hersteller von Alternativprodukten tatsächlich früher oder später ihre Produktion einstellen müssen.

Die genannten hohen Hürden des Wandels sind eine direkte Folge der zugrunde liegenden Stabilisierungsmechanismen. Paul David (1986: 41–45) hat das Zusammenwirken von mehreren Faktoren für die Pfadabhängigkeit von Qwerty verantwortlich gemacht. Von den in der Einleitung genannten Mechanismen wirken verschiedene gleichzeitig. Neben dem selbstverstärkenden *Increasing-Returns*-Mechanismus sind noch Komplementaritäten (bei David: *technical interrelatedness*) und Sequenzeffekte (*quasi-irreversibility of investment*) an der Kontinuitätssicherung beteiligt. Das Zusammenspiel dieser Mechanismen hat Bedingungen geschaffen, die für eine erfolgreiche Umorientierung auf einen neuen Standard ungünstig sind. Die Vielzahl der für einen Pfadwechsel notwendigen Akteure, die für sich genommen (also ohne einen gemeinsamen Akt kollektiven Handelns) allen Grund dazu haben, am bestehenden Standard festzuhalten, in Kombination mit dem weitgehenden Fehlen einer Alternative, die den meisten Akteuren bekannt wäre, ergeben eine Konstellation, die fundamentalen Wandel, wenn auch nicht vollständig, so doch nahezu ausschließt.

der die Vor- und Nachteile der verschiedenen Produkte diskutiert werden. Der Wettbewerb zwischen Qwerty und Dvorak wird hingegen hauptsächlich in einem kleinen Kreis von Wissenschaftlern und zumeist auch nur in wirtschaftshistorischer Perspektive debattiert.

4.2 Hervorgehobene Akteure und alternative Optionen: Der Vergleichsfall der deutschen Unternehmens- kontrolle

Im Bereich der Unternehmenskontrolle kann man nationale Systeme unterscheiden, die einerseits auf Kontrolle des Managements durch Aktienmärkte beruhen, wie im angloamerikanischen Kontext, oder andererseits auf netzwerkartigen Koordinationsmechanismen, wie im deutschen Fall. Dieser Unterschied ist historisch geprägt und blieb über mehrere Jahre und Jahrzehnte augenfällig. Vordergründig weist die historische Verfestigung von Kontrollstrukturen deutliche Parallelen zur Qwerty-Tastatur auf und wird in der Literatur daher auch als Beispiel für Pfadabhängigkeit thematisiert.

Auch im Fall der Unternehmenskontrolle wirken Externalitäten selbstverstärkend; im Folgenden wird dies anhand der Unternehmensverflechtung veranschaulicht. In Analogie zu der Komplementarität zwischen Lernhintergrund und Tastenanordnung bei Qwerty wird bei der Unternehmenskontrolle eine Komplementarität zwischen dieser und anderen Wirtschaftsinstitutionen diskutiert (zum Beispiel koordinierte Unternehmenskontrolle und koordinierte Institutionen der industriellen Beziehungen). Quasi-Irreversibilitäten sind sowohl bei einer Festlegung auf eine Tastenanordnung wie bei der Festlegung auf eine Form des Unternehmenskontrollsystems gegeben. In beiden Fällen lassen sich auch historische Ereignisse benennen, die pfadprägend wirkten – im Fall von Qwerty die Schnellschreibwettbewerbe, im Fall der deutschen Unternehmenskontrolle etwa die um 1890 vom Reichsgerichtshof getroffene Entscheidung, wonach Kartellverträge als rechtlich bindend anzusehen seien, und die nach Alfred Chandler einen wichtigen Grundstein für die Entwicklung der koordinierten Variante des Kapitalismus gelegt hat (Chandler 1990).

Im Detail weist der Fall der Unternehmenskontrolle sowohl bezüglich der Hürden für kollektives Handeln als auch hinsichtlich der Verfügbarkeit von Gegenalternativen aber auch deutliche Unterschiede zur Qwerty-Tastatur auf. Dies lässt sich am Beispiel der für deutsche Unternehmen ehemals typischen Unternehmensverflechtung verdeutlichen. Der Ausgangspunkt ist wiederum eine Akteurkonstellation, bei der *Externalitäten* wirksam sind. Ein Unternehmen, das sich in das Netzwerk der Unternehmensverflechtung integriert, kann Vorteile daraus ziehen, wenn mehrere andere Unternehmen ebenfalls in das Netzwerk integriert sind – es kann dies aber letztlich nicht kontrollieren.

Im Unterschied zur Qwerty-Tastatur können die durch Externalitäten hervorgerufenen Selbstverstärkungseffekte¹⁰ allerdings nur *weniger umfassend* wirksam gewesen sein. So zeigt sich, dass die Integration in das Unternehmensnetzwerk zu keiner Zeit derart verbreitet war wie die Nutzung von Qwerty. Viele Unternehmen, unter ihnen auch etliche Großunternehmen, waren nie in das Verflechtungsnetzwerk integriert. Am Anfang der neunziger Jahre gab es unter den größten deutschen Unternehmen mehr als 25 Prozent unverflochtene Unternehmen im Kapitalbeteiligungsnetzwerk. Im Netzwerk der gerichteten Personenverflechtungen waren mehr als 20 Prozent der Unternehmen isoliert (Beyer 1998: 94).¹¹ Die isolierten Unternehmen unterschieden sich in charakteristischer Weise von den verflochtenen Unternehmen, so zum Beispiel in der Höhe der Eigenkapitalquoten, die in unverflochtenen Unternehmen in signifikantem Ausmaß höher waren (ebenda: 154).

Dies weist auf eine Verhaltensoption hin, die die Reichweite der Selbstverstärkung auf eine bestimmte Gruppe von Unternehmen begrenzt hat: Den Unternehmen stehen in ihrem Finanzierungsverhalten prinzipiell unterschiedliche Strategien offen, die jeweils andere Vor- und Nachteile mit sich bringen. Die Vorteile des Fremdkapitals sind die gute Skalierbarkeit nach Volumina und Fristigkeiten, die kurzfristige Realisierungsmöglichkeit und eine steuerliche Begünstigung. Bei hohem Fremdkapitalanteil ist das Risiko einer feindlichen Übernahme zudem vergleichsweise gering (Jensen 1989). Die Eigenkapitalfinanzierung ist demgegenüber krisensicherer,¹² der Liquiditätsabfluss kann besser gesteuert¹³ und die Abhängigkeit von einem Kreditgeber kann vermieden werden. Die In-

10 Die möglichen Vorteile der Verflechtung ergaben sich nicht, wie bei der Qwerty-Tastatur, aus der Standardisierung, sondern aus der Koordinierung. Diese kann im Prinzip aber ebenso als selbstverstärkender Anreiz wirken, sodass bislang nicht verflochtene Unternehmen durch die Einbindung anderer Unternehmen zur Integration in das Netzwerk bewegt werden.

11 Die Angaben beziehen sich auf 694 (Kapitalverflechtung) beziehungsweise 616 Großunternehmen (Personenverflechtung) und das Jahr 1992.

12 Eigenkapital steht dem Unternehmen dauerhaft oder langfristig zur Verfügung. Es unterliegt keiner oder lediglich einer eingeschränkten Rückzahlungspflicht. Und in schlechten Zeiten verbietet der Grundsatz gesellschaftsrechtlicher Treuepflicht eine Kündigung des Beteiligungskapitals (Stichwort: Kündigung zur Unzeit). Ganz anders beim Fremdkapital: Die wesentliche Verschlechterung der Ertrags- und Vermögensverhältnisse ist ein außerordentlicher Kündigungsgrund.

13 Die Gewinnbeteiligung des Eigenkapitals erfolgt in Abhängigkeit vom Geschäftserfolg: In ertragreichen Jahren erwarten die Aktionäre eine angemessene Dividende, in weniger guten Jahren kann die Ausschüttung aber auch geringer ausfallen oder gänzlich unterbleiben. Der Liquiditätsabfluss an Eigentümer kann somit erfolgsorientiert, das heißt nur in Gewinnperioden durch Dividendenhöhen gesteuert und in Verlustphasen durch Streichung von Ausschüttungen vermieden werden. Anders bei der Fremdfinanzierung: Hier steht das Unternehmen unter dem Zwang, unabhängig von seiner wirtschaftlichen Situation fest vereinbarte Zinsen aufzubringen und Verbindlichkeiten tilgen zu müssen; also auch in Verlustphasen.

tegration in das Verflechtungsnetzwerk konnte den Zugang zu (zinsgünstigem) Fremdkapital im bankdominierten deutschen System offensichtlich erhöhen. Jene Unternehmen, die in starkem Maße auf eine Eigenkapitalfinanzierung setzten, hatten hingegen keinen oder zumindest einen geringeren Anlass zur Verflechtung.

Ähnliches kann auch über die als Koordinierungsanreiz wirkende Chance zur Regulierung von Konkurrenzbeziehungen gesagt werden. Die durch Verflechtungen realisierte Einbindung¹⁴ der Akteure kann ein kooperatives Klima unter den verflochtenen Unternehmen erzeugen, das deren Konkurrenzfähigkeit gegenüber unverflochtenen Unternehmen erhöhen kann. Doch auch bei diesem Verflechtungsmotiv konnte sich der auf Externalitäten beruhende Selbstverstärkungseffekt nur auf bestimmte Unternehmen auswirken.

Manche Wirtschaftszweige werden von wenigen Großunternehmen dominiert, die zusammengenommen einen großen Marktanteil auf sich vereinigen, während andere Wirtschaftszweige stärker fragmentiert sind. Bei hoher Fragmentierung ist eine Koordination schwieriger realisierbar, sodass mögliche Schwellenwerte für das Ingangsetzen eines sich selbst verstärkenden Prozesses (Granovetter 1978) weniger leicht überschritten werden können. Empirische Ergebnisse zur deutschen Unternehmensverflechtung deuten auf die Existenz solcher Schwellenwerte hin, denn es zeigt sich ein klarer Zusammenhang zwischen der Verflechtungsintensität und der wirtschaftlichen Konzentration. In Wirtschaftszweigen mit geringeren Konzentrationsgraden beziehungsweise höherer Fragmentierung waren die sektoralen Verflechtungsdichten signifikant niedriger (Beyer 1998: 180).

Im Vergleich mit der Qwerty-Tastatur waren die Auswirkungen der Externalitäten somit wesentlich stärker eingegrenzt. Einen allumfassenden *Increasing>Returns*-Effekt gab es nicht. Den Unternehmen hat sich, bei unterstellter intendierter Rationalität, nicht in derselben Weise wie bei der Qwerty-Tastatur ein gleichartiges Verhalten aufgedrängt. Ein relativ großer Teil der Unternehmen hat stattdessen alternative Optionen verfolgt. Dies impliziert, dass die Kontinuität der netzwerkbasierten Unternehmensverflechtung stets von dem Koordinierungswillen der Unternehmen abhing und nie der Grad der Selbstverständlichkeit erreicht wurde, mit dem die Nutzer von Computern und Schreibmaschinen zu Anwendern der Qwerty-Tastatur wurden und weiterhin werden.

Ein weiterer Unterschied zur Qwerty-Tastatur besteht in der *Differenzierung der Akteure*. Zu den typischen Merkmalen der deutschen Unternehmensverflech-

14 Nach Mark Granovetter (1985) würde sich ohne jegliche soziale Einbindung (*embeddedness*) aus nutzenmaximierendem Verhalten nahezu zwangsläufig ein Ordnungsproblem ergeben, denn »there is nothing in the intrinsic meaning of ›self-interest‹ that excludes force or fraud« (Granovetter 1985: 488).

tung zählte nicht nur die im Ländervergleich bemerkenswert hohe Verflechtungsintensität der Unternehmen, sondern auch die Existenz eines Verflechtungszentrums, in das die größten und bedeutsamsten Unternehmen integriert waren. Der Grad der Einbindung in das Netzwerk variierte somit zwischen Unternehmen.

Stark zentralisierte Netzwerke mit hoher Dichte sind im Hinblick auf kollektives Handeln begünstigt (vgl. Marwell/Oliver/Prahl 1988). Die koordinationserleichternde Akteurkonstellation führt aber auch dazu, dass der Bestand der netzwerkbasierten Unternehmenskontrolle in besonderer Weise von einer relativ kleinen Gruppe von Unternehmen abhängt, eben jenen besonders eng verflochtenen Unternehmen des Zentrums. Ein hierarchisch strukturiertes Verflechtungsnetzwerk (vgl. Kapitel 2.1) ist zwar gegen *random shocks* relativ gut abgesichert, wie eine analytische Modellierung von Bruce Kogut und Gordon Walker (2001) zeigt. Die Struktur des Netzwerks bleibt erhalten, wenn einzelne Unternehmen entsprechend der Zufallslogik aus dem Netz herausgenommen werden. Würden jedoch nacheinander die jeweils meistverflochtenen Unternehmen entfernt, dann wäre die Struktur schon nach wenigen Zügen von Auflösung bedroht.

Da der Kreis der besonders eng verflochtenen Unternehmen noch zusätzlich in kreditnehmende und kreditgebende Unternehmen differenziert war, konnte die unternehmensstrategische Abkehr einer kleinen Anzahl von Unternehmen zum »bestandskritischen« Faktor für die gesamte Verflechtungsstruktur werden und die netzwerkbasierte Unternehmenskontrolle insgesamt infrage stellen. Dies genau ist eingetreten. Viele der vormals am stärksten verflochtenen Industrieunternehmen haben ihre Unternehmensstrategie dahingehend verändert, dass sie sich nun eher an den internationalen Kapitalmärkten orientieren (Stichwort: Shareholder Value, vgl. Kapitel 2.2 und 2.4), und die großen deutschen Finanzunternehmen haben sich von ihrer einstigen Kreditbankorientierung gelöst (vgl. Kapitel 2.3)¹⁵ oder aber die Risikoabsicherung der Kreditvergabe so umgestaltet, dass sie keiner Unternehmensverflechtungen mehr bedarf.¹⁶

Die Verflechtungsstruktur war zudem nicht nur anfällig gegenüber unternehmensstrategischen Änderungen, sondern auch gegenüber politischen Entscheidungen. Die Ausgestaltung des Unternehmens-, Kapitalmarkt- und Steuerrechts beeinflusst Unternehmen in ihrem Verflechtungsverhalten sowohl direkt – in verschiedenen Ländern sind einzelne Verflechtungsformen gänzlich untersagt – als auch indirekt, zum Beispiel wenn, wie in Deutschland geschehen, durch eine

15 Vgl. Russ (2002) sowie die 2003 durchgeführte Umfrage der Arbeitsgemeinschaft Selbstständiger Unternehmer e.V. <www.asu.de/www/doc/0e1dde294fde5896865dd30b1912c8a0.pdf>.

16 Etwa durch die Einführung so genannter *collateralized loan obligations*, mit denen Kreditrisiken externalisiert werden können (vgl. Windolf 2002: 434–436).

Änderung der Steuergesetzgebung Anteilsverkäufe begünstigt werden. Ab Mitte der neunziger Jahre wurden mehrere gesetzgeberische Maßnahmen durchgeführt (Finanzmarktförderungsgesetz 1994, KonTraG 1998, Steuerreform 2000/2001, Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetz 2002 usw.), die den bereits in Gang befindlichen Auflösungsprozess der Unternehmensverflechtung begünstigt haben dürften. Im politischen Meinungsbildungsprozess waren die Fragen des Unternehmensrechts eher von randständiger Bedeutung, sodass wiederum ein relativ kleiner Kreis von Personen oder Interessenvertretern dafür verantwortlich war, dass Änderungen vorgenommen wurden, die zu einem fundamentalen Wandel der Unternehmenskontrolle beigetragen haben (Cioffi 2002).

Neben der andersartigen Akteurkonstellation ist als weitere Differenz zur Qwerty-Tastatur festzustellen, dass es ein *konsistentes Alternativmodell* zur deutschen netzwerkbasierten Unternehmenskontrolle gab, das als Orientierungs- und Vergleichspunkt zur Verfügung stand. Im angloamerikanischen Kontext hat sich ein Verständnis von Unternehmenskontrolle entwickelt, bei dem das Verhältnis zwischen den Aktionären eines Unternehmens und dem Management im Vordergrund steht. Andere Interessen am Unternehmen als jene der Eigentümer werden als nachrangig bewertet. Zur Minderung oder gar Beseitigung des Kontrollproblems der Aktionäre wird in der Grundtendenz auf die, den Unternehmen beim Börsengang auferlegte Verpflichtung zur Transparenz sowie auf die disziplinierende Kraft des Kapitalmarktes vertraut. Unter der Annahme, dass die Aktienkurse alle öffentlich erhältlichen Informationen über das aktuelle und zukünftige Ertragspotenzial einer Unternehmung wiedergeben, wird die Aktienkursentwicklung als Indikator für die Leistung des Managements aufgefasst. Angestrebt wird daher eine enge Kopplung zwischen diesem Indikator und zum Beispiel der Entlohnung der Führungskräfte, der Unternehmensfinanzierung und der Eigenständigkeit des Unternehmens.

Die Praktiken auf dem angloamerikanischen Markt haben sich diesem Verständnis von Unternehmenskontrolle angepasst. Mit erfolgsabhängigen Aktienoptionen als wichtigem Einkommensbestandteil der Manager wird signalisiert, dass die Interessen von Eigentümern und Management in hohem Maße übereinstimmen (Levmore 2001). Die externe Kapitalbeschaffung mittels Unternehmensanleihen entspricht der Erwartung, dass den am Aktienmarkt erfolglosen Unternehmen Finanzmittel nur zu erhöhten Kapitalkosten zur Verfügung gestellt werden, und die zuweilen »unfreundlichen« Übernahmeaktivitäten des Marktes für Unternehmenskontrolle werden als legitimer Wettbewerb zwischen verschiedenen Managerteams um das Recht angesehen, die Ressourcen einer Unternehmung zu kontrollieren.

Darüber hinaus zeichnet sich die angloamerikanische Wirtschaft durch eine sehr hohe Börsenkapitalisierung aus; der Aktienbesitz ist breit gestreut (La Porta et al. 1999), Personal- und insbesondere Kapitalverflechtungen zwischen Unternehmen gibt es in vergleichsweise geringerem Ausmaß und die Banken sind vom unmittelbaren Eigentum an nichtfinanziellen Unternehmen weitgehend ausgeschlossen. Die auf kapitalmarktbezogene Dienstleistungen spezialisierten Investmentbanken haben es dennoch zu einer weltweit führenden Stellung gebracht.

