

Susanne Lütz (Hrsg.)

Governance in der politischen Ökonomie

# Governance Band 6

Herausgegeben von

Arthur Benz  
Susanne Lütz  
Uwe Schimank  
Georg Simonis

Susanne Lütz (Hrsg.)

# Governance in der politischen Ökonomie

Struktur und Wandel  
des modernen Kapitalismus



**VS VERLAG FÜR SOZIALWISSENSCHAFTEN**

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

1. Auflage August 2006

Alle Rechte vorbehalten

© VS Verlag für Sozialwissenschaften | GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden 2006

Lektorat: Frank Schindler

Der VS Verlag für Sozialwissenschaften ist ein Unternehmen von Springer Science+Business Media.  
[www.vs-verlag.de](http://www.vs-verlag.de)



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

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: KünkelLopka Medienentwicklung, Heidelberg  
Druck und buchbinderische Verarbeitung: Krips b.v., Meppel  
Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier  
Printed in the Netherlands

ISBN-10 3-531-15111-8

ISBN-13 978-3-531-15111-3

# Vorwort

Globalisierung, Liberalisierung und der zunehmende Wettbewerb zwischen nationalen Märkten setzen das Institutionengefüge heutiger Marktwirtschaften zunehmend unter Druck. Kommt es zur Angleichung der Wirtschaftsstrukturen angelsächsischer und kontinentaleuropäischer Länder? Welche Dynamiken kennzeichnen den Umbau von Institutionen auf der Ebene von Wirtschaftssektoren, regionalen Produktionszusammenhängen oder auch die Transformation von Wirtschaftssystemen in Osteuropa? Diese Fragen stehen nicht nur im Zentrum der aktuellen Wirtschaftspolitik, sondern auch im Mittelpunkt der auf die politische Ökonomie gerichteten Governance-Debatte, welche die Wirtschaft in eine Vielzahl nicht-marktförmiger Institutionen eingebettet sieht.

Im Zentrum empirischer Governance-Studien stehen das einzelne Unternehmen, seine Binnenstrukturen und Transaktionen mit der Umwelt. Die Ebenen solcher Formen industrieller Ordnung können jedoch unterschiedlich sein. Sie reichen von nationalen Konfigurationen einer Marktwirtschaft über branchenspezifische, aber auch branchenübergreifende Zusammenarbeit von Unternehmen bis hin zu regionalen Produktionsclustern. Die Economic Governance-Forschung fragt danach, durch welche Mixtur von Governance-Typen sich Wirtschafts- und Produktionszusammenhänge auszeichnen, wie leistungsfähig diese im Ländervergleich sind und welche Reorganisationsprozesse diese gegenwärtig durchlaufen.

Der vorliegende Band vermittelt einen Überblick über das Analyseinstrumentarium und den aktuellen Stand der auf die Wirtschaft bezogenen Governance-Forschung in verschiedenen Anwendungsfeldern. Die Autoren diskutieren „varieties of capitalism“ im Ländervergleich, Probleme der Wirtschaftstransformation in Osteuropa, den Umbau staatsnaher Infrastruktursektoren in Deutschland sowie Governance-Probleme regionaler Wirtschaftskluster. In der Einleitung werden die zentralen Befunde der Einzelbeiträge zusammengefasst sowie weiterführende Forschungsperspektiven aufgezeigt.

Mit diesem Band liegt das erste Lehrbuch zur Governance-Diskussion in der politischen Ökonomie vor. Es wurde als Lehrtext für den Master-Studiengang „Politische Steuerung und Koordination (Governance)“ an der FernUniversität in Hagen verfasst und für die Buchfassung inhaltlich überarbeitet. Wir bedanken uns bei den Autorinnen und Autoren herzlich für ihre Mitarbeit und wünschen den Lesern und Leserinnen eine anregende Lektüre.

Hagen, im Juni 2006

*Arthur Benz  
Susanne Lütz  
Uwe Schimank  
Georg Simonis*

# Inhaltsverzeichnis

|   |    |
|---|----|
| <b>Vorwort</b>  | 5  |
| <b>Abbildungsverzeichnis</b>  | 11 |
| <b>Tabellenverzeichnis</b>  | 12 |
| <b>Einleitung:</b>  |    |
| <b>Governance in der politischen Ökonomie</b>   | 13 |
| <i>Susanne Lütz</i>   |    |
| 1 Dimensionen der Governance-Diskussion   | 13 |
| 2 Bausteine institutioneller Steuerung der Wirtschaft                                     | 20 |
| 3 Historische Vorläufer der Governance-Perspektive  | 27 |
| 4 Struktur und Performanz von Governance-Konfigurationen                                  | 31 |
| 5 Stärken und Schwächen des Governance-Ansatzes   | 35 |
| 6 Zukünftige Forschungsperspektiven   | 42 |
| 7 Literatur   | 49 |
| <b>Kapitel 1:</b>   |    |
| <b>Governance and the Nation-State in a Global Era</b>                                    | 57 |
| <i>Richard Deeg</i>   |    |
| 1.1 Precursors to the Varieties of Capitalism Approach                                    | 58 |
| 1.2 Liberal Market and Coordinated Market Economies and their Comparative Dis-/advantages | 65 |
| 1.2.1 <i>Relational View of the Firm</i>  | 65 |
| 1.2.2 <i>Liberal Market Economies versus Coordinated Market Economies</i>                 | 67 |
| 1.2.3 <i>Germany as the paradigmatic CME</i>  | 69 |
| 1.2.4 <i>The United States as Paradigmatic LME</i>  | 71 |
| 1.2.5 <i>Comparative Institutional Advantages</i>   | 72 |
| 1.2.6 <i>The Political and Social Dimensions of CMEs and LMEs</i>                         | 73 |
| 1.2.7 <i>Contemporary Alternatives to Varieties of Capitalism</i>                         | 76 |
| 1.2.8 <i>Globalization and Change in CMEs and LMEs</i>                                    | 78 |
| 1.3 The Institutions of Capitalism between Stability and Change                           | 79 |
| 1.3.1 <i>The Revolution in Financial Systems</i>  | 79 |
| 1.3.2 <i>Corporate Governance</i>   | 84 |
| 1.3.3 <i>Industrial Relations</i>   | 88 |
| 1.3.4 <i>Education and Training Systems</i>   | 90 |
| 1.3.5 <i>Welfare Regimes</i>  | 91 |

|       |   |     |
|-------|---|-----|
| 1.4   | Advancing the Varieties of Capitalism Approach            | 92  |
| 1.4.1 | <i>Toward a More Dynamic Theory of Capitalism</i>         | 93  |
| 1.4.2 | <i>A Test of Institutional Complementarity</i>            | 96  |
| 1.4.3 | <i>The Limits of the Nation-State as Unit of Analysis</i> | 98  |
| 1.5   | Bibliography  | 102 |

**Kapitel 2:**  
**Vom Sozialismus zu Demokratie und Marktwirtschaft –**  
**Systemtransformation als Governance-Problem** 107  
*Jürgen Beyer*

|         |  |     |
|---------|--|-----|
| 2.1     | Governance und Transformation  | 107 |
| 2.2     | Systemwechsel als Governance-Problem   | 108 |
| 2.2.1   | <i>Governance des Unmöglichen?</i>   | 109 |
| 2.2.2   | <i>Von der Unmöglichkeit zum Reformerfolg. Warum war die theoretisch begründete generelle Skepsis unbegründet?</i> | 113 |
| 2.3     | Die neue Vielfalt zwischen Autokratie, Demokratie und Markt  | 121 |
| 2.3.1   | <i>Das “Winners Take All”-Problem der Systemtransformation</i>   | 123 |
| 2.3.2   | <i>Die Vielfalt des Kapitalismus in den Transformationsländern</i>   | 126 |
| 2.3.3   | <i>Grad der Abweichung von kapitalistischen Idealtypen</i>   | 133 |
| 2.3.3.1 | <i>Aktienmarktkapitalisierung</i>  | 133 |
| 2.3.3.2 | <i>Arbeitgeberverbände und Gewerkschaften</i>  | 135 |
| 2.3.3.3 | <i>Korruption</i>  | 140 |
| 2.4     | Mit Plan zum Markt? Wirtschaftstransformation als paradoxer Reformerfolg   | 142 |
| 2.4.1   | <i>Gradualismus, Schocktherapie und die Bedeutung von Reformsequenzen</i>  | 143 |
| 2.4.2   | <i>Privatisierung</i>  | 147 |
| 2.4.3   | <i>Reformsteuerung durch die Europäische Union</i>   | 149 |
| 2.5     | Systemtransformation im deutschen Vereinigungsprozess – ein außergewöhnlicher Sonderfall                           | 151 |
| 2.5.1   | <i>Erkenntnisse der Transformationsforschung und die Governance-Theorie</i>  | 155 |
| 2.6     | Literatur  | 158 |

**Kapitel 3:**  
**“Governance of Industries” – die Transformation staatsnaher Wirtschaftssektoren im Zuge von Liberalisierung und Europäisierung** 167  
*Susanne K. Schmidt*

|       |   |     |
|-------|---|-----|
| 3.1   | Die alten Modelle: Die Konfiguration staatsnaher Wirtschaftssektoren in Deutschland | 168 |
| 3.1.1 | <i>Telekommunikation</i>  | 169 |
| 3.1.2 | <i>Elektrizität</i>   | 170 |

|       |   |     |
|-------|---|-----|
| 3.1.3 | <i>Versicherungen</i>   | 171 |
| 3.1.4 | <i>Straßengüterverkehr</i>  | 177 |
| 3.2   | Was sind die Antriebskräfte und Mechanismen der Transformation?                                     | 182 |
| 3.2.1 | <i>Die Telekommunikation</i>  | 183 |
| 3.2.2 | <i>Elektrizität</i>   | 184 |
| 3.2.3 | <i>Versicherungsregulierung</i>   | 185 |
| 3.2.4 | <i>Straßengüterverkehr</i>  | 189 |
| 3.3   | Sektorale Transformation in Europa: Die Infrastrukturektoren<br>zwischen Wettbewerb und Regulierung | 190 |
| 3.3.1 | <i>Telekommunikation</i>  | 191 |
| 3.3.2 | <i>Elektrizität</i>   | 192 |
| 3.3.3 | <i>Versicherungen</i>   | 195 |
| 3.3.4 | <i>Straßengüterverkehr</i>  | 196 |
| 3.4   | Stabilität und Wandel sektoraler Wirtschaftsstrukturen  | 197 |
| 3.4.1 | <i>Telekommunikation</i>  | 197 |
| 3.4.2 | <i>Elektrizität</i>   | 201 |
| 3.4.3 | <i>Versicherungen</i>   | 205 |
| 3.4.4 | <i>Straßengüterverkehr</i>  | 206 |
| 3.5   | Schlussbemerkung  | 208 |
| 3.6   | Literatur   | 211 |

