

Governance in der politischen Ökonomie

Susanne Lütz

03 / 5

Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung
Paulstraße 3
50676 Köln
Germany

Telephone 0221 / 27 67 -0
Fax 0221 / 27 67 -555
E-Mail info@mpi-fg-koeln.mpg.de
Website www.mpi-fg-koeln.mpg.de

MPIfG Discussion Paper 03 / 5
ISSN 0944-2073
Mai 2003

Abstract

The institutional governance approach sees national economies embedded in a bundle of non-market types of coordination (e.g. corporate hierarchies, networks, associations and the state). Governance oriented research explores configurations of governance types in sectoral, regional and national systems of productions and asks for their comparative advantages. The growing integration of markets, however, seems to reduce capacities for capitalist diversity and to benefit countries with market-like organisation of their economy. While comparative governance approaches still assume stability of national economic contexts, a recent, more on Germany centred debate discovers substantial change in the governance of political economies. The following article presents an overview of the course of the governance debate and discusses advantages and disadvantages of the „varieties of capitalism“ approach. The paper argues in favor of a more process- and actor-centred research perspective which focuses on forces, mechanisms and dimensions of change in capitalist institutions.

Zusammenfassung

Der auf die „institutionelle Steuerung von Wirtschaft“ gerichtete Governance-Ansatz geht davon aus, dass nationale Ökonomien in ein Bündel nichtmarktförmiger Koordinationstypen (wie Firmenhierarchien, Netzwerke, Verbände und Staat) eingebettet sind. Die Governance-Forschung fragt nach der Konfiguration von Governance-Typen in sektoralen, regionalen oder nationalen Produktionszusammenhängen und nach deren komparativen Leistungsvorteilen. Die wachsende Integration von Märkten scheint jedoch Spielräume für kapitalistische Vielfalt zu reduzieren und Länder mit einer eher marktförmigen Organisation ihrer Wirtschaft zu begünstigen. Während die international vergleichende Governance-Forschung auch weiterhin von einer Stabilität nationaler Wirtschaftskontexte ausgeht, sieht eine jüngere, vorwiegend auf Deutschland bezogene Debatte nationale Ökonomien erheblichen Wandlungsprozessen unterworfen. Der vorliegende Beitrag vermittelt einen Überblick über den Verlauf der Governance-Diskussion und setzt sich kritisch mit den Vor- und Nachteilen des Varieties-of-Capitalism-Ansatzes auseinander. Abschließend wird für eine stärker prozess- und akteurorientierte Forschungsperspektive plädiert, die Antriebskräfte, Mechanismen und Dimensionen des Wandels kapitalistischer Institutionen in den Mittelpunkt stellt.

Lütz: Governance in der politischen Ökonomie 3

Inhalt

1	Einleitung	5
2	Bausteine institutioneller Steuerung der Wirtschaft	5
3	Wie ist die Governance-Diskussion verlaufen?	13
4	Der Kapitalismus zwischen Stabilität und Wandel – Zum aktuellen Forschungsstand	21
5	Diskussion und zukünftige Forschungsperspektiven	32
6	Literatur	40

1 Einleitung

Der Governance-Begriff hat in der Politikwissenschaft, der Soziologie und auch der Ökonomie in den letzten Jahren wachsende Popularität erfahren. Im Kern richtet sich das Interesse der Governance-Debatte auf die Art und Weise, wie kollektives Handeln in der Politik, der Gesellschaft oder auch der Ökonomie koordiniert wird und wie leistungsfähig unterschiedliche Formen institutioneller Arrangements diesbezüglich sind. Während für die politikwissenschaftliche, staats- beziehungsweise steuerungstheoretisch ausgerichtete Governance-Diskussion Koordinationsformen an der Schnittstelle von Staat und Gesellschaft im Zentrum des Interesses stehen, betrachtet die auf „institutionelle Steuerung von Wirtschaft“ (vgl. Schneider/Kenis 1996: 11) fokussierte Governance-Forschung vielmehr das einzelne Unternehmen, seine Binnenstrukturen, vor allem jedoch seine Transaktionen mit der Umwelt. Je nach Art der Transaktion kann es sich hierbei um regionale Produktionscluster, branchenspezifische, aber auch branchenübergreifende Zusammenarbeit von Unternehmen oder nationale Konfigurationen einer Marktwirtschaft handeln. Die Ebenen solcher „sozialen Systeme der Produktion“ (Hollingsworth/Boyer 1997), „sozioökonomischer Regime“ (Hollingsworth et al. 1994: 5) oder Formen „industrieller Ordnung“ (Herrigel 1996) sind damit je nach funktionaler Einheit eines Produktionszusammenhanges unterschiedlich. Die „Economic-Governance“-Forschung fragt nach Formen sozialer Einbettung wirtschaftlicher Aktivitäten, nach den Konfigurationen von Governance-Typen in Wirtschafts- und Produktionszusammenhängen und nach der komparativen Leistungsfähigkeit unterschiedlicher Varianten der institutionellen Steuerung von Wirtschaft. Der folgende Beitrag führt in den Governance-Diskurs in der politischen Ökonomie ein und vermittelt einen Überblick über den Diskussionsverlauf sowie den aktuellen Forschungsstand. Ziel des Artikels ist es nicht in erster Linie, eigene Forschungsergebnisse zu präsentieren, sondern eine interdisziplinär geführte Debatte kritisch zu reflektieren und zukünftige Forschungsperspektiven aufzuzeigen.¹

2 Bausteine institutioneller Steuerung der Wirtschaft

Warum sollten Märkte überhaupt sozial und institutionell „eingebettet“ sein? (vgl. zum Begriff der „Einbettung“, Granovetter 1985). Nach Vorstellung der

1 Für hilfreiche Kommentare danke ich Arthur Benz, Josef Esser, Ulrich Glassmann, Lars Holtkamp, Martin List, Philip Manow und Raymund Werle.

neoklassischen Ökonomie ist gerade der freie und von jeder Art politischer Intervention unbelastete *Markt* Garant einer effizienten Allokation von Gütern, Dienstleistungen und Kapital. Der Markt bietet individuellen und korporativen Akteuren, welche Eigentumsrechte an bestimmten Ressourcen besitzen, die Möglichkeit, sich freiwillig in freiem, aber durchaus rechtlich erzwingbarem Austausch zu engagieren. Da der Preis alle tauschrelevanten Informationen beinhaltet, kann der Tausch zwischen Transaktionspartnern stattfinden, die einander vollkommen unbekannt sind, aber dennoch die Vorteile ihrer Transaktion klar erkennen können. Der idealtypische Wettbewerbsmarkt ist damit die Arena, in der jede Partei gleichberechtigt ihre selbst definierten Ziele und Bedürfnisse realisieren kann, ohne sich über die Art der Zielverfolgung mit anderen Akteuren abstimmen zu müssen. Gerade weil Marktakteure sich individuell rational verhalten, produzieren sie jedoch oftmals Nebeneffekte (negative Externalitäten), die unbeteiligte Dritte schädigen und deshalb aus gesamtgesellschaftlicher Perspektive unerwünscht sind. Ein weiterer Nachteil rein marktmäßiger Koordination liegt darin, dass der Markt die Rahmenbedingungen, auf denen Transaktionen basieren (wie etwa die Verteilung von Eigentumsrechten oder die Festlegung marktmäßiger Spielregeln), nicht selbst produzieren kann.

Auch unter Effizienzaspekten ist der Markt als Koordinationsmechanismus nicht immer ein geeigneter Weg zur Koordination wirtschaftlicher Transaktionen. In Abgrenzung von der Neoklassik formulierte die Neue Institutionenökonomik Bedingungen, unter denen dieses nicht erwartbar ist (vgl. Williamson 1975, 1985). Transaktionen, die Unsicherheit über ihre Resultate implizieren, häufig auftreten und substantielle, transaktionsspezifische Investitionen wie Geld, Zeit und Energie benötigen („asset specificity“), beinhalten Transaktionskosten, die eine marktformige Koordination belasten. Diese Überlegung führt bei Williamson (in Weiterführung der Gedanken von Coase, vgl. Coase 1937) zur fundamentalen Unterscheidung zwischen *Markt* und (Firmen-) *Hierarchie* als Modellen ökonomischer Ordnung: Wenn der Produktionsprozess aus einer Vielzahl sich wiederholender Transaktionen besteht, die Herstellung spezifisches Wissen erfordert und im Ergebnis hohe Skalenerträge produziert, ist es günstiger, diesen „inhouse“ abzuwickeln statt einzelne Produktionsschritte zu externalisieren und von Zulieferern hinzuzukaufen. An die Stelle des Marktes tritt die Firma, welche den Produktionsprozess administrativ-hierarchisch organisiert und überwacht. Firmen entstehen gemäß dieser Logik entweder als Ergebnis von Strategien vertikaler Integration, die Unsicherheit in der Beziehung zwischen produzierendem Unternehmen, Zulieferer und Händler reduzieren sollen oder auch durch Zusammenschluss von Unternehmen derselben Branche, mit dem Ziel, Skalenerträge zu erzielen und dadurch Profite zu steigern. Zugespitzt ersetzt hier die sichtbare Hand des Managements die unsichtbare Hand des Marktes. Akteure handeln innerhalb administrativer Verfahren und Arbeitsrollen, die durch Vorgesetzte definiert

werden. Entsprechend ist die Kommunikation innerhalb von Hierarchien durch die eigene Position innerhalb der vorgegebenen Autoritätsstruktur geprägt. Der intraorganisatorische Austausch dient deshalb einerseits der Erfüllung vorgegebener Aufgaben, ist andererseits aber auch durch Überlegungen des persönlichen Aufstieges in der Organisation motiviert. Die Firmenhierarchie strebt wie auch der Markt hohe Produktivität und schnelle Rentabilität des eingesetzten Kapitals an, ist also auf die Maximierung allokativer Effizienz ausgerichtet. Demgegenüber haben andere, weniger leicht quantifizierbare Effizienzkriterien wie eine Verbesserung der Produktqualität, Innovativität oder eine Anhebung des Qualifikationsniveaus der Beschäftigten (so genannte „X-Effizienz“ (Leibenstein 1976, 1978) einen eher nachrangigen Stellenwert in der Prioritätenliste einer idealtypischen Firmenhierarchie.

In dieser dichotomen Gegenüberstellung von Markt und Hierarchie erscheinen Betriebe als losgelöst aus dem größeren sozialen Zusammenhang. Ihre Außengrenzen werden durch konkurrierende Firmen definiert; in den Binnenbeziehungen übt das Management Autorität über beschäftigte Mitarbeiter aus. Das Bild von Unternehmen als „Inseln geplanter Koordination in einem Meer von Marktbeziehungen“ (Powell 1996: 215) prägte lange Zeit nicht nur die Wirtschaftswissenschaft, sondern auch die Managementpraxis. Seit Mitte der achtziger Jahre hat sich dies geändert. Eine in der Wirtschaftssoziologie und -geographie, der Managementforschung und politischen Ökonomie entstehende Debatte erweiterte die Bandbreite von Typen institutioneller Steuerung um *Netzwerke* (vgl. etwa Hollingsworth et al. 1994; Ouchi 1980; Powell 1996), *Verbände* (Streeck/Schmitter 1985a) sowie den *Staat* (vgl. zur bisher umfassendsten Typologie, Hollingsworth/Boyer 1997).

In *Netzwerken* findet die Allokation von Ressourcen weder durch diskrete Tauschprozesse noch durch administrative Anweisungen statt. Wichtiger als die Sicherheit, dass Leistungen preislich bemessen und entlohnt werden, erscheint das Vertrauen in den Kooperationspartner und in die Komplementarität seiner Ressourcen. Beides gewährleistet, dass eigene Leistung zu einem späteren Zeitpunkt mit einer Gegenleistung vergolten wird. Netzwerkpartner sind weder notwendigerweise integriert in eine formale Organisation, noch agieren sie völlig autonom voneinander auf einem anonymen Markt. Der sowohl lockere als auch längerfristige Charakter von Netzwerkbeziehungen macht es möglich, Ressourcen auszutauschen, die nicht preislich kalkuliert und damit nicht einfach gekauft werden können (intangible Güter). Hierbei kann es sich um nicht kodifiziertes Wissen wie beispielsweise bestimmte handwerkliche Fertigkeiten handeln („tacit knowledge“), aber auch um Kompetenzen, die erst durch die Bündelung komplementärer Ressourcen und daraus entstehenden Lerneffekten generiert werden. Gerade weil Netzwerkpartner hoffen, durch Bündelung von Ressourcen Vorteile

zu erzielen, verzichten sie auf ihr Recht, den eigenen Vorteil auf Kosten anderer auszunutzen. Konflikte werden im Interesse des Erhalts der Kooperationsbeziehung also eher durch Diskurs oder Verhandlung als durch Verlassen des Netzwerkes gelöst; Sanktionen sind eher informeller als rechtlicher Natur. Netzwerke zwischen korporativen Akteuren aus der Wirtschaft können vielfältiger Art sein. Die Beispiele erstrecken sich von Forschungs- und Entwicklungskooperationen, Joint Ventures oder strategischen Allianzen, die der Nutzung von Größenvorteilen in gemeinsamer Forschung und Produktion dienen (vgl. Sydow 1992; Lütz 1993; Hagedoorn 1993) bis hin zu dauerhaften Kooperationsbeziehungen mit Zulieferern und Abnehmern in so genannten „industriellen Distrikten“ auf regionaler Ebene (vgl. Piore/Sabel 1985; Pyke et al. 1990; Pyke/Sengenberger 1992). Die Bandbreite der Kooperationsformen in Netzwerken reicht von eher strategisch motivierten Varianten der Ressourcenbündelung bis hin zu kulturell beziehungsweise „gemeinschaftlich“ eingebetteten Produktionszusammenhängen zwischen kleinen und mittleren Unternehmen, deren Beziehungen eher durch historisch gewachsene Solidarität gekennzeichnet sind. Nicht zufällig werden in der soziologischen Governance-Diskussion auch Begriffe wie „Gemeinschaft“ (vgl. Streeck/Schmitter 1985a) und „Clan“ (Ouchi 1980) anstelle oder als Ergänzung des Netzwerkbegriffs verwendet. Durch ihre Zusammenarbeit erzeugen Netzwerkpartner Güter, die in erster Linie den Partnern selbst zugute kommen, also Gruppen- oder „Clubgüter“ (Buchanan 1965) sind. Der Übergang vom Clubgut zum Kollektivgut, von dessen Nutzung Dritte nicht mehr ausgeschlossen werden können, ist jedoch durchaus fließend. Er ist beispielsweise dann gegeben, wenn Forschungsk Kooperationen zwischen Unternehmen in der Phase der anwendungsorientierten Grundlagenforschung zu Wissensfortschritten führen, von denen auch Nicht-Netzwerkpartner profitieren. Auch wenn durch Unternehmenskooperationen in regionalen Distrikten neue Arbeitsplätze entstehen oder Steuereinnahmen gesteigert werden können, sind dies Kollektivgüter, von denen die ganze Region profitiert. Erfolgreiche Kooperationszusammenhänge setzen sowohl in der Wirtschaft wie auch in der Politik immer einen gewissen Grad an Ausgrenzung Dritter voraus. Dass sich daraus „strong ties“ zwischen den Netzwerkteilnehmern entwickeln, die über längere Zeiträume hinweg eher die Entwicklung neuer Weltansichten und Problemlösungen behindern als erleichtern und die Vorteile von Netzwerken ins Gegenteil verkehren, ist ein auch in der Literatur über Unternehmenskooperationen immer wieder diskutiertes Phänomen (vgl. Grabher 1993).