Für deutsche Großbanken war der Erfolg der amerikanischen Wettbewerber ein wesentlicher Anstoß für das Nachdenken über eine strategische Neuausrichtung. Für die politischen Reformüberlegungen waren nicht zuletzt auch die ökonomische Stärke der amerikanischen und das Wiedererstarren der britischen Wirtschaft von nicht unerheblicher Bedeutung. Die Existenz eines konsistenten Gegenmodells, dem einzel- und gesamtwirtschaftlich bessere Resultate zugeschrieben werden konnten, hat den Prozess der Auflösung der netzwerkbasiereten Unternehmenskontrolle erheblich befördert. Unternehmensverflechtungen wurden nicht mehr als Neben aspekt einer erfolgreichen sozialen Marktwirtschaft angesehen, sondern sie standen nun unter Rechtfertigungsdruck. Sie wurden mit Intransparenz, Bankenmacht und nichtmarktkonformem Verhalten gleichgesetzt, während das angloamerikanische Corporate-Governance-Modell als kontrollstärker eingestuft wurde, zumindest bis es in den Vereinigten Staaten zu einer Serie von Skandalen wie zum Beispiel bei Enron kam (vgl. Windolf 2003).

Die historische Kontinuität der Unternehmensverflechtung in Deutschland beruhte wahrscheinlich auf mehreren Kontinuitätssichernden Mechanismen. Da die Externalitäten nicht in dem Maße selbstverstärkend wirkten wie bei der Qwerty-Tastatur, blieb es bei einer Abhängigkeit von dem Willen der Unternehmen und deren Fähigkeit zur Koordination. Zunächst war es vermutlich eine weithin anerkannte normative Orientierung am Nationalwohl, die als Grundmotiv für die notwendige Koordinationsbereitschaft gesorgt hat. Später wurde dieses durch das ökonomisch erfolgreiche Konzept der sozialen Marktwirtschaft abgelöst, in das die koordinativen Elemente der deutschen Unternehmenskontrolle mit eingeflossen sind. In der Hochphase des »deutschen Modells« mögen auch Komplementaritäten zwischen verschiedenen wirtschaftlichen Sphären bedeutsam gewesen sein. Die Kontinuitätssicherung war zuletzt vor allem aber vom anhaltenden ökonomischen Erfolg abhängig. Als dieser ausblieb, war auch die Koordinationsbereitschaft der für die Kontinuitätssicherung relevanten Akteure nicht länger gegeben. Im Gegensatz zur Qwerty-Tastatur, bei der ebenfalls verschiedene Kontinuitätssichernde Mechanismen angeführt werden können, scheinen die verschiedenen Mechanismen bei der deutschen Unternehmens-

kontrolle nicht verstärkend zusammengewirkt zu haben. Sie haben sich wohl eher abgelöst. Es hat sich keine der Qwerty-Tastatur entsprechende anhaltende Verfestigung der Verflechtungsstrukturen ergeben, sondern lediglich eine gegenüber fundamentalem Wandel vergleichsweise anfällige Kontinuität.

Die Unternehmenskontrolle nach deutschem Muster war, wie der Vergleich mit der Qwerty-Tastatur zeigt, weit weniger gegen fundamentalen Wandel geeignet. Es war nicht notwendig, dass sehr viele Akteure gemeinsam oder koordiniert den Status quo infrage stellten. Vielmehr reichte es aus, dass einzelne Akteure von zentraler Bedeutung einen Orientierungswechsel vollzogen. Die Verflechtung konnte zudem von unterschiedlicher Seite infrage gestellt werden, sowohl von den Unternehmen als auch von den politischen Akteuren. Ein konsistentes Gegenmodell stand ebenfalls zur Verfügung, sodass die Unsicherheit einer Abkehr vom Bestehenden durch eine Leitvorstellung, an der sich die Akteure orientieren konnten, reduziert wurde. Die Abkehr vom Status quo wurde begünstigt, weil das Gegenmodell zum Zeitpunkt der Infragestellung des alten Modells größeren ökonomischen Erfolg versprach. Bestimmten Akteuren von zentraler Bedeutung für die Gesamtordnung erschien die Abkehr von dem Verhalten und den Strategien der Vergangenheit aussichtsreich. Das institutionelle Umfeld wirkte spätestens zu diesem Zeitpunkt nicht länger als *adverse environment* für abweichende Strategien. Vielmehr konnten die Akteure erwarten, dass Traditionsbrüche und ein Orientierungswechsel zugunsten des angloamerikanischen Corporate-Governance-Modells für sie von Vorteil sein würden.¹⁷

4.3 Entscheidungseliten und westliche Leitvorstellung: Der Vergleichsfall der postsozialistischen Transformation

Die postsozialistische Transformation ist ebenso wie die deutsche Unternehmenskontrolle Beispiel für eine fundamentale Abkehr von institutionellen Strukturen. Trotz einer gemeinsamen Vergangenheit sind die Differenzen zwischen den Transformationsländern bereits wenige Jahre nach dem Zusammenbruch der staatssozialistischen Ordnung derart groß, dass manche Beobachter inzwischen von der »most diverse region in the world« sprechen (Kopstein/Reilly 2000: 1; King 2000). Institutionell nur bedingt vorstrukturierte Reformentscheidungen – wie etwa jene, die zu unterschiedlichen Reformsequenzen oder zu unterschiedlich verantwortlichen politischen Systemen führten – haben wesentlich

¹⁷ Vgl. Beyer (2003) zur Bedeutung von Traditionsbrüchen für den Wandel des »Modells Deutschland«.

dazu beigetragen, dass alte Pfade in Richtung eines marktwirtschaftlichen Systems verlassen wurden und sich dabei Länderdifferenzen ergeben haben, die sich zu neuen Pfaden verfestigen könnten.

Die frühen Reformentscheidungen konnten diese Wirkung entfalten, weil die Akteurkonstellationen am Anfang des Transformationsprozesses in spezifischer Weise strukturiert waren. Infolge einer zivilgesellschaftlichen Unterorganisation und der Schwäche der vorhandenen Interessenorganisationen besaßen politische Parteien in den meisten Transformationsländern ein Quasimonopol auf die Artikulation von Interessen (Wiesenthal 1996, 2001b). Die Parteien waren weitgehend unabhängig von gesellschaftlichen Assoziationsbemühungen und Interessenlagen entstanden. Sie waren durchweg, mit Ausnahme der polnischen *Solidarność*, extrem mitgliederarme Top-Down-Gründungen. Die Folge dieser Startbedingungen war die vergleichsweise große Autonomie der politischen Akteure, die zu einer Art Entscheidungselite wurden – selbst in schwierigen Fragen der ökonomischen Transformation (Comisso 1997b). Diese Sonderbedingungen erhielten sich auch dann, wenn die Wähler einen raschen Regierungswechsel erzwangen, weil die neu gewählten Regierungen in aller Regel nicht minder schwach gesellschaftlich verankert waren.

Die Akteurkonstellation stimmt daher nicht mit der des Qwerty-Beispiels überein. Wie auch bei der deutschen Unternehmenskontrolle gab es Akteure in hervorgehobener Position, deren Entscheidungen für die institutionelle Entwicklung von zentraler Bedeutung waren und die somit Fakten für andere schaffen konnten. Als politische Repräsentanten waren diese dem Willen des Volkes verpflichtet. Die Repräsentation impliziert aber, dass die Entscheidungsmacht auf wenige Akteure verengt war, zumal da es an repräsentativen Interessenverbänden mangelte.

Die Entscheidungseliten befanden sich in einer Situation, die von hoher Unsicherheit geprägt war. Für einen gleichzeitig betriebenen Umbau des wirtschaftlichen und des politischen Systems gab es kein historisches Vorbild (Offe 1991) und es mangelte daher zwangsläufig an Entscheidungswissen. Die unterschiedliche Entwicklung in den einzelnen Transformationsländern ist also auch zum Teil dieser Unsicherheit geschuldet. Es gab zwar mehrere, vorzugsweise von Ökonomen und ökonomisch geschulten Beratern entwickelte Transformationspläne (Sachs 1994). Doch war die Übereinstimmung zwischen den verschiedenen Reformempfehlungen gering. Entsprechend vielfältig sind die getroffenen Reformentscheidungen (zum Beispiel in der Privatisierungsgesetzgebung), und auch die für den weiteren Transformationsverlauf bedeutsame Reihenfolge der Reformschritte variiert erheblich zwischen den einzelnen Ländern.

Die hohe Unsicherheit wirkte allerdings nicht gänzlich reformhemmend, weil eine Orientierung gebende Leitvorstellung verfügbar war, welche die Kon-

zeptualisierung eines Gesellschaftsentwurfs anleiten konnte. In den postsozialistischen Gesellschaften wurden allenfalls anfangs neue Utopien (ein neuer dritter Weg oder ein »Post-Sozialismus«) angestrebt, bei denen das Reformprojekt lediglich in den Köpfen der Reformer existent und die Realisierbarkeit des Zielzustandes ungewiss gewesen wäre.¹⁸ Zum Reformziel wurde alsbald die Rekonstruktion eines andernorts existenten Zustandes (Ellman 1997:26). Die hohe Unsicherheit ließ sich so scheinbar auf eine ungewisse Transformationsphase eingrenzen. Zumindest war sowohl in den Transformationsländern wie auch unter westlichen Beratern der Eindruck weit verbreitet, dass lediglich ein zeitlich eingegrenztes Tal der Tränen überwunden werden müsste.

Wie auch bei der deutschen Unternehmenskontrolle gab es also eine plausible Alternative. Der fundamentale Wandel konnte die Form eines Imitationsprozesses annehmen. Imitation gilt unter der Bedingung hoher Unsicherheit als vielversprechender Ansatz für die Initiierung von institutionellem Wandel (DiMaggio/Powell 1983).¹⁹ Im Transformationskontext kam hinzu, dass der Imitationsprozess durch externe Anreize (EU-Mitgliedschaft, Fördermittel) verstärkt wurde. Es konnte sich ein Verhältnis zwischen »Tutor« und »Schüler« einstellen (Jacoby 2001), das die hohe Unsicherheit der Akteure weiter reduzieren half. Die Beratungsintensität in den Transformationsländern war ausgesprochen hoch (Meany 1995). Unterschiedliche Entwicklungsverläufe können daher keinem Mangel an Beratung zugeschrieben werden, sondern eher der Vielfalt an Reformempfehlungen. Die Berater standen wie die Transformationsländer selbst in einem Wettbewerb, der eher differenzierend als homogenisierend gewirkt hat.

Bei pfadabhängigen Prozessen fallen die Differenzierungs- und Stabilitätsgründe in der Regel auseinander (Thelen 2003: 209). So auch bei der postsozialistischen Transformation. In diesem Kontext wirkten zum Beispiel die hohe Unsicherheit bezüglich der Transformationssteuerung (vgl. Kapitel 3.1), der Wettbewerb um Beitrittchancen (vgl. Kapitel 3.3) und die unterschiedliche Sequenzierung von Reformen (vgl. Kapitel 3.4) differenzierend. Verstärkt wurden die sich ergebenden Differenzen unter anderem durch die EU-Mitgliedschaft einiger Transformationsländer, die Selektivität der internationalen Fördermaßnahmen und die unterschiedliche Attraktivität für ausländische Direktinvestitionen, da diese insbesondere in jene Länder geflossen sind, deren Transforma-

18 Die russische Perestroika war zunächst ein Versuch zur Reform des Sozialismus (Gorbachev/Mlynar 2003). Die damit eingeleitete Entwicklung verwandelte sich jedoch rasch in einen systemtransformatorischen Prozess.

19 Ob imitative Anpassungsprozesse tatsächlich zur Verbesserung der Situation beitragen, bleibt allerdings, nicht nur wegen der hohen Unsicherheit, höchst ungewiss, denn das Legitimationspotenzial dieses Reformweges kann auch zu erfolgsunabhängigen Anpassungsvorgängen verleiten (Meyer/Rowan 1977).

tionserfolge als hoch eingestuft werden konnten (vgl. Beyer 2002). Die damit verbundene ökonomische Unterstützung jener Länder, die bereits die größten ökonomischen Transformationserfolge aufwiesen, führte zu einer Verstärkung der sich ergebenden institutionellen Differenzen.

Dieser Verstärkungseffekt war aber deutlich schwächer als der Effekt der Netzwerkexternalität bei der Qwerty-Tastatur. So blieb die positive Wirkung der ausländischen Direktinvestitionen gering, weil das Investitionsvolumen in den Transformationsländern insgesamt überraschend niedrig war. Die Einschätzung bezüglich des Transformationserfolgs konnte sich außerdem wandeln, wie die sich ändernde internationale Bewertung der tschechischen Privatisierungspolitik belegt (Mloch 1998), sodass der Effekt der Verstärkung schwinden oder sich umkehren konnte. Die neuen Pfade, auf denen sich die postsozialistischen Länder bewegen, sind daher nicht verfestigt, sondern sie weisen eine relativ große Anfälligkeit für Abweichungen auf. Für die Neubegründung der Pfade war wiederum wichtig, dass die Probleme kollektiven Handelns eher gering waren, weil hervorgehobene Akteure richtungsentscheidend wirken konnten. Wie bei der deutschen Unternehmenskontrolle gab es zudem eine Orientierung gebende Leitvorstellung, die dazu beigetragen hat, dass die Akteure das mit fundamentalem Wandel verbundene hohe Risiko auf sich genommen haben. Insgesamt zeigt sich daher auch bei diesem Beispiel eine Pfadabhängigkeit, die sich in den zugrunde liegenden Mechanismen und Konstellationen deutlich von dem Referenzfall der Qwerty-Tastatur unterscheidet.

4.4 Fazit

Die Pfadabhängigkeit von Entwicklungen ist zu einem bedeutenden Thema der sozialwissenschaftlichen Forschung und Theoriebildung geworden. Die zugrunde liegende Annahme scheint auch wenig strittig, wonach in der Vergangenheit getroffene Entscheidungen, eingebürgerte Denkweisen und Routinen potenzielle Handlungsalternativen einengen und so die zukünftige Entwicklungsrichtung von Gesellschaften in maßgeblicher Weise beeinflussen können (Mayntz 2002: 27–30). Das Ausmaß der Einengung von Handlungsalternativen ist damit noch nicht angesprochen. Die Übertragung des Pfadabhängigkeitstheorems auf Institutionen hat allerdings dazu geführt, dass gesellschaftliche Beharrungstendenzen vielfach als sehr hoch eingestuft werden. Fundamentaler Wandel wird häufig nur noch als Ausnahme von der Regel diskutiert, der einer anderen Logik unterliegt und außergewöhnlicher externer Anstöße bedarf. Dies hängt mit dem Ausgangspunkt der Debatte zusammen. Paul A. David und W. Brian Arthur war

in ihrer Kritik an ökonomischen Effizienzvorstellungen der Beleg wichtig, dass ökonomische Effizienzlücken nicht nur kurzfristig (als Übergangsphänomen), sondern auch langfristig von Bestand sein können. Die Rede vom *lock-in* (Arthur 1989) und der illustrativ überzeugende Fall der Qwerty-Tastatur (David 1985, 1986), die trotz eines längst nicht mehr relevanten Grundes für die Anordnung der Tasten die Zeiten überdauert, haben die Pfadabhängigkeit zu einem häufig genutzten Argument für die Wandlungsresistenz des Bestehenden werden lassen. Auch wenn einige Autoren im Verlauf der späteren Debatte darauf hingewiesen haben, dass fundamentaler Wandel auch im Fall von Pfadabhängigkeit nicht völlig auszuschließen ist, so gilt doch die Stabilitätsneigung pfadabhängiger Entwicklungen *allgemein* als ausgesprochen hoch. Übersehen wird hierbei in aller Regel, dass Pfadabhängigkeit nicht gleich Pfadabhängigkeit ist:

1. Die Theorieentwicklung hat gezeigt, dass es verschiedene Mechanismen gibt, die, zumindest über gewisse Zeiträume hinweg, institutionelle Kontinuität hervorrufen können. Die Einengung von Handlungsalternativen durch historische Ereignisse oder Entscheidungen setzt nicht notwendigerweise einen *Increasing-Returns*-Mechanismus voraus, der am Anfang der Pfadabhängigkeitsdiskussion im Vordergrund der Debatte stand. Im Laufe der Zeit wurden mehr und mehr Mechanismen mit Pfadabhängigkeit in Verbindung gebracht (Mahoney 2000), sodass ein enges Begriffsverständnis durch ein breiteres abgelöst wurde. Die diskutierten Mechanismen unterscheiden sich allerdings in der Logik der Kontinuitätssicherung und auch in der Anfälligkeit für fundamentalen Wandel. Ein Hinweis auf die Pfadabhängigkeit von Entwicklungen ist insofern zumindest unterspezifiziert, weil die Konsequenzen der Pfadabhängigkeit je nach Mechanismus erheblich variieren.
2. Qwerty ist ein Beispiel dafür, wie lang anhaltend die Nachwirkungen von historischen Ereignissen beziehungsweise von Entscheidungen sein können. Aber Qwerty ist auch ein Ausnahmefall, denn es wirkt nicht nur ein Kontinuitätssichernder Mechanismus, sondern mehrere gleichzeitig. Das Zusammenspiel der verschiedenen Mechanismen hat Bedingungen geschaffen, die für eine Umorientierung auf einen anderen Standard ausgesprochen ungünstig sind. Jede generalisierende Übertragung von Schlussfolgerungen auf andere Beispiele läuft aber wegen der Sonderstellung von Qwerty Gefahr, dass die Kontinuitätssichernde Wirkung einer pfadabhängigen Entwicklung überschätzt wird. In Einzelfällen mag es zwar auch zu einem derartigen Zusammenwirken von mehreren Mechanismen kommen, dieses kann aber nicht allgemein angenommen werden.
3. Die Unterschiedlichkeit der verschiedenen Kontinuitätssichernden Mechanismen impliziert, dass diese sich nicht nur wie bei Qwerty ergänzen, son-