#### **Kapitel 4:**

|   |   |     |
|---|---|-----|
| <b>Regionen im Wettbewerb: Die Governance regionaler<br/>Wirtschaftscluster</b> | 219   |     |
| <i>Ulrich Glassmann und Helmut Voelzkow</i>                                     |   |     |
| 4.1   | Einführung  | 219 |
| 4.2   | Was sind regionale Wirtschaftscluster und wie sehen sie aus?  | 223 |
| 4.3   | Warum kommt es zur Aufwertung regionaler Wirtschaftscluster?<br>Das Ende der Massenproduktion und die Renaissance regionaler<br>Wirtschaftscluster im „Postfordismus“ | 225 |
| 4.4   | Was erklärt die höhere Wettbewerbsfähigkeit regionaler<br>Wirtschaftscluster? Die Verfügbarkeit kollektiver Wettbewerbsgüter<br>als Standortvorteil                   | 229 |
| 4.5   | Gibt es nationale Varianten in der Governance-Struktur regionaler<br>Wirtschaftscluster?  | 234 |
| 4.5.1   | <i>Warum unterscheiden sich die Governance-Strukturen<br/>regionaler Wirtschaftscluster nach nationalen Mustern?</i>  | 237 |
| 4.5.2   | <i>Nationale Varianten der Bereitstellung kollektiver<br/>Wettbewerbsgüter: Italien und Deutschland im Vergleich</i>  | 241 |
| 4.5.3   | <i>Andere Länder und ihre Muster bei der Bereitstellung<br/>kollektiver Wettbewerbsgüter: Frankreich und<br/>Großbritannien</i>                                       | 246 |



|       |   |     |
|-------|---|-----|
| 4.6   | Gibt es sektorale Unterschiede in der Governance-Struktur regionaler Wirtschaftscluster?  | 247 |
| 4.6.1 | <i>Der sektorale Einfluss auf die Governance-Strukturen regionaler Wirtschaftscluster am Beispiel der Film- und Fernsehproduktion in Köln und London</i>          | 248 |
| 4.6.2 | <i>Sektorale Governance und produktive Inkohärenzen</i>   | 255 |
| 4.7   | Die Governance-Strukturen regionaler Wirtschaftscluster im Wandel   | 256 |
| 4.7.1 | <i>Aufstieg und Niedergang regionaler Wirtschaftscluster – auch eine Frage der Governance?</i>  | 257 |
| 4.7.2 | <i>Die Internationalisierung der Volkswirtschaften und ihr Einfluss auf die Governance-Strukturen regionaler Wirtschaftscluster in Italien und in Deutschland</i> | 260 |
| 4.7.3 | <i>Die Maschinenbauindustrie in Italien und Deutschland: Bologna und Stuttgart im Wandel</i>  | 262 |
| 4.8   | Die politische Neugründung regionaler Wirtschaftscluster in Deutschland und Italien   | 270 |
| 4.8.1 | <i>Duisburg und Piombino im Vergleich</i>   | 270 |
| 4.9   | Synthese: die Governance regionaler Wirtschaftscluster als Kombination von nationalen und sektoralen Komponenten  | 275 |
| 4.10  | Literatur   | 277 |
|       | <b>Verzeichnis der Autorinnen und Autoren</b>   | 284 |

# Abbildungsverzeichnis

|                       |   |     |
|-----------------------|---|-----|
| <i>Abbildung 2.1:</i> | Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts, Polen, Georgien und Durchschnitt aller postsozialistischen Transformationsländer | 112 |
| <i>Abbildung 2.2:</i> | Administrative Korruption und “state capture” in den Transformationsländern   | 142 |
| <i>Abbildung 2.3:</i> | Zusammenhang zwischen ökonomischem Erfolg und Reformsequenz   | 146 |
| <i>Abbildung 3.1:</i> | Vergleich der EU-Industriestrompreise von 1992 bis 1996 (10 MW/5000 h/a)  | 184 |

## Tabellenverzeichnis

|                     |   |     |
|---------------------|---|-----|
| <i>Tabelle 1:</i>   | Governance-Typen im Überblick   | 26  |
| <i>Tabelle 1.1:</i> | Key Features and Competitive Advantages of CMEs and LMEs  | 75  |
| <i>Tabelle 2.1:</i> | Reformreichweite, Arbeitslosigkeit und soziale Ungleichheit   | 116 |
| <i>Tabelle 2.2:</i> | Politische Effekte der ersten Wahlen  | 120 |
| <i>Tabelle 2.3:</i> | Regimetypen nach der Klassifikation von Larry Diamond (2002)  | 123 |
| <i>Tabelle 2.4:</i> | Regierungsstabilität und Reformintensität, 1990-94  | 125 |
| <i>Tabelle 2.5:</i> | Stand der ökonomischen Transformation nach Reformfeldern – Häufigkeitsverteilung der 27 Transformationsländer, 2003 | 128 |
| <i>Tabelle 2.6:</i> | Postsozialistische Kapitalismustypen nach Szelény   | 132 |
| <i>Tabelle 2.7:</i> | Aktienmarktkapitalisierung, “Corporate Governance” und Schutz des Wettbewerbs                                       | 134 |
| <i>Tabelle 2.8:</i> | Interessenrepräsentation von Beschäftigten  | 137 |
| <i>Tabelle 2.9:</i> | Interessenrepräsentation von Unternehmern   | 139 |
| <i>Tabelle 3.1:</i> | Handel mit Elektrizität in der EU   | 194 |
| <i>Tabelle 4.1:</i> | Konzentration des FuE-Personalbestands in der Wirtschaft im internationalen Vergleich                               | 240 |

# Einleitung: Governance in der politischen Ökonomie

Susanne Lütz

## 1 Dimensionen der Governance-Diskussion

Der „Governance“-Begriff hat in der Politikwissenschaft, der Soziologie und auch der Ökonomie in den letzten Jahren wachsende Popularität erfahren (vgl. als Überblick Benz 2004a; Lange/Schimank 2004). 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. In der politikwissenschaftlichen, im engeren Sinne staats- bzw. steuerungstheoretisch ausgerichteten Governance-Diskussion richtet sich das Zentrum der Aufmerksamkeit auf Formen sozialer Handlungskoordination, die an der Schnittstelle von Staat und Gesellschaft zu verorten sind:

Governance-Begriff

„Governance meint dann das Gesamt aller nebeneinander bestehenden Formen der kollektiven Regelung gesellschaftlicher Sachverhalte: von der institutionalisierten zivilgesellschaftlichen Selbstregelung über verschiedene Formen des Zusammenwirkens staatlicher und privater Akteure bis hin zu hoheitlichem Handeln staatlicher Akteure“ (Mayntz 2004a: 66).

„Governance bedeutet Steuern und Koordinieren (oder auch Regieren) mit dem Ziel des Managements von Interdependenzen zwischen (in der Regel kollektiven) Akteuren“ (Benz 2004b: 25).

Koordinations- und Regelungsformen zwischen Staat und Gesellschaft stellen aus Sicht der Governance-Perspektive keinen Selbstzweck dar, sondern dienen der Erfüllung öffentlicher Aufgaben, der Regelung kollektiver Sachverhalte, kurz, der Bearbeitung kollektiver Probleme. Es ist genau dieser „Problemlösungsbias“, den die Governance-Debatte mit der älteren Theorie politischer Steuerung teilt (Mayntz 2004a: 74, vgl. auch Beyer in diesem Band). Hier wie dort steht die gelungene oder misslingende *Regelung* im Zentrum des Interesses; demgegenüber rücken politische Motive des Machterwerbs und Machterhalts um seiner selbst Willen und damit Herrschaftsaspekte in den Hintergrund der Betrachtung.

Problemlösungsorientierung

Regelungsstrukturen zwischen Staat und Gesellschaft werden in der politikwissenschaftlichen Debatte hinsichtlich ihrer Funktionsweise und bezüglich ihrer Wirkungen auf die in ihnen agierenden Akteure beleuchtet. Das politische Handeln einzelner Akteure tritt in dieser Sichtweise etwas in den Hintergrund; vielmehr werden diese als integriert und eingebettet in eine Governance-Struktur betrachtet, welche bestimmte Anreize und Restriktionen für das Akteursverhal-

Governance-Strukturen und ihre Wirkung

ten setzt. Aufgabe des Governance-Forschers wäre es dann, die Beschaffenheit von Governance-Konfigurationen zu rekonstruieren, diese hinsichtlich ihrer Auswirkungen auf das Handeln der ihr unterworfenen Akteure zu untersuchen und ihre Leistungsfähigkeit vergleichend zu bewerten. Die Governance-Perspektive ist damit stärker als die ältere Theorie der politischen Steuerung einer institutionalistischen Denkweise verhaftet (vgl. Mayntz 2004b: 4). Die tendenzielle Unterbelichtung der Akteursebene kann, wie wir in diesem Band sehen werden, zum Problem werden, wenn die Entstehung und vor allen Dingen der Wandel von Governance-Strukturen in den Blick genommen werden soll. Gerade die Frage nach Dynamiken und Veränderungen in bestehenden Regelungsstrukturen sowie deren Überleben unter Bedingungen zunehmender Marktintegration und wachsenden Wettbewerbsdrucks ist mittlerweile in den Mittelpunkt der Diskussion um Governance-Strukturen in der Wirtschaft gerückt (vgl. Streeck/Thelen 2005).