Im Unterschied zu Netzwerken sind *Verbände* eine formalere und eher hierarchische Form gesellschaftlicher Koordination. Wirtschaftsverbände oder Gewerkschaften organisieren Marktakteure, die Produkte oder Dienstleistungen in identischen, ähnlichen oder benachbarten Märkten anbieten. Auf diese Weise verteidigen und fördern sie funktional definierte Anliegen von Akteuren, die sich auf

Basis von Klassen-, Branchen- oder professionellen Interessen zusammenschließen. Verbände produzieren damit in erster Linie Güter, die ausschließlich ihren Mitgliedern zugute kommen, also „Clubcharakter“ besitzen. Dabei handelt es sich um Lobbytätigkeiten gegenüber politischen Entscheidungsträgern, aber auch um „selektive Güter“ wie die Bereitstellung von Informationen über Markt- und technologische Entwicklung. Als reine Dienstleistungsorganisationen entsprechen Verbände damit dem Idealbild pluralistischer Institutionen der Interessenvermittlung. Dass korporativ-verbandliche Akteure jedoch Leistungen erbringen können, die über den Kreis eigener Mitglieder hinaus auch Dritten zugute kommen und insofern den Charakter von Kollektivgütern besitzen, hat die Korporatismusdiskussion hervorgehoben. Verbände, die einen quasi-öffentlichen Charakter annehmen, der sie über bloße Lobbyorganisationen hinaushebt und zu „privaten Interessenregierungen“ (Streeck/Schmitter 1985a) macht, verfügen über bestimmte Organisationseigenschaften wie ein (staatlich anerkanntes) Repräsentationsmonopol für eine bestimmte Klasse, einen Sektor oder einen Beruf sowie eine relative Autonomie gegenüber ihren Mitgliedern. Diese Autonomie wird durch staatliche Organisationshilfen wie beispielsweise eine garantierte Zwangsmitgliedschaft und deshalb abgesicherte Mitgliedsbeiträge unterstützt. Im Unterschied zu pluralistisch auftretenden „pressure groups“ verfügen korporatistische Verbände deshalb über einen intermediären Status, der es ihnen erlaubt, zwischen Mitgliedern und Verbandsumwelt zu vermitteln und Vereinbarungen mit anderen Verbänden abzuschließen, auf deren Einhaltung sie ihre Mitglieder jedoch verpflichten müssen. Während pluralistische Organisationen sich in erster Linie auf die Bündelung und Vermittlung der Interessen ihrer Mitglieder nach außen konzentrieren können, müssen korporatistische Organisationen vielmehr ihre Innen- und Außenbeziehungen gleichermaßen stabilisieren, die „Mitgliedschafts- und Einflusslogik“ (Schmitter/Streeck 1981) ständig ausbalancieren. Nicht zufällig sind die Muster der innerverbandlichen Abstimmung und Konfliktregelung oftmals sehr komplex. Dachverbände der Gewerkschaften oder der Industrie achten auf paritätische Repräsentation ihrer Mitgliedsverbände im Vorstand und auf Abstimmung zwischen ausgehandelten „Entscheidungspaketen“ anstelle von Einzelthemen. Klassisches Beispiel für Verbände mit Konzertierungsfunktionen sind die deutschen Dachorganisationen von Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden, die branchenbezogene Tarifabschlüsse, teils mit Vorbildcharakter für andere Wirtschaftssektoren, aushandeln. Als Vorteile einer korporatistischen Form der Lohnabstimmung gelten die zwischen Kapital und Arbeit symmetrischer verteilten Kosten und Nutzen der konjunkturellen Entwicklung, die lange Zeit gelungene Moderation makroökonomischer Größen wie Inflation und Arbeitslosigkeit sowie die nicht zuletzt deshalb niedrigen Streikraten. Gegenstand verbandlicher Konzertierung kann auch die Abstimmung von Produktstandards sein – so handeln die Spitzenverbände des deutschen Bankgewerbes zusammen mit der staatlichen Bankaufsichtsbehörde Eigenkapitalstandards aus,

die festlegen, durch welchen Umfang an Eigenkapital bestimmte Arten von Geschäftsrisiken abgesichert werden (Lütz 2002). Die deutschen Industrie- und Handelskammern sind schließlich Beispiel für quasi-öffentliche Verbände, die aufgrund ihrer Organisationsstruktur zur Produktion von Kollektivgütern in der Lage sind. So sorgt die (zumindest bislang) gesetzlich festgeschriebene Zwangsmitgliedschaft der Unternehmen eines Kammerbezirks für regelmäßige Mitgliedsbeiträge und entlastet die Kammern von der Mitgliederwerbung. Dafür übernimmt der Verband Aufgaben der Berufsbildung für die Unternehmen des Kammerbezirks (Groser et al. 1986). Gerade weil korporatistische Verbände nicht ständig um die Zustimmung ihrer Mitglieder werben müssen, um den Fortbestand ihrer Organisation zu sichern, besteht die Gefahr der Oligarchisierung der Verbandsspitze und ihrer Entkoppelung von der Mitgliederbasis. Dass korporatistische Modelle der Konzertierung Integrationsleistungen auf Kosten Nicht-Organisierter erbringen, wird zudem sowohl von linken als auch neoliberalen Korporatismuskritikern thematisiert. Während die einen den „selektiven Charakter des Korporatismus“ in der Ausgrenzung von Nicht-Arbeitsfähigen oder -willigen bestätigt sehen (vgl. Offe 1984: 252; Esser/Fach 1981), kritisieren die anderen, dass „Leistungsträgern“ die Kosten für konzertierte „Durchschnittslösungen“ aufgebürdet werden. Die „Kollusion von Administration und Spitzenverbänden“ kann zudem zum Funktionsverlust der Parlamente beitragen und dadurch weitere Legitimationsdefizite fördern (vgl. Offe 1984: 250) – ein Effekt, der in den siebziger Jahren in der Debatte um ein mögliches „Gesetz zur Kontrolle der Verbände“ immer wieder thematisiert wurde (vgl. Alemann/Heinze 1979).

Im Spektrum der auf institutionelle Steuerung der Wirtschaft zielenden Typen von Koordination ist der *Staat* ein zentrales Element. Ähnlich wie in der Firmenhierarchie dominiert hier die auf Anordnung und Kontrolle ausgerichtete Koordination der Mitglieder. Staatsbürger befolgen ebenso wie Mitglieder des Staatsapparates festgelegte Regeln und Verfahren. Im Unterschied zu anderen hierarchischen Organisationsformen kann sich der Staat jedoch auf sein legitimes Monopol der physischen Gewaltanwendung stützen, um die Einhaltung dieser Vorgaben in letzter Instanz zu erzwingen; damit verfügt er über Sanktionsmöglichkeiten, die weit über die privater Akteure hinausgehen. Der Staat spielt gegenüber allen anderen Koordinationstypen eine herausragende Rolle, weil er als klassischer Produzent von Kollektivgütern die minimalen Bedingungen setzt und erhält, ohne die Märkte, Unternehmen, Netzwerke oder Verbände nicht funktionsfähig wären. Er definiert Eigentumsrechte, etwa solche der Privatautonomie und der Vertragsfreiheit und schafft somit die Voraussetzungen zur Teilnahme am Markt. Mit wettbewerbsspolitischen Mitteln kann er prinzipiell Marktstrukturen beeinflussen und beispielsweise gegen Monopolbildungen ansteuern. Durch weite oder enge Auslegung des Kartellrechts kann er zudem Unternehmenskooperationen, aber auch Formen verbandlicher Selbstregulierung fördern oder unterbinden. Das

Recht zur Steuererhebung verschafft ihm Einnahmen, die er zur Bereitstellung von Infrastrukturmaßnahmen (wie Straßenbau), zur industriepolitisch motivierten Forschungs- oder Wirtschaftsförderung, für Bildungsinvestitionen oder für Investitions- und Beschäftigungsprogramme aufwenden kann (vgl. umfassend zu den staatlichen Steuerungsinstrumenten, Benz 2001: 203–222). Indem der Staat Kollektivgüter produziert, die durch Private nicht oder nur unter bestimmten Bedingungen bereitgestellt werden, absorbiert er ökonomische Risiken, schafft Berechenbarkeit und Chancengleichheit unter den Nutzern. Kehrseite staatlich-hierarchischer Koordination ist die Gefahr zunehmender Bürokratisierung und Verselbstständigung des Staatsapparates gegenüber den Bürgern und eine daraus resultierende Unkenntnis des Staates über die tatsächlichen Problemlagen in Gesellschaft und Wirtschaft.

In der Perspektive des Governance-Ansatzes sind Märkte also von einem Bündel nichtmarktförmiger Koordinationstypen durchzogen, die im Wirtschaftsalltag selten als Idealtypen, sondern häufig in gemischter Form auftreten. Wirtschaftliche Ordnung ist demzufolge erst zu verstehen, wenn die Wechselbeziehungen zwischen verschiedenen Koordinationstypen und deren Kombinationsformen berücksichtigt werden. Prinzipiell können sich die Wechselwirkungen zwischen unterschiedlichen Formen institutioneller Steuerung der Wirtschaft negativ oder positiv gestalten. Negativ verhalten sich die einzelnen Koordinationstypen dann zueinander, wenn jeder Mechanismus den anderen entwertet oder dessen Funktionsweise untergräbt. Erfolgreiche Marktkonkurrenten sind in Netzwerken nicht vertrauenswürdige Gauner, erfolgreiche Netzwerkteilnehmer wären auf kompetitiven Märkten naiv und töricht. Verbandliche Konzertierung oder Unternehmensnetzwerke können Märkte untergraben, indem sie klientelistische Arrangements und Absprachen ermöglichen, umgekehrt kann der Wettbewerb Vertrauensbeziehungen auflösen und zur Heterogenisierung von Interessen in Verbänden führen. Staaten können Märkte verzerren; umgekehrt können die Ergebnisse offener Konkurrenz im Widerspruch zu staatlicher Politik stehen. Staatliches Kartellrecht kann die Bildung von Unternehmensnetzwerken und korporatistischen Verbänden verhindern, umgekehrt können Verbände oder Firmen Teile des Staatsapparates für die Verfolgung eigener Interessen instrumentalisieren („capture“).

Governance-Typen können sich aber auch positiv zueinander verhalten und durch Kombination ihre Defizite wechselseitig ausgleichen. Wie geschildert, schafft der Staat die Rahmenbedingungen für die Teilnahme am Marktgeschehen und setzt Regeln, die Marktakteure zur Internalisierung ihrer negativen Externalitäten anhalten sollen. Umgekehrt verspricht der Einbau von Marktmechanismen in den Staat (etwa in Form leistungsorientierter Entlohnung) oder auch in die Firmenhierarchie (durch die Gründung von Profitzentren in divisionalisierten Unternehmen) Effizienz- und Flexibilitätsgewinne. Staatliche Organisationshilfen

Tabelle 1 Governance-Typen im Überblick

	Markt	Firmenhierarchie	Netzwerk	Verband	Staat
Zentraler Koordinationsmodus	Preis, atomistische Konkurrenz	Kontrolle, Anweisung	Vertrauen, Ressourcenaustausch auf Basis von Reziprozität	Intra- und interorganisatorische Konzertierung	Hierarchische Kontrolle; Befehl
Normative Basis der Mitgliedschaft	Verträge; Eigentumsrechte	Arbeitsverhältnis	Komplementäre Stärken	Formale Mitgliedschaft	Bürgerstatus
Art der Tauschbeziehung zwischen Mitgliedern	Symmetrisch und anonym Tauschgegenstand klar spezifiziert (tangible Güter)	Asymmetrisch und nicht-anonym Verfügung über Arbeitskraft gegen Entlohnung	Symmetrisch und nicht-anonym Tauschgegenstand unspezifisch („tacit knowledge“, intangible Güter)	Asymmetrisch und nicht-anonym Lobbying oder selektive Anreize gegen Folgebereitschaft	Asymmetrisch und anonym Produktion kollektiver Entscheidungen gegen Folgebereitschaft
Konfliktregelung durch	Abwanderung oder Gerichtsverfahren	Anweisung, Befehl; auch Anreiz; Loyalität	Diskurs, Verhandlung	Paritätische Beteiligung, Paketabstimmung	Zwang; staatliches Gewaltmonopol
Art des produzierten Gutes	Privates Gut	Privates Gut	Gruppen-/Clubgut Kollektivgut unter bestimmten Voraussetzungen	Gruppen-/Clubgut Kollektivgut unter bestimmten Voraussetzungen	Kollektivgut
Vorteil	Effiziente Allokation, niedrige Transaktionskosten	Berechenbarkeit; Effizienz nur bei wiederholten Transaktionen, hoher Spezifität der Ressourcen, großer Unsicherheit und hohen Skalenerträgen	Flexibilität, Lernprozesse möglich	Symmetrischere Verteilung von Vorteilen Berechenbarkeit	Risikominimierung Berechenbarkeit, gleiche Behandlung aller
Nachteil	„Marktversagen“ erzeugt u.a. Externalitäten; Kollektivgüter, die für reibungsloses Funktionieren des Marktes verantwortlich sind, können nicht selbst produziert werden (Olson 1971)	Mangelnde Flexibilität, „X-Ineffizienz“ (Leibenstein 1976, 1978)	Ausgrenzung, Tendenz zur Kartellbildung (Grabher 1993)	Oligarchisierung der Verbandsspitze Ausgrenzung, Kartellbildung auf Kosten Nicht-Organisierter; fördert Entparlamentarisierung von Politik	„Staatsversagen“ Tendenz zur Bürokratisierung, Oligarchisierung der politischen Führung, mangelnde Zielgenauigkeit

Quelle: Eigene Zusammenstellung nach Powell (1996: 221), Streeck/Schmitter (1985b: 137), Hollingsworth/Schmitter/Streeck (1994: 4–8), Hollingsworth/Boyer (1997: 15–17).

und Sanktionsdrohungen können verbandliche Selbstregulierung oder die Bildung von Unternehmensnetzwerken erst ermöglichen. Staatliche Auflagen hinsichtlich der Art und Anzahl der beteiligten Akteure können Tendenzen der Ausgrenzung entgegenwirken. Umgekehrt kann die Leistungserbringung durch Private zur größeren Problemnähe und zu Lerneffekten beitragen und dadurch mangelnde Flexibilität und Zielgenauigkeit bei der staatlichen Aufgabenerfüllung ausgleichen.

Der kombinatorischen Möglichkeiten sind also kaum Grenzen gesetzt. Erst das Zusammenspiel marktmäßiger mit nichtmarktförmigen Koordinationsformen macht die eigentliche „Gestalt“ eines Wirtschaftssektors, einer Wirtschaftsregion oder eines nationalen Modells von Marktwirtschaft aus. Die Governance-Forschung prüft empirische Produktionszusammenhänge deshalb in Hinblick auf die jeweils vorfindbare Konfiguration von Koordinationstypen, fragt nach deren Leistungsfähigkeit und Funktionsbedingungen sowie nach deren Stabilität oder Veränderung im Zeitablauf.

Tabelle 1 fasst die Merkmale der verschiedenen Typen institutioneller Steuerung zusammen (Seite 12).

3 Wie ist die Governance-Diskussion verlaufen?

Dass Firmenhierarchien in überbetriebliche Kooperationsnetzwerke eingebettet und verbandlich organisiert sein können, der Staat planend in die Wirtschaft interveniert und kapitalistische Ökonomien insgesamt institutionell höchst unterschiedlich strukturiert sein können, ist keine neue Erkenntnis. Bereits 1919 argumentierte Alfred Marshall entgegen dem damaligen „Mainstream“ in der Ökonomie, dass selbst in Zeiten der Massenproduktion nicht nur der Großbetrieb und damit die Firmenhierarchie ein Modell zur Sicherstellung von Produktivität und Profitabilität war. Frühindustrielle Wirtschaftsregionen in Mittelengland waren nicht zuletzt deshalb überdurchschnittlich erfolgreich, weil hier eine Vielzahl von Kleinbetrieben ihr Warenangebot durch arbeitsteilige Kooperation kundenorientiert ausdifferenzieren konnte (Marshall 1919). Rudolf Hilferding (1910) und Andrew Shonfield (1965) wiederum zeigten, dass ökonomische Planungs- und Lenkungs-kapazitäten sowohl durch Selbstorganisation von Wirtschaft und Finanzkapital als auch durch Intervention des Staates in das Wirtschaftsgeschehen aufgebaut werden konnten. So interpretierte Hilferding in seinem Buch „Das Finanzkapital“ aus marxistischer Perspektive die ausgeprägte Kartell- und Trustbildung in der deutschen Wirtschaft nach dem Ersten Weltkrieg als Indiz des Übergangs zu einem „Monopolkapitalismus“. Eine monopolistisch strukturierte

Industrie entwickle im Bündnis mit den Banken als Kapitalgeber wirtschaftliche Planungskapazitäten, könne dadurch besser als ein System anarchischen Wettbewerbes das kapitalistische System stabilisieren und auf diese Weise letztlich den „Sieg des Sozialismus“ hinauszögern.

Andrew Shonfields Klassiker „Modern Capitalism“ (1965) war richtungsweisend für die weitere Diskussion zum Thema „economic governance“, zeigte er doch, dass westliche Industriestaaten den Wiederaufbau der Wirtschaft in den ersten beiden Nachkriegsjahrzehnten nicht dem freien Spiel der Marktkräfte überließen, sondern auf vielfältige Weise planend in den Marktprozess eingriffen und auf diese Weise zu stetig steigenden Wachstumsraten beitrugen. Interventionsformen sahen je nach Staatstradition und Grad an verbandlicher oder gesellschaftlicher Selbstorganisation sehr unterschiedlich aus. In Anlehnung an Hilferdings Arbeiten charakterisierte Shonfield den *deutschen* Kapitalismus als hochgradig organisiert und die Steuerung der Wirtschaft als kooperativ. Zentralisierte Spitzenverbände mit halb-öffentlichem Status in Industrie und Finanzsektor tragen zu einem hohen Grad an Selbstregulierung bei. Planungsfunktionen werden *de facto* von den deutschen Universalbanken übernommen, welche als Kreditgeber Kapital in bedürftige Industriebranchen lenken und als Anteilseigner und Aufsichtsratsmitglied ihrer Schuldnerfirmen sektorale Restrukturierungsprozesse überwachen und koordinieren.