- dern auch in Widerspruch zueinander geraten können, wie etwa beim in der Einleitung genannten Fall des auf dem Herr-Knecht-Verhältnis beruhenden ersten amerikanischen Arbeitsrechts (Orren 1991; Mahoney 2000), wo das Auseinanderfallen von Legitimität und Zweckmäßigkeit letztlich einen Pfadwechsel herbeigeführt hat. Die mögliche Konkurrenz zwischen Mechanismen trägt ebenfalls zur Differenzierung von Fällen der Pfadabhängigkeit bei.
4. Durch die Diskussion der Pfadabhängigkeit wurde das Augenmerk auf Ausgangssituationen und *critical junctures* gelenkt, die den Anfang einer historischen Entwicklung markieren. Was aus dem Startpunkt einer Entwicklung folgt, unterscheidet sich jedoch ebenfalls von Fall zu Fall. Dies zeigt zum Beispiel der vorgenommene Vergleich zur Problematik des kollektiven Handelns. Je nach Stärke und Reichweite von Externalitäten und je nach zugrunde liegender Akteurkonstellation sind die kollektiven Probleme bei der Überwindung des Status quo unterschiedlich. Der Vergleich zwischen der Qwerty-Tastatur und der deutschen Unternehmenskontrolle sowie der postsozialistischen Transformation hat gezeigt, dass die Probleme des kollektiven Handelns in den beiden letztgenannten Untersuchungsbereichen deutlich niedriger waren, weil hervorgehobene Akteure einen vergleichsweise großen Einfluss auf die fortgesetzte Kontinuität oder die Abweichung vom Status quo hatten.
 5. Längere Phasen der Kontinuität können auch Dynamiken verschleiern, die für den späteren Wandel bedeutsam sind. Bei genauerer Analyse würde man wahrscheinlich bei vielen als pfadabhängig wahrgenommenen Prozessen darauf stoßen, dass sich verschiedene kontinuierlichkeitssichernde Mechanismen in ihrer Wirkung abgelöst haben. Im Beispiel der deutschen Unternehmenskontrolle war der Nationalismus als Grundlage für ein koordiniert-kooperatives Verhalten unter den inländischen Unternehmen zunächst äußerst wichtig. Im Lauf der Nachkriegszeit gingen die Gründe für das Festhalten am koordiniert-kooperativen Modell auf den ökonomischen Erfolg und die sich ergebende hohe Legitimität der sozialen Marktwirtschaft über. In den Siebzigern und Achtzigern war es zwar noch möglich, dass Übernahmen durch ausländische Unternehmen verhindert werden konnten, aber dieser Rest eines nationalistischen Reflexes war spätestens in der Mitte der Neunziger aufgebraucht. Längere Phasen der Kontinuität können daher den Anschein geben, auf einem Zustand der Beharrung (*lock-in*) zu beruhen, ohne dass dies tatsächlich der Fall ist. Die intervenierenden Prozesse im Hintergrund der Pfadabhängigkeit sind demnach ein Grund, der ebenfalls die genaue Spezifizierung von Fällen notwendig macht.
 6. Die kontinuierlichkeitssichernden Mechanismen können auf bestimmte Personengruppen beschränkt sein. Dies gilt auch für *increasing returns* und Externa-

litäten, sodass auch in diesen Fällen die Reichweite der Selbstverstärkung begrenzt ist.²⁰ Selbst unter den technologischen Beispielen für Pfadabhängigkeit sind in der Mehrzahl aller Fälle noch Alternativen präsent. Neben der Begrenzung auf bestimmte Akteure kann es auch sein, dass derselbe Mechanismus an unterschiedlichen Orten Unterschiedliches stabilisiert (zum Beispiel Linksverkehr in einem Land, Rechtsverkehr im anderen). Die Reichweite der Mechanismen ist nicht unerheblich für die Wahrscheinlichkeit von fundamentalen Wandlungsprozessen, denn Wandel wird auch durch Grenzverschiebungen ausgelöst. So etwa durch Unternehmen, die sich nicht länger als nationales Unternehmen begreifen, sondern als Global Player.

7. Die Existenz einer oder mehrerer Alternativen, die als Vergleichsmaßstab dienen können, ist, wie die beiden Beispiele der deutschen Unternehmenskontrolle und der postsozialistischen Transformation zeigen, ebenfalls von hervorgehobener Bedeutung für die Anfälligkeit der Pfadabhängigkeit. Sobald es plausible Gründe für die Annahme gibt, dass eine Alternative dem bestehenden Status quo überlegen sein könnte, gerät letzterer unter Anpassungsdruck. Institutionelle Strukturen können diesem häufig, aber eben nicht immer Stand halten. Dies hängt von dem Grad der vermuteten Überlegenheit ab und auch davon, ob jene Akteure, die bisher die Kontinuität garantierten, in hinreichender Zahl einen Anlass zu einer gleichgerichteten Veränderung des Status quo haben.
8. Existierende Alternativen stellen einen Orientierungspunkt für Imitationsprozesse dar. Dies impliziert aber nicht, dass Imitationen zwangsläufig zu einer konvergenten Annäherung führen. Dies zeigt das Beispiel der postsozialistischen Transformation. Trotz der gemeinsamen Orientierung am westlichen Vorbild haben sich die einzelnen Gesellschaften tendenziell auseinanderentwickelt, weil das gewählte Vorbild nicht hinreichend konkret war, um es Eins zu Eins zu übertragen, weil der änderungsbedürftige Ausgangszustand aus demselben Grund nicht adäquat diagnostiziert werden konnte, weil das instrumentelle Wissen zur Steuerung des Übergangs fehlte und weil Nebenaspekte, wie der Wettbewerb um Beitrittchancen, eine nichtidentische Übertragung wahrscheinlicher gemacht haben. Das Transformationsergebnis war demnach relativ offen. Es weicht daher auch je nach Land mehr oder minder stark vom Vorbild ab. Imitation ist unter der Bedingung

20 Man kann dies anhand eines »Entscheidungsbaumes« veranschaulichen. *Increasing>Returns*-Mechanismen können zum Teil erst auf »unteren Zweigen« bedeutsam werden, sodass die Reichweite jeweils nur einen Teil der Gesamtpopulation betrifft. Dies gilt auch bei der Qwerty-Tastatur. Akteure, die aus physischen oder kognitiven Gründen keine Qwerty-Tastatur bedienen können, scheiden trotz Selbstverstärkung als Nutzer aus. Diese vorgelagerte Verzweigung betrifft beim Fall der Qwerty-Tastatur allerdings nur sehr wenige Akteure.

hoher Unsicherheit ein aussichtsreicher Ansatz für die Initiierung von Wandlungsprozessen. Ob Imitation betrieben wird, hängt aber auch von den Akteuren ab. Von Fall zu Fall kann die Wahrscheinlichkeit einer fundamentalen Abweichung vom Pfad unterschiedlich sein, weil die getroffenen Diagnosen der Akteure bezüglich der aktuellen Situation, die Bewertung des Transitionsrisikos und das Wissen zur Bewältigung des Übergangs erheblich variieren können.

9. Ein weiterer Grund, warum Pfadabhängigkeit nicht gleich Pfadabhängigkeit ist, ergibt sich schließlich aus der Komplexität dessen, worauf sich die pfadabhängige Entwicklung bezieht. Governance-Strukturen oder gar Gesellschaftsordnungen sind weitaus komplexer als die Institutionalisierung einer Tastenanordnung. Mit steigender Komplexität nimmt tendenziell auch die Anzahl der Bruchstellen für fundamentalen Wandel zu. So konnte etwa die Unternehmensverflechtung nicht nur von Seiten der Unternehmen, sondern auch von Seiten des Gesetzgebers infrage gestellt werden. Ungeachtet dieser unterstellten Tendenz dürfte die Anzahl der Bruchstellen je nach Kontext durchaus variabel sein, sodass auch diesbezüglich eine hohe Differenzierung pfadabhängiger Entwicklungen zu konstatieren ist.²¹

Aufgrund der vielfältigen Differenzierungsmöglichkeiten ist ein Hinweis auf die Pfadabhängigkeit eines Prozesses nicht hinreichend für eine Bewertung des institutionellen Wandels. Aus der Perspektive der handelnden Akteure gibt es je nach Handlungskontext unterschiedliche Ansatzpunkte zur Überwindung der Pfadabhängigkeit beziehungsweise zum Pfadwechsel; es müssen jeweils unterschiedlich große Probleme des kollektiven Handelns überwunden werden und auch die Verfügbarkeit und die Wahrnehmbarkeit von Alternativen unterscheidet sich von Fall zu Fall. Nimmt man Pfadabhängigkeiten ernst, dann müssen die zugrunde liegenden Mechanismen und Konstellationen entschlüsselt werden. Die Aussage, dass die Gegenwart durch die Vergangenheit beeinflusst wird (*history matters*) bleibt trivial, wenn nicht geklärt wird, wie sie dies tut. Verzichtet man auf die Identifizierung der kontinuierlichkeitssichernden Mechanismen und die Analyse des Handlungskontextes der Akteure, dann wird man wohl stets von fundamentalen Wandlungsprozessen überrascht sein und nicht anders können, als sie außergewöhnlichen »externen« Schocks zuzuschreiben.

21 So wie derzeit in der politikwissenschaftlichen Diskussion die Anzahl der Vetospieler beziehungsweise der Vetopunkte diskutiert wird (Isebelis 2002), könnte man umgekehrt auch die Anzahl der Bruchstellen thematisieren. Das Verhältnis zwischen der Anzahl der möglichen Bruchstellen und der Wahrscheinlichkeit fundamentalen Wandels dürfte keineswegs trivial sein. Zuweilen werden Bruchstellen zum Beispiel per Regel präzisiert (etwa festgeschriebene Zweidrittel-Mehrheiten, präzisierte Abdankungsregeln usw.), wodurch die Institution aber tendenziell vor fundamentalem Wandel geschützt wird (vgl. Offe 2004).

Literatur

- Abelshauer, Werner, 1983: *Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik Deutschland 1945–1980*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Abs, Hermann J., 1978: Konzentrationsbestrebungen im deutschen Bankwesen. In: Wilhelm Treue/Hans Pohl (Hrsg.), *Die Konzentration in der deutschen Wirtschaft seit dem 19. Jahrhundert*. Beiheft der Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 11. Wiesbaden: Steiner, 45–53.
- Adams, Michael, 1994: Die Usurpation von Aktionärsbefugnissen mittels Ringverflechtung in der »Deutschland AG«. In: *Die Aktiengesellschaft* 4, 148–158.
- , 1999: Cross-Holdings in Germany. In: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 155(1), 80–109.
- Agrawal, Anup/Jeffrey Jaffe/Gershon N. Mandelker, 1992: The Post-Merger Performance of Acquiring Firms: A Reexamination of an Anomalie. In: *Journal of Finance* 47, 1605–1621.
- Albach, Horst, et al., 1999: Soziale Marktwirtschaft: Eine Erfolgsgeschichte. In: Max Kaase/Günther Schmid (Hrsg.), *Eine lernende Demokratie: 50 Jahre Bundesrepublik Deutschland*. Berlin: edition sigma, 499–528.
- Albach, Horst/Heinz-Peter Kless, 1982: Personelle Verflechtungen bei Industrieaktiengesellschaften. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 52, 959–977.
- Albert, Michel, 1992: *Kapitalismus contra Kapitalismus*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Alexander, Gerard, 2001: Institutions, Path Dependence, and Democratic Consolidation. In: *Journal of Theoretical Politics* 13(3), 249–270.
- Altman, Edward I., 1968: Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. In: *Journal of Finance* 23, 589–609.
- Amable, Bruno, 2000: Institutional Complementarity and Diversity of Social Systems of Innovation and Production. In: *Review of International Political Economy* 7(4), 645–687.
- , 2003: *The Diversity of Modern Capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Amable, Bruno/Ekkehard Ernst/Stefano Palombarini, 2005: How Do Financial Markets Affect Industrial Relations: An Institutional Complementarity Approach. In: *Socio-Economic Review* 3, 311–330.
- Amsden, Alice H./Jacek Kochanowicz/Lance Taylor, 1994: *The Market Meets its Match*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Anderson, Kim/Rodney Tyers, 1993: *Implications of EC Expansion for European Agricultural Policies, Trade and Welfare*. CEPR Discussion Paper No. 829. London: CEPR.
- Anderson, Robert E./Stijn Claessens/Simeon Djankov/Gerhard Pohl, 1997: Privatization Effects in Central and Eastern Europe. In: *MOCT-MOST: Economic Policy and Transitional Economics* 7(3), 137–162.

- Aoki, Masahiko, 1994: The Firm as a System of Attributes: A Survey and Research Agenda. In: Masahiko Aoki/Ronald Dore (Hrsg.), *The Japanese Firm: The Sources of Competitive Strength*. Oxford: Clarendon Press, 11–41.
- Armijo, Leslie E./Thomas J. Biersteker/Abraham F. Lowenthal, 1995: The Problems of Simultaneous Transitions. In: Larry Diamond/Marc F. Plattner (Hrsg.), *Economic Reform and Democracy*. Baltimore: John Hopkins University Press, 226–240.
- Arrow, Kenneth J., 2003: Path Dependence and Competitive Equilibrium. In: Timothy W. Guinnane et al. (Hrsg.), *History Matters: Essays on Economic Growth, Technology, and Demographic Change*. Chicago: Stanford University Press.
- Arthur, W. Brian, 1988: Self-Reinforcing Mechanisms in Economics. In: Philip W. Anderson/Kenneth J. Arrow/David Pines (Hrsg.), *The Economy as an Evolving Complex System*. Reading: Addison-Wesley, 9–31.
- , 1989: Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-in by Historical Events. In: *Economic Journal* 99, 116–131.
- , 1994: *Increasing Returns and Path Dependence in Economics*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- , 1996: Increasing Returns and the New World of Business. In: *Harvard Business Review* 74(4), 100–109.
- Arthur, W. Brian/Yuri M. Ermoliev/Yuri M. Kanovski, 1987: Path-Dependent Processes and the Emergence of Macrostructure. In: *European Journal of Operational Research* 30, 294–303.
- Aslund, Anders/Peter Boone/Simon Johnson, 1996: How to Stabilize: Lessons from Post-Communist Countries. In: *Brookings Papers on Economic Activity* 1996/1, 217–313.
- Auriol, Emmanuelle/Michel Benaim, 2001: Convergence and Oscillation in Standardization Games. In: *European Journal of Economic and Social Systems* 15(1), 39–55.
- Avdagic, Sabina, 2004: Accounting for Variations in Trade Union Effectiveness: State-Labor Relations in East Central Europe. In: *Socio-Economic Review* 2(3), 385–413.
- Bakos, Gabor, 1995a: Hungary's Road to Privatization. In: Iliana Zloch-Christy (Hrsg.), *Privatization and Foreign Investments in Eastern Europe*. Westport, CN: Praeger, 95–106.
- , 1995b: New Regional Developments in Post-Communist Europe: Free Trade Zone in Central Europe? In: Iliana Zloch-Christy (Hrsg.), *Privatization and Foreign Investments in Eastern Europe*. Westport, CN: Praeger, 157–180.
- Balcerowicz, Leszek, 1993: *Common Fallacies in the Debate on the Economic Transition in Central and Eastern Europe*. EBRD Working Paper 11. London: European Bank for Reconstruction and Development.
- Bandelj, Nina, 2003: *Varieties of Capitalism in Central and Eastern Europe*. Paper presented at the Society of Comparative Research, Graduate Student Retreat, Princeton University, Princeton, NJ, 9–10 May 2003.
- Banks, Arthur/William Overstreet/Thomas Muller, 1997: *Political Handbook of the World 1997*. New York: CQ Press.
- Bartlett, Will, 2004: *Different Forms of Capitalism in the Post-Yugoslav Balkans*. Paper presented at the 13th Research Seminar on »Managing the Economic Transition«, University of Cambridge, Cambridge, 12 March 2004.
- Baums, Theodor/Hans-Gert Vogel/Maja Tacheva, 2000: Rechtstatsachen zur Beschlusskontrolle im Aktienrecht. In: *Zeitschrift für Wirtschaftsrecht* 38/00, 1649–1655.

- Baums, Theodor/Philipp von Randow, 1995: Der Markt für Stimmrechtsvertreter. In: *Die Aktiengesellschaft* 40(4), 145–163.
- Bebchuk, Lucian A./Mark J. Roe, 1999: A Theory of Path Dependence in Corporate Ownership and Governance. In: *Stanford Law Review* 52, 127–170.
- Beck, Nathaniel/Jonathan N. Katz, 1995: What to Do (and not to Do) with Time-Series Cross-Section Data. In: *American Political Science Review* 89, 634–647.
- Beckert, Jens, 1996: What is Sociological about Economic Sociology? Uncertainty and the Embeddedness of Economic Action. In: *Theory and Society* 25(6), 803–840.
- Berger, Peter L./Thomas Luckmann, 1980: *Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit: Eine Theorie der Wissenssoziologie*. Frankfurt a.M.: Fischer.
- Berger, Suzanne/Ronald Dore (Hrsg.), 1996: *National Diversity and Global Capitalism*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Berger, Ulrike/Claus Offe, 1981: Das Rationalisierungsdilemma der Angestelltenarbeit. In: Jürgen Kocka (Hrsg.), *Angestellte im europäischen Vergleich*. Geschichte und Gesellschaft, Sonderheft 7. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 39–58.
- Berle, Adolf A./Gardiner C. Means, 1968 [1932]: *The Modern Corporation and Private Property*. New York: Harcourt, Brace & World.
- Beyer, Jürgen, 1996: Governance Structures: Unternehmensverflechtung und Unternehmenserfolg in Deutschland. In: Horst Albach (Hrsg.), *Governance Structures*. ZfB-Ergänzungsheft 3/96. Wiesbaden: Gabler, 79–101.
- , 1998: *Managerherrschaft in Deutschland? »Corporate Governance« unter Verflechtungsbedingungen*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- , 2002: Please Invest in Our Country – How Successful Were the Tax Incentives for Foreign Investment in Transition Countries? In: *Communist and Post-Communist Studies* 35, 191–211.
- , 2003a: Unkoordinierte Modellpflege am koordinierten deutschen Modell. In: Jürgen Beyer (Hrsg.), *Vom Zukunfts- zum Auslaufmodell? Die deutsche Wirtschaftsordnung im Wandel*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, 7–35.
- (Hrsg.), 2003b: *Vom Zukunfts- zum Auslaufmodell? Die deutsche Wirtschaftsordnung im Wandel*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- , 2004: Personelle Verflechtungen. In: Georg Schreyögg/Axel von Werder (Hrsg.), *Handwörterbuch Unternehmensführung und Organisation*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 1141–1149.
- Beyer, Jürgen/Anke Hassel, 2002: The Effects of Convergence: Internationalization and the Changing Distribution of Net Value Added in Large German Firms. In: *Economy and Society* 31(3), 309–332.
- Beyer, Jürgen/Martin Höpner, 2003: The Disintegration of Organised Capitalism: German Corporate Governance in the 1990s. In: *West European Politics* 26(4), 179–198.
- Beyer, Jürgen/Jan Wielgohs, 2001: Postsozialistische Unternehmensprivatisierung und die Anwendungsgrenzen für Pfadabhängigkeitstheorien. In: Eckhard Dittrich (Hrsg.), *Wandel, Wende, Wiederkehr*. Würzburg: Ergon, 79–108.
- Blaszcyk, Barbara/Marek Dabrowski, 1994: The Privatization Process in Poland. In: UNCTAD (Hrsg.), *Privatization in the Transition Process – Recent Experiences in Eastern Europe*. Genf: Kopint-Datorg, 85–117.
- Blejer, Mario I./Fabrizio Coricelli, 1995: *The Making of Economic Reform in Eastern Europe*. Aldershot: Edward Elgar.