Institutionen der  
wirtschaftlichen  
Koordination

Damit sind wir beim Gegenstand dieses Band angelangt. Die auf „institutionelle Steuerung von Wirtschaft“ (vgl. Schneider/Kenis 1996: 11) fokussierte Governance-Forschung geht davon aus, dass wirtschaftliches Handeln nicht ausschließlich über den *Markt*, sondern durch eine Vielzahl nicht-marktförmiger Koordinationsformen organisiert werden kann. 1937 wies Ronald Coase darauf hin, dass neben dem Markt auch die Unternehmensorganisation und damit die Firma zur Verwirklichung „effizienter“ Transaktionen in der Wirtschaft beiträgt. Diese Überlegungen wurden von Oliver Williamson (1985) zum Forschungsprogramm der Institutionenökonomie ausgebaut. Mit Governance bezeichnet Williamson institutionelle Regelungen in und zwischen Unternehmen, die der Verringerung von Transaktionskosten dienen. Die Einführung des Governance-Konzeptes in den Wirtschaftswissenschaften spiegelt eine Sichtweise wirtschaftlicher Transaktionen wider, die sich von der der Neoklassik erheblich unterscheidet. Der scheinbare Automatismus des Marktmechanismus, die „unsichtbare Hand“, ist nicht unter allen Umständen eine effiziente Form der Koordination wirtschaftlicher Transaktionen. Spezielle Güter können nicht in beliebiger Arbeitsteilung hergestellt werden, sondern erfordern eine Organisation der Produktionsaktivitäten in und zwischen Unternehmen. Neben der bereits erwähnten *Unternehmenshierarchie* gerieten somit bilaterale Beziehungen zwischen Unternehmen, Unternehmenskooperationen oder auch regionale Produktionscluster und damit *Netzwerke* in den Blick der Governance-Debatte, die sich auf diese Weise auch zur Industrie- und Wirtschaftssoziologie sowie zur Managementforschung öffnete. Die Neokorporatismusforschung zeigte, dass auch *Verbände* unter bestimmten Bedingungen wirtschaftliche Koordinationsleistungen erbringen und zur Produktion von Club- oder gar Kollektivgütern für ihre Mitglieder beitragen können (Streeck/Schmitter 1985a und b). Damit ändert sich das Bild des Marktes von einem anonymen Tauschmechanismus hin zu einem in Institutionen und Regeln eingebetteten System, das nicht zuletzt auf der Fixierung von Eigentumsrechten basiert, aber auch auf Regeln, die faire Tauschverhältnisse schaffen. Der *Staat* ist somit als Instanz, die sowohl Eigentumsrechte definiert als auch deren Einhaltung garantiert, und nicht zuletzt als Produzent öffentlicher Güter fundamentaler Bestandteil der institutionellen Umwelt des Marktes.

Im Blickpunkt der auf die Wirtschaft ausgerichteten Governance-Perspektive stehen 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.

Einbettung von Unternehmen in ihre Umwelt

Demnach lassen sich drei Ebenen einer Governance-orientierten Betrachtung der Wirtschaft unterscheiden: die Makro-, Meso- und Mikroebene.

Ebenen der empirischen Betrachtung:

Die auf die nationale *Makroebene* gerichtete Governance-Perspektive geht davon aus, dass eine nationale politische Ökonomie durch eine spezifische Konfiguration von Institutionen gekennzeichnet ist. Lange Zeit waren die nationalen politischen Grenzen weitgehend deckungsgleich mit den ökonomischen in dem Sinne, dass ein Großteil ökonomischer Transaktionen immer noch innerhalb nationalstaatlicher Grenzen stattfand. Diese Kongruenz von ökonomischer Marktstruktur und politischer Regelungsstruktur wird im Zuge von Globalisierung und Europäisierung mittlerweile in Frage gestellt. Konstitutiv für die auf nationale Institutionen der politischen Ökonomie gerichtete Governance-Perspektive ist jedoch die Vorstellung, dass es nicht eine einheitliche Form von Kapitalismus gibt, sondern viele mögliche. Vergleichende institutionelle Governance-Ansätze ordnen nationale politische Marktwirtschaften mit hinreichender institutioneller Ähnlichkeit in dieselbe Kategorie.

Nationale Makroebene

Michel Alberts „Capitalisme contre Capitalisme“ (1991) brachte (aus Sicht eines Praktikers) erstmals den Begriff der „Varieties of Capitalism“ in die Debatte ein. Albert unterscheidet zwei Grundtypen des Kapitalismus – das durch Prinzipien wie Individualismus, Präferenz für kurzfristige Erträge und Flexibilität gekennzeichnete angelsächsische Modell und das „rheinische“ (auch Japan miteinschließende) Kapitalismusmodell, welches auf längerfristigen Verpflichtungen und Konsensorientierung basiert. Vivien Schmidts Typologie unterscheidet wiederum zwischen „market, managed and state capitalism“ (Schmidt 2002), wohingegen Vertreter der Regulationsschule „marktbasierte, sozialdemokratische, kontinentaleuropäische, asiatische und Mittelmeermodelle“ des Kapitalismus ausmachen (Amable 2003, Hollingsworth/Boyer 1997). Bei dem hinsichtlich seiner Heuristik am weitesten entwickelten, gleichzeitig auch am heftigsten umstrittenen Ansatz handelt es sich um die „Varieties of Capitalism“ (VoC)-Perspektive von Peter A. Hall und David Soskice (Hall/Soskice 2001a; Soskice 1999a und b; vgl. dazu ausführlich den Beitrag von Richard Deeg in diesem Band). 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

Vielzahl von Typologien

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 von Aus- und Weiterbildungsaktivitäten.

Unkoordinierte  
vs. koordinierte  
Ökonomien

Je nach der Art und Weise, wie diese unterschiedlichen Subsysteme organisiert sind, lassen sich zwei Idealtypen nationaler Marktwirtschaften unterscheiden: der *liberale-unkoordinierte* (auch *angelsächsische*) Kapitalismus, in dem Marktakteure ihre Transaktionen primär über Hierarchien und wettbewerbliche Märkte koordinieren und ein insgesamt geringer Grad an staatlicher Intervention vor allem auf die Sicherung des Wettbewerbes zielt (typische Länder sind hier die Vereinigten Staaten, Großbritannien, Australien, Irland und Neuseeland). Demgegenüber werden im kontinentaleuropäischen Modell des *koordinierten* (auch *rheinischen*) Kapitalismus ökonomische Beziehungen zum großen Teil durch nicht-marktförmige Organisationsstrukturen wie der Kooperation und der strategischen Interaktion zwischen Firmen koordiniert. Der Staat interveniert fallweise, etwa aus sozial- und industriepolitischen Motiven heraus, in das Wirtschaftsgeschehen, wird allerdings durch die verbandliche oder netzwerkförmige Selbstorganisation der Wirtschaft auch entlastet. Als paradigmatische Verkörperung dieses Kapitalismustyps gilt Deutschland, weitere Länder sind Schweden, Schweiz, Niederlande, Norwegen, Österreich, Dänemark und Japan (vgl. Hall/Soskice 2001b: 17-21).

Sektorale Mesoebene

Eine auf die wirtschaftliche *Mesoebene* ausgerichtete Analyse von Governance-Strukturen nimmt Wirtschaftssektoren oder regionale Produktionszusammenhänge in den Blick. Eine Wirtschaftsbranche stellt ein Aggregat von Unternehmen dar, welche ein bestimmtes Spektrum von gleichartigen oder verwandten Produkten oder Dienstleistungen herstellen und auf den Markt bringen. Unter Governance-Aspekten sind die Normen und Institutionen von Interesse, die die Koordination von Transaktionen und produktiven Tätigkeiten innerhalb von Sektoren und über Sektorgrenzen hinweg befördern. Die „Governance of Industries“ wurde in der amerikanischen Wirtschaftssoziologie zu Beginn der 1990er Jahre ein Thema (Campbell et al. 1991; Hollingsworth et al. 1994). Gefragt wurde, 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. 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 stehen. Demgegenüber sind die deutschen Maschinen-

bauunternehmen klein- und mittelständisch und kooperieren in Fragen des Produktdesigns durchaus auch miteinander.

Die sektorale Analyseebene spielt auch eine zentrale Rolle bei der Untersuchung wirtschaftlicher *Transformationsprozesse*. Susanne Schmidt (vgl. Kapitel 3 in diesem Buch) beleuchtet die Transformation ausgewählter so genannter „staatsnaher“ Wirtschaftssektoren wie der Telekommunikation, der Elektrizität, des privaten Versicherungswesens und des Straßengüterverkehrs im Zuge von Privatisierung und Liberalisierung des Dienstleistungsgewerbes durch die EU. Mayntz/Scharpf (1995: 13) definieren staatsnahe Sektoren als

marktnahe vs.  
staatsnahe Sektoren

„gesellschaftliche Funktionsbereiche, die nicht zum Kernbestand der hoheitlichen Staatsfunktionen gehören, für die der Staat jedoch ein Maß an Verantwortung übernommen hat, das

- weiter geht als die ordnungspolitische, konjunkturpolitische und strukturpolitische Verantwortung des Staates für die Leistungsfähigkeit marktwirtschaftlicher Sektoren oder als die – alle Sektoren erfassende – gesundheitspolitische, umweltpolitische oder verbraucherpolitische Verantwortung des Staates;
- aber weniger weit geht als die unmittelbare Leistungserbringung durch den der politischen Verantwortung hierarchisch unterstellten und aus dem allgemeinen Steueraufkommen finanzierten Staatsapparat.“