Demgegenüber waren in *Frankreich* Planungsphilosophie sowie die dazugehörigen Institutionen traditionell sehr ausgeprägt. Eine elitistische, konspirative Form von Planung gründete auf der Zusammenarbeit einer kleinen Zahl Eingeweihter in Verwaltung und Industrie, während das Parlament, ein Großteil der politischen Exekutive, aber auch die organisierten Interessen von Kapital und Arbeit umgangen wurden. Der französische „dirigisme“ ist Ausdruck einer schlagkräftigen nationalen Bürokratie, die über ein Höchstmaß an Freiheiten verfügt.

In *Großbritannien* erleichterte die unitarische Staatsstruktur und das auf Mehrheitswahlrecht gestützte Zwei-Parteiensystem im Prinzip ein zentralisiertes Durchgreifen der Regierung. Gleichwohl bevorzugte der britische Staat in aller Regel eine „Arms-length“-Beziehung zur Wirtschaft und verzichtete deshalb auf formalisierte, industriepolitisch motivierte und vor allem längerfristig koordinierte Formen der Intervention. Fehlender Paternalismus und Informalität an Stelle formal fixierter Rechte kennzeichnen im System der Arbeitsbeziehungen in ähnlicher Weise die herrschende Praxis staatlicher Nicht-Intervention.

Die *Vereinigten Staaten* teilen mit Großbritannien die Vorstellung einer natürlichen Dominanz der Privatsphäre vor der des Öffentlichen. Wenn der Staat in das Marktgeschehen eingreift, dann nur mit dem Ziel, dessen Funktionsfähigkeit zu erhalten und beispielsweise Kartellbildungen zu unterbinden. Anders als in

Großbritannien ergibt sich daraus eine legalistische Regulierungskultur, in der etwa unabhängige Regulierungsbehörden darüber wachen, dass Verbraucher und Anleger ausreichend informiert sind, um ihre Konsum- und Investitionsentscheidungen treffen zu können (vgl. dazu auch Czada / Lütz 2003). Die Ausübung öffentlicher Autorität über die Ökonomie hat insofern einen „unpolitischen Charakter“ als diese wesentlich von der Judikative und unabhängigen Teilen der Bundesbürokratie statt von der Regierung selbst praktiziert wird und keine dezidiert industriepolitischen Ziele verfolgt.

Während Andrew Shonfield die Diversität in der Organisation kapitalistischer Systeme maßgeblich in unterschiedlichen Formen und Graden staatlicher Intervention ins Marktgeschehen sah, entwickelte Alfred Chandler (1978, 1990) eine Kapitalismustypologie, die den Akzent eher auf Strukturen ökonomischer Organisation und Produktion legte. Demnach entspricht die Struktur der amerikanischen Wirtschaft einem hochgradig wettbewerblichen „managerial capitalism“, der durch autarke und stabile Firmenhierarchien gekennzeichnet ist. Das bürokratische Großunternehmen verdanke seinen Aufstieg nicht zuletzt dem Siegeszug der Massenproduktion, denn es erwies sich (ganz im Sinne der Neuen Institutionenökonomik) als die ideale Organisationsform, um standardisierte Güter zu produzieren und auf großen, homogenen Märkten zu vertreiben. Zudem begünstigte ein rigides staatliches Kartellrecht das Größenwachstum amerikanischer Unternehmen, denn kooperative Formen der Produktion wurden auf diese Weise unterbunden.

In Westeuropa und Japan waren die Märkte kleiner und wuchsen langsamer; das Interesse an schneller Übernahme von Techniken der Massenproduktion war deshalb geringer, ebenso wie die Anreize, die hierfür geeigneten Marketing- und Vertriebsstrukturen aufzubauen. In Großbritannien verblieben Unternehmen nach dem Zweiten Weltkrieg ausgeprägter als in den USA im Familienbesitz und das Management in der Hand der Firmengründer. Die Herausbildung des britischen „personal capitalism“ wurde nicht zuletzt durch die Tradition staatlicher Nicht-Einmischung in das Wirtschaftsgeschehen begünstigt, welche enge, personenbasierte Verflechtungen eher tolerierte als unterband.

In Deutschland wiederum investierten Firmengründer im verarbeitenden Gewerbe ähnlich wie in den USA in den Ausbau von Unternehmenshierarchien, die Produktions-, Marketing- und Vertriebskapazitäten integrierten. Aufgaben der Unternehmensleitung wurden hier zwischen Firmengründern und extern rekrutierten Managern aufgeteilt. Chandler zufolge waren auch die organisatorischen Kapazitäten der deutschen Industrie ein internationaler Wettbewerbsvorteil, der einen schnellen Wiederaufbau der deutschen Industrie nach dem Ersten Weltkrieg ermöglichte. Während die amerikanischen Firmenhierarchien untereinander aggressiv um Marktanteile konkurrierten, bevorzugten die deutschen Unter-

nehmen die Kooperation, schlossen sich zu Kartellen oder in Verbänden zusammen. Zudem zeigte sich das Management im deutschen Modell des „cooperative managerial capitalism“ aufgeschlossener für die Belange der eigenen Arbeitnehmer als in den USA.

Alfred Chandlers und Andrew Shonfields Typologien ergänzen einander, denn sie heben jeweils unterschiedliche Aspekte der Governance-Struktur westlicher Industrieländer hervor. Unterscheiden lassen sich hierbei einerseits kapitalistische Ökonomien, deren institutionelle Struktur eher durch marktmäßige Beziehungen sowohl zwischen Unternehmen als auch im System industrieller Beziehungen gekennzeichnet ist und in denen der Staat entweder nicht in die Wirtschaft interveniert oder dies nur zur Erhaltung des Wettbewerbs tut (idealtypisch USA, mit Abstrichen fällt auch Großbritannien in diese Kategorie). Demgegenüber sind Marktwirtschaften wie Deutschland oder auch Japan durch einen hohen Grad an Selbstorganisation der Industrie gekennzeichnet, die entweder in Verbänden zusammengeschlossen ist oder netzwerkförmig untereinander beziehungsweise mit externen Banken kooperiert. Ähnlich kooperativ sind auch die Arbeitsbeziehungen organisiert. Der Staat interveniert fallweise, etwa aus sozial- oder industriepolitischen Motiven heraus in das Wirtschaftsgeschehen, wird durch den hohen Grad an industrieller Selbstregulierung jedoch auch von Eingriffen entlastet.

Kapitalistische Ökonomien können also mehr oder weniger stark von nichtmarktförmigen Governance-Formen durchdrungen sein. In den siebziger und frühen achtziger Jahren wuchs das wissenschaftliche Interesse an der Ausgestaltung kapitalistischer Diversität, weil gerade die „institutionenreicheren“ Industrieländer offenbar besser in der Lage waren, Probleme von Inflation und Arbeitslosigkeit zu bewältigen. Aus Sicht der Neokorporatismusdiskussion lag die Ursache für den wirtschaftlichen Erfolg organisierter Ökonomien in den skandinavischen Ländern, den Niederlanden oder in Österreich maßgeblich in der zentralisierten Organisationsstruktur von Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden (Goldthorpe 1984, Schmitter/Lehmbruch 1979; Lehmbruch/Schmitter 1982). In den genannten Ländern waren sowohl Gewerkschaften als auch Arbeitgeberverbände monopolistisch strukturiert, das heißt ohne intern konkurrierende Richtungs- oder Berufsgewerkschaften beziehungsweise Industrieverbände und organisierten annähernd die gesamte Arbeitnehmer- wie auch Arbeitgeberschaft. Zudem bestand eine gesicherte Beteiligung der Spitzenorganisationen von Kapital und Arbeit an den Entscheidungen der staatlichen Wirtschafts- und Sozialpolitik (Scharpf 1987: 25). Als Verbände, die im Sinne „privater Interessenregierungen“ organisatorisch stabilisiert und deshalb strategiefähig sind, waren sie in der Lage, nach außen über kollektive Lohnabschlüsse zu verhandeln und im Innern ihre Mitglieder auf Einhaltung dieser Verhandlungsergebnisse zu verpflichten. Wechselseitige Zugeständnisse wie Lohnzurückhaltung, Preisstabilität und Arbeitsplatz-

sicherheit wurden zudem durch staatliche Investitionshilfen und Beschäftigungsprogramme auf Kosten öffentlicher Haushaltsverschuldung kompensiert. Letztlich erlaubte der transsektorale Charakter der Verbände in diesen Ländern eine über verschiedene Industriesektoren hinweg koordinierte Industrie- und Arbeitsmarktpolitik, die dem keynesianischen Leitbild einer gesamtwirtschaftlichen Nachfragesteuerung verhaftet war. In Deutschland bestanden im Rahmen der von 1967 bis 1974 praktizierten Konzertierte Aktion zwar Spitzengespräche zwischen Arbeitnehmer- und Wirtschaftsverbänden; diese dienten jedoch nicht der zentralen Aushandlung von Löhnen wie in Österreich oder Schweden, sondern waren gemäß der Vorstellungen des damaligen Wirtschaftsministers Karl Schiller eher als Forum für den „rationalen Dialog mit den autonomen Gruppen“ konzipiert (Lehmbruch 2000: 96). Durch wechselseitige Information und Überzeugung sollten die ökonomischen Akteure Einsichten in die Interdependenz makroökonomischer Aggregatgrößen erhalten und ihre Interessenpolitik freiwillig koordinieren – ein Unterfangen, das nur zur Zeit der Großen Koalition gelang. Der Grund dafür mag darin liegen, dass sozialpartnerschaftliche Einrichtungen und Verhaltensweisen in Deutschland eher auf Branchenebene existieren, und Versuche gesamtwirtschaftlicher und deshalb politikfeldübergreifender Abstimmung auf sektoral segmentierte Beziehungsnetzwerke in den Feldern der Arbeitsmarktpolitik, dem Tarifvertragswesen, dem System der Gesetzlichen Krankenversicherung oder den Systemen der Alterssicherung treffen – ein Strukturmerkmal der deutschen politischen Ökonomie, welches nach Ansicht von Gerhard Lehmbruch auch den Erfolg des späteren „Bündnisses für Arbeit“ erheblich beeinträchtigt hat (Lehmbruch 2000: 98). Zumindest in der Lohnpolitik jedoch setzten Institutionen wie Flächentarifverträge mit branchenweiter Gültigkeit sowie die Lohnführerschaft großer Einzelgewerkschaften gewisse Anreize, die gesamtwirtschaftlichen Folgen von Tarifabschlüssen antizipierend zu berücksichtigen (Scharpf 1987: 250). Weitere Faktoren, die den Erfolg korporatistischer Konzertierung in den siebziger Jahren begünstigten, waren die Beteiligung der Zentralbank am korporatistischen Tauschprozess und die Koordination von Lohn- und Geldpolitik (Scharpf 1987) sowie die institutionelle Abstützung korporatistischer Konsensbildung durch das Parteiensystem (vgl. u.a. Katzenstein 1985).

In den achtziger Jahren wurde die Wende zu einer „angebotsorientierten“ Wirtschaftspolitik schrittweise eingeleitet. Bereits zu Beginn des Jahrzehnts war die Wiedergewinnung der Preisstabilität in den westlichen Industrieländern vorrangiges ökonomisches Ziel (Scharpf 1987: 33). Der Zusammenbruch fester Wechselkurse und die Aufhebung aller nationalen Kapitalverkehrskontrollen schränkten die Möglichkeiten von Nationalstaaten ein, kompensatorische Wirtschaftspolitik keynesianischer Prägung zu betreiben: die USA nutzten die zunehmende Internationalisierung der Kapitalmärkte, um ihr rasch steigendes Haushaltsdefizit durch Auslandskapital zu finanzieren. Angelockt durch einen stabilen Dollar-

kurs, vor allem aber durch eine hohe Realverzinsung, begannen Ausländer in amerikanische Regierungsanleihen zu investieren. Dadurch wurden auch andere Länder, die zum Ausgleich von Leistungsbilanzdefiziten auf Kapitalzuflüsse aus dem Ausland angewiesen waren, gezwungen, dem Kapital ähnlich attraktive Anlagekonditionen zu bieten und die Realzinsen anzuheben. Hohe Zinsen verteuerten jedoch die heimische Kreditaufnahme, dämpften die Inlandsnachfrage und widersprachen damit einer keynesianischen Expansionsstrategie – eine Einsicht, die die sozialistische Regierung Mitterrand im Sommer 1982 zur Aufgabe ihres keynesianischen Experiments zwang. Im Zuge der Internationalisierung von Kapitalmärkten hatte die nationale Geldpolitik ihre Zinssouveränität verloren (Scharpf 1987: 301–302). Deregulierung und Privatisierung der Wirtschaft wurden zunächst in liberalen Ökonomien wie in Großbritannien und den USA zum Programm. Die Befreiung der Wirtschaft von regulativen Fesseln avancierte zur Leitlinie des europäischen Binnenmarktes, und schließlich schien der Zusammenbruch der sozialistischen Ökonomien in Osteuropa den Siegeszug des Marktes als dominante Form institutioneller Steuerung zu besiegeln. Zu Beginn der neunziger Jahre hatten sich die Vorzeichen verkehrt – die Länder des früheren kontinentaleuropäischen Erfolgsmodells haben seitdem mit hohen Arbeitslosenraten, steigender Inflation und wachsenden Haushaltsdefiziten zu kämpfen. Auch Japan, dessen Industriepolitik zu Beginn der achtziger Jahre noch als Vorbild gegolten hatte, erlebte eine Reihe von Finanzkrisen und nachfolgend eine Rezession. Demgegenüber kam es zur Wiederbelebung der amerikanischen Wirtschaft, begleitet von niedriger Inflation und Arbeitslosigkeit sowie Erfolgen bei der Förderung von Hochtechnologiesektoren (Gilpin 2001: 178–179).

Die Governance-Debatte hat die „angebotsorientierte“ Wende in der Wirtschaftspolitik bis zu einem gewissen Grad mitvollzogen. Seit Mitte der achtziger Jahre rückten Kooperationsmuster zwischen Unternehmen oder verbandliche Formen wirtschaftlicher Selbstregulierung und damit die „soziale Organisation der Angebotsseite“ ins Zentrum der Aufmerksamkeit. Zudem begann man, Chancen wirtschaftlicher Einbettung in nichtmarktförmige Formen der Koordination weniger auf der nationalen Makroebene, sondern in kleinräumigeren und kleinteiligeren Wirtschaftszusammenhängen zu suchen – auf regionaler und auf sektoraler Ebene. Angeregt durch industriesoziologische Arbeiten zu neuen, flexiblen Produktionskonzepten in der Industrie rückte die Frage nach den adäquaten Formen ihrer gesellschaftlichen Einbettung in den Vordergrund. Michael Piore und Charles Sabel formulierten in ihrem 1985 erschienenen Buch „Das Ende der Massenproduktion“ die These, dass sich im Zuge des ökonomischen Strukturwandels flexible Produktionstechniken entwickeln, die denen ähneln, welche Mitte des 19. Jahrhunderts (etwa in der amerikanischen Textilindustrie) bereits existierten. Während diese flexiblen Produktionsformen in den USA in den achtziger Jahren des 19. Jahrhunderts durch die fordistische Massenproduktion abgelöst wurden,

konnten sie sich in europäischen Regionen wie Baden-Württemberg oder der italienischen Emilia Romagna erhalten. Zielt die standardisierte Massenproduktion auf große und stabile Produktmärkte und arbeitet mit weitgehend standardisierten Prozesstechnologien, so richtet sich die „flexible Spezialisierung“ auf die Bereitstellung von Produkten für unterschiedliche Konsumentenwünsche und operiert mit schnell wandelnden Technologien. Flexible Produktionsformen benötigen nicht nur höherqualifiziertere Arbeitnehmer als die standardisierte Massenproduktion, sondern auch stabile Kontakte zu Zulieferern und Kunden, um über Kundenwünsche und Bedingungen ihrer Umsetzung informiert zu bleiben. Daraus ergibt sich ein Bedarf an Einbettung in ein stabiles Kooperationsnetzwerk, das zur räumlichen Zusammenballung funktional interdependenter Betriebe in Form von Produktionsclustern führt. Nicht zufällig erlebte der Begriff des von Marshall 1919 eingeführten „industriellen Distriktes“ eine neue Popularität, schien die Reorganisation der Produktion doch zur Aufwertung der Regionen als Ebenen ökonomischer Governance zu führen. Mittlerweile hat sich die Anwendung flexibler Produktionstechniken durch Einzug der Mikroelektronik in den Produktionsprozess erweitert. Frühere Massenproduzenten können sich nun auch in kundenspezifischer Qualitätsproduktion engagieren, vormals spezialisierte Produzenten können nun größere Produktmengen anbieten. Durch das Zusammenwachsen unterschiedlicher Produktionsformen, so die optimistische Prognose der Wirtschaftssoziologie, steigt der Bedarf an nichtmarktförmigen und nichthierarchischen Organisationsformen in der Wirtschaft weiter an.