- Bojnec, Stefan, 1996: Integration of Central Europe in the Common Agricultural Policy of the European Union. In: *The World Economy* 19, 447–464.
- Borrmann, Axel/Bernhard Fischer/Rolf Jungnickel/Georg Koopmann/Hans-Eckart Scharer, 1995: *Regionalismustendenzen im Welthandel*. Baden Baden: Nomos.
- Borscheid, Peter, 1990: *100 Jahre Allianz*. Hamburg: Glöss.
- Botero, Juan C., et al., 2003: Judicial Reform. In: *World Bank Research Observer* 18(1), 61–88.
- Boudon, Raymond, 1986: *Theories of Social Change – A Critical Appraisal*. Cambridge: Polity Press.
- Brada, Josef C., 1994: Regional Integration versus Integration into the World Economy: The Choices for Central and Eastern Europe. In: *The World Economy* 17, 603–618.
- Brancato, Carolyn K., 1997: *Institutional Investors and Corporate Governance*. Chicago: Irwin.
- Brezis, Elise S./Adi Schnytzer, 2003: Why Are the Transition Paths in China and Eastern Europe Different? In: *Economics of Transition* 11(1), 3–23.
- Brusis, Martin, 1995: *Systemtransformation als Entscheidungsprozess*. Berlin: Berliner Debatte.
- Buchen, Clemens, 2004: *What Kind of Capitalism is Emerging in Eastern Europe? »Varieties of Capitalism« in Estonia and Slovenia*. Paper presented at the 13th Research Seminar on »Managing the Economic Transition«, University of Cambridge, Cambridge, 12 March 2004.
- Burt, Ronald S./Kenneth P. Christman/Harold C. Kilburn, 1980: Testing a Structural Theory of Corporate Cooptation: Interorganizational Directorate Ties as a Strategy for Avoiding Markets Constraints on Profits. In: *American Sociological Review* 45, 821–841.
- Cable, John R., 1985: Capital Market Information and Industrial Performance: The Role of West German Banks. In: *Economic Journal* 95, 118–132.
- Campbell, John L., 1998: Institutional Analysis and the Role of Ideas in Political Economy. In: *Theory and Society* 27(3), 377–409.
- Casadesus-Mansanell, Ramón/Pankaj Ghemawat, 2003: *Dynamic Mixed Duopoly: A Model Motivated by Linux vs. Windows*. IESE Business School, Working Paper WP 519. Barcelona/Madrid: IESE Business School, Universidad de Navarra.
- Casper, Steven, 1998: *The Legal Framework for Corporate Governance: Explaining the Development of Contract Law in Germany and the United States*. WZB Discussion Paper FS I 98–303. Berlin: Wissenschaftszentrum für Sozialforschung.
- , 1999: *National Institutional Frameworks and High-Technology Innovation in Germany: The Case of Biotechnology*. WZB Discussion Paper FS I 99–306. Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.
- Chandler, Alfred D., 1990: *Scale and Scope*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Cioffi, John W., 2002: *Restructuring »Germany Inc.«: The Politics of Company and Takeover Law Reform in Germany and the European Union*. Working Paper PEIF-1. Berkeley, CA: University of California, Institute of European Studies.
- Clark, Gordon L./Dariusz Wójcik, 2005: Path Dependence and Financial Markets: The Economic Geography of the German Model, 1997–2003. In: *Environment and Planning A*, 37, 1769–1791.
- Clarke, Thomas/Christos Pitelis (Hrsg.), 1993: *The Political Economy of Privatization*. London: Routledge.
- Cohen, Michael D./James G. March/Johan P. Olsen, 1972: A Garbage Can Model of Organizational Choice. In: *Administrative Science Quarterly* 17, 1–25.
- Coleman, James, 1990: *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Belknap Press.

- Collier, Ruth B., 1993: Combining Alternative Perspectives: Internal Trajectories versus External Influences as Explanations of Latin American Politics in the 1940s. In: *Comparative Politics* 26(1), 1–29.
- Collier, Ruth B./David Collier, 1991: *Shaping the Political Arena*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Comisso, Ellen, 1997a: Legacies of the Past or New Institutions: The Struggle over Restitution in Hungary. In: Beverly Crawford/Arend Lijphart (Hrsg.), *Liberalization and Leninist Legacies*. Berkeley: University of California Press, 184–227.
- , 1997b: Is the Glass Half Full or Half Empty? Reflections on Five Years of Competitive Politics in Eastern Europe. In: *Communist and Post-Communist Studies* 30(1), 1–21.
- Cooper, Richard N./János Gács, 1997: Impediments to Exports in Small Transition Economies. In: *MOCT-MOST: Economic Policy and Transitional Economics* 7, 5–32.
- Cook, Jonathan, 1997: Slovakia Survey: Decline and Fall? In: *Business Central Europe* 5(47), 43–50.
- Crawford, Beverly/Arend Lijphart, 1997: Old Legacies, New Institutions: Explaining Political and Economic Trajectories in Post-Communist Regimes. In: Beverly Crawford/Arend Lijphart (Hrsg.), *Liberalization and Leninist Legacies*. Berkeley: University of California Press, 1–39.
- Crouch, Colin/Wolfgang Streeck (Hrsg.), 1997: *Political Economy of Modern Capitalism*. London: Sage.
- Crouch, Colin, et al., 2005: Dialogue on »Institutional Complementarity and Political Economy«. In: *Socio-Economic Review* 3(2), 359–382.
- Crowley, Stephen, 2004: Explaining Labor Weakness in Post-Communist Europe: Historical Legacies and Comparative Perspective. In: *East European Politics and Societies* 18(3), 394–429.
- Crozier, Michael J./Samuel P. Huntington/Joji Watanuki, 1975: *The Crisis of Democracy: Report on the Governability of Democracies to the Trilateral Commission*. New York: New York University Press.
- Cusumano, Michael A./Yiorgos Mylonadis/Richard S. Rosenbloom, 1992: Strategic Manoeuvring and Mass-Market Dynamics: The Triumph of VHS over Beta. In: *Business History Review* 6, 51–94.
- Czaban, Laszlo/Marko Hocevar/Marko Jaklic/Richard Whitley, 2003: Path Dependence and Contractual Relations in Emergent Capitalism: Contrasting State Socialist Legacies and Inter-firm Cooperation in Hungary and Slovenia. In: *Organization Studies* 24(1), 7–28.
- D'Alessio, Nestor/Herbert Oberbeck, 1994: »Lean Banking«: Klassische Rationalisierung mit anderen Vorzeichen oder Metapher für eine neue Marktorientierung der Finanzdienstleister? In: *SOFI-Mitteilungen* 21, 53–64.
- Dauderstadt, Michael, 1998: Das differenzierte Europa differenziert erweitern. In: *Internationale Politik und Gesellschaft* 3, 257–266.
- David, Paul A., 1971: The Landscape and the Machine: Technical Interrelatedness, Land Tenure and the Mechanization of the Corn Harvest in Victorian Britain. In: Donald N. McCloskey (Hrsg.), *Essays on a Mature Economy*. London: Methuen, 145–205.
- , 1985: Clio and the Economics of QWERTY. In: *American Economic Review* 75(2), 332–337.

- David, Paul A., 1986: Understanding the Economics of QWERTY: The Necessity of History. In: William N. Parker (Hrsg.), *Economic History and the Modern Economist*. London: Basil Blackwell, 30–49.
- , 2000: *Path Dependence, its Critics and the Quest for »Historical Economics«*. Working Paper 00011. Stanford: Stanford University, Department of Economics.
<www-econ.stanford.edu/faculty/workp/swp00011.pdf>
- Davis, Gerald F., 1991: Agents without Principles? The Spread of the Poison Pill through the Intercorporate Network. In: *Administrative Science Quarterly* 36, 583–613.
- Davis, Gerald F./Kristina A. Diekmann/Catherine H. Tinsley, 1994: The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s: The Deinstitutionalization of an Organizational Form. In: *American Sociological Review* 59, 547–570.
- Davis, Gerald F./Henrich R. Greve, 1997: Corporate Elite Networks and Governance Changes in the 1980s. In: *American Journal of Sociology* 103, 1–37.
- Davis, Gerald F./Tracy A. Thompson, 1994: A Social Movement Perspective on Corporate Control. In: *Administrative Science Quarterly* 39(1), 141–173.
- Deeg, Richard, 1999: *Finance Capitalism Unveiled: Banks and the German Political Economy*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- , 2001: *Institutional Change and the Uses and Limits of Path Dependency: The Case of German Finance*. MPIfG Discussion Paper 01/6. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- Deeg, Richard/Susanne Lütz, 2000: Internationalization and Financial Federalism: The United States and Germany at the Crossroads? In: *Comparative Political Studies* 33, 374–405.
- de Jong, Henk W., 1991: The Takeover Market in Europe: Control Structures and the Performance of Large Companies Compared. In: *Review of Industrial Organization* 6, 1–18.
- , 1996: European Capitalism: Between Freedom and Social Justice. In: William Bratton et al. (Hrsg.), *International Regulatory: Competition and Coordination*. Oxford: Clarendon Press, 185–206.
- , 1997: The Governance Structure and Performance of Large European Corporations. In: *Journal of Management and Governance* 1, 5–27.
- De Melo, Martha/Alan Gelb, 1997: Transition to Date: A Comparative Overview. In: Salvatore Zecchini (Hrsg.), *Lessons from the Economic Transition*. Dordrecht: Kluwer, 59–78.
- De Melo, Martha/Cedvet Denizer/Alan Gelb, 1996: Patterns of Transition from Plan to Market. In: *The World Bank Economic Review* 10, 397–424.
- Deškovicz, Darko, 1995: Corporate Governance in Slovenia – Transformation from Self-Management to Codetermination. In: Refik Culpan/Brij N. Kumar (Hrsg.), *Transformation Management in Postcommunist Countries*. Westport, CT: Quorum Books, 61–70.
- Deutsche Bundesbank, 1997: *Zur Unternehmensrentabilität im internationalen Vergleich*. Monatsbericht Oktober. Frankfurt a.M.: Deutsche Bundesbank.
- Deutschmann, Christoph, 2002: The Regime of Shareholders: End of the Regime of Managers? In: *Soziale Systeme* 8(2), 178–190.
- Dewatripont, Mathias/G erard Roland, 1995: The Design of Reform Packages under Uncertainty. In: *American Economic Review* 85, 1207–1223.
- Diamond, Larry, 2002: Thinking About Hybrid Regimes. In: *Journal of Democracy* 13(2), 21–35.
- Dickerson, Andrew P./Heather D. Gibson/Euclid Tsakalotos, 1998: Takeover Risk and Dividend Strategy: A Study of UK Firms. In: *Journal of Industrial Economics* 46, 281–300.

- DiMaggio, Paul J./Walter W. Powell, 1983: The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. In: *American Sociological Review* 48(2), 147–160.
- Dore, Ronald P., 1973: *British Factory–Japanese Factory: The Origins of National Diversity in Industrial Relations*. Berkeley: University of California Press.
- Dörre, Klaus/Ulrich Brinkmann, 2005: Finanzmarkt-Kapitalismus: Triebkraft eines flexiblen Produktionsmodells? In: Paul Windolf (Hrsg.), *Finanzmarkt-Kapitalismus: Analysen zum Wandel von Produktionsregimen*. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 45, 85–116.
- Dziobek, Claudia/John R. Garrett, 1998: Convergence of Financial Systems and Regulatory Policy Challenges in Europe and in the United States. In: Stanley W. Black/Mathias Moersch (Hrsg.), *Competition and Convergence in Financial Markets*. Amsterdam: Elsevier, 195–215.
- Easter, Gerald M., 1997: Preference for Presidentialism. In: *World Politics* 49, 184–211.
- Ebbinghaus, Bernhard/Phillip Manow (Hrsg.), 2001: *Comparing Welfare Capitalism*. London: Routledge.
- Edwards, Jeremy/Klaus P. Fischer, 1994: *Banks, Finance and Investment in Germany*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Eldredge, Niles/Stephen Jay Gould, 1972: Punctuated Equilibria: An Alternative to Phyletic Gradualism. In: Thomas J.M. Schopf (Hrsg.), *Models in Paleobiology*. San Francisco: Freeman, Cooper and Co, 82–115.
- Ellman, Michael, 1997: The Political Economy of Transformation. In: *Oxford Review of Economic Policy* 13(2), 23–32.
- Elster, Jon, 1990: The Necessity and Impossibility of Simultaneous Economic and Political Reform. In: Piotr Plozajski (Hrsg.), *Philosophy of Social Choice*. Warschau: IFiS Publishers, 309–316.
- , 1998: A Plea for Mechanisms. In: Peter Hedström/Richard Swedberg (Hrsg.), *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*. New York: Cambridge University Press.
- Ertman, Thomas, 1997: *Birth of the Leviathan*. New York: Cambridge University Press.
- Erturk, Ismael, et al., 2004: Corporate Governance and Disappointment. In: *Review of International Political Economy* 11(4), 677–713.
- European Bank for Reconstruction and Development, 1997: *Transition Report 1997*. London: EBRD.
- , 1998: *Transition Report 1998*. London: EBRD.
- , 2000: *Transition Report 2000: Employment, Skills and Transition*. London: EBRD.
- , 2003: *Transition Report 2003: Integration and Regional Cooperation*. London: EBRD.
- Eyal, Gil/Iván Széleányi/Eleanor Townsley, 1998: *Making Capitalism without Capitalists*. London: Verso.
- Fama, Eugene, 1980: Agency Problems and the Theory of the Firm. In: *Journal of Political Economy* 88(2), 288–307.
- Fama, Eugene/Michael C. Jensen, 1983: Separation of Ownership and Control. In: *Journal of Law and Economics* 26, 301–325.
- Feldman, Gerald D., 2001: *Allianz and the German Insurance Business, 1933–1945*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.

- Ferraro, Fabrizio/Jeffrey Pfeffer/Robert I. Sutton, 2005: Economics Language and Assumptions: How Theories Can Become Self-fulfilling. In: *Academy of Management Review* 30(1), 8–24.
- Fischer, Stanley/Alan Gelb, 1991: The Process of Socialist Economic Transformation. In: *Journal of Economic Perspectives* 5, 91–105.
- Fischer, Stanley/Ratna Sahay/Carlos A. Végh, 1997: From Transition to Market: Evidence and Growth Prospects. In: Salvatore Zecchini (Hrsg.), *Lessons from the Economic Transition*. Dordrecht: Kluwer, 79–101.
- Fiss, Peer C./Edward J. Zajac, 2004: The Diffusion of Ideas over Contested Terrain: The (Non)Adoption of a Shareholder Value Orientation among German Firms. In: *Administrative Science Quarterly* 49, 501–534.
- Fligstein, Neil, 1990: *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- , 1991: The Structural Transformation of American Industry. In: Walter W. Powell/Paul J. DiMaggio (Hrsg.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press, 311–336.
- , 2001: *The Architecture of Markets – An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Foray, Dominique, 1997: The Dynamic Implications of Increasing Returns: Technological Change and Path Dependent Inefficiency. In: *International Journal of Industrial Organization* 15, 733–752.
- Frankel, Allen B./David E. Palmer, 1996: *The Management of Financial Risks at German Nonfinancial Firms: The Case of Metallgesellschaft*. Economics Working Papers No. 18. American Institute for Contemporary German Studies. Washington, DC: AICGS.
- Franks, Julian/Colin Mayer, 2001: Ownership and Control of German Corporations. In: *Review of Financial Studies* 14, 943–977.
- Franzmeyer, Fritz, 1994: Zum Zusammenhang von Konvergenz und Kohäsion. In: Fritz Franzmeyer (Hrsg.), *Das Konvergenzproblem – Wirtschaftspolitik im Europa von Maastricht*. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Sonderheft 151. Berlin: Duncker & Humblodt, 206–233.
- Froud, Julie, et al., 2000: Financialisation and Shareholder Value: Consultancy Moves, Management Promises. In: *Economy and Society* 29(1), 80–110.
- Fukuyama, Francis, 1989: The End of History? In: *The National Interest* 16, 3–18.
- , 1992: *The End of History and the Last Man*. New York: The Free Press.
- Funke, Norbert, 1993: Timing and Sequencing of Reforms. In: *Kyklos* 46, 337–362.
- Gabrisch, Hubert, 1995: Die Haltung der EU gegenüber Mittel- und Osteuropa nach dem Kopenhagener Gipfel und vor der Überprüfung des Maastricht-Vertrages. In: Institut für Wirtschaftsforschung (IWH), *Die Integration osteuropäischer Reformstaaten in die EU*. IWH-Sonderheft 3/1995. Halle: IWH, 17–30.
- Gall, Lothar, 1998: A Man for All Seasons? Hermann Josef Abs im Dritten Reich. In: *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte* 42, 123–175.
- Garud, Raghu/Peter Karnøe, 2001: *Path Dependence and Creation*. Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates.
- Gehlen, Arnold, 1956: *Urmensch und Spätkultur: Philosophische Ergebnisse und Aussagen*. Bonn: Athenäum.