Inhaltlich handelt es sich dabei um höchst heterogene Dienstleistungsbereiche, von Bahn, Post, Telekommunikation, Energieversorgung, Rundfunk und Fernsehen, vom Bildungswesen über die Verkehrssysteme bis zur Agrarwirtschaft. Quantitativ – gemessen in Anteilen an der Gesamtbeschäftigung oder im Beitrag zum Sozialprodukt – haben diese Sektoren in den hoch entwickelten westlichen Gesellschaften während der Nachkriegsjahrzehnte ein Gewicht erreicht, das dem der marktwirtschaftlich verfassten Sektoren nahe kommt. Czada/Lehmbruch (1998) beispielsweise untersuchten die Formen und Mechanismen der Transformation der politischen Ökonomie Ostdeutschlands, die sich im Zuge des deutschen Vereinigungsprozesses einstellten. Gegenstand der Analyse waren ausgewählte Wirtschaftssektoren und insbesondere ihre institutionellen Schnittstellen zwischen dem politischen System und dem der Produktion und Distribution von Gütern und Dienstleistungen. Die Untersuchung ergab u.a., dass der Transformationsverlauf sich abhängig vom Grad der „Markt- oder „Staatsnähe“ eines Wirtschaftssektors signifikant unterschied. Für die Art und Weise der Sektortransformation im Rahmen der deutschen Vereinigung erwies sich von Belang, welche Kompetenzen der Staat und speziell die westdeutschen Akteure besaßen, sektorspezifische Eigentumsrechte zu definieren und damit Eigentumsverhältnisse in einer Weise neu zu definieren, die über die Festlegung ordnungspolitischer Rahmenbedingungen wie Privateigentum, Vertragsfreiheit und Wettbewerbswirtschaft hinausging. Je staatsnaher die Sektoren organisiert waren, desto geringer auch die zwischen Ost und West bestehende Differenz der Sektorstruktur und desto reibungsloser die Vereinigung mit ähnlich zugeschnittenen DDR-Sektoren. Demgegenüber unterlag die Transformation der übrigen, eher marktnahen Wirtschaftszweige oft problematischen Rahmenbedingungen wie unklaren Zuständigkeiten, umstrittenen Eigentumsrechten, Konflikten zwischen Regelsystemen und variierenden ökonomischen Bedingungen, die zusammengenommen zu er-



gebnisoffeneren und von politischer Intervention bestimmten Transformationsverläufen führten.

Kollektive Wettbewerbsgüter in Regionen

Nicht nur Wirtschaftssektoren, sondern auch regionale Produktionszusammenhänge sind Gegenstand von Governance-orientierten Mesostudien. Seit Mitte der 1990er Jahre hat sich ein stärker international vergleichend ausgerichteter Forschungszweig herausgebildet, der regionale Ökonomien als lokale Produktionssysteme begreift, 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. 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: 56f). Regionale Ökonomien erlangen also komparative Leistungsvorteile, je nachdem wie sie „kollektive Wettbewerbsgüter“ produzieren (vgl. dazu Kapitel 4 dieses Bandes). Der Vergleich regionaler Ökonomien in Deutschland, Italien, Großbritannien und Frankreich zeigt, dass die Produktion solch regionaler Kollektivgüter institutionell sehr unterschiedlich organisiert werden kann, also funktionale Äquivalente hinsichtlich möglicher Formen industrieller Ordnung bestehen (Le Galès/Voelzkow 2001: 9). Die neuere Regionalökonomie fragt also danach, wie unterschiedliche Formen regionaler Ökonomien (industrielle Distrikte, Netzwerkfirmen, empirische Cluster) konfiguriert sind, wovon der jeweilige Mix aus Governance-Mechanismen abhängt und welche Leistungsvorteile dieser erzeugt (vgl. Crouch et al. 2001 und 2004).

Mikroebene Corporate Governance

Aus der Perspektive der *Mikroebene* der Unternehmensorganisation sind die internen und externen Mechanismen zur Steuerung und Kontrolle von Unternehmen von Interesse. Im Mittelpunkt der momentan wieder aufgelebten *Corporate Governance*-Diskussion stehen Strukturen und Praktiken der Steuerung und Kontrolle insbesondere von börsennotierten Großunternehmen (vgl. Goyer 2001; Hopt/Prigge 1998; O'Sullivan 2001). Inhaltlich geht es dabei um Bestimmungen, die den unternehmensinternen Entscheidungsprozess aufliedern, die Zusammensetzung und Kompetenzverteilung zwischen Entscheidungsgremien festlegen und die Offenlegung von Informationen über Entscheidungsprozesse und -ergebnisse gegenüber Aktionären und der Unternehmensöffentlichkeit regeln. In den Innen- und Außenbeziehungen von Unternehmen sind spezifische Muster der Koordination und Aufteilung von Macht und Einfluss zwischen den verschiedenen, am Unternehmensgeschehen beteiligten Akteuren angelegt. Diese institutionellen Muster, die die Rolle von Managern, Anteilseignern, Kreditgebern, Beschäftigten, kooperierenden Unternehmen und nicht zuletzt dem Staat in der Entwicklung der Unternehmenspolitik definieren, entstehen aus dem Zusammenspiel politischer und rechtlicher Faktoren, z.B. der gesetzlichen Bestimmungen zur Organisation einer Aktiengesellschaft, ökonomischer Kräfte und Institutionen wie

den Eigentümerstrukturen und gesellschaftlichen Beziehungen. Weil so der Rahmen für die Strategieentwicklung und Ressourcenallokation in Unternehmen abgesteckt wird, ist die Corporate Governance von eminenter Bedeutung für die Verteilung von Einkommen und Status, die Beschäftigungssituation und das Wirtschaftswachstum in nationalen politischen Ökonomien (Gourevitch/Shinn 2005).

Die Art und Weise, wie die Kontroll- und Steuerungsbeziehungen in Unternehmen organisiert sind, hängt jedoch sehr stark von der in einer nationalen Marktwirtschaft vorherrschenden Mixtur an Governance-Mechanismen ab; die Unternehmensverfassung ist somit bis zu einem gewissen Grad Spiegelbild eines nationalen Modells von Kapitalismus. Analog zur Unterscheidung zwischen dem „unkoordinierten“ Kapitalismus der angelsächsischen Länder und dem „koordinierten“ Kapitalismus der kontinentaleuropäischen Staaten differenziert die vergleichende sozial- und wirtschaftswissenschaftliche Forschung daher auch zwischen zwei Corporate Governance-Modellen: *marktorientierten* „*Outsider*“-*Systemen* und *netzwerkorientierten* „*Insider*“-*Systemen* (Franks/Mayer 1995; Hall/Soskice 2001a; van den Berghe 2002). In dem ersten Modell befördern marktbasierende Steuerungs- und Kontrollmechanismen die Ausrichtung der Unternehmenspolitik an möglichst hohen Dividenden. Die Unternehmensfinanzierung erfolgt maßgeblich über den Kapitalmarkt, der die häufige Ausschüttung kurzfristig anfallender Gewinne an Aktionäre belohnt. So stellt der Aktienkurs den zentralen Bewertungsmaßstab der Arbeit des Managements dar, das bei ineffizienter Geschäftsführung mit einem Übernahmeangebot und dadurch mit einem Verlust der Verfügungsgewalt über das Unternehmen rechnen muss. Der Anteilsbesitz ist breit gestreut unter einer Vielzahl von Investoren, die dem Unternehmen fern stehen und kaum direkt Einfluss nehmen. Anders gestaltet sich die Situation im kontinentaleuropäischen System, wo die Eigentümerstrukturen eine hohe Konzentration aufweisen und Firmen nicht selten durch Kapital- und Personalverflechtungen verbunden sind. Das Vorhandensein von „geduldigem Kapital“ durch langfristig orientierte Großaktionäre und Bankkredite macht Preismechanismen weniger bedeutsam für die Unternehmensführung. Vielmehr sind das Unternehmen und sein Management verankert in einem breiteren Netzwerk von Interessen und Akteuren, was sich in einer stärker kollektiv orientierten Unternehmensstrategie niederschlägt, welche oft auch sozial- oder industriepolitischen Zielen Rechnung zu tragen hat. Welche Gruppen als Insider steuernd auf die Unternehmensführung einwirken, differiert: Während das Management in Deutschland den Konsens mit einer größeren Anzahl von Stakeholdern – neben Großaktionären auch Banken und Arbeitnehmern – suchen muss, sind in romanischen Ländern wie Frankreich Familieneigentümer und politisch-bürokratische Eliten zentral.

Outsider- vs.  
Insider-Systeme

Zusammenfassend lassen sich folgende Fragestellungen formulieren, die im Mittelpunkt einer auf Governance-Strukturen ausgerichteten Analyse der Wirtschaft stehen:

Fragestellungen der  
Governance-Debatte

- Wie sieht die Konfiguration von Governance-Mechanismen in einem betrieblichen, regionalen, sektoralen oder nationalen Produktionszusammenhang aus? Und wovon hängt die jeweilige Governance-Konfiguration ab?

- Wie leistungsfähig ist die Governance-Konfiguration in dem jeweiligen Produktionszusammenhang? Produzieren bestimmte Governance-Muster bestimmte Arten von Innovationen? Gibt es Effizienzvorteile durch einen bestimmten Governance-Mix? Wie sehen die komparativen Wettbewerbsvorteile von Governance-Konfigurationen im internationalen Vergleich aus?
- Wie stabil oder wandlungsfähig erweisen sich Governance-Konfigurationen unter dem Einfluss von Globalisierung, Europäisierung und der auf verschiedenen politischen Ebenen vorangetriebenen Liberalisierung? Werden nationale Varianten des Kapitalismus einander ähnlicher? Was sind die Antriebskräfte und Mechanismen der Transformation des Kapitalismus?

Ausgehend von einer Charakterisierung der Grundtypen der Governance-Perspektive und einem Überblick über ihre historischen Vorläufer in den Abschnitten 2 und 3 werden die oben genannten Fragen in den Abschnitten 4 bis 6 noch einmal aufgegriffen. Es wird herausgearbeitet, welche Antworten die Beiträge dieses Bandes darauf geben und welche Perspektiven sich für die zukünftige Governance-Forschung abzeichnen.