In der Wirtschaftsgeographie, Managementforschung, aber auch der politikwissenschaftlichen Debatte rückten Fragen nach Möglichkeiten und Grenzen der regionalen Förderung „endogener Wirtschaftspotentiale“ ins Zentrum der Aufmerksamkeit. Angeregt durch den wirtschaftlichen Erfolg von Regionen wie Silicon Valley oder der Route 128 wuchs das wissenschaftliche Interesse an den institutionellen Rahmenbedingungen der Förderung neuer Technologien insbesondere auf regionaler Ebene (vgl. Hall / Markusen 1985; Saxenian 1985 und 1994). Industrie- und Technologieparks, Gründer- und Innovationszentren erschienen als viel versprechende Kristallisationspunkte für die Bündelung komplementärer Ressourcen aus Industrie und Wissenschaft und die Bildung regionaler Netzwerke des Technologietransfers (vgl. Dose / Drexler 1988; Voelzkow 1991). Während die Wirtschaftssoziologie und -geographie eher Formen, Muster und die Leistungsfähigkeit regionaler Unternehmenskooperationen thematisierte, betrachtete die politikwissenschaftliche Debatte regionale Unternehmensvernetzungen als Instrument der Regionalpolitik und rückte die Frage nach deren Steuerbarkeit in den Mittelpunkt des Interesses (Hucke / Wollmann 1989).

Auch die Korporatismusdiskussion begann, sich für die Leistungsfähigkeit dezentraler Steuerungsformen zu interessieren und untersuchte die Funktionsfä-

higkeit korporatistischer Strukturen der Verbändeinbindung nun weniger auf nationaler, sondern auf sektoraler Ebene einzelner Wirtschaftsbranchen. Die deutsche „Modell-Deutschland“-Debatte richtete den Blick auf Fragen industrieller Strukturanpassung in Branchen wie der Stahlindustrie und auf institutionelle Muster der dortigen Krisenregulierung (vgl. Esser et al. 1983). Demgegenüber nahm die angelsächsische Neokorporatismusdiskussion (vgl. Streeck/Schmitter 1985b; Cawson 1985) die Leistungsfähigkeit korporatistischer Verbände in den Blick und damit die Arten von Kollektivgütern, die Verbände dann produzieren können, wenn sie organisatorisch stabilisiert sind und als „private Interessenregierungen“ auftreten. Hierzu zählen Maßnahmen der Aus- und Weiterbildung, die Festlegung von Produkt- und Prozessstandards oder auch Preisfestsetzung in wettbewerbsbeschränkten Branchen wie der pharmazeutischen Industrie. Auch Länder, die nicht als korporatistisch gelten und deren Governance-Struktur eher durch marktförmige Koordinationsmuster gekennzeichnet ist (wie beispielsweise Kanada oder Großbritannien) rückten nun ins Zentrum des wissenschaftlichen Interesses. In Kanada wurden „mesokorporatistische“ Strukturmuster auf der Ebene einzelner Provinzen entdeckt (vgl. Coleman 1985), während in Großbritannien selbst im Schatten einer neoliberalen Wirtschaftspolitik auf der Makroebene korporatistische Strukturen im Bereich der industriellen Aus- und Weiterbildung ausgemacht wurden (vgl. Vickerstaff 1985).

In der amerikanischen Wirtschaftssoziologie rückte die Mesoebene des einzelnen Wirtschaftssektors in der Diskussion um „governance of industries“ (Campbell et al. 1991; Hollingsworth et al. 1994) ins Zentrum der Betrachtung. Von Interesse war nun, durch welche Mixtur von Governance-Mechanismen einzelne Wirtschaftssektoren in unterschiedlichen Ländern gekennzeichnet sind und durch welche Variablen das sektorale Governance-Set erklärbar ist. Im Ergebnis zeigte sich, dass sektorale Besonderheiten wie die Größe der Firmen oder die Art der angebotenen Güter nur sehr allgemeine Rückschlüsse auf die Zusammensetzung der sektoralen Governance-Struktur zulassen. So zeigte der Sektorvergleich, dass große Firmen Verbände weniger zur eigenen Selbstorganisation benötigen als kleine und mittlere Unternehmen. Nicht zufällig sind die Unternehmen der Automobilindustrie in keinem Land besonders stark organisiert, denn die Automobilbranche ist in den meisten Ländern oligopolistisch strukturiert. Die Beziehungen zwischen Produzenten und ihren Kunden sind in Sektoren der Konsumgüterproduktion (zum Beispiel Automobile, Fernsehen) eher marktförmig organisiert als in solchen der Investitionsgüterproduktion (Maschinenbau, Chemikalien, Schiffsbau). Allerdings werden sektorale Besonderheiten fast immer durch nationale Spezifika überlagert: in der Governance-Struktur der amerikanischen Maschinenbauindustrie dominieren beispielsweise große, vertikal integrierte Firmen, die untereinander in scharfer Konkurrenz standen. Demgegenüber sind die deutschen Maschinenbauunternehmen klein- und mittelständisch und kooperieren in

Fragen des Produktdesigns durchaus auch miteinander. Ähnliche Unterschiede zeigen sich auch im Finanzsektor, der in Deutschland bislang durch Universalbanken und enge Verflechtungen zwischen Banken- und Industriesektor gekennzeichnet ist, in den angelsächsischen Ländern jedoch traditionell kapitalmarktorientiert ist und sich durch „Arms-length“-Beziehungen zwischen Banken und Industrie auszeichnet (Hollingsworth/ Streeck 1994; vgl. zu den Beziehungen zwischen Staat, Industrie und Banken in den achtziger Jahren insbesondere Zysman 1983; Cox 1986).

4 Der Kapitalismus zwischen Stabilität und Wandel – Zum aktuellen Forschungsstand

Seit Mitte der neunziger Jahre wird die politisch-ökonomische Governance-Diskussion mit neuen Herausforderungen konfrontiert. Die wachsende europäische, aber zunehmend auch globale Integration der Güter- und Kapitalmärkte scheint die Spielräume für Strukturen kapitalistischer Vielfalt erheblich einzuschränken. Große und international tätige Firmenhierarchien können sich nationalen Produktionszusammenhängen zunehmend entziehen und stattdessen „regime shopping“ unter den für sie kostengünstigsten Produktionskontexten betreiben. Traditionell enge Verflechtungen zwischen Produzenten und Zulieferern verlieren dann an Bedeutung, wenn im Zuge von „Global-sourcing“-Strategien Zulieferer dort gefunden werden, wo Lohn- und Arbeitskosten besonders niedrig sind. Wenn global ausgerichtete Marktakteure an flexiblen, auf die Situation einzelner Betriebe ausgerichteten Lohnabschlüssen interessiert sind, schwindet die Basis für sektorale Arrangements wie den Flächentarifvertrag und letztlich auch die interne Verpflichtungsfähigkeit von Wirtschaftsverbänden gegenüber ihren Mitgliedern. Verbände, die bislang als private Interessenregierungen Aufgaben kollektiver Selbstregulierung übernahmen, geraten im Zuge wachsender Liberalisierung und Privatisierung von Wirtschaftssektoren, aber auch einer forcierten Wettbewerbspolitik der Europäischen Kommission unter Kartellverdacht. Der Staat wiederum hat nicht mehr die Möglichkeit, korporatistische Pakte alter Prägung finanziell abzustützen. Durch die Übertragung geldpolitischer Kompetenzen an die europäische Zentralbank und die Verpflichtung zur konsequenten Preisstabilitätspolitik verliert er weitere Instrumente für eine kompensatorische Wirtschaftspolitik.

Zusammengenommen scheinen die Spielräume für kapitalistische Vielfalt zu sinken. Gewinner des „Regimewettbewerbes“ sind offenbar transnational tätige Firmenhierarchien und Staaten mit einer eher „liberalen“ beziehungsweise markt-

förmigen Organisation ihrer Wirtschaft. Demgegenüber zählen Länder, deren ökonomische Governance-Struktur bislang durch einen hohen Grad an wirtschaftlicher Selbstorganisation (in Form von Netzwerken oder Verbänden) sowie durch industrie- beziehungsweise sozialpolitisch motiviertes Engagement des Nationalstaates gekennzeichnet war, offenbar zu den Verlierern (vgl. Albert 1992). Für Deutschland, das zusätzlich noch vereinigungsbedingte Kosten und Strukturanpassungen zu bewältigen hat, scheint diese pessimistische Prognose in besonderer Weise zuzutreffen (Streeck 1997).

Welche Implikationen ökonomische Europäisierung und Globalisierung letztlich für die Governance-Struktur nationaler Marktwirtschaften besitzen, kann derzeit noch nicht abschließend beurteilt werden. Die Governance-Debatte argumentiert jedenfalls gegen die Erwartung, dass politische Ökonomien unter Bedingungen des Regimewettbewerbs umstandslos auf ein „liberales“ Organisationsmodell von Marktwirtschaft hin konvergierten. Allerdings wird diese These fortbestehender Divergenz in der Debatte mit variierendem Enthusiasmus und mit unterschiedlichen Argumenten vertreten. Zugespitzt lassen sich hierbei zwei Positionen unterscheiden: zum einen die vorwiegend in der international vergleichenden Governance-Literatur vertretene These, institutionelle Wirtschaftskontexte blieben auch unter neuen Rahmenbedingungen *stabil*, weshalb unterschiedliche Konfigurationen von Kapitalismus nach wie vor differierende Leistungsprofile entwickelten und diese auch unter neuen ökonomischen Rahmenbedingungen reproduzierten; demgegenüber sieht eine jüngere, vorwiegend auf Deutschland bezogene Governance-Debatte nationale Ökonomien durchaus *Wandlungsprozessen* unterworfen, die letztlich zu neuen Mischungsverhältnissen von Governance-Typen in der Konfiguration nationaler Marktwirtschaften führen und auf diese Weise deren Modellcharakter verändern können. Nachfolgend werden beide Diskussionsstränge vorgestellt.

Die international vergleichende Governance-Forschung begründet die Annahme einer Stabilität nationaler Institutionen mit deren historischer Gebundenheit und Resistenz gegenüber externem Anpassungsdruck (vgl. zum Ansatz des „historischen Institutionalismus“, Thelen/Steinmo 1992). Bestehende Governance-Konfigurationen auf regionaler und nationaler Ebene induzieren routinisierte Ansätze der Problemlösung, kollektive Handlungsmuster und Entscheidungsregeln, die ein vorhersagbares Strukturmuster des Zusammenwirkens von Politik und Wirtschaft ergäben. Weil diese Konfigurationen historisch gewachsen sind, etwa vom jeweiligen Zeitpunkt der Industrialisierung oder der Staatsentwicklung abhängen, konstituierten sie relativ beständige nationale Pfade, die den Weg der Anpassung einzelner Nationalstaaten an neue Rahmenbedingungen maßgeblich vorbestimmen (vgl. u.a. Zysman 1994). Aufgrund der historisch gewachsenen, institutionellen Filter würden in jedem Land sehr unterschiedliche Lösungen auf ähnliche Problemlagen entwickelt statt einem internationalen „one best way“ zu

folgen. Nicht die Konvergenz hin zu stärkerer Marktförmigkeit von Governance-Strukturen, sondern vielmehr eine zunehmende *Divergenz* nationaler Anpassungsreaktionen sei die Antwort auf globale Herausforderungen (vgl. etwa Berger/Dore 1996; Crouch/Streeck 1997; Kitschelt et al. 1999; Soskice 1999a und b; Hall/Soskice 2001).

Diese Argumentationsrichtung findet sich auch in der aktuellen Diskussion um Formen und Funktionsbedingungen regionaler Ökonomien, die die „Industrial-district“-Forschung der achtziger Jahre fortführt (vgl. etwa Crouch et al. 2001; Voelzkow 1999). Der nun stärker international vergleichend ausgerichtete Forschungszweig versteht regionale Ökonomien als lokale Produktionssysteme, in denen überwiegend mittelständische Firmen mit komplementären Teilaufgaben kooperieren. Durch den Verbund können sich KMUs als komplexe Einheit gegenüber der denkbaren Alternative eines vertikal integrierten Großunternehmens behaupten. Die Kooperation nach innen vermittelt den Unternehmen ihre spezifische Wettbewerbsfähigkeit nach außen. Allerdings mangelt es Klein- und Mittelbetrieben häufig an spezifischen Ressourcen, um ihre Wettbewerbsvorteile auch tatsächlich zur Geltung zu bringen. Hierzu zählen spezielles Know-how bei der Einführung neuer Technologien, Informationen über die aktuellen Entwicklungen auf den Absatz- und Beschaffungsmärkten, die Kapitalbeschaffung oder die regelmäßige Qualifizierung der Beschäftigten. Im Rahmen einer regionalen Ökonomie lassen sich solche Defizite jedoch durch die Bereitstellung kollektiver Güter ausgleichen, die auf diese Weise zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit der beteiligten Unternehmen beitragen (Voelzkow 1999: 56–57). Regionale Ökonomien erlangen also komparative Leistungsvorteile, je nachdem wie sie „kollektive Wettbewerbsgüter“ produzieren. Der Vergleich regionaler Ökonomien in Deutschland, Italien, Großbritannien und Frankreich zeigt, dass die Produktion solcher regionaler Kollektivgüter institutionell sehr unterschiedlich organisiert werden kann, also funktionale Äquivalente hinsichtlich möglicher Formen industrieller Ordnung bestehen (Le Galès/Voelzkow 2001: 9). So zeigen sich im internationalen Vergleich nicht nur unterschiedliche Formen regionaler Ökonomien (industrielle Distrikte, Netzwerkfirmen, empirische Cluster). Ihre institutionelle Handlungsfähigkeit ist zudem maßgeblich durch ihre Einbettung in das jeweilige nationale Institutionensystem bestimmt und damit nicht einfach imitierbar. Nicht zufällig verfügen regionale Ökonomien in Zentralstaaten wie Großbritannien und Frankreich über geringere Autonomie als in föderalen Staaten wie Deutschland oder in solchen mit regionaler Organisation und zumindest partieller Regionalautonomie (etwa in Fragen der Gesetzgebung) wie in Italien. In Großbritannien bemühte sich die Regierung zwar um Gründung von Institutionen lokaler Wirtschaftsförderung, jedoch mangelte es diesen an Expertise und vor allem an Einbettung in ein größeres Umfeld an komplementären Institutionen aus aktiven Wirtschaftsverbänden und kooperativen Beziehungen zwischen Zulieferern und

Produzenten. Demgegenüber wurde am Beispiel Baden-Württembergs gezeigt, dass deutsche Firmen in der Regionalökonomie beispielweise von „kollektiven Wettbewerbsgütern“ profitieren, die durch Kammern, andere Wirtschaftsverbände, kommunale Regierungsinstitutionen, aber auch Strukturen des deutschen kooperativen Föderalismus angeboten werden. Entgegen allzu pessimistischer Annahmen scheinen regionale Ökonomien damit auch durch Globalisierungseffekte nicht unbedingt an Bedeutung zu verlieren. Allerdings zeigen sich auch in Baden-Württemberg Erosionstendenzen in den Beziehungen zwischen regionalen Zulieferern und mittlerweile global tätigen Produzenten der Automobil- und Elektronikindustrie (Mercedes Benz, IBM, Alcatel). Im Zuge von Strategien der Internationalisierung, aber auch der Reduzierung von Fertigungstiefe und Konzentration auf Kernkompetenzen wurden Zulieferer aus dem regionalen Umfeld zunehmend durch ausländische Anbieter ersetzt (Glassmann / Voelzkow 2001: 110). Bezogen auf die Wachstumsbranche der Multimediaindustrie argumentieren Fuchs / Wolf (1999) hingegen, dass sich erfolgreiche Wirtschaftsregionen durch eine produktive Kopplung von globaler und regionaler Vernetzung auszeichnen. Global tätige Firmenhierarchien, die gleichzeitig in regionale Netzwerke „eingelogg“ sind, könnten dazu beitragen, Verkrustungen in der Region aufzubrechen. So gesehen böte die ökonomische Globalisierung Chancen, die „Stärke schwacher Beziehungen“ (vgl. Grabher 1993) in der regionalen Entwicklung aufleben zu lassen und die dauerhafte Innovativität von Netzwerken zu sichern.