- Gergs, Hans-Joachim/Rudi Schmidt, 2002: Generationswechsel im Management ost- und westdeutscher Unternehmen: Kommt es zu einer Amerikanisierung des deutschen Managementmodells? In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 54(3), 553–578.
- Gerlach, Michael L., 1992: *Alliance Capitalism: The Social Organisation of Japanese Business*. Berkeley: University of California Press.
- Gerschenkron, Alexander, 1962: *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Gioia, Dennis A./Peter P. Poole, 1984: Scripts in Organizational Behavior. In: *Academy of Management Review* 9(3), 449–459.
- Gobert, Arne, 1997: Eigentumsordnung und Privatisierung in Ungarn. In: *Wirtschaft und Recht in Osteuropa WiRO* 10/97, 361–366.
- Golden, Brian R./Edward J. Zajac, 2001: When will Boards Influence Strategy? In: *Strategic Management Journal* 22, 1087–1111.
- Goldstone, Jack A., 1998a: The Problem of the Early Modern World. In: *Journal of Economic and Social History of the Orient* 41, 249–284.
- , 1998b: Initial Conditions, General Laws, Path Dependence, and Explanation in Historical Sociology. In: *American Journal of Sociology* 104(3), 829–845.
- Gorbachev, Mikhail/Zdenek Mlynar, 2003: *Conversations with Gorbachev: On Perestroika, the Prague Spring, and the Crossroads of Socialism*. New York: Columbia University Press.
- Görling, Helmut, 1993: Die Verbreitung zwei- und mehrstufiger Unternehmensverbindungen. In: *Die Aktiengesellschaft* 12, 538–547.
- Gosh, Atish/Steven Phillips, 1998: *Inflation, Disinflation, and Growth*. IMF Working Paper WP/98/68. Washington, DC: International Monetary Fund.
- Gottschalk, Arno, 1988: Der Stimmrechtseinfluß der Banken in den Aktionärsversammlungen von Großunternehmen. In: *WSI-Mitteilungen* 5/88, 294–304.
- Grabbe, Heather/Kirsty Hughes, 1997: The Impact of Enlargement on EU Trade and Industrial Policies. In: John Redmond/Glenda G. Rosenthal (Hrsg.), *The Expanding European Union – Past, Present, Future*. Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers.
- Granovetter, Mark, 1978: Threshold Models of Collective Behavior. In: *American Journal of Sociology* 83(6), 1420–1443.
- , 1985: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology* 91(3), 481–510.
- Greskovits, Béla, 1998a: *Rival Views of Postcommunist Market Societies*. Konferenzbeitrag, Konferenz des Frankfurter Instituts für Transformationsstudien »Postcommunist Transformation and the Social Sciences«, Berlin, 30.–31. Oktober 1998.
- Greskovits, Béla, 1998b: *The Political Economy of Protest and Patience: East European and Latin American Transformations Compared*. Budapest: Central European University Press.
- Grossman, Sanford J./Oliver D. Hart, 1982: Corporate Financial Structure and Managerial Incentives. In: John J. McCall (Hrsg.), *The Economics of Information and Uncertainty*. Chicago: University of Chicago Press, 107–137.
- Grubel, Herbert G./Peter J. Lloyd, 1975: *The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. New York: Wiley.
- Guerrieri, Paolo, 1995: Trade Integration of Eastern Europe and the Former Soviet Union into the World Economy: A Structuralist Approach. In: Beverly Crawford (Hrsg.), *Markets, States, and Democracy*. Boulder, CO: Westview Press, 103–129.

- Guinnane, Timothy W./William A. Sundstrom/Warren Whatley, 2004: *History Matters: Essays on Economic Growth, Technology, and Demographic Change*. Stanford: Stanford University Press.
- Haggard, Stephen/Robert Kaufman, 1995: *The Political Economy of Democratic Transitions*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Hall, Peter A./David W. Gingerich, 2004: »Spielarten des Kapitalismus« und institutionelle Komplementaritäten in der Makroökonomie – eine empirische Analyse. In: *Berliner Journal für Soziologie* 14(1), 5–23.
- Hall, Peter A./David Soskice, 2001: An Introduction to Varieties of Capitalism. In: Peter A. Hall/David Soskice (Hrsg.), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press, 1–68.
- Hamilton, Carl B./Alan L. Winters, 1992: Opening up International Trade with Eastern Europe. In: *Economic Policy* 14, 78–104.
- Hartmann, Monika, 1995: Notwendigkeit und Chancen einer Reform der GAP vor dem Hintergrund einer EU-Osterweiterung. In: Institut für Wirtschaftsforschung (IWH), *Die Integration osteuropäischer Reformstaaten in die EU*. IWH-Sonderheft 3/1995. Halle: IWH, 31–49.
- Hartmann, Michael, 2002: *Der Mythos von den Leistungseliten*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Hartmann, Michael/Johannes Kopp, 2001: Elitenselektion durch Bildung oder durch Herkunft? Promotion, soziale Herkunft und der Zugang zu Führungspositionen in der deutschen Wirtschaft. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 53, 436–466.
- Hassel, Anke, et al., 2000a: Zwei Dimensionen der Internationalisierung: Eine empirische Analyse deutscher Großunternehmen. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 52, 500–519.
- , 2000b: *Dimensionen der Internationalisierung: Ergebnisse der Unternehmensdatenbank »Internationalisierung der 100 größten Unternehmen in Deutschland«*. MPIfG Working Paper 00/1. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung
<www.mpifg.de/pu/workpap/wp00-1/wp00-1.html>
- Hassel, Anke/Thorsten Schulten, 1998: Globalization and the Future of Central Collective Bargaining: The Example of the German Metal Industry. In: *Economy and Society* 27, 541–577.
- Haunschild, Pamela R./Christine M. Beckman, 1998: When Do Interlocks Matter? Alternative Sources of Information and Interlock Influence. In: *Administrative Science Quarterly* 43, 815–844.
- Hax, Herbert, 1990: Debt and Investment Policy in German Firms. In: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 146, 106–123.
- Heinze, Thomas, 2001: Transformation des deutschen Unternehmenskontroll-Systems? In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 53, 641–674.
- , Zwischen Stabilität und Wandel: Empirische Befunde zur institutionellen Dynamik im System der Corporate Governance. In: Jürgen Beyer (Hrsg.), *Vom Zukunfts- zum Anlaufmodell? Die deutsche Wirtschaftsordnung im Wandel*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, 108–133.
- Hellman, Joel S., 1997: Constitutions and Economic Reform in the Post-Communist Transitions. In: Jeffrey D. Sachs/Katharina Pistor (Hrsg.), *The Rule of Law and Economic Reform in Russia*. Boulder, CO: Westview Press, 55–78.
- , 1998: Winners Take All – The Politics of Partial Reform in Postcommunist Transitions. In: *World Politics* 50, 203–234.

- Hellman, Joel S., et al., 2000: *Measuring Governance, Corruption, and State Capture*. World Bank Policy Research Working Paper 2312. Washington, DC: World Bank.
- Hellman, Joel S./Geraint Jones/Daniel Kaufmann, 2003: Seize the State, Seize the Day – State Capture and Influence in Transition Economies. In: *Journal of Comparative Economics* 31, 751–773.
- Herman, Edward S., 1981: *Corporate Control, Corporate Power*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hernández-Catá, Ernesto, 1997: Liberalization and the Behaviour of Output During the Transition from Plan to Market. In: *IMF Staff Papers* 44(4), 405–429.
- Hickel, Rudolf, 2004: Sind die Manager ihr Geld wert? In: *Blätter für deutsche und internationale Politik* 10/2004, 1197–1204.
- Hildebrandt, Swen, 1999: *Lean Banking als Reorganisationsmuster für deutsche und französische Kreditinstitute?* WZB Discussion Paper FS I 99–101. Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.
- Hilferding, Rudolf, 1910: *Das Finanzkapital: Eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus*. Wien: Verlag der Wiener Volksbuchhandlung.
- Hirsch, Paul M./James J. Gillespie, 2001: Unpacking Path Dependence: Differential Valuations Accorded History Across Disciplines. In: Raghu Garud/Peter Karnøe (Hrsg.), *Path Dependence and Creation*. Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates, 69–90.
- Hirschman, Albert O., 1982: *Shifting Involvements: Private Interest and Public Action*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Hollingsworth, J. Rogers/Robert Boyer, 1997: *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Holtgrewe, Ursula/Christian Kerst, 2001: *Call Center: Die Institutionalisierung von Flexibilität*. Beitrag für den Workshop VII des DFG-Schwerpunktprogramms »Regulierung und Restrukturierung der Arbeit in den Spannungsfeldern von Globalisierung und Dezentralisierung, Erlangen, 27.–28. Juli 2001.
- Höpner, Martin, 2000: Unternehmensverflechtung im Zwielficht: Hans Eichels Plan zur Auflösung der Deutschland AG. In: *WSI-Mitteilungen* 53, 655–663.
- , 2003: *Wer beherrscht die Unternehmen? Shareholder Value, Managerherrschaft und Mitbestimmung in Deutschland*. Frankfurt a.M.: Campus.
- , 2004: Was bewegt die Führungskräfte? Von der Agency-Theorie zur Soziologie des Managements. In: *Soziale Welt* 55(3), 263–282.
- , 2005: What Connects Industrial Relations and Corporate Governance? Explaining Institutional Complementarity. In: *Socio-Economic Review* 3(2), 331–358.
- Höpner, Martin/Gregory Jackson, 2001: Entsteht ein Markt für Unternehmenskontrolle? Der Fall Mannesmann. In: *Leviathan* 29, 544–563.
- Höpner, Martin/Gregory Jackson/Simone Leiber, 2001: Übernahmerrichtlinie gestoppt. In: *Mitbestimmung* 47(10), 44–47.
- Horowitz, Donald L., 1993: Democracy in Divided Societies. In: *Journal of Democracy* 4(4), 18–38.
- Huntington, Samuel P., 1991: *The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Century*. Norman: University of Oklahoma Press.

- Inotai, András, 1997: Interrelations between Subregional Co-operation and EU Enlargement. In: Salvatore Zecchini (Hrsg.), *Lessons from the Economic Transition – Central and Eastern Europe in the 1990s*. Dordrecht: Kluwer, 527–554.
- Ishiyama, John T., 1997: The Sickle of the Rose? Previous Regime Types and the Evolution of Ex-Communist Parties in Post-Communist Politics. In: *Comparative Political Studies* 30, 229–330.
- Jackson, Gregory, 2001: Corporate Governance in Germany and Japan: Liberalization Pressures and Responses. In: Wolfgang Streeck/Kozo Yamamura (Hrsg.), *Germany and Japan: The Future of Nationally Embedded Capitalism in a Global Economy*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Jacobi, Otto/Berndt Keller/Walter Müller-Jentsch, 1998: Germany: Facing New Challenges. In: Anthony Ferner/Richard Hyman (Hrsg.), *Changing Industrial Relations in Europe*. Oxford: Blackwell, 190–238.
- Jacoby, Wade, 2002: Talking the Talk and Walking the Walk: The Cultural and Institutional Effects of Western Models. In: Frank Bönker/Andreas Pickel (Hrsg.), *Postcommunist Transformation and the Social Sciences: Cross-Disciplinary Approaches*. Boulder, CO: Rowman & Littlefield, 129–152.
- , 2001: Tutors and Pupils: International Organizations, Central European Elites, and Western Models. In: *Governance* 14(2), 169–200.
- Jensen, Michael C., 1986: Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance and Takeovers. In: *American Economic Review* 76, 323–329.
- , 1989: The Eclipse of the Public Corporation. In: *Harvard Business Review* 67, 61–74.
- Johnson, Juliet, 2001: Path Contingency in Postcommunist Transformation. In: *Comparative Politics* 33(3), 253–274.
- Jowitt, Ken, 1992: *New World Disorder*. Berkeley: University of California Press.
- Jürgens, Ulrich/Katrin Naumann/Joachim Rupp, 2000: Shareholder Value in an Adverse Environment – The German Case. In: *Economy and Society* 29, 54–79.
- Kammerath, Jens, 1999: *Methodische und empirische Grundlagen der quantitativen Erfassung kontrollierender Verbindungen deutscher Unternehmen mit ihren direkten und indirekten Eignern*. Gutachten im Auftrag des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung München. Königswinter.
- Kappelhoff, Peter, 1987: Cliquenanalyse: Die Bestimmung von intern verbundenen Teilgruppen in Netzwerken. In: Franz-Urban Pappi (Hrsg.), *Techniken der empirischen Sozialforschung – Methoden der Netzwerkanalyse*. München: Pieper, 39–63.
- Karl, Terry L./Phillipe C. Schmitter, 1991: Modes of Transition in Latin America, Southern and Eastern Europe. In: *International Social Science Journal* 43, 269–284.
- Katz, Michael L./Carl Shapiro, 1985: Network Externalities, Competition and Compatibility. In: *American Economic Review* 75(3), 424–440.
- Katz, Michael L./Carl Shapiro, 1986: Technology Adoption in the Presence of Network Externalities. In: *Journal of Political Economy* 94, 822–841.
- Kein, Alar/Veiko Tali, 1995: The Process of Ownership Reform and Privatization. In: Olev Lugas/George A. Hachey (Hrsg.), *Transforming the Estonian Economy*. Tallinn: International Centre for Economic Growth, 140–168.
- Kenway, Peter/Eva Klavčova, 1996: The Web of Cross-ownership among Czech Financial Intermediaries: An Assessment. In: *Europe-Asia Studies* 48, 797–809.

- King, Charles, 2000: Post-Communism: Transition, Comparison, and the End of »Eastern Europe«. In: *World Politics* 53(1), 143–172.
- Kiss, Yudit, 1994: Privatization Paradoxes in East Central Europe. In: *East European Politics and Societies* 8, 122–152.
- Kitschelt, Herbert, 2001: Constitutional Design and Postcommunist Economic Reform. In: Jürgen Beyer/Jan Wielgohs/Helmut Wiesenthal (Hrsg.), *Successful Transitions, Political Factors of Socio-Economic Progress in Postsocialist Countries*. Baden-Baden: Nomos, 40–63.
- , et al. (Hrsg.), 1999: *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kitschelt, Herbert/Wolfgang Streeck (Hrsg.), 2004: *Germany: Beyond the Stable State*. London: Frank Cass.
- Knell, Mark/Martin Srholec, 2005: Emerging Varieties of Capitalism in Central and Eastern Europe. Konferenzbeitrag. Konferenz »Varieties of Capitalism«, Pasley University, 23.–24. September 2005.
- Knipp, Thomas, 1998: *Der Machtkampf: Der Fall Metallgesellschaft und die Deutsche Bank*. München: Econ.
- Kocka, Jürgen, 1978: Entrepreneurs and Managers in German Industrialization. In: Peter Mathias/Michael M. Postan (Hrsg.), *The Cambridge Economic History of Europe*, Vol. 7: *The Industrial Economies: Capital, Labour and Enterprise*. Part 1: *Britain, France, Germany and Scandinavia*. Cambridge: Cambridge University Press, 492–589.
- Kogut, Bruce/Gordon Walker, 2001: The Small World of Germany and the Durability of National Networks. In: *American Sociological Review* 66(3), 317–335.
- Kohl, Heribert/Hans-Wolfgang Platzer, 2003: *Arbeitsbeziehungen in Mitteleuropa*. Baden-Baden: Nomos.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaft, 1995: *Weißbuch zur Vorbereitung der assoziierten Staaten Mittel- und Osteuropas auf die Integration in den Binnenmarkt der Union*, KOM (95)163. Brüssel.
- , 1997: Agenda 2000, dem Europäischen Parlament vorgelegt von der Europäischen Kommission am 16. Juli 1997 in Straßburg. Auszüge abgedruckt in: *Internationale Politik* 52, 85–113.
- Kopstein, Jeffrey S./David A. Reilly, 2000: Geographic Diffusion and the Transformation of the Postcommunist World. In: *World Politics* 53(1), 1–37.
- Kordasch, Stefan, 1997: *Prinatisierung in Russland*. Frankfurt a.M.: Peter Lang.
- Kornai, Janos, 1994: Transformational Recession: The Main Causes. In: *Journal of Comparative Economics* 19, 39–63.
- Körnert, Jan, 2000: Die Krisen des Bankhauses Barings 1890 und 1995. In: *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte* 45(2), 205–224.
- Kotz, David, 1979: The Significance of Bank Control over Large Corporations. In: *Journal of Economic Issues* 13, 407–426.
- Kovács, Zsolt Á., 1995: Changing Patterns of Trade between Hungary and the European Community (Union) – A Retrospective Analysis 1989–1994. In: IHW (Hrsg.), *Die Integration osteuropäischer Reformstaaten in die EU*. IWH-Sonderheft 3/95. Halle: Institut für Wirtschaftsforschung Halle, 77–116.
- Krasner, Stephen D., 1984: Approaches to the State: Alternative Conceptions and Historical Dynamics. In: *Comparative Politics* 16(2), 223–246.

- Krugman, Paul, 1979: Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade. In: *Journal of International Economics* 9, 469–479.
- , 1998: The Legend of Arthur. *Slate Magazine*, 14.1.1998. <<http://web.mit.edu/krugman/www/legend.html>>
- Kühl, Stefan, 2002: Konturen des Exit-Kapitalismus: Wie Risikokapital die Art des Wirtschaftens verändert. In: *Leviathan* 30, 195–219.
- Kurtán, Sándor, 1999: Gewerkschaften und Tripartismus im ostmitteleuropäischen Systemwechsel. In: Wolfgang Merkel/Eberhard Sandschneider (Hrsg.), *Systemwechsel 4: Die Rolle von Verbänden im Transformationsprozess*. Opladen: Leske + Budrich, 115–136.
- Kusic, Sinisa, 2005: *Path-dependent Development in the Western Balkans – the Impact of Privatization*. Frankfurt a.M.: Peter Lang.
- Kydland, Finn/Edward C. Prescott, 1977: Rules Rather Than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans. In: *Journal of Political Economy* 85, 473–491.
- Lane, David, 2000: What Kind of Capitalism for Russia? A Comparative Analysis. In: *Communist and Post-Communist Studies* 33(4), 485–504.
- Langhammer, Rolf J., 1993: Die Auswirkungen der EG-Handelspolitik gegenüber Mittel- und Osteuropa. In: *Wirtschaftsreformen in Mittel- und Osteuropa*. Beiheft der Zeitschrift »Konjunkturpolitik« 40. Berlin: Duncker & Humblot, 225–250.
- La Porta, Rafael, et al., 1997: Legal Determinants of External Finance. In: *Journal of Finance* 52(3), 1131–1150.
- , 2000a: Agency Problems and Dividend Policies Around the World. In: *Journal of Finance* 55, 1–33.
- , 2000b: Investor Protection and Corporate Governance. In: *Journal of Financial Economics* 58(1), 1–25.
- , 2004: Judicial Checks and Balances. In: *Journal of Political Economy* 112(2), 445–470.
- La Porta, Rafael/Florencio Lopez de Silanes/Andrei Shleifer, 1999: Corporate Ownership Around the World. In: *Journal of Finance* 54/2, 471–517.
- Larner, Robert J., 1970: *Management Control and the Large Corporation*. New York: Dunellen.
- Lazonick, William/Ronald Dore/Henk W. de Jong, 1997: *The Corporate Triangle – The Structure and Performance of Corporate Systems in a Global Economy*. Oxford: Blackwell.
- Lazonick, William/Mary O’Sullivan, 2000: Maximizing Shareholder Value: A New Ideology for Corporate Governance. In: *Economy and Society* 29(1), 13–35.
- Lehmbruch, Gerhard, 2001: The Institutional Embedding of Market Economies: The German »Model« and its Impact on Japan. In: Wolfgang Streeck/Kozo Yamamura (Hrsg.), *The Origins of Nonliberal Capitalism in Germany and Japan*. Ithaca, NY: Cornell University Press, 39–93.
- Leipold, Helmut, 1996: Zur Pfadabhängigkeit der institutionellen Entwicklung. Erklärungsansätze des Wandels von Ordnungen. In: Dieter Cassel (Hrsg.), *Entstehung und Wettbewerb von Systemen*. Berlin: Duncker & Humblot, 93–121.
- Levitsky, Steven/Lucan A. Way, 2002: The Rise of Competitive Authoritarianism. In: *Journal of Democracy* 13(2), 51–65.
- Levmore, Saul, 2001: Puzzling Stock Options and Compensation Norms. In: *University of Pennsylvania Law Review* 149(6), 1901–1940.