## 2 Bausteine institutioneller Steuerung der Wirtschaft

**Märkte** Warum sollten Märkte überhaupt sozial und institutionell „eingebettet“ sein? (vgl. zum Begriff der „Einbettung“, Granovetter 1985). Nach Vorstellung der 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 selbstdefinierten 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 marktmaßiger Koordination liegt darin, dass der Markt die Rahmenbedingungen, auf denen Transaktionen basieren (wie etwa die Verteilung von Eigentumsrechten oder die Festlegung marktmaßiger Spielregeln), nicht selbst produzieren kann.

**Firmenhierarchien** 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 in-house 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, Zulieferern und Händlern 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 1980er Jahre hat sich dies geändert. Eine in der Wirtschaftssoziologie und -geografie, 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

Weitere  
Governance-Typen

Netzwerke

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.

Zahlreiche Formen  
der Unternehmens-  
kooperation

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 bzw. „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). 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 1985b) 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 Verbands Umwelt 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

Verbände

Pluralistische und korporatistische Verbände

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 70er Jahren in der Debatte um ein mögliches „Gesetz zur Kontrolle der Verbände“ immer wieder thematisiert wurde (vgl. Alemann/Heinze 1979).

Staat

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 wettbewerbspolitischen 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 Bildungsinvestitio-

nen 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 Verselbständigung 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 nicht-marktförmiger 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 Profitcentern in divisionalisierten Unternehmen) Effizienz- und Flexibilitätsgewinne. Staatliche Organisationshilfen 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.

Tabelle 1 fasst die Merkmale der verschiedenen Typen institutioneller Steuerung noch einmal zusammen.

Negative Wechselwirkungen zwischen Governance-Typen

Positive Wechselwirkungen zwischen Governance-Typen



Tabelle 1: Governance-Typen im Überblick

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

Quelle: Eigene Zusammenstellung nach Powell 1996: 221; Streeck/Schmitter 1985b: 137; Hollingsworth et al. 1994: 4-8; Hollingsworth/Boyer 1997: 15-17

Den kombinatorischen Möglichkeiten sind also kaum Grenzen gesetzt. Erst das Zusammenspiel marktmäßiger mit nicht-marktförmigen 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.

### 3 Historische Vorläufer der Governance-Perspektive

In der deutschen Soziologie und politischen Ökonomie ist die Erkenntnis, dass kapitalistische Strukturen immer auch durch nicht-marktförmige Institutionen organisiert sind, nicht neu. Emile Durkheim verwies mit seinem Begriff der nicht-vertraglichen Voraussetzungen des Vertrages auf die normativen Grundlagen von Marktbeziehungen. Max Webers Theorie einer fortschreitenden Rationalisierung der westlichen Kultur und Zivilisation lieferte weitere Argumente für eine institutionalistische Perspektive auf die moderne Ökonomie. In „Wirtschaft und Gesellschaft“ (1922) diskutiert Weber wirtschaftliches Handeln im modernen Kapitalismus analog zur modernen Staatsadministration als prägnantes Beispiel für die formale Rechenhaftigkeit, zweckrationale Organisation normativer Ordnungen und geregelte Arbeitsteilung, wie sie die Rationalität moderner Institutionen eben insgesamt kennzeichnet. In seiner „Wirtschaftsgeschichte“ (1923) zeigt Weber, dass die Entstehung des rationalen Kapitalismus die Entwicklung institutioneller Regelungen im Hinblick auf Eigentum, Recht und Finanzen zur Voraussetzung hatte. Karl Polanyi (1944) wiederum argumentiert, dass der angeblich sich selbst regulierende Markt des 19. Jahrhunderts bereits durch staatliche Rahmenbedingungen bedingt war, die sowohl für die Entstehung als auch für die Bändigung des Marktsystems als konstitutiv erscheinen.

Wichtige Grundlagen für eine Typologie nationaler Marktwirtschaften auf der Basis ihrer institutionellen Verfasstheit legten die Arbeiten von Rudolf Hilferding (1910) und Andrew Shonfield (1965). Beide 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 Planungs-kapazitäten, könne dadurch besser als ein System anarchischen Wettbewerbs das kapitalistische System stabilisieren und auf diese Weise letztlich den „Sieg des Sozialismus“ hinauszögern.

Andrew Shonfields Klassiker „Modern Capitalism“ (1965) war richtungweisend 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

Vorläufer für  
Typologien nationaler  
Volkswirtschaften:  
Rudolf Hilferding

Andrew Shonfield:  
Nationale Stile der  
Intervention in die  
Wirtschaft

überließen, sondern auf vielfältige Weise planend in den Marktprozess eingriffen und auf diese Weise zu stetig steigenden Wachstumsraten beitrugen. Je nach Staatstradition und dem Grad an verbandlicher oder gesellschaftlicher Selbstorganisation unterschied Shonfield unterschiedliche nationale Stile der Intervention in die Wirtschaft.

Deutschland 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.

Frankreich 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.

Großbritannien 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.

USA 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 gezielt industriepolitischen Ziele verfolgt.

Alfred Chandlers  
Typologie: Managerial  
Capitalism in  
den USA

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.

Personal Capitalism  
in Großbritannien

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 Firmengrüdern und extern rekrutierten Managern aufgeteilt. Chandler zufolge waren auch die organisatorischen Kapazitäten der deutschen Industrie ein internationales 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 Unternehmen 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.

Cooperative  
Managerial Capitalism  
in Deutschland

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 bzw. 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 (vgl. ausführlicher zu historischen Vorläufern der Governance-Diskussion und insbesondere der „Varieties of Capitalism“-Debatte den Beitrag von Richard Deeg in diesem Band).

Ökonomien mit  
marktförmiger oder  
kooperativ-organi-  
sierter Struktur

Regionalökonomien:  
Alfred Marshall

Für die Regionalökonomie waren die Arbeiten von Alfred Marshall wegweisend. Bereits 1919 argumentierte dieser 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).

Flexible Spezialisierung und regionale Netzwerke

Mitte der 1980er Jahre rückte die Region als Wirtschaftszusammenhang angeregt durch industriesoziologische Arbeiten zu neuen, flexiblen Produktionskonzepten 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 80er 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.

Förderung endogener Wirtschaftspotenziale

In der Wirtschaftsgeografie, Managementforschung, aber auch der politikwissenschaftlichen Debatte rückten Fragen nach Möglichkeiten und Grenzen der regionalen Förderung „endogener Wirtschaftspotenziale“ 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 -geografie 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).

Mesokorporatismus

In den 1980er Jahren rückte die Frage nach der Leistungsfähigkeit dezentraler Steuerungsformen auch in den Mittelpunkt der auf die Ebene einzelner Wirt-

schaftssektoren gerichteten Governance-Debatte. 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). Weitergeführt wurde die Analyse sektoraler Governance-Strukturen dann in der amerikanischen Wirtschaftssoziologie und der bereits genannten Diskussion um „Governance of industries“ (Campbell et al. 1991; Hollingsworth et al. 1994) sowie in der auf sektorale Wandlungsprozesse fokussierten Europa- und Transformationsforschung (vgl. die Beiträge von Schmidt und Beyer in diesem Band).

## 4 Struktur und Performanz von Governance-Konfigurationen

Aus der Perspektive des Governance Ansatzes ist von Interesse, wie die Konfiguration von Governance-Elementen innerhalb eines Produktionszusammenhangs aussieht und wie leistungsfähig diese im Hinblick auf ihre ökonomische Performanz sind. Die Messung von Performanz ist letztlich eine komplexere Aufgabe als auf den ersten Blick ersichtlich, denn die gewählten Performanzindikatoren hängen auch vom betrachteten Untersuchungsgegenstand bzw. Produktionszusammenhang, von der Zeitperiode und nicht zuletzt von der normativen Position des Betrachters ab.

Gängige, auf nationale Kapitalismusmodelle angewandte ökonomische Performanzindikatoren sind das Wachstum des Bruttosozialproduktes, das Bruttosozialprodukt pro Kopf, die Produktivität und die Beschäftigungsquote. Hall und Soskice (2001b) betrachten über diese Indikatoren hinausgehend aber auch die Zahl und sektorale Zuordnung der innerhalb eines kapitalistischen Idealtyps erteilten Patente, die für sie Indikatoren für eher „radikale“ oder „inkrementelle“ Innovationen darstellen und damit national variierende Produktionsprofile anzeigen. Schwieriger wird die Bemessung von Performanz, wenn andere Kriterien als die Maximierung allokativer Effizienz in den Blick genommen werden. Hier-

Probleme der  
Messung von  
Performanz

Performanzkriterien

zu zählen Kriterien wie die Verbesserung der Produktqualität, der Innovativität oder der Anhebung des Qualifikationsniveaus der Beschäftigten, also weniger leicht quantifizierbare Faktoren der so genannten „X-Effizienz“ (Leibenstein 1976 und 1978). In der auf regionale Wirtschaftskluster bezogenen Governance-Forschung wird neben einer hohen Wachstumsrate einer Region auch die breite Streuung endogener Innovationskapazitäten als Zeichen regionaler Leistungsfähigkeit betrachtet (Crouch/Voelzkow 2004: 1). Wenn Management- und technische Qualifikation in einem regionalen Großunternehmen gebunden sind, so können diese bei Abwanderung der Firma oder bei Schließung des Standortes für die Region verloren sein. Sind diese Innovationskapazitäten in einem regionalen Cluster verankert, können sie die Abwanderung oder den Zusammenbruch einzelner Unternehmen überleben und somit die Region insgesamt wirtschaftlich stabilisieren. Die Institutionen eines regionalen Unternehmensnetzwerkes sollten demzufolge kleine und mittlere Unternehmen mit Informationen der Marktentwicklung oder der Einführung neuer Technologien versorgen und ihnen helfen, die potenziellen Innovationsvorteile des regionalen Clusters zu realisieren.