Noch ausgeprägter als die Regionalökonomie betont der „Varieties-of-Capitalism“-Ansatz (VoC-Ansatz) die historische Gebundenheit und damit letztlich auch Pfadabhängigkeit von Kapitalismustypen (vgl. Soskice 1999a und b; Hall / Soskice 2001). Der Ansatz geht davon aus, dass sich eine Marktwirtschaft aus einer Reihe von einander komplementären und funktional zusammenhängenden Subsystemen zusammensetzt, die in ihrer nationalen Konfiguration einen komparativen Leistungsvorteil ausmachen. Hierzu zählen ein bestimmtes Produktionssystem, eine spezifische Form der Unternehmensverfassung und -finanzierung (durch Banken oder Kapitalmärkte) sowie der Beziehungen von Unternehmen untereinander, ein Modell der industriellen Beziehungen und eine Form der Organisation von Arbeitsbeziehungen sowie Aus- und Weiterbildungsaktivitäten. Je nach der Art und Weise wie diese unterschiedlichen Subsysteme organisiert sind, lassen sich zwei Idealtypen nationaler Marktwirtschaften unterscheiden: der *liberal-unkoordinierte* (auch *angelsächsische*) Kapitalismus (typische Länder sind hier die Vereinigten Staaten, Großbritannien, Kanada, Australien, Irland und Neuseeland) und der *koordinierte* (auch *rheinische*) Kapitalismus (Deutschland, Schweden, Schweiz, Niederlande, Norwegen, Österreich, Dänemark, Japan; vgl. Hall / Soskice 2001: 17-21).

Im unkoordinierten Kapitalismustyp koordinieren Marktakteure ihre Transaktionen primär über Hierarchien und wettbewerbliche Märkte. Die Finanzierung von

Unternehmen erfolgt maßgeblich über den Kapitalmarkt, der die häufige Ausschüttung kurzfristig anfallender Gewinne an Aktionäre belohnt und schlechtes Management mit Konkurs oder einer feindlichen Übernahme bestraft. In einem solchen „Markt für Unternehmenskontrolle“ ist es letztlich das Interesse der Aktionäre an möglichst hohen Dividenden (Shareholder Value), welches die Strategie der Unternehmensleitung bestimmt. Gering ist auch die Verflechtung der Firmen untereinander: weder Banken noch andere Firmen haben Sitze im Aufsichtsrat eines Unternehmens inne; zudem gibt es kaum überbetriebliche Kooperation, etwa in Fragen von gemeinsamer Forschung, Technologietransfer oder Standardisierung. Verbände agieren eher als pluralistische Lobbyorganisationen denn als Institutionen der Selbststeuerung; besonders in den Vereinigten Staaten verhindert eine restriktive Wettbewerbspolitik die Bildung kartellartiger Selbsthilfestrukturen in der Wirtschaft. Die Arbeitsbeziehungen sind durch eher kurzfristige Beschäftigungsverhältnisse gekennzeichnet, Löhne werden auf betrieblicher Ebene ausgehandelt. Ein solchermaßen fluider Arbeitsmarkt wird durch ein Ausbildungssystem unterstützt, das allgemeine Qualifikationen vermittelt, die über Firmen hinweg transferierbar und durch Inhouse-Weiterbildung zu ergänzen sind. Entsprechend begünstigt eine solche Organisation der Ökonomie ein Produktionsmodell, das auf Massenproduktion, niedrigem Ausbildungs- und Lohnniveau basiert. Der komparative Vorteil eines auf kurzfristige Kontakte ausgerichteten Systems ist seine Offenheit und der Druck zur flexiblen und schnellen Anpassung an Marktveränderungen. Entsprechend wird ein solches Produktionsmodell am ehesten „radikale“ Innovationen produzieren, das heißt solche, die substantielle Veränderungen in der Produktlinie oder im Produktionsprozess beinhalten und typischerweise bei neuen Technologien auftreten (zum Beispiel bei der Biotechnologie, bei der Halbleiter- und Softwareentwicklung). Der Nachteil dieses Kapitalismustyps besteht in der Unterentwicklung von Ausgleichsmechanismen, die Modernisierungsprozesse sozial abfedern können (vgl. Soskice 1999a: 110–118; Hall / Soskice 2001: 27–33).

Im koordinierten Kapitalismus werden ökonomische Beziehungen zum großen Teil durch nichtmarktförmige Organisationsstrukturen wie unterschiedliche Formen der Kooperation und der strategischen Interaktion zwischen Firmen koordiniert. Unternehmen finanzieren sich schwerpunktmäßig durch Bankkredite und haben dadurch Zugang zu Finanzkapital, das nicht völlig abhängig ist von seinem Ertrag („patient capital“) und deshalb längerfristige Investitionen möglich macht. Die Arbeit des Managements wird weniger durch den Markt bewertet und kontrolliert, sondern durch Netzwerke, in denen neben Banken auch andere Unternehmen, Arbeitnehmer und staatliche Akteure vertreten sind. Deshalb ist es weniger das ausschließliche Wohl der eigenen Aktionäre, sondern die Interessen einer Vielzahl gesellschaftlicher „stakeholders“, die die Unternehmensleitung im Auge behalten muss. Durch enge Vernetzung mit anderen Marktakteuren (zum

Beispiel durch vielfache Überkreuzverflechtung bei der Besetzung von Aufsichtsräten) ist die Gefahr feindlicher Übernahmen eher gering. Überbetriebliche Kooperation in Fragen der Standardisierung und des Technologietransfers wird durch starke Wirtschaftsverbände abgestützt. Die Arbeitsbeziehungen sind auf Firmenebene durch Kooperation zwischen Management und Arbeitnehmern gekennzeichnet; Löhne werden koordiniert über einzelne Firmen hinweg ausgehandelt. In Deutschland wird das Lohnniveau durch Verhandlungen zwischen sektoral organisierten Spitzenverbänden der Gewerkschaften und Arbeitgeber branchenspezifisch nivelliert. Eher längerfristige Beschäftigungsverhältnisse werden in Deutschland durch ein Ausbildungsmodell unterstützt, das firmenspezifische mit branchenweiten Qualifikationen verbindet und durch die Spitzenverbände sowie die öffentliche Hand getragen wird. In Japan kombinieren die Arbeitgeber die Vermittlung firmenspezifischer Qualifikationen mit einer Personalpolitik, die Anreize für ein langes Verbleiben im Betrieb setzt (zum Beispiel durch firmeneigene „Karriereleitern“; vgl. Thelen/Kume 2001: 201). Das insgesamt hohe Ausbildungsniveau ist in beiden Ländern die Voraussetzung eher inkrementeller Innovationen mit dem Charakter kontinuierlicher und kleinteiliger Veränderungen bestehender Produktlinien und Prozesse; dabei werden nicht kurzfristig quantifizierbare Effizienzkriterien wie eine hohe Produktqualität oder ein hohes Qualifikationsniveau der Beschäftigten verfolgt. Beide Länder spezialisieren sich auf Nischen im Weltmarkt, in denen hohe technische Standards von Bedeutung sind. Das japanische Modell flexibler Massenproduktion zielt hierbei auf hohe Produktqualität zu niedrigen Preisen in Sektoren wie der Automobilindustrie oder der elektronischen Konsumgüter. Das deutsche Modell der „diversifizierten Qualitätsproduktion“ (vgl. Streeck 1991) strebt hohe Produktqualität und Kundenorientierung in weniger preissensiblen Marktnischen an (zum Beispiel bei Investitionsgütern wie im Werkzeugmaschinenbau). Der Vorteil eines auf Kooperation zielenden Kapitalismusmodells ist die Kopplung von Stabilität mit sozialem Ausgleich; der Nachteil besteht in der nur langsamen Anpassung an neue Problemlagen und darin, dass die Spielregeln der Kooperation von Insidern bestimmt werden und daher für Außenstehende intransparent sind.

Die Kohärenz beider Typen von Kapitalismus ergibt sich durch die Vorstellung der Wechselbezüglichkeit ihrer jeweiligen Elemente. Weil jedes Element des institutionellen Rahmens die übrigen bedingt, kann auch keines einseitig herausgelöst werden. Zudem fungieren die jeweiligen Institutionen des Kapitalismus als „Sozialisierungsagenturen“ und leiten das Handeln der Marktakteure durch Restriktionen und Gelegenheitsstrukturen an. Weil auch die Unternehmer und deren Verbände letztlich am Erhalt ihrer komparativen Vorteile interessiert sind, verlassen sie auch unter Internationalisierungsbedingungen nicht einfach ihre nationalen institutionellen Kontexte. Alternative Unternehmensstrategien können hingegen nur begrenzt verfolgt werden, denn die nationale institutionelle Ord-

nung wirkt als „adverse environment“ (Jürgens et al. 2000). Zusammengenommen sind die Hürden für institutionellen Wandel im Rahmen des VoC-Ansatzes also recht hoch angesetzt. Nicht zufällig konzentriert sich die hier anschließende wissenschaftliche Debatte darauf, die Typologie „stabiler“ Kapitalismen unter Berücksichtigung von Osteuropa und Asien zu erweitern (vgl. Whitley 1999), Stabilität bestehender Funktionselemente auch unter restriktiven ökonomischen Rahmenbedingungen nachzuweisen (vgl. die Beiträge in Hall/Soskice 2001) sowie neue Funktionselemente zu identifizieren, die als komplementär zu den bislang bekannten gelten können (etwa Typen der Organisation von Wohlfahrtsstaaten (vgl. Ebbinghaus/Manow 2001) und von Innovationssystemen (vgl. Soskice 1997 aufbauend auf der Literatur über nationale Innovationssysteme, vgl. Freeman 1987; Lundvall 1992).

Tabelle 2 Zwei Varianten des Kapitalismus – Koordinierte und unkoordinierte Ökonomien

	Unkoordinierte Marktwirtschaft	Koordinierte Marktwirtschaft
Typische Länder	USA, Großbritannien	Deutschland, Japan
Finanzbeziehungen, Unternehmensverfassung und Form überbetrieblicher Koordination	Kurzfristige Unternehmensfinanzierung (über den Kapitalmarkt) Shareholder Value Schwache Verbände (pluralistisch) Wenig Koordination zwischen Unternehmen Kartellrecht (in den USA)	Längerfristige Unternehmensfinanzierung („patient capital“; durch Kredite) Stakeholder Value Starke Wirtschaftsverbände (eher korporatistisch) Netzwerke zwischen Unternehmen
Beziehungen zwischen Management und Arbeitnehmern	Lohnverhandlungen dezentralisiert Arbeitsbeziehungen konflikthaft	Lohnverhandlungen eher zentralisiert Arbeitsbeziehungen kooperativ
Ausbildung und Beschäftigung	Allgemeine Ausbildung Kurzfristige Beschäftigungsdauer Große Personalfuktuation (innerhalb und zwischen Firmen)	Berufsbezogene Ausbildung Langfristige Beschäftigungsdauer Geringe Personalfuktuation (innerhalb und zwischen Firmen)
Produktionssystem	Produktion mit niedrigem Ausbildungsniveau Massenprodukte	Produktion mit hohem Ausbildungsniveau Diversifizierte Qualitätsprodukte (in Deutschland) Flexible Massenprodukte (in Japan)
Komparativer Leistungsvorteil	Eher radikale Innovationen Maximierung allokativer Effizienz Flexible Anpassung möglich	Eher inkrementelle Innovationen Maximierung von „X-Effizienz“ Kopplung von Stabilität mit sozialem Ausgleich
Nachteil	Soziale Kompensationsmechanismen unterentwickelt	Mangelnde Flexibilität und Anpassungsfähigkeit Intransparenz für Außenstehende

Quelle: Eigene Zusammenstellung nach Soskice (1999a: 108–111), Ebbinghaus/Manow (2001: 6).

Demgegenüber rückt eine jüngere, teils an die VoC-Debatte anknüpfende, teils aus der deutschen Vereinigungsforschung hervorgehende Diskussion die Erosion beziehungsweise den Wandel bestehender Elemente des deutschen Kapitalismus ins Zentrum der Betrachtung. Während der erste Diskussionsstrang die Ursache für „Umbauten“ in der Organisation der deutschen politischen Ökonomie wesentlich in exogenen Faktoren sieht (etwa in der Europäisierung und Internationalisierung von Güter-, Geld- und Kapitalmärkten, in Internationalisierungsstrategien deutscher Großbanken und -unternehmen und grundsätzlich im „Regimewettbewerb“ nationaler Wirtschafts- und Sozialmodelle), zeigt die Vereinigungsforschung, dass das deutsche Kapitalismusmodell erst anfällig für exogen bedingte Transformationsprozesse wurde, als seine Funktionsvoraussetzungen im Innern aufgrund der Lasten der deutschen Vereinigung geschwächt wurden (vgl. Czada 1998: 54; vgl. auch Schroeder 2000). Auch wenn im Rahmen dieses Literaturüberblicks der aktuelle Forschungsstand zu ablaufenden Veränderungen im institutionellen Gefüge des koordinierten Kapitalismus nur sehr cursorisch und letztlich hochgradig selektiv wiedergegeben werden kann, sollen dennoch zentrale „Eckdaten“ institutioneller Umbrüche benannt werden.

Veränderungen in den Beziehungen zwischen Unternehmen und Banken und damit auch der Organisation von Unternehmensfinanzierung und -führung (Corporate Governance) scheinen das Modell des koordinierten Kapitalismus seinem angelsächsischen Gegenüber immer ähnlicher zu machen oder zumindest Teilelemente zu vermarktlichen. Eine Lockerung der Finanzbeziehungen zwischen solchen Banken, Versicherungen und Großunternehmen, die bislang den Kern des Verflechtungszentrums der „Deutschland AG“ gebildet haben, wird durch strategische Neuorientierung beider Seiten vorangetrieben. Bedingt durch Strukturveränderungen auf den internationalen Finanzmärkten, aber auch durch sinkende Gewinnmargen im Privatkundengeschäft wird das Investmentbanking gegenüber dem klassischen Kreditgeschäft für Banken zum gewinnträchtigeren Marktsegment. Statt durch Zinsen für verliehenes Kapital finanzieren sie sich damit stärker durch Provisionen für den Handel mit Wertpapieren und Anleihen oder für die Organisation von Fusionen und Akquisitionen (vgl. Lütz 2002: 155–156; Deeg 2001). Bestehende Verflechtungen (über Aktienbesitz, Aufsichtsratspositionen, strategische Beteiligungen oder Kreditbeziehungen) zwischen großen Banken und deutschen Großunternehmen werden kurzfristig für Zwecke des Investmentbanking instrumentalisiert und langfristig abgebaut (vgl. Beyer 2002). Vorhandene Kreditbeziehungen zur Industrie werden zunehmend unter Rentabilitätsaspekten überprüft und nicht mehr um jeden Preis aufrechterhalten. Nicht zufällig zeigten sich die deutschen Großbanken auch im Rahmen der deutschen Vereinigung risikoaverser als früher; hatte man sich bislang an sektoralen Krisenkartellen (wie etwa im Stahlbereich) durch Kreditvergabe beteiligt, so nutzte die Deutsche Bank diesmal ihre Investmentbanktochter Morgan Grenfell, um zu-

sammen mit der Unternehmensberatung Roland Berger die Treuhandanstalt bei der Privatisierung von Unternehmen zu beraten (vgl. Lütz 2000: 161). In ihrer Rolle als Investmentbanken beteiligen sich Banken mittlerweile auch an der Organisation „feindlicher Übernahmen“ von Unternehmen, während sie diese bislang abzuwehren suchten. 1997 versuchte die Krupp AG, den größeren, liquideren und trotz Stahlkrise weniger angeschlagenen Thyssen-Konzern zu übernehmen. Der Übernahmeversuch wurde unter anderem durch die Investmentbanktochter (Morgan Grenfell) der Deutschen Bank vorbereitet, die Hausbank beider Konzerne und im Thyssen-Aufsichtsrat zudem durch ihren damaligen Sprecher vertreten war (vgl. Lütz 2000: 162; Höpner / Jackson 2001). Die Deutsche Bank reduziert die Zahl von Aufsichtsratssitzen, die sie in anderen Firmen hält und begann bereits Anfang der neunziger Jahre, Industriebeteiligungen von über 25 Prozent abzubauen (vgl. Beyer 2002: 11).

Umgekehrt ziehen sich Großunternehmen als Kreditnehmer zurück und bevorzugen die Eigenfinanzierung unter Rückgriff auf ihre „stillen Reserven“. Von 1974 bis 1984 sank der Anteil der Bankkredite am gesamten Kapital aller Aktiengesellschaften von 16,9 Prozent auf 6,6 Prozent. In exportorientierten Branchen, wie der Automobil-, der Elektroindustrie und dem Chemiesektor, welche bislang als Kernsektoren des „Modell Deutschland“ gelten konnten, war der Rückgang sogar noch höher (Deeg 2001: 22). Großunternehmen nutzen auch verstärkt den Kapitalmarkt als Finanzierungsquelle, streben Notierungen an ausländischen Börsen an, übernehmen internationale, teils auch amerikanische Standards der Rechnungslegung und verfolgen Strategien, die an der Aktionärsrendite (Shareholder Value) orientiert sind. 1996 waren 25 der 100 größten deutschen Unternehmen an ausländischen Börsen notiert; 33 bilanzierten nach internationalen Standards (Hassel et al. 2000: 20). Unternehmen sind stärker aktionärsorientiert, je breiter institutionelle Investoren (und darunter insbesondere Aktienfonds) unter den Eigentümerstrukturen vertreten sind. Zudem ist die Shareholder-Value-Ausrichtung besonders ausgeprägt bei Unternehmen des Exportsektors, welche auf den Gütermärkten mit ausländischen Unternehmen konkurrieren (vgl. Höpner 2001: 15-17). Auch wenn das deutsche Ausmaß der Börsenkapitalisierung im internationalen Vergleich gering ist und immer noch ein hoher Anteil von Aktien in den Händen von Banken, Versicherungen und anderen Unternehmen ist, zeichnet sich zusammengenommen doch ein Umbruch im international ausgerichteten Unternehmens- und Bankensegment ab, der auf eine strategische Neuausrichtung zurückzuführen ist (vgl. Lütz 2000; Deeg 2001).