- Lewandowski, Janusz, 1995: An Overview of the Polish Privatization Process. In: George Blazycha/Janusz M. Dabrowski (Hrsg.), *Monitoring Economic Transition*. Aldershot: Avebury, 86–101.
- Liebowitz, Stan J./Stephen E. Margolis, 1990: The Fable of the Keys. In: *Journal of Law & Economics* 33, 1–25.
- , 1995: Are Network Externalities a New Source of Market Failure? In: *Research in Law and Economics* 17, 1–22.
- Lijphart, Arend, 1993: Constitutional Choices for New Democracies. In: Larry J. Diamond/Mark F. Plattner (Hrsg.), *The Global Resurgence of Democracy*. Baltimore: John Hopkins University Press, 146–158.
- Lindblom, Charles E., 1959: The Science of Muddling Through. In: *Public Administration Review* 19, 79–99.
- Linnemann, Hans, 1966: *An Economic Study of International Trade Flows*. Amsterdam: North-Holland.
- Linz, Juan J., 1990: The Perils of Presidentialism. In: *Journal of Democracy* 1(1), 51–69.
- Lipset, Seymour M./Stein Rokkan, 1967: Cleavage Structures, Party Systems, and Voter Alignments: An Introduction. In: Seymour M. Lipset/Stein Rokkan (Hrsg.), *Party Systems and Voter Alignments*. New York: Free Press, 1–64.
- Lubatkin, Michael, 1983: Mergers and the Performance of the Acquiring Firm. In: *Academy of Management Review* 8, 218–225.
- Lubatkin, Michael/Narasimhan Srinivasan/Hemant Merchant, 1997: Merger Strategies and Shareholder Value during Times of Relaxed Antitrust Enforcement: The Case of Large Mergers during the 1980s. In: *Journal of Management* 23, 59–81.
- Lübbert, Harald, 1992: Der Markt für Unternehmenskontrollen: Chancen und Risiken für Wettbewerb und Konzentration. In: Helmut Gröner (Hrsg.), *Der Markt für Unternehmenskontrollen*. Berlin: Duncker & Humblot, 119–126.
- Lütz, Susanne, 2000: From Managed to Market Capitalism? German Finance in Transition. In: *German Politics* 9, 149–171.
- , 2004: *Von der Infrastruktur zum Markt? Der deutsche Finanzsektor zwischen Regulierung und Deregulierung*. Working Paper Polis Nr. 59/2004. Hagen: FernUniversität Hagen.
- Lybek, Tonny, 1999: *Central Bank Autonomy, and Inflation and Output Performance in the Baltic States, Russia, and Other Countries of the Former Soviet Union, 1995–1997*. IMF Working Paper 99/4. Washington, DC: International Monetary Fund.
- Mahoney, James, 2000: Path Dependence in Historical Sociology. In: *Theory and Society* 29, 507–548.
- , 2003: *Tentative Answers to Questions about Causal Mechanisms*. Conference paper. Annual Meeting of the American Political Science Association, Philadelphia, PA, 28 August 2003.
- Malova, Darina/Dana Sivakova, 1996: *Privatization in Slovakia as a Political and Legislative Process*. Beitrag zum Workshop »Policy Actors in Socio-Political Transformation«, Budapest, 22.–24. März 1996.
- Manne, Henry, 1965: Mergers and the Market for Corporate Control. In: *Journal of Political Economy* 74, 110–120.

- Martin, Roderick/Anamaria M. Cristescu-Martin, 2004: Consolidating Segmentation: Post-Socialist Employment Relations in Central and Eastern Europe. In: *Industrial Relations Journal* 35(6), 629–646.
- Marwell, Gerald/Pamela E. Oliver/Ralph Prahl, 1988: Social Networks and Collective Action: A Theory of the Critical Mass III. In: *American Journal of Sociology* 94(3), 502–534.
- Marx, Karl, 1986 [1867]: *Das Kapital: Kritik der politischen Ökonomie*, Bd. III: *Der Gesamtprozeß der kapitalistischen Produktion*. Berlin: Dietz.
- Mayer, Michael C./Richard Whittington, 1999: Strategy, Structure and »Systemness«: National Institutions and Corporate Change in France, Germany and the UK, 1950–1993. In: *Organization Studies* 20(6), 933–959.
- Mayntz, Renate, 1980: *Implementation politischer Programme: Empirische Forschungsberichte*. Königstein: Athenäum.
- , 1996: Gesellschaftliche Umbrüche als Testfall soziologischer Theorie. In: Lars Clausen (Hrsg.), *Gesellschaften im Umbruch. Verhandlungen des 27. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Halle an der Saale 1995*. Frankfurt a.M.: Campus, 141–153.
- , 2002: Zur Theoriefähigkeit makro-sozialer Analysen. In: Renate Mayntz (Hrsg.), *Akteure – Mechanismen – Modelle: Zur Theoriefähigkeit makro-sozialer Analysen*. Frankfurt a.M.: Campus, 7–43.
- , 2003: *Mechanisms in the Analysis of Macro-Social Phenomena*. MPIfG Working Paper 03/3. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung. <www.mpifg.de/pu/workpap/wp03-3/wp03-3.html>
- Meaney, Constance S., 1995: Foreign Experts, Capitalists, and Competing Agendas – Privatization in Poland, the Czech-Republic, and Hungary. In: *Comparative Political Studies* 28(2), 275–305.
- Mejstřík, Michal/James Burger, 1994: Vouchers, Buy-outs, Auctions: The Battle for Privatization in the Czech and Slovak Republics. In: UNCTAD (Hrsg.), *Privatization in the Transition Process – Recent Experiences in Eastern Europe*. Genf: Kopint-Datorg, 187–222.
- Mense-Petermann, Ursula, 2002: Kontinuität und Wandel: Zum Erklärungspotenzial institutionalistischer Ansätze in der Transformationsforschung. In: *Berliner Journal für Soziologie* 12(2), 227–242.
- Merkel, Wolfgang, 1996: Institutionalisierung und Konsolidierung der Demokratie in Ostmitteleuropa. In: Wolfgang Merkel et al. (Hrsg.), *Systemwechsel 2: Die Institutionalisierung der Demokratie*. Opladen: Leske + Budrich, 73–113.
- , 1999: Defekte Demokratien. In: Wolfgang Merkel/Andreas Busch (Hrsg.), *Demokratie in Ost und West*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 361–381.
- , 2003: »Eingebettete« und defekte Demokratien: Theorie und Empirie. In: Claus Offe (Hrsg.), *Demokratisierung der Demokratie, Diagnosen und Reformvorschläge*. Frankfurt a.M.: Campus, 43–71.
- Merlevede, Bruno, 2003: Reform Reversals and Output Growth in Transition Economies. In: *Economics of Transition* 11(4), 649–669.
- Meyer, John W./Brian Rowan, 1977: Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. In: *American Journal of Sociology* 83(2), 340–363.
- Mihályi, Peter, 1994: Privatization in Hungary: An Overview. In: UNCTAD (Hrsg.), *Privatization in the Transition Process – Recent Experiences in Eastern Europe*. Genf: Kopint-Datorg, 363–384.

- Mloch, Lubomir, 1998: Czech Privatization: A Criticism of Misunderstood Liberalism. In: *Journal of Business Ethics* 17(9–10), 951–959.
- Moore, Barrington, 1966: *Social Origins of Dictatorship and Democracy*. Boston: Beacon Books.
- Morck, Randall K./Lloyd Steier, 2005: *The Global History of Corporate Governance: An Introduction*. NBER Working Paper No. 11062. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Müller, Klaus, 1999: Institutionalisierung und Transformation. In: *Berliner Debatte Initial* 10, 4–13.
- Müller-Jentsch, Walter, 1995: Auf dem Prüfstand: Das deutsche Modell der industriellen Beziehungen. In: *Industrielle Beziehungen* 2, 11–24.
- Münch, Richard/Tina Guenther, 2005: Der Markt in der Organisation: Von der Hegemonie der Fachspezialisten zur Hegemonie des Finanzmanagements. In: Paul Windolf (Hrsg.), *Finanzmarktkaipitalismus*. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 45, 394–417.
- Murrell, Peter, 1993: Evolutionary and Radical Approaches to Economic Reform. In: Kazimierz Z. Poznanski (Hrsg.), *Stabilisation and Privatisation in Poland*. Boston: Kluwer, 215–231.
- , 1996: How Far has the Transition Progressed? In: *Journal of Economic Perspectives* 10, 25–44.
- Myant, Martin, 2004: *Czech Capitalism: Towards a European Model?* Seminar paper. 13th Research Seminar on »Managing the Economic Transition«, University of Cambridge, 12 March 2004.
- Ners, Krzysztof J., 1996: Western Assistance to Transition: The Implementation of Assistance in the VISEGRÁD Countries. In: Meinhard Miegel (Hrsg.), *Transformation – Leipziger Beiträge zu Wirtschaft und Gesellschaft Nr. 3*. Leipzig: Leipziger Universitätsverlag, 16–36.
- Nielsen, Klaus/Bob Jessop/Jerzy Hausner, 1995: Introduction. In: Jerzy Hausner/Bob Jessop/Klaus Nielsen (Hrsg.), *Strategic Choice and Path-Dependency in Post-Socialism*. Aldershot: Edward Elgar, 3–46.
- Nohlen, Dieter/Mirjana Kasapovic, 1996: *Wahlssysteme und Systemwechsel in Osteuropa*. Opladen: Leske + Budrich.
- North, Douglass C., 1990: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- , 1993: Institutions and Credible Commitment. In: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 149(1), 11–23.
- North, Douglass C., 1998: Economic Performance Through Time. In: Mary C. Brinton/Victor Nee (Hrsg.), *The New Institutionalism in Sociology*. Stanford: Stanford University Press, 247–257.
- OECD, 1995a: *Economic Survey Germany*. Paris: OECD.
- , 1995b: *Trends and Policies in Privatization*, Vol. II/2, Paris: OECD.
- , 1996: *Trends and Policies in Privatisation*, Vol. III/1. Paris.
- Offe, Claus, 1991: Das Dilemma der Gleichzeitigkeit. In: *Merkur* 91, 279–292.
- , 1995: Designing Institutions for East European Transitions. In: Jerzy Hausner/Bob Jessop/Klaus Nielsen (Hrsg.), *Strategic Choice and Path-Dependency in Post-Socialism*. Aldershot: Edward Elgar, 47–66.

- Offe, Claus, 2004: Political Institutions and Social Power: Conceptual Explorations. In: Petra Stykow/Jürgen Beyer (Hrsg.), *Gesellschaft mit beschränkter Hoffnung: Reformfähigkeit und die Möglichkeit rationaler Politik*. Wiesbaden: VS Verlag.
- Oliver, Pamela E./Gerald Marwell, 1988: The Paradox of Group Size in Collective Action: A Theory of the Critical Mass II. In: *American Sociological Review* 53, 1–8.
- Olleros, Xavier, 2003: *Betamax Revisited: The Institutional Ecology of Network Effects*. International Association for Management of Technology (IAMOT), Working Paper. Miami Beach, Florida: IAMOT.
- Olson, Mancur, 1985: *Die Logik des kollektiven Handelns*. 2. Auflage. Tübingen: Mohr.
- Orren, Karen, 1991: *Labor, the Law, and Liberal Development in the United States*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ost, David, 2000: Illusory Corporatism in Eastern Europe: Neoliberal Tripartism and Post-communist Class Identities. In: *Politics & Society* 28(4), 503–530.
- Osterloh, Margit/Bruno S. Frey, 2005: Corporate Governance: Eine Prinzipal-Agenten-Beziehung, Team-Produktion oder ein Soziales Dilemma. In: Georg Schreyögg/Peter Conrad/Jörg Sydow (Hrsg.), *Institutionenökonomik als Managementlehre?* Managementforschung, Bd. 15. Wiesbaden: Gabler.
- Palda, Kristian, 1997: Czech Privatization and Corporate Governance. In: *Communist and Post-Communist Studies* 30, 83–93.
- Pappi, Franz U./Peter Kappelhoff/Christian Melbeck, 1987: Die Struktur der Unternehmensverflechtungen in der Bundesrepublik. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 39, 693–717.
- Parsons, Talcott, 1983: *On Institutions and Social Evolution – Selected Writings*. Chicago: Chicago University Press.
- Perlitz, Manfred/Frank Seger, 1994: The Role of Universal Banks in German Corporate Governance. In: *Business and the Contemporary World* 4/94, 49–65.
- Pfannschmidt, Arno, 1995: Mehrfachmandate in deutschen Unternehmen. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 65, 177–203.
- Pfeffer, Jeffrey, 1987: A Resource Dependence Perspective on Intercorporate Relations. In: Mark S. Mizruchi/Michael Schwartz (Hrsg.), *Intercorporate Relations: The Structural Analysis of Business*. Cambridge: Cambridge University Press, 25–55.
- Pfeffer, Jeffrey/Gerald R. Salancik, 1978: *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York: Harper & Row.
- PHARE – Programm-Homepage. <<http://europa.eu.int/comm/dg1a/phare/index.htm>> (22. Februar 1999)
- Pierson, Paul, 2000a: Increasing Returns, Path Dependence, and the Study of Politics. In: *American Political Science Review* 94(2), 251–267.
- , 2000b: Not Just What, but When: Timing and Sequence in Political Processes. In: *Studies in American Political Development* 14, 72–92.
- , 2000c: The Limits of Design: Explaining Institutional Origins and Change. In: *Governance* 13(4), 475–499.
- Pistor, Katharina/Martin Raiser/Stanislaw Gelfer, 2000: Law and Finance in Transition Economies. In: *Economics of Transition* 8(2), 325–368.
- Pitelis, Christos, 1987: *Corporate Capital – Control, Ownership, Saving and Crisis*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Plötz, Peter/Raymond Ritter, 1998: Die Integration Litauens in die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung unter besonderer Berücksichtigung der Beziehungen zur Europäischen Union. In: *Osteuropa-Wirtschaft* 43, 1–25.
- Plucinski, Eugeniusz, 1997: Zur Entwicklung des intraindustriellen Handels der Visegrád-Staaten mit der EU und im Intra-CEFTA-Handel. In: *Osteuropa-Wirtschaft* 42, 248–274.
- Pohl, Hans, 1979: Die Entwicklung der Kartelle in Deutschland und die Diskussionen im Verein für Socialpolitik. In: Helmut Coing/Walter Wilhelm (Hrsg.), *Wissenschaft und Kodifikation des Privatrechts im 19. Jahrhundert*, Bd. 5: *Geld und Banken*. Frankfurt a.M.: Klostermann, 206–235.
- Pohlmann, Markus, 2003: Der Generationswechsel und die neue »Weltklasse« des Managements. Anmerkungen zum Zusammenhang von demographischem und gesellschaftlichem Wandel. In: *ISO-Mitteilungen* 2/2003, 50–64.
- Pollux, 1945: *Wer leitete Deutschland?* Zürich: Verein für wissenschaftliche Studien.
- Porter, Michael E., 1992: Capital Disadvantage: American's Failing Capital Investment System. In: *Harvard Business Review* 70, 65–82.
- Preston, Chris, 1997: *Enlargement and Integration in the European Union*. London: Routledge.
- Pross, Helge, 1965: *Manager und Aktionäre in Deutschland*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Przeworski, Adam, 1991: *Democracy and the Market: Political and Economic Reforms in Eastern Europe and Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Puffert, Douglas, 2000: The Standardization of Track Gauge on North American Railways, 1830–1890. In: *Journal of Economic History* 60(4), 933–960.
- Rehder, Britta, 2003: *Betriebliche Bündnisse für Arbeit in Deutschland: Mitbestimmung und Flächentarif im Wandel*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Richter, Sándor, 1998: The CEFTA and the Europe Agreements. In: *MOCT-MOST: Economic Policy and Transitional Economics* 8, 91–119.
- Riesser, Jakob, 1971 [1912]: *Die deutschen Großbanken und ihre Konzentration im Zusammenhang mit der Entwicklung der Gesamtwirtschaft in Deutschland*. Jena: G. Fischer.
- Roe, Mark J., 1991: A Political Theory of American Corporate Finance. In: *Columbia Law Journal* 91, 10–67.
- Roland, Gérard/Thierry Verdier, 1997: *Transition and the Output Fall*. CEPR Discussion Paper 1636. London: Centre for Economic Policy Research.
- Róna-Tas, Ákos, 1998: Path Dependence and Capital Theory: Sociology of the Post-Communist Economic Transformation. In: *East European Politics and Societies* 12(1), 107–131.
- Roth, Kendall/Tatiana Kostova, 2003: Organizational Coping with Institutional Upheaval in Transition Economies. In: *Journal of World Business* 38, 314–330.
- Roy, William G., 1997: *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Rüb, Friedbert, 1994: Schach dem Parlament! Über semi-präsidentielle Regierungssysteme in einigen postkommunistischen Gesellschaften. In: *Leviathan* 22(2), 260–292.
- Rueschemeyer, Dietrich/John D. Stephens, 1997: Comparing Historical Sequences: A Powerful Tool for Causal Analysis. In: *Comparative Social Research* 17, 55–72.
- Russ, Hans G., 2002: Kreditnachfrage schwach, aber auch Kreditvergabe restriktiver. In: *ifo Schnelldienst* 21(2), 28–29.
- Sachs, Jeffrey, 1989: My Plan for Poland. In: *International Economy* 3(6), 24–29.