Andere Kriterien der Performanz ergeben sich bei Governance-Studien, die Prozesse der Privatisierung und Liberalisierung von Wirtschaftssektoren oder von nationalen Produktionszusammenhängen in den Blick nehmen. Der „Erfolg“ der Liberalisierung von Dienstleistungssektoren wie der Telekommunikation, der Elektrizität oder auch des Versicherungssektors wird ja nicht zuletzt an der Frage gemessen, ob infolge der Vermarktlichung des Sektors die Prämien bzw. Preise des Telefonierens oder Strombezugs für die Abnehmer gesunken sind (vgl. den Beitrag von Susanne Schmidt in diesem Band). Damit geraten auch die Unterschiede der Verteilungseffekte von Governance-Konfigurationen in den Blickpunkt, die sich für bestimmte Gruppen von Wirtschaftsakteuren ergeben können. So werden die im internationalen Vergleich eher hohen Tarife für Strom, Telefon, aber auch Dienstleistungen im Rahmen des Güterfernverkehrs in Deutschland mit dem traditionellen Modell der „verbandlichen Selbstregulierung im Schatten des Staates“ begründet, welches letztlich eine Form des staatlich autorisierten Produzentenkartells darstelle. Von einer stärkeren Durchdringung der sektoralen Governance-Konfiguration mit Marktmechanismen wird entsprechend eine ausgeprägtere Berücksichtigung der Konsumenteninteressen erhofft.

In Prozessen der Wirtschaftstransformation in Osteuropa werden hingegen Indikatoren für den Grad an erfolgter Liberalisierung beleuchtet. Hierzu zählen die Aufhebung von Preiskontrollen, die Liberalisierung des Außenhandels, die Wettbewerbspolitik, die Privatisierung der Groß- und Kleinunternehmen oder auch die Kapitalisierung des Aktienmarktes (vgl. den Beitrag von Jürgen Beyer in diesem Band). Zugespielt könnte also, je nach normativer Sichtweise des Betrachters, auch der Grad an bereits erfolgter Konvergenz einer Governance-Konfiguration in Richtung auf ein liberales Marktmodell zum Performanzkriterium erklärt werden. Alternativ könnten aber auch soziale Kriterien wie beispielsweise der Grad an gleicher oder ungleicher Verteilung von Familieneinkommen zum Indikator des Erfolgs einer Wirtschaftstransformation werden.

Lässt sich ein klarer Zusammenhang zwischen einem Typ von Governance-Konfiguration und wirtschaftlicher Performanz feststellen? Die Befunde der Governance-Forschung sind diesbezüglich ähnlich kontingent wie hinsichtlich

der Definition von Performanzkriterien. Allerdings zeigt sich im Vergleich der auf verschiedene Ebenen gerichteten Governance-Perspektive, dass lediglich der auf nationale Governance-Typologien abstellende Zweig der Debatte, und hier sehr ausgeprägt der „Varieties of Capitalism“ Ansatz (vgl. Hall/Soskice 2001a), nationale Wettbewerbsvorteile aus der Existenz „institutioneller Reinformen“ von Governance-Konfigurationen ableitet. Diese Vorstellung begründet sich nicht zuletzt aus der Annahme, dass sich die Institutionen der einzelnen Produktionssphären komplementär zueinander verhalten. Institutionelle Komplementarität bedeutet, dass der Nutzen oder die Effizienz einer Institution die einer anderen verstärkt. Beispielsweise wird die Verpflichtung zu langfristiger Beschäftigung in der Sphäre der industriellen Beziehungen dann gestärkt, wenn im System von Corporate Governance durch die Anteilseigner wenig Druck auf das Management ausgeübt wird, kurzfristige Profite zu maximieren. Wenn Institutionen in einer Sphäre erfolgreich sind, besteht für die beteiligten Akteure ein Anreiz, auch die komplementären Institutionen zu reproduzieren. Je deutlicher ein Land einem liberalen oder koordinierten Idealtyp eines Kapitalismusmodells entspricht, je passförmiger seine Institutionen also aufeinander abgestimmt sind, desto größer sein komparativer Wettbewerbsvorteil hinsichtlich der Produktion bestimmter Typen von Innovationen.

Liberalen, unkoordinierten Marktwirtschaften, so die Annahme, haben einen Wettbewerbsvorteil bei der Produktion *radikaler Innovationen*, welche grundlegende Veränderungen im Produktionsprozess oder der Entwicklung grundsätzlich neuer Produkte beinhalten. Dabei wird an sich schnell wandelnde Technologiesektoren wie z.B. Biotechnologie, Halbleiter oder Telekommunikation gedacht, in denen die Wettbewerbsfähigkeit eines Sektors es erfordert, hochgradige Risiken einzugehen und möglichst schnell neue Produkte zu entwickeln. Liberale Ökonomien fördern radikale Innovationen durch offene und flexible Arbeitsmärkte, die die Einstellung qualifizierter Arbeitskräfte ermöglichen, welche für die Entwicklung völlig neuartiger Produkte erforderlich sind oder auch durch einen großen und dynamischen Kapitalmarkt, welcher es Firmen kurzfristig ermöglicht, Kapital zu mobilisieren oder in alternative Produktlinien zu investieren.

Radikale Innovationen in liberalen Ökonomien

Demgegenüber liegt der spezifisch nationale Wettbewerbsvorteil koordinierter Ökonomien in der Produktion *inkrementeller Innovationen*, verstanden als kontinuierliche, aber kleinere Veränderungen von Produkten und Produktionsprozessen. Beispiele hierfür finden sich im Maschinen- und Werkzeugbau oder in der Automobilindustrie, wo es auf kontinuierliche Qualitätsverbesserung von Produkten ankommt. Die für organisierte Ökonomien typischen engen und langfristigen Beziehungen zwischen Firmen, Zulieferern, Kunden, aber auch dem Management und den Beschäftigten tragen zum Austausch von Informationen und Wissen und zur Produktion inkrementeller Produktinnovationen bei.

Inkrementelle Innovationen in koordinierten Ökonomien

Hall und Soskice haben versucht, den Zusammenhang von nationaler Governance-Konfiguration und Innovationstyp durch Daten über die in Deutschland und den USA zwischen den frühen 1980er und 1990er Jahren vergebenen Patente zu belegen. Demnach konzentrierten sich die in den USA erteilten Patente auf Sektoren, in denen radikale Innovationen dominieren, in Deutschland hingegen auf inkrementelle Innovationen (Hall/Soskice 2001b: 36-44). In einer jüngeren

Performanz durch Kohärenz der nationalen Governance-Konfiguration



Studie gingen Hall und Gingerich (2004) der Frage nach, wie erfolgreich unterschiedliche Typen nationaler Volkswirtschaften sind. Die in der VoC-Literatur identifizierten Kerninstitutionen liberaler bzw. organisierter Ökonomien wurden korreliert mit Wachstumsraten des Bruttosozialproduktes über die letzten zwei Jahrzehnte. Die Studie ergab, dass Länder wirtschaftlich umso erfolgreicher waren, je ähnlicher ihre Governance-Konfiguration einer der beiden Idealtypen war, je „reiner“ sich das nationale System also in institutioneller Hinsicht darstellte. Demgegenüber erscheinen Länder mit „gemischten“ Governance-Konfigurationen, welche sich nicht einfach in die beiden Grundtypen einordnen lassen, als wirtschaftlich weniger effizient – ein Befund, der in der wissenschaftlichen Debatte Kritik hervorgerufen hat (vgl. den Beitrag von Richard Deeg in diesem Band) und der in der auf regionale, sektorale Produktionszusammenhänge oder deren Transformation gerichteten Governance-Forschung so nicht geteilt wird.

Performanz durch  
institutionelle  
Inkohärenz

Studien zur Struktur regionaler Wirtschaftskluster belegen, dass auch wirtschaftlich erfolgreiche Regionen weniger durch „institutionelle Reinformen“, sondern durch einen unterschiedlich gewichteten Mix aus Markt, Unternehmenshierarchie, Netzwerken, verbandlicher Steuerung und Staat gekennzeichnet sind, welcher sich zudem im Zeitablauf verändern kann. Hierarchische Elemente sind in regionalen Netzwerken dann enthalten, wenn größere Unternehmen mit ihren Zulieferern vertikal kooperieren; denkbar sind aber auch ausgeprägte Formen von Arbeitsteilung zwischen kleineren Unternehmen an einem Ort oder einer Arbeitsmarktregion und schließlich eher marktförmige Kontakte zwischen kleinen und mittleren Unternehmen einer Branche oder Wertschöpfungskette, die in einem regionalen Cluster räumlich konzentriert vorzufinden sind (vgl. Le Gallès/Trigilia 2004: 336 ff). Die Struktur regionaler Wirtschaftskluster wird bis zu einem gewissen Grad durch die Merkmale des nationalen Kapitalismustyps bestimmt. So begünstigen in Deutschland die Organisation der dualen beruflichen Bildung in Form der betrieblichen Ausbildung und der Berufsschule, aber auch öffentliche Einrichtungen der Forschungs- und Technologieförderung die Reproduktion von Wissen und von Institutionen über Regionen hinweg und tragen dazu bei, dass regionale Unterschiede in einer in Europa einzigartigen Weise eingeebnet werden. Dies schließt jedoch nicht aus, dass die Konfiguration regionaler Wirtschaftskluster signifikant vom nationalen Kapitalismusmodell abweicht, sich also *institutionelle Inkohärenzen* zeigen (vgl. dazu genauer Abschnitt 5). So ist die Medienwirtschaft in London stark verbandlich-korporatistisch organisiert und wird zudem durch eine aktive öffentliche Förderpolitik begleitet. Demgegenüber weicht die in Köln angesiedelte Film- und Fernsehproduktion u.a. aufgrund ihres hohen Anteils an selbständigen „Arbeitskraftunternehmen“ erheblich vom deutschen koordinierten Modell ab (Glassmann/Voelzkow 2006).