Im Bereich der industriellen Beziehungen ist eine Entwicklung hin zur beschleunigten Dezentralisierung und Verbetrieblichung zu beobachten, welche dennoch nicht gleich bedeutend mit einer Konvergenz hin zum dezentralen und konflikthaften Muster der Arbeitsbeziehungen im angelsächsischen Modell ist. Untersuchungen zur Veränderung der industriellen Beziehungen in den hundert größten

deutschen Unternehmen zwischen 1986 und 1996 zeigen, dass die Interessenvertretung der Arbeitnehmer zwar immer spezifischer auf die jeweiligen betrieblichen Belange zugeschnitten, jedoch nicht unbedingt konflikthafter oder gar ausgeschaltet wird. Vielmehr arbeiten gewählte Belegschaftsvertreter aktiv am aktionsorientierten Umbau ihrer Unternehmen mit und gehen „Wettbewerbskoalitionen“ mit dem Management ein, die auf eine konsensorientierte Organisation der Angebotsseite gerichtet sind (vgl. Hassel/Rehder 2001). Inhaltlich umfassen solche Betriebsvereinbarungen, sozialen Pakte oder „betrieblichen Bündnisse für Arbeit“ Haustarifverträge unter Einschluss leistungsbezogener und übertariflicher, aber auch untertariflicher Entlohnung, Vereinbarungen über flexible Arbeitszeiten, aber auch Investitionszusagen sowie Versprechen des Erhaltes von Arbeits- und Ausbildungsplätzen. Lokale Bündnisse dieser Art erlauben es insbesondere Unternehmen, die unter ausgeprägtem Wettbewerbs- und damit Kostendruck stehen, ihre Arbeitskosten dem Konjunkturzyklus anzupassen und gleichzeitig den „betrieblichen Frieden“ zu bewahren. Nicht zufällig entfielen die meisten der in den größten deutschen Unternehmen abgeschlossenen betriebspezifischen Pakte auf das verarbeitende Gewerbe, die Automobil- und die chemische Industrie (Hassel/Rehder 2001: 10).

In Ostdeutschland begünstigte die schwache Verpflichtungsfähigkeit von Arbeitgeberverbänden und Gewerkschaften die Lockerung kollektiver Tarifvereinbarungen, etwa durch den Einbau von „Härtefallklauseln“, flexiblere und längere Arbeitszeiten und die Kürzung von Stundenlöhnen (vgl. Hassel/Rehder 2001: 14). Zudem setzten sich ausländische Großinvestoren über Gepflogenheiten des westdeutschen Korporatismus hinweg und schlossen Haustarifverträge ab (Czada 1998: 42).

Eine derartige Verbetrieblichung der Arbeitsbeziehungen vollzieht sich nicht unter Auflösung, sondern „im Schatten“ fortbestehender, sektoral zentralisierter Tarifverhandlungen. Letztlich erfordern Maßnahmen einer solchen „organisierten Dezentralisierung“ (Traxler 1995) immer noch die Zustimmung der jeweiligen Spitzenverbände. Allerdings wird die Bindewirkung von Flächentarifverträgen durch sinkende Mitgliederzahlen und zunehmend heterogene Interessen der Mitglieder von Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden stetig ausgehöhlt. Waren es in den sechziger und siebziger Jahren noch die Verbandsspitzen auf regionaler und nationaler Ebene, deren Vereinbarungen die Rahmenbedingungen für die Betriebsebene absteckten, so ist es in den neunziger Jahren die Unternehmensebene, deren flexiblere Praktiken auf die zentrale Ebene zurückwirken und zur Aufnahme von Öffnungs- und Härtefallklauseln in Tarifverträge führen (Hassel/Rehder 2001: 15–16). Gewerkschaften entwickeln sich unter diesen Rahmenbedingungen zur externen Beratungsinstanz für die betriebliche Interessenvertretung. Was ihnen jedoch fehlt, sind Sanktionsmöglichkeiten, betriebliche

Bündnisse zu verhindern, die nicht ihren Vorstellungen entsprechen. Letztlich entscheiden die Betriebsräte, welche Koalition sie eingehen wollen – eine mit dem Management oder eine mit den Gewerkschaften.

Das Beispiel der deutschen Mitbestimmung zeigt schließlich, dass bewährte Muster konsensorientierter Arbeitsbeziehungen zwar formal fortbestehen, jedoch unter neuen Rahmenbedingungen ihre Funktionsweise ändern können. Auf diese Weise sind sie kompatibel mit anderen kapitalistischen Funktionselementen, die einem Wandel unterliegen. Trotz der verbleibenden einheitlichen gesetzlichen Grundlage wird die Mitbestimmung auf Unternehmensebene immer mehr durch vertragliche Absprachen aller Art geregelt und damit zum Bestandteil der Mikroökonomie des einzelnen Unternehmens. Die Mitbestimmungsrechte der Arbeitnehmer kollidieren selbst in kapitalmarktorientierten Großunternehmen nicht unbedingt mit der stärkeren Aktionärsorientierung der Unternehmenspolitik, sondern werden vielmehr zur Festigung des „Co-Managements“ der gewählten Belegschaftsvertreter genutzt. Eine auf Aktionärsinteressen (Shareholder Value) ausgerichtete Unternehmensstrategie muss demnach nicht unbedingt den innerbetrieblichen Konflikt zwischen Management und Arbeitnehmerschaft verschärfen, sondern kann mit einer stärker effizienzorientierten Form der Mitbestimmung kompatibel sein. So stimmen Betriebsräte dem Übergang zur internationalen, investorenorientierten Rechnungslegung durchaus zu, sofern die Umstellung mit ertragsabhängiger Vergütung der Belegschaft zusammenfällt. Auch die feindliche Übernahme der Mannesmann AG durch den britischen Konzern Vodafone-Airtouch traf nicht auf den Widerstand der Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat (Höpner 2001).

Eine vergleichbare Umdefinition altbekannter Strukturen gesellschaftsweiter Konzertierung zeigt sich auch an Formen des dreiseitigen politischen Tausches zwischen Regierung und Tarifparteien, die in zahlreichen westeuropäischen Ländern in den neunziger Jahren zu beobachten sind (vgl. Hassel 2000). Die neuen Sozialen Pakte sind eine Reaktion auf den im Rahmen der europäischen Wirtschafts- und Währungsunion zunehmenden Wettbewerbsdruck und auf die Belastung der sozialen Sicherungssysteme durch anhaltende und steigende Unterbeschäftigung. Deshalb zielen die neuen Formen politischer Konzertierung auch nicht auf eine Neuauflage der neokorporatistischen Einkommenspolitik der siebziger Jahre. Vielmehr geht es, ähnlich wie bei den sozialen Pakten auf betrieblicher Ebene um die günstige Strukturierung der ökonomischen Angebotsseite. In allen europäischen Ländern zielen die Sozialen Pakte darauf, Reformpakete in Fragen der Arbeitsmarktpolitik, der sozialen Sicherung und der Tarifpolitik zu schnüren. Zugeständnisse der Gewerkschaften wie Lohnzurückhaltung, die Flexibilisierung von Arbeitsverhältnissen oder die Dezentralisierung von Tarifpolitik werden getauscht gegen Zusagen der Arbeitgeber zur Verkürzung von Ar-

beitszeiten, vor allem jedoch kompensiert durch ausgleichende Maßnahmen der öffentlichen Hand (zum Beispiel durch steuerliche Begünstigung von Arbeitnehmerinkommen, Subventionierung von Beschäftigung und Bildungspolitik). Die bisherigen Erfahrungen zeigen einen höchst unterschiedlichen Erfolg dieser dreiseitigen Erfahrungen. Aus Sicht der Gewerkschaften sind diese tendenziell asymmetrisch; denn Lohnzurückhaltung kann weniger als Mittel der Beschäftigungspolitik, sondern vielmehr als Weg zur Kostensenkung von den Unternehmen in Anspruch genommen werden. Weil Hoffnungen auf ein anvisiertes Beschäftigungswachstum zumindest kurzfristig immer wieder enttäuscht wurden, kam es in verschiedenen europäischen Ländern auch nach Abschluss von Sozialen Pakten zu Arbeitskämpfen und größeren Protesten (vgl. Hassel 2000: 518).

5 Diskussion und zukünftige Forschungsperspektiven

Die Debatte um „Governance in der politischen Ökonomie“ befasst sich mit Funktionselementen moderner Marktwirtschaften sowie institutionellen Formen ihrer Steuerung. Konzentrierte sich das Forschungsinteresse zunächst darauf, Governance-Typen zwischen Markt und Staat zu identifizieren und deren Leistungsfähigkeit zu untersuchen, so rückte mit dem VoC-Ansatz das Zusammenspiel von kapitalistischen Funktionen, Formen ihrer Organisation und den daraus resultierenden komparativen Wettbewerbsvorteilen in den Mittelpunkt der Betrachtung.

Zu den *Vorteilen* dieses Ansatzes gehört, dass er eine Heuristik bietet, um ländervergleichend zu untersuchen, welche kapitalistischen Funktionselemente durch welche Mixtur von Governance-Typen organisiert werden. Dadurch können aktuelle Unterschiede in der institutionellen Ausgestaltung moderner Marktwirtschaften erfasst werden. Die VoC-Perspektive ist offen für eine Verknüpfung mit anderen theoretischen Zugängen. Hierzu zählt zuallererst der historische Institutionalismus: so bietet es sich an, die Entstehung bestimmter Organisationsformen kapitalistischer Funktionselemente historisch zu rekonstruieren und aufzuzeigen, welche Faktoren zur Herausbildung national unterschiedlicher Pfade des Kapitalismus beigetragen haben (vgl. etwa die Beiträge in Streeck/Yamamura 2001). Der Ansatz erlaubt es zudem, über die Betrachtung einzelner kapitalistischer Elemente (wie etwa dem System der Unternehmensfinanzierung oder dem der Berufsbildung) hinauszugehen und vielmehr die funktionalen Zusammenhänge zwischen verschiedenen Elementen in den Blick zu nehmen. Dadurch wird eine systemische Perspektive eingenommen und gefragt, was eigentlich die innere Kohärenz eines jeweiligen Kapitalismustyps ausmacht. Aus dieser Makroper-

spektive leitet der Ansatz Annahmen über die strukturell vorhandenen Anreize für das Verhalten der ökonomischen Akteure ab; so wird unterstellt, diese seien daran interessiert, die komparativen Leistungsvorteile ihrer nationalen politischen Ökonomie zu erhalten und deshalb bestrebt, die institutionelle Konfiguration ihrer Ökonomie zu reproduzieren und diese auch nach außen zu verteidigen. Solche Ausgangsannahmen über das Verhalten nationaler Akteure in Fragen, die die Kerninstitutionen ihrer nationalen politischen Ökonomie betreffen, können auch für Studien nutzbar sein, die den Bedingungen der Harmonisierung von Sozial- oder Sicherheitsstandards auf europäischer oder internationaler Ebene nachgehen. Fioretos (2001) beispielsweise argumentiert, dass Großbritannien eine „Opting-out“-Klausel von der Sozialcharta des Vertrages von Maastricht anstrebte, weil diese den liberalen Institutionen des eigenen Kapitalismusmodells widerspricht. Arbeiten zur internationalen Bankenregulierung zeigen, dass Nationalstaaten auch in internationalen Verhandlungen Regulierungsmodelle anstreben, die ihrer Wirtschaft Wettbewerbsvorteile verschaffen oder Kernelemente der Governance-Struktur ihrer politischen Ökonomie zumindest nicht negativ tangieren. Die USA sind bei der Harmonisierung internationaler Standards der Bemessung von Finanzrisiken dafür eingetreten, die Risikokalkulation stärker auf das Urteil von Ratingfirmen zu gründen, weil amerikanische Firmen größtenteils über Schuldneratings verfügen und der schnelle Übergang zu einem neuen Regulierungsmodell für die amerikanischen Banken deshalb einen Wettbewerbsvorteil bedeutet hätte. Demgegenüber stand Deutschland dem Übergang zu einem ratingbasierten Modell der internationalen Bankenregulierung deshalb kritisch gegenüber, weil die deutsche, stärker mittelständisch strukturierte Wirtschaft nicht in vergleichbarer Zahl über Ratings verfügt und man eine Verteuerung der Kredite an den Mittelstand durch ein stärker risikosensibles Modell der Bankenregulierung befürchtete (vgl. Lütz 2002: 193–203). Die Beispiele zeigen, dass der VoC-Ansatz dazu beitragen kann, Hypothesen über nationale Präferenzen in multilateralen Verhandlungen zu entwickeln und insofern anschlussfähig an intergouvernementale Argumente in der Europaforschung oder an die Regimedebatte in den Internationalen Beziehungen ist.

Eine systemische Analyseperspektive, die nach den Bedingungen der inneren Kohärenz nationaler Kapitalismustypen fragt, wirft nun gleichzeitig eine Reihe von *Nachteilen* auf. Diese liegen in der möglicherweise zu groben Typologisierung von Modellen des Kapitalismus und in der Überdeterminierung der Verhaltensannahmen.

Bei der Unterscheidung zwischen „koordinierten“ und „unkoordinierten“ Ökonomien wird eine große Gruppe südeuropäischer Länder wie Frankreich, Italien, Spanien, Portugal, Griechenland und die Türkei ausgegrenzt. Bei diesem „Mittelmeercluster“ handelt es sich um Länder, die eine ausgeprägte Tradition staatli-

cher Intervention und einen großen Agrarsektor aufweisen und sich durch diese Merkmale von beiden anderen Länderclustern unterscheiden (vgl. Jackson 2002: 26).

Erhebliche Variationen zeigen sich zudem auch bei Ländern, die durch die Typologie erfasst werden sollen, wie die USA, Großbritannien, Deutschland oder Japan. So unterscheiden sich die Vereinigten Staaten und Großbritannien hinsichtlich der Tradition des Familienbesitzes in der Eigentümerstruktur von Unternehmen (nur in Großbritannien der Fall) und auch in der Frage, ob der Staat die Selbstorganisation der Industrie eher behindert (USA) oder diese toleriert (Großbritannien). Erhebliche Unterschiede zeigen sich zudem in der Organisation koordinierter Ökonomien wie Deutschland und Japan. Peter Hall und David Soskice verweisen selbst darauf, dass die Koordination der Wirtschaft in Deutschland vornehmlich über sektoral strukturierte Wirtschaftsverbände und Gewerkschaften erfolgt, während sie in „gruppenkoordinierten“ Ökonomien wie Japan oder Südkorea durch Firmencluster (so genannte „keiretsu“) wahrgenommen wird (vgl. Hall/Soskice 2001: 34). Wie bereits geschildert, ergeben sich daraus weitere Unterschiede für die Organisation der jeweiligen Systeme von Aus- und Berufsbildung (in Deutschland eher sektoral durch Verbände und öffentliche Hand organisiert, in Japan eher firmenspezifisch beziehungsweise in Firmen Netzwerken organisiert) und letztlich auch für die jeweiligen Produktionssysteme (diversifizierte Qualitätsproduktion in Deutschland, Massenproduktion in Japan).

Die Heuristik des VoC-Ansatzes erfasst nicht alle, unter Governance-Gesichtspunkten zentralen Dimensionen der nationalen politischen Ökonomie. So wird der Beitrag des Staates zur Organisation bestimmter Funktionselemente des Kapitalismus generell ausgeblendet. Vivien Schmidt unterscheidet deshalb neben den Typen des „Market or Managed Capitalism“ als dritten Typus den „State Capitalism“, für den sie Frankreich als beispielhaft ansieht (vgl. Schmidt 2000). Aber auch in unkoordinierten Ökonomien wie den Vereinigten Staaten trägt der Staat mit Hilfe restriktiver Kartellpolitik dazu bei, die marktförmige Organisation der Wirtschaft aufrechtzuerhalten. Koordinierte Ökonomien wie Japan und Deutschland wiederum unterscheiden sich durch die Art und Weise der staatlichen Intervention in die Wirtschaft. In Japan war eine aktive Industriepolitik im Sinne der Subventionierung ausgewählter Wirtschaftsbranchen, günstiger Kreditfinanzierung und Refinanzierung der Banken immer schon Teil einer neomerkantilistischen Wirtschaftspolitik. Hinter dem japanischen „developmental state“ (Johnson 1995) verbirgt sich eine sektoral fragmentierte Ministerialbürokratie (vgl. Lehmbruch 1995), die sich der Förderung ihrer jeweiligen Industrieklientel verpflichtet fühlt. In Deutschland hat der Staat traditionell eher indirekt zur Stabilisierung nationaler und sektoraler Governance-Strukturen beigetragen. So wurden Netzwerke und Kooperationsbeziehungen zwischen Unternehmen im-

mer wieder staatlicherseits angeregt und finanziell unterstützt. Korporatistische Bündnisse wurden durch Verleihung eines „öffentlichen Status“ an die verbandlichen Verhandlungspartner oder durch Zertifizierung von Verhandlungsergebnissen stabilisiert.