- Sachs, Jeffrey, 1994: *Shock Therapy in Poland: Perspectives of Five Years*. The Tanner Lectures on Human Values. Salt Lake City, UT: University of Utah. <www.tannerlectures.utah.edu/lectures/sachs95.pdf>
- Sachs, Jeffrey/David Lipton, 1990: Wirtschaftsreform in Polen. In: *Europäische Rundschau* 18(4), 97–114.
- Scheuch, Erwin K./Ute Scheuch, 1995: *Bürokraten in den Chefetagen*. Hamburg: rororo.
- Schmidt, Helmut, 1999: Rezepte gegen die deutsche Krankheit. In: Marion Dönhoff/Helmut Schmidt/Theo Sommer (Hrsg.), *ZEIT – Geschichte der Bonner Republik 1949–1999*. Reinbek: Rowohlt, 823–831.
- Schmidt, Reinhard H./Gerald Spindler, 2002: Path Dependence, Corporate Governance and Complementarity. In: *International Finance* 5(3), 311–333.
- Schönwitz, Dietrich/Hans-Jürgen Weber, 1980: Personelle Verflechtungen zwischen Unternehmen: Eine wettbewerbspolitische Analyse. In: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 136, 98–112.
- Schreyögg, Georg/Horst Steinmann, 1981: Zur Trennung von Eigentum und Verfügungsgewalt: Eine empirische Analyse der Beteiligungsverhältnisse in deutschen Großunternehmen. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 51, 533–558.
- Schreyögg, Georg/Heike Papenheim-Tockhorn, 1994: Kooptation und Kooperation: Eine Längsschnittstudie zu Stabilität und Motiven personeller Verflechtungen zwischen deutschen Kapitalgesellschaften. In: *Die Aktiengesellschaft* 9, 381–390.
- , 1995: Dient der Aufsichtsrat dem Aufbau zwischenbetrieblicher Kooperationsbeziehungen? In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 65, 205–230.
- Schuler, Kurt/George A. Selgin, 1999: *Replacing Potemkin Capitalism: Russia's Need for a Free Market System*. Cato Policy Analysis No. 348. Washington, DC: Cato Institute.
- Scott, John, 1987: Intercorporate Structures in Western Europe: A Comparative Historical Analysis. In: Mark S. Mizruchi/Michael Schwartz (Hrsg.), *Intercorporate Relations: The Structural Analysis of Business*. New York: Cambridge University Press, 208–232.
- , 1991: *Social Network Analysis*. London: Sage.
- Scott, W. Richard/John W. Meyer, 1994: The Rise of Training Programs in Firms and Agencies. In: W. Richard Scott/John W. Meyer (Hrsg.), *Institutional Environments and Organizations: Structural Complexity and Individualism*. Thousand Oaks: Sage, 228–254.
- Selge, Ilmar, 1994: Zur Privatisierungsgesetzgebung in Estland. In: *Recht in Ost und West* 1/94, 16–24.
- , 1995: Die rechtlichen Grundlagen der Privatisierung in Estland. In: *Recht in Ost und West* 3/95, 71–75.
- Shleifer, Andrei/Robert Vishny, 1986: Large Shareholders and Corporate Control. In: *Journal of Political Economy* 94, 461–488.
- , 1994: Privatization in Russia: First Steps. In: Oliver Blanchard/Kenneth Froot/Jeffrey Sachs (Hrsg.), *The Transition in Eastern Europe*. Chicago: University of Chicago Press, 137–164.
- Simenas, Albertas, 1995: Privatisation in Lithuania. In: OECD (Hrsg.), *Mass Privatisation: An Initial Assessment*. Paris: OECD, 107–120.
- Simon, Miguel C., 1998: The Rise and Fall of Bank Control in the United States: 1890–1939. In: *American Economic Review* 88, 1077–1093.
- Skocpol, Theda, 1979: *States and Social Revolutions*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Slantchev, Branislav L., 2005: The Political Economy of Simultaneous Transitions: An Empirical Test of Two Models. In: *Political Research Quarterly* 58(2), 279–294.
- Somers, Margaret, 1998: We're no Angels: Realism, Rational Choice, and Relationality in Social Sciences. In: *American Journal of Sociology* 104, 722–784.
- Sorge, Arndt, 2000: Gesellschaftliche Effekte bei der Globalisierung von Handlungshorizonten in Europa. In: Maurizio Bach (Hrsg.), *Die Europäisierung nationaler Gesellschaften*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, 403–428.
- Sörgel, Angelina, 1992: Bankenmacht, Bankenwettbewerb und ökonomische Effizienz. In: *WSI-Mitteilungen* 1/1992, 3–11.
- Sorsa, Piritta, 1997: *Regional Integration and Baltic Trade and Investment Performance*. IMF Working Paper 97/167. Washington, DC: International Monetary Fund.
- Soskice, David, 1999a: Divergent Production Regimes: Coordinated and Uncoordinated Market Economies in the 1980s and 1990s. In: Herbert Kitschelt et al. (Hrsg.), *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*. Cambridge: Cambridge University Press, 101–134.
- , 1999b: Globalisierung und institutionelle Divergenz: Die USA und Deutschland im Vergleich. In: *Geschichte und Gesellschaft* 25, 201–225.
- SpencerStuart, 2004: *2004 CEO Study: A Statistical Snapshot of Leading CEOs*.
<http://content.spencerstuart.com/sswebsite/pdf/lib/Statistical_Snapshot_of_Leading_CEOs_relc.pdf>
- Sprout, Ron, 2002: *An Overview of Corruption in Central and Eastern Europe and Eurasia*. Washington, DC: U.S. Agency for International Development Report.
<www.cipe.org/pdf/whatsnew/events/budaconf/overview.pdf>
- Standing, Guy, 1999: Arbeitsmärkte und Arbeitsbeziehungen in Osteuropa. In: *Prokla* 29(1), 95–116.
- Staniszki, Jadwiga, 1991: *The Dynamics of Breakthrough*. Berkeley: University of California Press.
- Stark, David, 1992: Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe. In: *East European Politics and Societies* 6(1), 17–54.
- , 1995: Not by Design: The Myth of Designer Capitalism in Eastern Europe. In: Jerzy Hausner/Bob Jessop/Klaus Nielsen (Hrsg.), *Strategic Choice and Path Dependence in Post-Socialism*. Aldershot: Edward Elgar, 67–83.
- , 1996: Recombinant Property in East European Capitalism. In: *American Journal of Sociology* 101(4), 993–1027.
- Stark, David/Laszlo Bruszt, 1998: *Postsocialist Pathways*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Stolze, Frank, 1997: Changing Foreign Trade Patterns in Post-Reform Czech Industry (1989–1995): Empirical Evidence. In: *Europe-Asia Studies* 49, 1209–1235.
- Stokman, Frans N./Frans W. Wasseur, 1985: National Networks: A Structural Comparison. In: Frans N. Stokman/Rolf Ziegler/John Scott (Hrsg.), *Networks of Corporate Power*. Oxford: Polity Press, 20–44.
- Streeck, Wolfgang, 1991: On the Institutional Conditions of Diversified Quality Production. In: Egon Matzner/Wolfgang Streeck (Hrsg.), *Beyond Keynesianism*. Aldershot: Edward Elgar, 21–61.
- , 1992: *Social Institutions and Economic Performance: Studies of Industrial Relations in Advanced Capitalist Economies*. London: Sage.

- Streeck, Wolfgang, 1997: German Capitalism: Does it Exist? Can it Survive? In: Colin Crouch/Wolfgang Streeck (Hrsg.), *Political Economy of Modern Capitalism*. London: Sage, 33–54.
- , 1998: *The Internationalization of Industrial Relations in Europe: Prospects and Problems*. MPIfG Discussion Paper 98/2. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- , 2001: Introduction: Explorations into the Origins of Nonliberal Capitalism in Germany and Japan. In: Wolfgang Streeck/Kozo Yamamura (Hrsg.), *The Origins of Nonliberal Capitalism. Germany and Japan in Comparison*. Ithaca, NY: Cornell University Press, 1–38.
- , 2003: The Transformation of Corporate Organization in Europe: An Overview. In: Jean-Philippe Touffut (Hrsg.), *Institutions, Innovation and Growth*. Cheltenham: Edward Elgar, 4–44.
- Streeck, Wolfgang/Martin Höpner (Hrsg.), 2003: *Alle Macht dem Markt? Fallstudien zur Abwicklung der Deutschland AG*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Streeck, Wolfgang/Kathleen Thelen (Hrsg.), 2005: *Beyond Continuity: Institutional Change in Advanced Political Economies*. Oxford: Oxford University Press.
- Stulz, René M., 1990: Managerial Discretion and Optimal Financing Policies. In: *Journal of Financial Economics* 26, 3–27.
- Stykov, Petra, 1999: Staat, Verbände und Interessengruppen in der russischen Politik. In: Wolfgang Merkel/Eberhard Sandschneider (Hrsg.), *Systemwechsel 4: Die Rolle von Verbänden im Transformationsprozeß*. Opladen: Leske + Budrich, 137–180.
- Süß, Dirck, 1997: *Privatisierung in Polen, der Tschechischen Republik und Ungarn: Das Erlösparadoxon und seine Auflösung*. FIT Discussion Paper 15/97. Frankfurt an der Oder: Frankfurter Institut für Transformationsstudien (FIT), Europa-Universität Viadrina.
- Sydow, Jörg/Georg Schreyögg/Jochen Koch, 2005: *Organizational Paths: Path Dependency and Beyond*. Konferenzbeitrag 21. EGOS Colloquium, Berlin, 30. Juni–2. Juli 2005.
- Szelényi, Iván, 2003, Varieties of Post-communist Capitalism – A Comparative Analysis of Poverty under Various Post-communist Regimes. In: Henrik Kreutz (Hrsg.), *Wertfreies Forschen und wertrationales Handeln: Grundprinzipien der Neoklassik in der Soziologie*. Erlangen: Universitäts-Bibliothek Erlangen-Nürnberg, 57–92.
- Thelen, Kathleen, 1999: Historical Institutionalism in Comparative Politics. In: *Annual Review of Political Science* 2, 369–404.
- Thelen, Kathleen, 2002: The Explanatory Power of Historical Institutionalism. In: Renate Mayntz (Hrsg.), *Akteure – Mechanismen – Modelle: Zur Theoriefähigkeit makro-sozialer Analysen*. Frankfurt a.M.: Campus, 91–107.
- , 2003: How Institutions Evolve: Insight from Comparative-Historical Analysis. In: James Mahoney/Dietrich Rueschemeyer (Hrsg.), *Comparative Historical Analysis in the Social Sciences*. Cambridge: Cambridge University Press, 208–240.
- Thomas, Thomas W./Alexander T. Nicolai, 2002: *Jenseits des Agency-Problems: Unternehmensstrategische Konsequenzen der engeren Kapitalmarktkopplung*. Arbeitsbericht 05/02 aus dem »Institute for Mergers & Acquisitions«. Witten/Herdecke: Universität Witten/Herdecke.
- Thonet, Peter J./Otto H. Poensgen, 1979: Managerial Control and Economic Performance in Western Germany. In: *Journal of Industrial Economics* 28, 23–37.
- Thum, Marcel, 1995: *Netzwerkeffekte, Standardisierung und staatlicher Regulierungsbedarf*. Tübingen: Mohr.
- Tsebelis, George, 2002: *Veto Players: How Political Institutions Work*. New York: Princeton University Press.

- Tullock, Gordon, 1965: *The Politics of Bureaucracy*. Washington, DC: Public Affairs Press.
- Vickers, John, 1986: Signalling in a Model of Monetary Policy with Incomplete Information. In: *Oxford Economic Papers* 38(3), 443–455.
- Visser, Jelle/Joris van Ruysseveldt, 1996: Robust Corporatism, Still? Industrial Relations in Germany. In: Joris van Ruysseveldt/Jelle Visser (Hrsg.), *Industrial Relations in Europe, Traditions and Transitions*. London: Sage, 124–174.
- Vozzka, Éva, 1994: From Renationalization to Redistribution. In: UNCTAD (Hrsg.), *Privatization in the Transition Process: Recent Experiences in Eastern Europe*. Genf: Kopint-Datorg, 349–361.
- Wagener, Hans-Jürgen, 1996: *Transformation als historisches Phänomen*. FIT Discussion Paper 7/96. Frankfurt an der Oder: Frankfurter Institut für Transformationsstudien (FIT), Europa-Universität Viadrina.
- Wallerstein, Immanuel, 1974: *The Modern World System I: Capitalist Agriculture and the Origins of the European-World Economy in the Sixteenth Century*. New York: Academic Press.
- Wasserman, Stanley/Katherine Faust, 1994: *Social Network Analysis: Methods and Applications*. New York: Cambridge University Press.
- Wengenroth, Ulrich, 1997: Germany: Competition Abroad: Cooperation at Home, 1870–1990. In: Alfred D. Chandler/Franco Amatori/Takeshi Hikino (Hrsg.), *Big Business and the Wealth of Nations*. Cambridge: Cambridge University Press, 139–175.
- Wenger, Ekkehard, 1996: Kapitalmarktrecht als Resultat deformierter Anreizstrukturen. In: Dieter Sadowski/Hans Czap/Hartmut Wächter (Hrsg.), *Regulierung und Unternehmenspolitik*. Wiesbaden: Gabler, 419–458.
- Wenger, Ekkehard/Christoph Kaserer, 1998a: The German System of Corporate Governance: A Model Which Should not be Imitated. In: Stanley W. Black/Mathias Moersch (Hrsg.), *Competition and Convergence in Financial Markets*. Amsterdam: Elsevier, 41–78.
- , 1998b: German Banks and Corporate Governance: A Critical View. In: Klaus J. Hopt et al. (Hrsg.), *Comparative Corporate Governance: The State of the Art and Emerging Research*. Oxford: Oxford University Press, 499–536.
- White, Harrison C., 1981: Where Do Markets Come From? In: *American Journal of Sociology* 87(3), 517–547.
- , 2002: *Markets from Networks*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (Hrsg.), 1997: *Countries in Transition 1997. WIIW Handbook of Statistics*. Bratislava: WIIW.
- Wiesenthal, Helmut, 1995a: Die Krise holistischer Politikansätze und das Projekt der gesteuerten Systemtransformation. In: *Berliner Journal für Soziologie* 5(4), 515–532.
- , 1995b: *Preemptive Institutionenbildung: Korporative Akteure und institutionelle Innovationen im Transformationsprozeß postsozialistischer Staaten*. Arbeitspapier der AG TRAP 95/4. Berlin: Humboldt-Universität zu Berlin.
- , 1996: Organized Interests in Contemporary East Central Europe: Theoretical Perspectives and Tentative Hypotheses. In: Áttila Ágh/Gabriella Ilonszki (Hrsg.), *Parliaments and Organized Interests*. Budapest: Hungarian Centre for Democracy Studies, 40–58.
- , 1998a: Constraint-Soziologie als Risiko: Zur begrenzten Diagnosefähigkeit der Sozialwissenschaften für Globalisierungsfolgen und -chancen. In: Gert Schmidt (Hrsg.), *Kein Ende der Arbeitsgesellschaft: Arbeit, Gesellschaft und Subjekt im Globalisierungsprozess*. Berlin: edition sigma, 123–144.

- Wiesenthal, Helmut, 1998b: *Unerwartete Phänomene – unveränderte Theorien: Zu den wissenschaftlichen Konsequenzen der Systemtransformation*. Tagungsbeitrag. Tagung »Paradigmen des Sozialen Wandels«, Berlin-Brandenburgische Akademie der Wissenschaften, Berlin, 3.–5. September 1998.
- , 1999: Interessenverbände in Ostmitteleuropa – Startbedingungen und Entwicklungsprobleme. In: Wolfgang Merkel/Eberhard Sandschneider (Hrsg.), *Systemwechsel 4: Die Rolle von Verbänden im Transformationsprozess*. Opladen: Leske + Budrich, 83–114.
- , 2000a: Die politische Organisation des Unwahrscheinlichen: Sozialtheoretische Lehren der Transition vom Sozialismus. In: Karl Hinrichs/Herbert Kitschelt/Helmut Wiesenthal (Hrsg.), *Kontingenz und Krise: Institutionenpolitik in kapitalistischen und postsocialistischen Gesellschaften*. Frankfurt a.M.: Campus, 189–217.
- , 2000b: Markt, Organisation und Gemeinschaft als »zweitbeste« Verfahren sozialer Koordination. In: Raymund Werle/Uwe Schimank (Hrsg.), *Gesellschaftliche Komplexität und kollektive Handlungsfähigkeit*. Frankfurt a.M.: Campus, 44–73.
- , 2001a: Einleitung: Systemtransformation als Theorientest. In: Helmut Wiesenthal (Hrsg.), *Gelegenheit und Entscheidung*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, 9–31.
- (Hrsg.), 2001b: *Gelegenheit und Entscheidung: Policies und Politics erfolgreicher Transformationssteuerung*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- , 2002: Soziologie als Optionenheuristik? In: Jutta Allmendinger (Hrsg.), *Entstaatlichung und soziale Sicherheit. Verhandlungen des 31. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Leipzig 2002*. Opladen: Leske + Budrich, 94–109.
- , 2003: German Unification and »Model Germany«: An Adventure of Institutional Conservatism. In: *West European Politics* 26(4), 37–58.
- Windolf, Paul, 1994: Die neuen Eigentümer: Eine Analyse des Marktes für Unternehmenskontrolle. In: *Zeitschrift für Soziologie* 23, 79–92.
- , 1997: Eigentum und Herrschaft: Elite-Netzwerke in Deutschland und Großbritannien. In: *Leviathan* 25, 76–106.
- , 2002: Die Zukunft des »Rheinischen Kapitalismus«. In: Jutta Allmendinger/Thomas Hinz (Hrsg.), *Organisationssoziologie*. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 42. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, 414–442.
- , 2003: Korruption, Betrug und »Corporate Governance« in den USA – Anmerkungen zu Enron. In: *Leviathan* 31(2), 185–218.
- (Hrsg.), 2005a: *Finanzmarktkapitalismus*. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 45. Wiesbaden: VS Verlag.
- , 2005b: *Unternehmensverflechtung im organisierten Kapitalismus, Deutschland und USA im Vergleich 1896–1938*. Trier: Universität Trier, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. <www.uni-trier.de/uni/fb4/soziologie/apo/netzwerk1896.pdf>
- Windolf, Paul/Jürgen Beyer, 1995: Kooperativer Kapitalismus: Unternehmensverflechtungen im internationalen Vergleich. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 41, 1–36.
- Windolf, Paul/Michael Nollert, 2001: Institutionen, Interessen, Netzwerke: Unternehmensverflechtung im internationalen Vergleich. In: *Politische Vierteljahresschrift* 42, 51–78.
- Winiacki, Jan, 1995: Polish Mass Privatisation Programme: The Unloved Child in a Suspect Family. In: OECD (Hrsg.), *Mass Privatisation: An Initial Assessment*. Paris: OECD, 47–60.
- Witt, Ulrich, 1997: »Lock-in« vs. »Critical Masses« – Industrial Change under Network Externalities. In: *International Journal of Industrial Organization* 15, 753–773.