Institutionelle  
Inkohärenz in Trans-  
formationsstaaten

Jürgen Beyer zeigt in seinem Beitrag, dass sich die Überlegungen der VoC-Debatte nicht ohne weiteres auf Länder übertragen lassen, die sich in der Transformation vom Sozialismus hin zu einer marktwirtschaftlichen Wirtschaftsordnung befinden. Die Transformationsforschung hat weniger eine „Varieties of Capitalism“ als vielmehr eine „Varieties of Post-socialist Capitalism“ offenbart, welche sich auf dem Kontinuum zwischen liberalem und koordinierten Kapitalismus verorten lässt. Die Vielfalt von Begriffen und Charakterisierungen, die

von „tycoon capitalism“, „gangster capitalism“ bis hin zu „corporatist capitalism“ reichen, deutet darauf hin, dass die postsozialistischen Transformationsländer noch relativ weit von einem liberalen oder koordinierten Kapitalismusmodell westlicher Prägung entfernt sind – oder dieses auch nie erreichen werden. So interpretiert David Stark (1996) institutionelle Wandlungsprozesse als Rekombinationsvorgänge aus „Alten“ und „Neuem“ mit dem Ergebnis der Entstehung eines neuen Typs gemischter Wirtschaft als spezifisch osteuropäisches Kapitalismusmodell (vgl. Stark 1996). Insgesamt, so der Befund von Jürgen Beyer, lässt sich jedoch keine einheitliche postsozialistische Kapitalismusvariante identifizieren, auch wenn manche Länder eher „liberale“ und andere eher „koordinierte“ Varianten der Organisation von Marktwirtschaft aufweisen. Ähnlich vielfältig wie die ökonomischen Organisationsformen sind auch die politischen Systeme Osteuropas, die von liberalen Wettbewerbsdemokratien bis hin zu reinen Autokratien reichen.

Susanne Schmidt wiederum zeigt in ihrem Beitrag, dass ein Governance-Mix nicht per se zur Effizienz beitragen muss. So zeichneten sich staatsnahe Wirtschaftssektoren wie Telekommunikation, Elektrizität, das Versicherungswesen oder der Straßengüterverkehr in Deutschland vor der Liberalisierung durch ausgeprägte Selbstregulierung durch die relevanten Produzentenverbände aus, welche mit umfangreicher staatlicher Regulierung gekoppelt war. Dadurch ergab sich eine starke Position für die „Produzentenkoalitionen“, welche in einem kartellisierten und auf vielfältige Weise wettbewerbsbeschränkten Markt überhöhte Tarife verlangen konnten. Geschützt wurden die Anbieterinteressen nicht zuletzt durch die vielfältigen institutionellen Vetopunkte im deutschen politischen System, denn für die meisten Sektoren stellte die Zustimmungspflicht des Bundesrates zu zentralen Liberalisierungsschritten eine Hürde für schnelle Reformen dar.

Sektoraler Governance-Mix nicht notwendigerweise effizient

## 5 Stärken und Schwächen des Governance-Ansatzes

Die Governance-Perspektive hat der institutionell vergleichenden politischen Ökonomie wichtige Impulse gegeben. Von zentraler Bedeutung ist der Befund, dass kapitalistische Ökonomien von einer Reihe nicht-marktförmiger Institutionen durchdrungen sind, welche spezifische Anreize und Restriktionen für das Handeln der Akteure mit sich bringen, die einem nationalen, sektoralen oder regionalen Produktionszusammenhang angehören. Auf diese Weise beeinflusst das Institutionengefüge einer nationalen politischen Ökonomie maßgeblich deren Produktionsformen, die Stärken und Schwächen bestimmter Wirtschaftssektoren und Marktsegmente und dadurch die ökonomische Performanz einer Volkswirtschaft.

Die Analyseperspektive des Governance-Ansatzes erlaubt es, Debatten zusammenzuführen, die Probleme der „Einbettung von Wirtschaft“ aus unterschiedlichster Sicht thematisieren, jedoch üblicherweise nicht voneinander Kenntnis nehmen. Dies gilt beispielsweise für die Regionalökonomie, die auf Sektortransformation fokussierte Governance-Debatte oder auch für die neuere sozialwissenschaftliche Corporate Governance-Forschung. Zwar behandeln diese

Zusammenführung unterschiedlicher Diskussionsstränge

Diskussionen unterschiedliche Untersuchungsgegenstände, jedoch steht in allen Debatten die Frage nach der Struktur von Governance-Konfigurationen, ihrer Performanz und/oder Dynamik bzw. ihrer Transformation im Mittelpunkt des Interesses.

Heuristik für den  
Ländervergleich

Der „Varieties of Capitalism“ Ansatz zeichnet ein komplexes Bild der in einer nationalen Marktwirtschaft herrschenden Dynamiken, weil er das Institutionengefüge einzelner Produktionssphären untersucht und fragt, welche Implikationen sich aus der Wechselwirkung zwischen unterschiedlichen Sphären für die Unternehmen ergeben. Weil das nationale Institutionenset historisch gewachsen ist und zudem bestimmte komparative Wettbewerbsvorteile für die jeweilige Marktwirtschaft bedingt, so die Annahme, ist es nicht beliebig austauschbar. Daraus hat sich eine Heuristik entwickelt, die es ermöglicht, 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.

Verknüpfbarkeit mit  
anderen theoretischen  
Ansätzen

Der Ansatz bietet zudem die Chance, hinsichtlich der policy-Präferenzen ökonomischer Akteure relativ klare Hypothesen zu formulieren, sofern es um Entscheidungs- und Gesetzgebungsprozesse geht, die sich auf die Gestaltung oder auch den Umbau des Ordnungsrahmens einer nationalen Marktwirtschaft beziehen. Der VoC-Ansatz nimmt eine systemische Perspektive ein und fragt, was eigentlich die innere Kohärenz eines jeweiligen Kapitalismustyps ausmacht. Aus dieser Makroperspektive werden Annahmen über die strukturell vorhandenen Anreize für das Verhalten der ökonomischen Akteure abgeleitet; 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.

Policy-Forschung

Daraus ergeben sich Möglichkeiten der Verknüpfung der Governance-Perspektive mit der Policy-Forschung. Callaghan/Höpner (2005) beispielsweise nutzen den VoC-Ansatz, um Annahmen über die Konfliktkonstellationen zu formulieren, die sich zwischen den Abgeordneten des Europäischen Parlamentes in der Frage der Angleichung nationaler Übernahmeregeln herauskristallisierten. Fioretos (2001) wiederum argumentiert, dass Großbritannien eine „opting-out“ Klausel von der Sozialcharta des Vertrages von Maastricht anstrebte, weil diese den liberalen Institutionen des eigenen Kapitalismusmodells widerspricht.

Europaforschung

Internationale  
Beziehungen /  
Regimedebatte

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.

Weitere, für die Kopplung mit der Governance-Perspektive relevante Theoriestränge sind der historische Institutionalismus und auch Theorien institutionellen Wandels. Anknüpfend an die im „Varieties of Capitalism“ Ansatz vorgenommene Unterscheidung bestimmter kapitalistischer Funktionselemente untersuchen neuere Studien deren Genese und gehen der Frage nach, warum Systeme der Berufsbildung, der Unternehmensverfassung oder der industriellen Beziehungen in verschiedenen Ländern unterschiedlich organisiert sind und welche Faktoren zur Herausbildung national unterschiedlicher Pfade des Kapitalismus beigetragen haben (vgl. etwa die Beiträge in Streeck/Yamamura 2001; Thelen 2004). Eine neuere, ursprünglich stark durch die Wohlfahrtsstaatsforschung beeinflusste Diskussion konzentriert sich auf die Frage nach Pfadabhängigkeit oder Wandel von Governance-Konfigurationen und nimmt dabei die Akteur- und Konfliktkonstellationen in den Blick, die zur mehr oder weniger weitgehenden Transformation der nationalen Governance-Konfigurationen führen (Streeck/Thelen 2005). Ein ähnlicher Fokus der Betrachtung zeigt sich auch in den Beiträgen von Susanne Schmidt und Jürgen Beyer in diesem Band. Allerdings erfordert diese auf die Dynamik in Governance-Konstellationen abstellende Analyseperspektive, dass einige der Annahmen des „Varieties of Capitalism“ Ansatzes aufgegeben werden müssen (vgl. dazu ausführlicher den nachfolgenden Abschnitt 6).

Historischer  
Institutionalismus

Theorien institutionellen  
Wandels

Dem Vorteil der Governance-Perspektive, nämlich Kategorien für einen komparativ-statischen Vergleich des Institutionengefüges moderner Volkswirtschaften und dessen Performanz zur Verfügung zu stellen, steht entsprechend der Nachteil entgegen, den Wandel desselben nur schwer analytisch erfassen zu können. Die allgemeine Kritik entzündet sich dabei insbesondere an der systemischen und auf die interne Kohärenz kapitalistischer Strukturen gerichteten Sicht des VoC-Ansatzes. Die Annahme relativer Statik nationaler Kapitalismusmodelle resultiert in dieser Analyseperspektive aus der Vorstellung, einzelne kapitalistische Funktionselemente und auch die sie kennzeichnenden Institutionen seien einander komplementär; weil gerade diese Komplementarität national spezifische Wettbewerbsvorteile bedinge, seien Unternehmen immer bestrebt, diese Vorteile durch ihr Handeln zu erhalten und werden deshalb bestehende Strukturen reproduzieren. Abweichungen vom bestehenden Pfad lassen sich nur als Reaktion auf exogene Schocks erklären (Hall/Soskice 2001b: 62).

Wandel schwer  
erfassbar

In der theoretischen Debatte um die Plausibilität der Komplementaritätsannahme (vgl. Crouch et al. 2005) werden unterschiedliche Argumente für eine eher „lockere Kopplung“ einzelner Produktionssphären und ihrer Institutionen präsentiert. Wolfgang Streeck und Robert Boyer beispielsweise betonen, dass Institutionen nicht als komplementär zueinander konzipiert werden, sondern

Kritik an Komplementaritätsannahme:  
Lose statt enge  
Kopplung von  
Institutionen

oftmals durch einen Prozess der Improvisation, des Experimentierens und der stetigen Modifikation entstehen. Rückblickend mag das institutionelle Design kohärent und ökonomisch effizient erscheinen – dies ist jedoch noch keine Erklärung für die Art und Weise seiner Genese.