Auch die geschilderten Umbrüche in der politischen Ökonomie der westlichen Industrieländer vollziehen sich nicht unter Ausschluss des Staates, sondern unter dessen aktiver Mitwirkung. So spielen nationale Regierungen auch für den Abschluss angebotsorientierter Formen sozialer Pakte („supply-side corporatism“) in Europa eine wichtige Rolle (vgl. Hassel 2000). Die Aufwertung des Kapitalmarktes als Finanzierungsquelle für deutsche Unternehmen oder auch die Lockerung der bislang engen Finanzverflechtungen zwischen deutschen Banken und der Industrie gingen einher mit grundlegenden Veränderungen im Unternehmens- und Aktienrecht, im Recht der Unternehmensbilanzierung sowie im weiteren Bereich des kapitalmarktbezogenen Rechts (Börsenrecht, Wohlverhaltensregeln und Insiderrecht). Hinzu kamen steuerliche Anreize, den Abbau von Unternehmensbeteiligungen voranzutreiben sowie eine Reihe gesetzlicher Maßnahmen zur Einführung zahlreicher Finanzmarktinnovationen (vgl. Lütz 2000; Deeg 2001).

Im Zuge der Deregulierung und Liberalisierung der Wirtschaft vollziehen sich zudem grundlegende Veränderungen in der Art und Weise, wie der Staat in die Wirtschaft interveniert; diese Umbrüche können mit den Kategorien des VoC-Ansatzes jedoch nur unzureichend erfasst werden. In Europa trat der Staat in Infrastruktursektoren wie der Telekommunikation, dem Energie- oder Verkehrssektor bislang als öffentlicher Eigentümer auf, der die Versorgung mit Infrastrukturleistungen als eigene Aufgabe begriffen hat und dabei nicht selten auch sozial- und verteilungspolitische Ziele verfolgte. Im Zuge der (nicht zuletzt durch europäische Politik forcierten) Deregulierung und Privatisierung dieser Sektoren verlieren Nationalstaaten Aufgaben der „Leistungserbringung“ in diesem Bereich, werden jedoch für die Regulierung der zunehmend marktförmigen Transaktionen zwischen den Marktakteuren verantwortlich. Zu den Aufgaben europäischer „Regulierungsstaaten“ gehört es nun, neuen Marktteilnehmern den Zugang zu bislang monopolistisch strukturierten Märkten zu ermöglichen und die Preisfestsetzung zu regeln, aber auch, wie etwa im Finanzsektor, Standards des Verbraucher- und Anlegerschutzes festzulegen und deren Einhaltung durch die Marktteilnehmer zu überwachen (vgl. zur Regulierung in den Infrastruktursektoren Grande/Eberlein 1999 und zum Bedeutungswachstum der wirtschaftlichen Regulierung generell Czada et al. 2003). Inwieweit der Übergang vom „Leistungszum Regulierungsstaat“ in Europa mit der vollständigen Aufgabe industriepolitischer Zielsetzungen einher geht, ist derzeit noch eine offene Frage. Offenkundig unterscheidet sich regulatives Staatshandeln, das auf die Schaffung rechtlicher

Rahmenbedingungen für Markttransaktionen setzt, jedoch von einer eher diskretionären Industriepolitik, die strukturpolitische Zielsetzungen mit Hilfe von Subventionen und staatlichen Beihilfen verfolgt. Sozial- und umweltpolitische Anliegen, wie sie im Gebot des Universaldienstes im Bereich der Telekommunikation oder auch in der Zulassung von alternativen Stromanbietern deutlich werden, haben im Aufgabenspektrum des Regulierungsstaates sicher eher einen untergeordneten Stellenwert.

Mit dem Hinweis auf die mehrfach skizzierten Umbrüche in den politischen Ökonomien westlicher Industrieländer wurde gleichsam der zentrale Kritikpunkt am VoC-Ansatz benannt: der Ansatz ist statisch und bietet wenig Möglichkeiten, Wandel innerhalb kapitalistischer Systeme zu erfassen. Man unterstellt, dass die Strategien der handelnden Unternehmen den bestehenden Strukturen folgen. Weil die einzelnen kapitalistischen Funktionselemente jedoch eng miteinander verbunden sind, gilt dies auch für ihre institutionellen Formen. Zusammengekommen bilden Funktionen und Institutionen eines nationalen Kapitalismusmodells eine unlösbare Konfiguration, die gerade weil sie aus einander komplementären Elementen besteht, national spezifische Wettbewerbsvorteile bedingt. Unternehmen werden deshalb immer bestrebt sein, durch ihr Handeln diese Vorteile zu erhalten und deshalb bestehende Strukturen reproduzieren. Abweichungen vom bestehenden Pfad lassen sich nur als Reaktion auf exogene Schocks erklären (Hall/Soskice 2001: 62). Damit sind die Hürden für Veränderungen im Institutionengefüge einer nationalen politischen Ökonomie recht hoch angelegt. Wie ist aber dann erklärbar, dass sich „global players“ im Banken- und Industriesektor strategisch neu orientieren und bewusst darauf hinwirken, Strukturen der Finanzverflechtung oder der Unternehmensführung dem angelsächsischen Gegenmodell anzugleichen oder konsensorientierte Institutionen der deutschen Arbeitsbeziehungen formal beizubehalten, nur inhaltlich neu auszurichten? Offenbar bestehen in kapitalistischen Ökonomien viel größere Inkohärenzen, als von den Anhängern des VoC-Ansatzes ursprünglich angenommen wurde (vgl. mit diesem Befund Höpner 2001; Beyer 2002; Crouch / Farrell 2002).

Was tun? Wenig fruchtbar erscheint es, die Debatte bewusst „strukturkonservativ“ weiterzuführen und sich darüber auseinander zu setzen, ob die beobachtbaren Veränderungen so gering sind, dass die „Gesamtlogik“ eines kapitalistischen Modells nicht angetastet wird (vgl. etwa die Beiträge in Hall/Soskice 2001) oder nicht vielmehr den Beginn einer schleichenden Erosion darstellen, die an den „Rändern“ einer nationalen politischen Ökonomie beginnt. Ob das Glas „halb leer“ oder „halb voll“ ist, kann immer nur rückblickend beurteilt werden. Demgegenüber scheint es mehr Sinn zu machen, den ja ablaufenden institutionellen Wandel in kapitalistischen Systemen, dessen Dimensionen und Antriebskräfte zu konzeptualisieren. Dabei müsste die Wechselbeziehung zwischen Außen und Innen, das heißt zwischen exogenen Umweltveränderungen und endogenen Reak-

tionen darauf in den Blick genommen werden. Wandel wird ja bekanntlich nicht nur durch exogene Schocks verursacht, sondern auch durch Reaktion auf neue strukturelle Rahmenbedingungen wie sie die Europäisierung von Rechtsetzungs- oder geldpolitischen Entscheidungskompetenzen bedeuten, welche wiederum die Vielfalt an denkbaren Strategieoptionen nationaler Akteure einschränken. Ein auf Wandel statt auf institutionelle Stabilität ausgerichtete Analyseperspektive würde sicher einen stärkeren Akteurbezug der Betrachtung im Sinne der Annahme voraussetzen, dass Strukturen eben auch das Ergebnis von Strategien darstellen und sich entsprechend verändern können.² Veränderungen in der Governance-Struktur der nationalen politischen Ökonomie lassen sich in aller Regel nicht nur auf das Handeln der beteiligten Marktakteure zurückführen, sondern werden auch durch politisch-institutionelle Rahmenbedingungen beeinflusst, welche die Bildung von Reformkoalitionen zwischen staatlichen und Marktakteuren begünstigen oder behindern können. Bereits in der Korporatismusdebatte der frühen achtziger Jahre wurde auf die Bedeutung des Parteiensystems für die Stabilisierung makrokorporatistischer Konzertierung verwiesen (vgl. Katzenstein 1985). Studien zur Reform des Wohlfahrtsstaates zeigen hingegen, dass die Reichweite von Reformen nicht zuletzt von der parteipolitischen Zusammensetzung der Regierung, vom Verbändekorporatismus und vom Ausmaß gegenmajoritärer Vetopositionen im politischen System abhängt (vgl. Czada 2003). Eine auf die Erklärung von Anpassungsstrategien nationaler (politischer und ökonomischer) Akteure zielende Untersuchungsperspektive würde demnach Kategorien des VoC-Ansatzes um weitere Variablenkomplexe wie die Rolle politisch-institutioneller Rahmenbedingungen oder exogene Faktoren wie technologischem Wandel oder europäische Rahmenvorgaben ergänzen müssen (vgl. etwa das Modell bei Kitschelt et al. 1999: 458).

Veränderungen innerhalb der Governance-Konfiguration einer nationalen politischen Ökonomie können sich zudem nur auf einzelne Teilelemente beziehen beziehungsweise diese in unterschiedlicher Weise verändern. Die im deutschen Modell des Kapitalismus beobachtbaren Umbrüche weisen bislang auf zumindest drei Arten institutionellen Wandels hin:

2 Im Gegensatz zu früheren Publikationen von David Soskice (vgl. Soskice 1999a und b), in denen die Makroperspektive dominierte und die funktionalen Zusammenhänge zwischen verschiedenen kapitalistischen Elementen sowie deren Implikationen für Typen von Innovationen im Mittelpunkt standen, streben Hall / Soskice (2001) in ihrem Buch „Varieties of Capitalism“ neuerdings eine akteurtheoretische Fundierung ihres Ansatzes an. Allerdings wird auch hier ein Strukturdeterminismus des Akteurshandelns unterstellt und angenommen, dass nationale Marktakteure prinzipiell bestrebt sind, komparative Wettbewerbsvorteile zu erlangen und deshalb die Institutionen ihrer jeweiligen Volkswirtschaft reproduzieren werden.

- Bestehende Institutionen werden aufgelöst und durch neue ersetzt. Eine solche Dynamik zeigt sich insbesondere im Bereich der Finanzbeziehungen zwischen Großbanken und -unternehmen, die eindeutig kurzfristiger, risikoaverser und insgesamt marktförmiger werden. Damit zeigt sich im Finanzsektor eine institutionelle Annäherung an das Modell der unkoordinierten Ökonomien, welche Ergebnis einer strategischen Neuorientierung von Banken und Unternehmen ist.
- Bestehende Institutionen bleiben in ihrer Form erhalten, ändern jedoch ihre inhaltliche Ausrichtung und Funktion. Eine solche „funktionale Konversion“ (vgl. auch Thelen 2000: 105) scheint auf institutionelle Elemente der deutschen industriellen Beziehungen wie die Mitbestimmung, soziale Pakte auf Betriebs-ebene, aber auch auf der Makroebene zuzutreffen.
- Bestehende Institutionen werden mit neuen gekoppelt („layering“; vgl. Thelen 2000: 106). In diese Richtung deuten Befunde aus dem Bereich der regionalen Ökonomien hin, auch wenn diese weniger eindeutig zu bewerten sind als in den ersten beiden Fällen. Während die Netzwerkstruktur regionaler Ökonomien insgesamt eine hohe Stabilität aufweist und mittelständische Firmen nach wie vor „kollektive Wettbewerbsgüter“ in Anspruch nehmen, gibt es Regionen, in denen global tätige Firmenhierarchien in regionale Netzwerke „eingeloggt“ sind. Ob diese Kopplung von (globalem) Markt und (lokalem) Netzwerk dazu beiträgt, letzteres erodieren zu lassen oder vielmehr „Netzwerksklerosen“ unterbindet, kann derzeit noch nicht abschließend beurteilt werden.

Unabhängig davon, welche Form des institutionellen Wandels wir im Einzelnen beobachten können, bleibt doch festzuhalten, dass Umbauprozesse vorwiegend in solchen Sektoren zu finden sind, die dem internationalen Wettbewerbsdruck in besonderer Weise ausgesetzt sind („exposed sectors“) beziehungsweise das globalisierte Unternehmenssegment innerhalb eines Sektors betreffen. Im Finanzsektor ist es beispielsweise offensichtlich, dass sich Großbanken sehr frühzeitig hin zum Investmentbanking orientiert haben und damit eine strategische Abkehr vom alten Modell der kreditbasierten deutschen Finanzbeziehungen vornahmen. Demgegenüber halten kleinere Sparkassen und Kreditgenossenschaften stärker am Erhalt enger Kreditbeziehungen zur mittelständischen Industrie fest, geraten jedoch dabei unter wachsenden Kostendruck (vgl. Deeg 1999). Damit deutet sich eine Bifurkation nationaler Modelle an (vgl. Deeg 2001: 15). Während sich der internationalisierte Teil der nationalen politischen Ökonomie auf einen neuen, stärker *liberalen* und marktorientierten Pfad begibt, scheint das national oder gar regional ausgerichtete Unternehmenssegment bestehenden Strukturen verhaftet zu sein. Ob dies so bleiben muss oder gar nur der Beginn einer Transformation ist, die an den „Rändern“ beginnt, muss derzeit offen bleiben. Immer offensichtli-

cher ist jedoch, dass der koordinierte Kapitalismus Spielraum für mindestens ein „Modell im Modell“ bietet. Dies ist im Übrigen kein neuer Befund, sondern schließt an die Thesen der sektoralen Korporatismusdebatte oder auch an die der Regionalökonomie an, welche immer eine Koexistenz unterschiedlicher Muster marktwirtschaftlicher Organisation innerhalb eines nationalen Territoriums unterstellt haben (vgl. Cawson 1985; Piore/Sabel 1985; Herrigel 1996). Dass nationale politische Ökonomien unter zugespitztem Wettbewerbsdruck immer stärker zu „institutionellen Hybriden“ mutieren, die in ihrer neuen Gesamtkonfiguration zwar wiederum einzigartig sind, in ihren Teilen jedoch anderen (liberalen) Modellen einer Marktwirtschaft ähnlicher werden, beweist einmal mehr, dass das Gesicht des modernen Kapitalismus immer diversifizierter wird.