- Wójcik, Dariusz, 2003: Change in the German Model of Corporate Governance: Evidence from Blockholdings, 1997–2001. In: *Environment and Planning A*, 35/8, 1431–1458.
- Womack, James P./Daniel T. Jones/Daniel Roos, 1990: *The Machine That Changed the World: The Story of Lean Production*. New York: Rawson.
- Yi, Sang-Seung, 1997: Stable Coalition Structures with Externalities. In: *Games and Economic Behavior* 20, 201–237.
- Yoshinari, Marayuma, 1992: The Big Six Horizontal Keiretsu. In: *Japan Quarterly* 39, 186–199.
- Ziegler, Dieter, 1998: Die Aufsichtsräte der deutschen Aktiengesellschaften in den zwanziger Jahren. In: *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte* 42, 194–215.
- Ziegler, Rolf, 1984: Das Netz der Personen- und Kapitalverflechtungen deutscher und österreichischer Wirtschaftsunternehmen. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 36, 557–584.
- Ziegler, Rolf/Donald Bender/Hermann Biehler, 1985: Industry and Banking in the German Corporate Network. In: Frans N. Stokman/Rolf Ziegler/John Scott (Hrsg.), *Networks of Corporate Power*. Oxford: Polity Press, 91–111.
- Zugehör, Rainer, 2003: Kapitalmarktorientierung und Mitbestimmung: Veba und Siemens. In: Wolfgang Streeck/Martin Höpner (Hrsg.), *Alle Macht dem Markt? Fallstudien zur Abwicklung der Deutschland AG*. Frankfurt a.M.: Campus, 249–271.
- Zysman, John, 1994: How Institutions Create Historically Rooted Trajectories of Growth. In: *Industrial Corporate Change* 3(1), 243–283.

Abbildungen und Tabellen

Abbildungen

2-1	Grundformen von Verflechtungsstrukturen	56
2-2	Prozentuale Häufigkeit der verschiedenen Grundformen im Netzwerk der Kapital- und Personenverflechtung	58
2-3	Veränderung der Dividenden, Anzahl der Beschäftigten, Personalkosten je Mitarbeiter und Personalkostenquote	88
2-4	Entwicklung des Insolvenzrisikos	105
2-5	Kapitalverflechtung zwischen den einhundert größten deutschen Unternehmen	121
2-6	Personenverflechtung zwischen den einhundert größten deutschen Unternehmen	122
3-1	Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts: Polen, Georgien und Durchschnitt aller postsozialistischen Transformationsländer	152
3-2	Administrative Korruption und »State Capture« in den Transformationsländern	175
3-3	Privatisierungsgrad in Mittel- und Osteuropa	214
3-4	Gruppierung von Ländern entsprechend ihrer Reformsequenz	231

Tabellen

1-1	Übersicht über Mechanismen, die eine pfadabhängige Kontinuität hervorrufen können	36
2-1	Eigentümerstruktur und Kontrollsituation (»klassische« Betrachtungsweise), absolute Werte	53
2-2	Verteilung des Aktienbesitzes im internationalen und historischen Vergleich	54
2-3	Unterschiede zwischen Unternehmen in verschiedenen Verflechtungsformen, Mittelwertvergleich und Varianzanalysen	60

2-4	Unterschiede zwischen Unternehmen mit verschiedener Kontrollsituation, multivariate Diskriminanzanalyse	63
2-5	Durchschnittliche Wachstumsraten von Umsätzen und Renditen in deutschen und amerikanischen Unternehmen im Vergleich	74
2-6	Verteilung der Wertschöpfung in den einhundert größten europäischen Unternehmen, differenziert nach Ländern	76
2-7	Durchschnittliche Verteilung der Wertschöpfung in neunundfünfzig großen deutschen Unternehmen	84
2-8	Zusammenhang zwischen Internationalisierung und der Verteilung der Wertschöpfung, Ergebnisse bivariater Regressionen	85
2-9	Zusammenhang zwischen Internationalisierung und der Verteilung der Wertschöpfung, Ergebnisse multivariater Regressionen	86
2-10	Einfluss der Internationalisierung auf die Veränderung der Dividendenhöhe, Korrelationen und multivariate Regressionen	89
2-11	Beeinflussung des Wertschöpfungsanteils der Beschäftigten durch Shareholder Value	90
2-12	Kapitalanteile der einhundert größten Unternehmen untereinander, aufgeschlüsselt nach Art der Anteilseigner	127
2-13	Regressionsanalysen zur Struktur und zum Wandel der personellen Verflechtung	128
2-14	Unternehmensverflechtung und Merkmale/Qualifikationen des Vorstandsvorsitzenden, Korrelationskoeffizienten (Pearson)	132
2-15	Regressionsanalysen zum Einfluss des Vorstandsvorsitzenden und zum Aspekt der Vergütung, 2002/2003	134
3-1	Regimetypen nach der Klassifikation von Larry Diamond	154
3-2	Zusammenhang zwischen Regierungsstabilität und Reformintensität	156
3-3	Reformreichweite, Arbeitslosigkeit und soziale Ungleichheit	158
3-4	Stand der ökonomischen Transformation nach Reformfeldern	160
3-5	Postsozialistische Kapitalismustypen nach Széleány	164

3-6	Aktienmarktkapitalisierung, »Corporate Governance« und Schutz des Wettbewerbs	166
3-7	Interessenrepräsentation von Beschäftigten im Ländervergleich	169
3-8	Interessenrepräsentation von Unternehmern im Ländervergleich	171
3-9	Zusammenhang zwischen Transitionsmodus und Privatisierungsstrategie nach David Stark	177
3-10	Ausgang der ersten Wahlen und Privatisierungsgesetzgebung	186
3-11	Regionale Verteilung des CEFTA-Außenhandels	196
3-12	Im- und Exportabhängigkeit von Handelspartnern differenziert nach strukturell äquivalenten Blöcken, CONCOR-Blockmodellanalyse	197
3-13	Veränderung von Ex- und Importanteilen von Gütergruppen in den CEFTA-Ländern	199
3-14	Handelsspezialisierungen im intraregionalen CEFTA-Handel und im interregionalen Handel mit der Europäischen Union	201
3-15	Privatisierungsmethoden der mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer Estland, Polen, Slowenien, Tschechien und Ungarn	206
3-16	PHARE-Programme im Bereich »Privat Sector Development«, Programmcode und finanzielle Ausstattung	215
3-17	Bruttoinlandsprodukt, Veränderung gegenüber Vorjahr	220
3-18	Länderübersicht zur Sequenzierung von Reformen	225
3-19	Korrelation zwischen der Reformgeschwindigkeit und dem ökonomischen Erfolg	227
3-20	T-Test-Reihe zur Ermittlung von Ländertypen	229
3-21	Bruttoinlandsprodukt in Relation zum Transformationsbeginn, Länder differenziert nach Sequenztypen	232
3-22	Regressions- und Varianzanalysen zur ökonomischen Entwicklung	236

Renate Mayntz, Bernd Rosewitz,
Uwe Schimank, Rudolf Stichweh
**Differenzierung und
Verselbständigung**

Zur Entwicklung gesellschaftlicher
Teilsysteme

1988. 329 Seiten

Renate Mayntz, Thomas P. Hughes
(Eds.)

**The Development of Large
Technical Systems***

1988. 299 Seiten

(copublished with Westview Press)

Clemens Schumacher-Wolf
**Informationstechnik, Innovation
und Verwaltung**

Soziale Bedingungen der Einführung
moderner Informationstechniken

1988. 339 Seiten

Volker Schneider
**Technikentwicklung zwischen
Politik und Markt**

Der Fall Bildschirmtext

1989. 293 Seiten

Bernd Rosewitz, Douglas Webber
**Reformversuche und Reform-
blockaden im deutschen
Gesundheitswesen**

1990. 349 Seiten

Raymund Werle
**Telekommunikation in der
Bundesrepublik**

Expansion, Differenzierung,
Transformation

1990. 409 Seiten

Hans-Willy Hohn, Uwe Schimank
**Konflikte und Gleichgewichte im
Forschungssystem**

Akteurkonstellationen und Entwick-
lungspfade in der staatlich finanzierten
außeruniversitären Forschung

1990. 444 Seiten

Bernd Marin, Renate Mayntz (Eds.)
Policy Networks

Empirical Evidence and
Theoretical Considerations

1991. 331 Seiten

(copublished with Westview Press)

Jens Alber, Brigitte Bernardi-Schenkluhn
**Westeuropäische Gesundheits-
systeme im Vergleich**

Bundesrepublik Deutschland, Schweiz,
Frankreich, Italien, Großbritannien

1992. 700 Seiten

Arthur Benz, Fritz W. Scharpf,
Reinhard Zintl

Horizontale Politikverflechtung

Zur Theorie von Verhandlungssystemen

1992. 205 Seiten

Fritz W. Scharpf (Ed.)
**Games in Hierarchies and
Networks**

Analytical and Empirical Approaches
to the Study of Governance
Institutions

1993. 448 Seiten

(copublished with Westview Press)

Andreas Stucke
**Institutionalisierung der
Forschungspolitik**

Entstehung, Entwicklung
und Steuerungsprobleme des
Bundesforschungsministeriums

1993. 297 Seiten

* = Titel steht im Internet zum

Download (pdf) zur Verfügung:

www.mpifg.de/pu/book_de.html

Susanne Lütz

**Steuerung industrieller
Forschungskooperation**

Funktionsweise und Erfolgs-
bedingungen des staatlichen Förder-
instrumentes Verbundforschung
1993. 251 Seiten

Uwe Schimank, Andreas Stucke (Eds.)

Coping with Trouble

How Science Reacts to Political Distur-
bances of Research Conditions
1994. 401 Seiten
(copublished with St. Martin's Press)

Edgar Grande, Jürgen Häusler

**Industrieforschung und
Forschungspolitik**

Staatliche Steuerungspotentiale
in der Informationstechnik
1994. 566 Seiten

Philip Manow

**Gesundheitspolitik im
Einigungsprozeß**

1994. 195 Seiten

Katrin Behaghel

**Kostendämpfung und ärztliche
Interessenvertretung**

Ein Verbandssystem unter Streß
1994. 326 Seiten

Renate Mayntz (unter Mitarbeit
von Hans-Georg Wolf)

**Deutsche Forschung im
Einigungsprozeß**

Die Transformation der Akademie
der Wissenschaften der DDR
1989 bis 1992
1994. 301 Seiten

Renate Mayntz (Hg.)

Aufbruch und Reform von oben

Ostdeutsche Universitäten im
Transformationsprozeß
1994. 312 Seiten

Frank Thomas

Telefonieren in Deutschland

Organisatorische, technische und
räumliche Entwicklung eines
großtechnischen Systems
1995. 415 Seiten

Uwe Schimank

**Hochschulforschung im Schatten
der Lehre**

1995. 357 Seiten

Philipp Genschel

**Standards in der
Informationstechnik**

Institutioneller Wandel in der inter-
nationalen Standardisierung
1995. 237 Seiten

Renate Mayntz, Fritz W. Scharpf (Hg.)

**Gesellschaftliche Selbstregulung
und politische Steuerung**

1995. 368 Seiten

Helmut Voelzkow

**Private Regierungen in der
Techniksteuerung**

Eine sozialwissenschaftliche Analyse
der technischen Normung
1996. 380 Seiten

Jochen Gläser, Werner Meske

**Anwendungsorientierung von
Grundlagenforschung?***

Erfahrungen der Akademie der
Wissenschaften der DDR
1996. 424 Seiten

Gerhard Krauss

Forschung im unitarischen Staat

Abhängigkeit und Autonomie der
staatlich finanzierten Forschung
in Frankreich
1996. 239 Seiten

Hans-Georg Wolf

**Organisationsschicksale im
deutschen Vereinigungsprozeß***

Die Entwicklungswege der Institute der
Akademie der Wissenschaften der DDR
1996. 375 Seiten

Dietmar Braun

**Die politische Steuerung
der Wissenschaft**

Ein Beitrag zum »kooperativen Staat«
1997. 450 Seiten

Renate Mayntz

**Soziale Dynamik und politische
Steuerung***

Theoretische und methodologische
Überlegungen
1997. 342 Seiten

Marian Döhler

**Die Regulierung von
Professionsgrenzen***

Struktur und Entwicklungsdynamik
von Gesundheitsberufen im inter-
nationalen Vergleich
1997. 248 Seiten

Jürgen Wasem

**Vom staatlichen zum kassen-
ärztlichen System***

Eine Untersuchung des Transforma-
tionsprozesses der ambulanten ärztli-
chen Versorgung in Ostdeutschland
1997. 333 Seiten

Roland Czada, Gerhard Lehbruch
(Hg.)

**Transformationspfade in
Ostdeutschland**

Beiträge zur sektoralen Vereinigungs-
politik
1998. 421 Seiten

Jelle Visser, Anton Hemerijck

Ein holländisches Wunder?*

Reform des Sozialstaates und Beschäf-
tigungswachstum in den Niederlanden
1998. 272 Seiten

Susanne K. Schmidt

Liberalisierung in Europa*

Die Rolle der Europäischen
Kommission
1998. 403 Seiten

Tobias Robischon

**Telekommunikationspolitik
im deutschen Einigungsprozeß**

Steuerung und Eigendynamik
sektoraler Transformation
1998. 254 Seiten

Hans-Willy Hohn

**Kognitive Strukturen und
Steuerungsprobleme der Forschung**

Kernphysik und Informatik im
Vergleich
1998. 354 Seiten

Wolfgang Streeck (Hg.)

**Internationale Wirtschaft,
nationale Demokratie**

Herausforderungen für die
Demokratietheorie
1998. 209 Seiten

Reiner Grundmann

**Transnationale Umweltpolitik
zum Schutz der Ozonschicht***

USA und Deutschland im Vergleich
1999. 402 Seiten

Fritz W. Scharpf

Regieren in Europa*

Effektiv und demokratisch?
1999. 201 Seiten

Jens Altemeier

Föderale Finanzbeziehungen unter Anpassungsdruck*

Die Regelung vereinigungsbedingter Verteilungskonflikte in der Verhandlungsdemokratie
1999. 279 Seiten

Raymund Werle, Uwe Schimank (Hg.)

Gesellschaftliche Komplexität und kollektive Handlungsfähigkeit*

2000. 319 Seiten

Werner Eichhorst

Europäische Sozialpolitik zwischen nationaler Autonomie und Marktfreiheit*

Die Entsendung von Arbeitnehmern in der EU
2000. 333 Seiten

Volker Schneider

Durchbrochene Gleichgewichte

Institutionelle Evolution in der Telekommunikation 1800 bis 2000
2001. 344 Seiten

Renate Mayntz (Hg.)

Akteure – Mechanismen – Modelle

Zur Theoriefähigkeit makro-sozialer Analysen
2002. 236 Seiten

Susanne Lütz

Der Staat und die Globalisierung von Finanzmärkten

Regulative Politik in Deutschland, Großbritannien und den USA
2002. 354 Seiten

Philipp Genschel

Steuerwettbewerb und Steuerharmonisierung in der Europäischen Union

2002. 313 Seiten

Renate Mayntz, Wolfgang Streeck (Hg.)

Die Reformierbarkeit der Demokratie

Innovationen und Blockaden
2003. 367 Seiten

Martin Höpner

Wer beherrscht die Unternehmen?

Shareholder Value, Managerherrschaft und Mitbestimmung in Deutschland
2003. 265 Seiten

Wolfgang Streeck, Martin Höpner (Hg.)

Alle Macht dem Markt?

Fallstudien zur Abwicklung der Deutschland AG
2003. 289 Seiten

Britta Rehder

Betriebliche Bündnisse für Arbeit in Deutschland

Mitbestimmung und Flächentarif im Wandel
2003. 296 Seiten

Henrik Enderlein

Nationale Wirtschaftspolitik in der europäischen Währungsunion

2004. 228 Seiten

Steffen Ganghof

Wer regiert in der Steuerpolitik?

Einkommensteuerreform in Deutschland zwischen internationalem Wettbewerb und nationalen Verteilungskonflikten
2004. 195 Seiten

Oliver Treib

Die Bedeutung der nationalen Parteipolitik für die Umsetzung europäischer Sozialrichtlinien

2004. 298 Seiten

Miriam Hartlapp

Die Kontrolle der nationalen Rechtsdurchsetzung durch die Europäische Kommission

2005. 254 Seiten

Armin Schäfer

Die neue Unverbindlichkeit
Wirtschaftspolitische Koordinierung in Europa

2005. 259 Seiten

Steffen Ganghof, Philip Manow (Hg.)

Mechanismen der Politik

Strategische Interaktion im deutschen Regierungssystem

2005. 277 Seiten

Jürgen Beyer

Pfadabhängigkeit

Über institutionelle Kontinuität, anfällige Stabilität und fundamentalen Wandel

2006. 291 Seiten

Simone Leiber

Europäische Sozialpolitik und nationale Sozialpartnerschaft

2005. 281 Seiten

Lothar Krempel

Visualisierung komplexer Strukturen

Grundlagen der Darstellung mehrdimensionaler Netzwerke

2005. 216 Seiten