Literatur

- Albert, Michel, 1992: *Kapitalismus contra Kapitalismus*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Alemann, Ulrich von/ Rolf G. Heinze (Hrsg.), 1979: *Verbände und Staat*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Benz, Arthur, 2001: *Der moderne Staat*. München: Oldenbourg.
- Berger, Suzanne/ Ronald Dore (Hrsg.), 1996: *National Diversity and Global Capitalism*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Beyer, Jürgen, 2002: Deutschland AG a.D.: *Deutsche Bank, Allianz und das Verflechtungszentrum großer deutscher Unternehmen*. MPIfG Working Paper 02/ 04. Köln: Max-Planck Institut für Gesellschaftsforschung.
<www.mpi-fg-koeln.mpg.de/pu/workpap/wp02-4/wp02-4.html>
- Boyer, Robert/ J. Rogers Hollingsworth, 1997: From National Embeddedness to Spatial and Institutional Nestedness. In: J. Rogers Hollingsworth/ Robert Boyer (Hrsg.), *Contemporary Capitalism*. Cambridge: Cambridge University Press, 433–485.
- Buchanan, James M., 1965: An Economic Theory of Clubs. In: *Economica* 32, 1–14.
- Campbell, John L./ J. Rogers Hollingsworth/ Leon L. Lindberg, 1991: *Governance of the American Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cawson, Alan (Hrsg.), 1985: *Organized Interests and the State. Studies in Meso-Corporatism*. London: Sage.
- Chandler, Alfred D., 1978: *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- , 1990: *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Coase, Ronald H., 1937: The Nature of the Firm. In: *Economica* N.S. 4, 386–405.
- Coleman, William D., 1985: State Corporatism as a Sectoral Phenomenon: The Case of the Quebec Construction Industry. In: Alan Cawson (Hrsg.), *Organized Interests and the State*. London: Sage, 106–125.
- Cox, Andrew (Hrsg.), 1986: *State, Finance and Industry: A Comparative Analysis of Post-War Trends in Six Advanced Industrial Economies*. Worcester: Wheatsheaf Books.
- Crouch, Colin/ Henry Farrell, 2002: *Breaking the Path of Institutional Development? Alternatives to the New Determinism*. MPIfG-Discussion Paper 02/ 5. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
<www.mpi-fg-koeln.mpg.de/pu/workpap/wp02-5/wp02-5.html>
- Crouch, Colin/ Wolfgang Streeck (Hrsg.), 1997: *Political Economy of Modern Capitalism. Mapping Convergence and Diversity*. London: Sage.
- Crouch, Colin et al., 2001: *Local Production Systems in Europe: Rise or Demise?* Oxford: Oxford University Press.
- Czada, Roland, 1998: Vereinigungskrise und Standortdebatte. In: *Leviathan* 26(1), 24–59.
- , 2003: Der „selektive“ Korporatismus als institutionelles Arrangement. In: Sonja Buckel/ Regina-Maria Dackweiler/ Ronald Noppe (Hrsg.), *Formen und Felder politischer*

- Intervention. Zur Relevanz von Staat und Steuerung.* Festschrift für Josef Esser. Münster: Westfälisches Dampfboot (im Erscheinen).
- Czada, Roland/Susanne Lütz, 2003: Einleitung: Probleme, Institutionen und Relevanz regulativer Politik. In: Roland Czada et al., *Regulative Politik. Zählungen von Markt und Technik.* Reihe Grundwissen Politik, Bd. 28. Opladen: Leske+Budrich, 13–34.
- Czada, Roland/Susanne Lütz/Stefan Mette, 2003: *Regulative Politik. Zählungen von Markt und Technik.* Reihe Grundwissen Politik, Bd. 28. Opladen: Leske+Budrich.
- 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. <www.mpi-fg-koeln.mpg.de/pu/workpap/wp01-6/wp01-6.html>
- Dose, Nicolai/Alexander Drexler (Hrsg.), 1988: *Technologieparks. Voraussetzungen, Bestandsaufnahme, Kritik.* Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Ebbinghaus, Bernhard/Philip Manow, 2001: Introduction: Studying Varieties of Welfare Capitalism. In: Bernhard Ebbinghaus/Philip Manow (Hrsg.), *Comparing Welfare Capitalism. Social Policy and Political Economy in Europe, Japan and the USA.* London: Routledge, 1–27.
- Esser, Josef/Wolfgang Fach, 1981: Korporatistische Krisenregulierung im „Modell Deutschland“. In: Ulrich von Alemann (Hrsg.), *Neokorporatismus.* Frankfurt a.M.: Campus, 158–179.
- Esser, Josef/Wolfgang Fach/Werner Vöth, 1983: *Krisenregulierung. Zur politischen Umsetzung ökonomischer Zwänge.* Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Fioretos, Orfeo, 2001: The Domestic Sources of Multilateral Preferences: Varieties of Capitalism in the European Community. In: Peter A. Hall/David Soskice (Hrsg.), *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage.* Oxford: Oxford University Press, 213–244.
- Freeman, Christopher, 1987: *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan.* London: Pinter.
- Fuchs, Gerhard/Hans-Georg Wolf, 1999: Regionale und globale Bindungen in der Entwicklung der Multimedia-Produktion. In: Gerhard Fuchs et al. (Hrsg.), *Die Bindungen der Globalisierung. Interorganisationsbeziehungen im regionalen und globalen Wirtschaftsraum.* Marburg: Metropolis, 192–224.
- Fuchs, Gerhard/Gerhard Krauss/Hans-Georg Wolf (Hrsg.), 1999: *Die Bindungen der Globalisierung. Interorganisationsbeziehungen im regionalen und globalen Wirtschaftsraum.* Marburg: Metropolis.
- Gilpin, Robert, 2001: *Global Political Economy.* Princeton: Princeton University Press.
- Glassmann, Ulrich/Helmut Voelzkow, 2001: The Governance of Local Economies in Germany. In: Colin Crouch et al., *Local Production Systems in Europe. Rise or Demise?* Oxford: Oxford University Press, 79–117.
- Goldthorpe, John (Hrsg.), 1984: *Order and Conflict in Contemporary Capitalism.* London: Oxford University Press.
- Grabher, Gernot, 1993: The Weakness of Strong Ties: The Lock-in of Regional Development in the Ruhr Area. In: Gernot Grabher (Hrsg.), *The Embedded Firm: On the Socio-economics of Industrial Networks.* London: Routledge, 255–278.

- Grande, Edgar / Burkard Eberlein, 1999: Der Aufstieg des Regulierungsstaates im Infrastrukturbereich. In: Roland Czada / Hellmut Wollmann (Hrsg.), *Von der Bonner zur Berliner Republik*. Leviathan, Sonderheft 19. Opladen: Westdeutscher Verlag, 631–651.
- Granovetter, Mark, 1985: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness in High-Technology. In: *American Journal of Sociology* 91, 481–510.
- Groser, Manfred / Josef Hilbert / Helmut Voelzkow, 1986: *Die Organisation von Wirtschaftsinteressen im Kammerensystem der Bundesrepublik Deutschland*. Materialien zur Sozialwissenschaftlichen Planungs- und Entscheidungstheorie, Bd. 9. Bielefeld: Universität Bielefeld.
- Hagedoorn, John, 1993: Strategic Technology Alliances and Modes of Cooperation in High-Technology Industries. In: Gernot Grabher (Hrsg.), *The Embedded Firm. On the Socioeconomics of Industrial Networks*. London: Routledge, 116–137.
- Hall, Peter / Ann Markusen (Hrsg.), 1985: *Silicon Landscapes*. Boston: Allen & Unwin.
- 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.
- Hassel, Anke, 2000: Bündnisse für Arbeit: Nationale Handlungsfähigkeit im europäischen Regimewettbewerb. In: *Politische Vierteljahresschrift* 41(3), 498–524.
- Hassel, Anke / Britta Rehder, 2001: *Institutional Change in the German Wage Bargaining System – The Role of Big Companies*. MPIfG Working Paper 01 / 09. Köln: Max-Planck Institut für Gesellschaftsforschung.
<www.mpi-fg-koeln.mpg.de/pu/workpap/wp01-9/wp01-9.html>
- Hassel, Anke et al., 2000: *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.mpi-fg-koeln.mpg.de/pu/workpap/wp00-1/wp00-1.html>
- Herrigel, Gary, 1996: *Industrial Constructions. The Sources of German Industrial Power*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hilferding, Rudolf, 1910: *Das Finanzkapital. Eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus*. Wien: Ignaz Brand & Co.
- Hollingsworth, J. Rogers / Wolfgang Streeck, 1994: Countries and Sectors: Concluding Remarks on Performance, Convergence and Competitiveness. In: J. Rogers Hollingsworth et al. (Hrsg.), *Governing Capitalist Economies. Performance and Control of Economic Sectors*. New York: Oxford University Press, 270–300.
- Hollingsworth, J. Rogers / Robert Boyer (Hrsg.), 1997: *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hollingsworth, J. Rogers / Philippe C. Schmitter / Wolfgang Streeck (Hrsg.), 1994: *Governing Capitalist Economies. Performance and Control of Economic Sectors*. New York: Oxford University Press.
- Höpner, Martin, 2001: *Corporate Governance in Transition: Ten Empirical Findings on Shareholder Value and Industrial Relations in Germany*. MPIfG Discussion Paper 01 / 5. Köln: Max-Planck Institut für Gesellschaftsforschung.
<www.mpi-fg-koeln.mpg.de/pu/workpap/wp01-5/wp01-5.html>
- Höpner, Martin / Gregory Jackson, 2001: Entsteht ein Markt für Unternehmenskontrolle? Der Fall Mannesmann. In: *Leviathan* 29(4), 544–563.

- Hucke, Jochen/Hellmut Wollmann (Hrsg.), 1989: *Dezentrale Technologiepolitik? Technikförderung durch Bundesländer und Kommunen*. Basel: Birkhäuser.
- Jackson, Gregory, 2002: *Varieties of Capitalism: A Review*. Unveröffentlichtes Manuskript. Köln.
- Johnson, Chalmers, 1995: *Japan: Who Governs? The Rise of the Developmental State*. New York: W.W. Norton.
- Jürgens, Ulrich/Katrin Naumann/Joachim Rupp, 2000: Shareholder Value in an Adverse Environment: The German Case. In: *Economy and Society* 29(1), 54-79.
- Katzenstein, Peter, 1985: *Small States in World Markets. Industrial Policy in Europe*. Ithaca: Cornell University Press.
- Kenis, Patrick/Volker Schneider (Hrsg.), 1996: *Organisation und Netzwerk. Institutionelle Steuerung in Wirtschaft und Politik*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Kitschelt, Herbert et al. (Hrsg.), 1999: *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Le Galès, Patrick/Helmut Voelzkow, 2001: Introduction. The Governance of Local Economies. In: Colin Crouch et al., *Local Production Systems in Europe: Rise or Demise?* Oxford: Oxford University Press, 1-25.
- Lehmbruch, Gerhard, 1995: Ressortautonomie und die Konstitution sektoraler Politiknetzwerke. Administrative Interessenvermittlung in Japan. In: Karlheinz Bentele et al. (Hrsg.), *Die Reformfähigkeit von Industriegesellschaften*. Frankfurt a.M.: Campus, 64-101.
- , 2000: Institutionelle Schranken einer ausgehandelten Reform des Wohlfahrtsstaates. Das Bündnis für Arbeit und seine Erfolgsbedingungen. In: Roland Czada/Hellmut Wollmann (Hrsg.), *Von der Bonner zur Berliner Republik. 10 Jahre deutsche Einheit*. Leviathan, Sonderheft 19 / 1999. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, 89-113.
- Lehmbruch, Gerhard/Philippe C. Schmitter (Hrsg.), 1982: *Patterns of Corporatist Policy-Making*. Beverly Hills: Sage.
- Leibenstein, Harvey, 1976: *Beyond Economic Man. A New Foundation in Microeconomics*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- , 1978: *General X-Efficiency Theory and Economic Development*. New York: Oxford University Press.
- Lundvall, Bengt-Ake (Hrsg.), 1992, *National Innovation Systems: Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Pinter.
- Lütz, Susanne, 1993: *Steuerung industrieller Forschungsköoperation. Funktionsweise und Erfolgsbedingungen des staatlichen Förderinstrumentes Verbundforschung*. Frankfurt a.M.: Campus.
- , 2000: From Managed to Market Capitalism? German Finance in Transition. In: *German Politics* 9(2), 149-170.
- , 2002: *Der Staat und die Globalisierung von Finanzmärkten. Regulative Politik in Deutschland, Großbritannien und den USA*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Marshall, Alfred, 1919: *Industry and Trade*. London: Macmillan.
- Offe, Claus, 1984: Korporatismus als System nichtstaatlicher Makrosteuerung? In: *Geschichte und Gesellschaft* 10, 234-256.

- Olson, Mancur, 1971: *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Ouchi, William, 1980: Markets, Bureaucracies, and Clans. In: *Administrative Science Quarterly* 25, 129-141.
- Piore, Michael J./ Charles F. Sabel, 1985: *Das Ende der Massenproduktion*. Berlin: Wagenbach.
- Powell, Walter W., 1996: Weder Markt noch Hierarchie: Netzwerkartige Organisationsformen. In: Patrick Kenis/ Volker Schneider (Hrsg.), *Organisation und Netzwerk: Institutionelle Steuerung in Wirtschaft und Politik*. Frankfurt a.M.: Campus, 213-273.
- Pyke, Frank/ Giacomo Becattini/ Werner Sengenberger (Hrsg.), 1990: *Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy*. Genf: International Institute for Labour Studies.
- Pyke, Frank/ Werner Sengenberger (Hrsg.), 1992: *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*. Genf: International Institute for Labour Studies.
- Saxenian, Annalee, 1985: The Genesis of Silicon Valley. In: Peter Hall/ Ann Markusen (Hrsg.), *Silicon Landscapes*. Boston: Allen & Unwin, 20-34.
- , 1994: *Regional Advantage. Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. 2. Auflage. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Scharpf, Fritz W., 1987: *Sozialdemokratische Krisenpolitik in Europa. Das Modell Deutschland im Vergleich*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Schmidt, Vivien A., 2000: Still Three Models of Capitalism? The Dynamics of Economic Adjustment in Britain, Germany and France. In: Roland Czada/ Susanne Lütz (Hrsg.), *Die politische Konstitution von Märkten*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, 38-73.
- Schmitter, Philippe C./ Gerhard Lehmbruch (Hrsg.), 1979: *Trends towards Corporatist Intermediation*. Beverly Hills: Sage.
- Schmitter, Philippe C./ Wolfgang Streeck, 1981: *The Organization of Business Interests. A Research Design to Study the Associative Action of Business in the Advanced Industrial Societies of Western Europe*. IIMV/ WZB-Discussion Paper 81/ 13. Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Internationales Institut für Management und Verwaltung, Forschungsschwerpunkt Arbeitsmarktpolitik.
- Schneider, Volker/ Patrick Kenis, 1996: Verteilte Kontrolle: Institutionelle Steuerung in modernen Gesellschaften. In: Patrick Kenis/ Volker Schneider (Hrsg.), *Organisation und Netzwerk. Institutionelle Steuerung in Wirtschaft und Politik*. Frankfurt a.M.: Campus, 9-45.
- Schroeder, Wolfgang, 2000: *Das Modell Deutschland auf dem Prüfstand. Zur Entwicklung der industriellen Beziehungen in Ostdeutschland*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Shonfield, Andrew, 1965: *Modern Capitalism. The Changing Balance of Public and Private Power*. London: Oxford University Press.
- Soskice, David, 1997: German Technology Policy, Innovation, and National Institutional Networks. In: *Industry and Innovation* 4(1), 75-96.
- , 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(2), 201-225.

- Streeck, Wolfgang, 1991: On the Institutional Conditions of Diversified Quality Production. In: Egon Matzner/Wolfgang Streeck (Hrsg.), *Beyond Keynesianism: The Socio-Economics of Production and Full Employment*. Aldershot: Edward Elgar, 21–61.
- , 1997: German Capitalism: Does it Exist? Can it Survive? In: Colin Crouch/Wolfgang Streeck (Hrsg.), *Political Economy of Modern Capitalism. Mapping Convergence and Diversity*. London: Sage, 33–54.
- Streeck, Wolfgang/Philippe C. Schmitter, 1985a: Gemeinschaft, Markt und Staat – und die Verbände? Der mögliche Beitrag von Interessenregierungen zur sozialen Ordnung. In: *Journal für Sozialforschung* 25(2), 133–159.
- (Hrsg.), 1985b: *Private Interest Government. Beyond Market and the State*. London: Sage.
- Streeck, Wolfgang/Kozo Yamamura (Hrsg.), 2001: *The Origins of Nonliberal Capitalism. Germany and Japan in Comparison*. Ithaca: Cornell University Press.
- Sydow, Jörg, 1992: *Strategische Netzwerke. Evolution und Organisation*. Wiesbaden: Gabler.
- Thelen, Kathleen, 2000: Timing and Temporality in the Analysis of Institutional Evolution and Change. In: *Studies in American Political Development* 14(1), 101–108.
- Thelen, Kathleen/Ikuo Kume, 2001: The Rise of Nonliberal Training Regimes: Germany and Japan Compared. In: Wolfgang Streeck/Kozo Yamamura (Hrsg.), *The Origins of Nonliberal Capitalism. Germany and Japan in Comparison*. Ithaca: Cornell University Press, 200–227.
- Thelen, Kathleen/Sven Steinmo, 1992: Historical Institutionalism in Comparative Politics. In: Sven Steinmo et al. (Hrsg.), *Structuring Politics. Historical Institutionalism in Comparative Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, 1–32.
- Traxler, Franz, 1995: From Demand-side to Supply-side Corporatism? In: Colin Crouch/Franz Traxler (Hrsg.), *Organized Industrial Relations in Europe: What Future?* Aldershot: Avebury, 271–286.
- Vickerstaff, Sarah, 1985: Industrial Training in Britain: The Dilemmas of a Neo-corporatist Policy. In: Alan Cawson (Hrsg.), *Organized Interests and the State*. London: Sage, 45–65.
- Voelzkow, Helmut, 1991: *Mehr Technik in die Region. Neue Ansätze zur regionalen Technikförderung in Nordrhein-Westfalen*. Wiesbaden: DUV.
- , 1999: Die Governance regionaler Ökonomien im internationalen Vergleich: Deutschland und Italien. In: Gerhard Fuchs/Gerhard Krauss/Hans-Georg Wolf (Hrsg.), *Die Bindungen der Globalisierung*. Marburg: Metropolis, 48–91.
- Whitley, Richard, 1999: *Divergent Capitalisms. The Social Structuring and Change of Business Systems*. Oxford: Oxford University Press.
- Williamson, Oliver E., 1975: *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
- , 1985: *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.
- Zysman, John, 1983: *Governments, Markets and Growth. Financial Systems and the Politics of Industrial Change*. Oxford: Martin Robertson.
- , 1994: How Institutions Create Historically Rooted Trajectories of Growth. In: *Industrial and Corporate Change* 1(1), 243–283.