Institutionen als Ergebnis von Kompromissen zwischen gesellschaftlichen Schlüsselgruppen

Zum einen verfolgen die Akteure, welche Institutionen aufbauen, oftmals andere Ziele als Komplementarität und tragen vielmehr Konflikte über das jeweils angestrebte Institutionendesign aus. Bruno Amable sieht Institutionen als Ergebnis eines Gleichgewichts und Kompromisses zwischen den soziopolitischen Schlüsselgruppen an, welche den jeweils dominanten „gesellschaftlichen Block“ bilden. Institutioneller Wandel entstehe dann, wenn die herrschenden Akteure die Chance sehen, diesen zielgerichtet in der gewünschten Weise zu beeinflussen oder wenn kein Interesse besteht, Wandel zu verhindern. Folglich sollten Institutionen im Hinblick auf die ihnen zugrunde liegenden Kompromisse und nicht ausschließlich unter dem Aspekt ihrer ökonomischen Performanz analysiert werden.

„Slack“ ermöglicht Rekombination von Institutionen

Demgegenüber betonen Streeck, Boyer und Colin Crouch (vgl. Crouch et al. 2005) den eher lockeren Zusammenhalt der Institutionen unterschiedlicher Produktionssphären, der sich aus dem Vorhandensein von „slack“ ergebe. Wandel in einer Produktionssphäre sei möglich, ohne notwendigerweise ein negatives feedback komplementärer Institutionen hervorzurufen. Oftmals würden Komplementaritäten neu entstehen, etwa wenn Akteure aktiv vorhandenes institutionelles Material mit neuem kombinierten und sich dadurch die Frage ergebe, durch welche Arten von Kopplung sich Komplementarität eigentlich auszeichne (Crouch). Institutionen in unterschiedlichen Produktionssphären würden oftmals durch unterschiedliche Eliten kontrolliert, weshalb ein Konsens über erwünschte oder gar effiziente Formen institutioneller Komplementarität gar nicht bestehe. Manche Sektoren oder auch Produktionssphären sind beispielsweise internationalisierter als andere, weshalb sich ein nationales Produktionsregime auch nicht leicht durch ein hierarchisches Zentrum steuern lasse (Streeck). Als Beleg hierfür mag die relative Dynamik im Umbau des Systems von Finanzbeziehungen und der Unternehmensverfassung angeführt werden, welche mit einer relativen Stabilität im System der beruflichen Bildung kontrastiert (vgl. den Beitrag von Richard Deeg in diesem Band). Insgesamt bestehen in kapitalistischen Ökonomien viel größere Inkohärenzen, als von den Anhängern des „Varieties“-Ansatzes ursprünglich angenommen wurde (vgl. mit diesem Befund auch Höpner 2001; Beyer 2002; Crouch/Farrell 2002).

Politische Systemvariablen erst neuerdings berücksichtigt

Der Governance-Ansatz ist im Kern keine politikwissenschaftliche Analyseperspektive, weshalb es auch nicht verwundert, dass im engeren Sinne politische Systemvariablen nicht notwendigerweise Teil der Betrachtung sind. In neueren Arbeiten wird allerdings der Zusammenhang zwischen dem organisierten Charakter einer Marktwirtschaft und ihrer Charakterisierung als Verhandlungs- bzw. Konkordanzdemokratie und dem unkoordiniert-liberalen Institutionengefüge der politischen Ökonomie und ihrer Verfassung als parlamentarisches System nach dem Vorbild der britischen Westminsterdemokratie diskutiert. Die jeweiligen kausalen Verknüpfungen sind allerdings noch weitgehend unterbelichtet. Susanne Schmidt zeigt in ihrem Beitrag, wie eng die Aufrechterhaltung der Governance-Strukturen staatsnaher Wirtschaftssektoren an die Vetostrukturen des

deutschen Föderalismus gekoppelt war. So profitierten die Akteure des bisherigen Regulierungskartells von der Zustimmungspflicht gesetzlicher Änderungen durch die Bundesländer mit dem Ergebnis, dass sich einige Bundesländer zu Fürsprechern der Reformgegner machten. Ulrich Glassmann und Helmut Voelzkow wiederum diskutieren in ihrem Beitrag zu diesem Band die Bedeutung unitarischer oder föderaler Staatsstrukturen für die regionale Streuung bzw. Konzentration von Wirtschaftsklustern und die Bereitstellung kollektiver Wettbewerbsgüter.

Der auf die politische Ökonomie gerichtete Governance-Ansatz betrachtet den Staat als einen gleichberechtigten Koordinationstyp neben anderen, ähnlich wie auch die politikwissenschaftliche Governance-Diskussion. In der Heuristik des „Varieties of Capitalism“ Ansatzes wird jedoch der Beitrag des Staates zur Organisation bestimmter Funktionselemente des modernen Kapitalismus deutlich unterbelichtet. Aus Sicht der VoC-Perspektive restringiert das nationale Institutionensetting die Möglichkeiten der Politik, zielgerichtet in die Wirtschaft zu intervenieren. In organisierten Ökonomien würde die Förderung radikaler Innovationen nicht die gleichen Effekte erzielen wie in liberalen Marktwirtschaften, weil die jeweils komplementären Institutionen nicht vorhanden sind: weder der Staat noch andere Akteure können in institutioneller Hinsicht „Lego“ spielen. Andere Autoren wie Vivien Schmidt empfinden die Typologie des VoC-Ansatzes als zu unvollständig und unterscheiden neben den Typen des *Market or Managed Capitalism* als dritten Typus den *State Capitalism*, für den sie Frankreich als beispielhaft ansieht (vgl. V. 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. Lehbruch 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 immer wieder staatlicherseits angeregt und finanziell unterstützt. Korporatistische Bündnisse wurden durch Verleihung eines „öffentlichen Status“ an die verbandlichen Verhandlungspartner oder durch Zertifizierung von Verhandlungsergebnissen stabilisiert.

In der Art und Weise, wie der Staat in die Wirtschaft interveniert, vollziehen sich derzeit grundlegende Veränderungen, die prinzipiell mit Hilfe von Kategorien des Governance-Ansatzes erfasst werden können, jedoch nicht mit denen der VoC-Perspektive. 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 forcier-

Rolle des Staates  
unterbelichtet

Vom Leistungs- zum  
Regulierungsstaat in  
Europa

ten) 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 „Leistungs- zum Regulierungsstaat“ in Europa mit der vollständigen Aufgabe industriepolitischer Zielsetzungen einhergeht, 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 einen eher untergeordneten Stellenwert.

„Methodologischer Nationalismus“

Der Governance-Ansatz greift aus Sicht von Vertretern der Internationalen politischen Ökonomie nicht zuletzt deshalb zu kurz, weil er die Einbettung nationaler Produktionszusammenhänge in europäische und/oder globale Märkte und Regulierungsinstitutionen konzeptionell nicht berücksichtigt (vgl. etwa Soederberg et al. 2005). Dies gilt in besonderem Sinne wiederum für den „Varieties of Capitalism“ Ansatz, der die Hürden für Wandel innerhalb des Institutionengefüges kapitalistischer Ökonomien recht hoch ansetzt.

Anpassungsdruck durch Regimewettbewerb

Demgegenüber wird allenthalben hervorgehoben, dass die wachsende europäische, aber zunehmend auch globale Integration der Güter- und Kapitalmärkte die Spielräume für Strukturen kapitalistischer Vielfalt erheblich einschränkt: große und international tätige Firmenhierarchien können sich nationalen Produktionszusammenhängen zunehmend entziehen und stattdessen *regime shopping* unter den für sie kostengünstigsten Produktionskontexten betreiben. Wenn im Zuge von global sourcing- Strategien Zulieferer dort gefunden werden, wo die Lohn- und Arbeitskosten besonders niedrig sind, verlieren enge Verflechtungen zwischen Produzenten und Zulieferern an Bedeutung. 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.

Gewinner des „Regimewettbewerbes“ sind offenbar transnational tätige Firmenhierarchien und Staaten mit einer eher „liberalen“ bzw. marktförmigen 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- bzw. sozialpolitisch motiviertes Engagement des Nationalstaates gekennzeichnet war, offenbar zu den Verlierern (vgl. Albert 1991). Für Deutschland, das zusätzlich noch vereinigungsbedingte Kosten und Strukturanpassungen zu bewältigen hat, scheint diese pessimistische Prognose in besonderer Weise zuzutreffen (Streeck 1997).

Organisierte Ökonomien als Verlierer?

Welche Implikationen ökonomische Europäisierung und Globalisierung letztlich für die Governance-Struktur nationaler Marktwirtschaften besitzen, ist derzeit Gegenstand einer ausgeprägten Debatte in der internationalen und der vergleichenden politischen Ökonomie. Vertreter der Konvergenzthese interpretieren die gegenwärtigen Veränderungen als Prozess durchgreifender Liberalisierung und Durchsetzung eines hegemonialen neoliberalen Kapitalismusmodells. Dieses werde nicht zuletzt durch soziale und politische Koalitionen, deren Diskurse und Praktiken weitergetragen, welche zur Restrukturierung heimischer Institutionen rund um den „Wettbewerbsstaat“ führen. Zusammen mit den ökonomischen, durch Globalisierungsprozesse verursachten Restriktionen politischer Handlungsfähigkeit ergeben sich allenfalls „permissive Bedingungen“ für Wandel, welche lediglich die Entstehung von „Varieties of Neoliberalism“ und damit „Diversität innerhalb von Konvergenz“ zulassen (vgl. Cerny 2004 und Cerny et al. 2005).

Konvergenzthese

Demgegenüber gehen Autoren, die der „Varieties of Capitalism“ Tradition eng verhaftet sind, eher von relativer Stabilität nationaler Institutionen gegenüber externem Anpassungsdruck aus. Diese resultiert zum einen aus der Vorstellung, die einzelnen Funktionselemente des Kapitalismus seien einander komplementär, weshalb einzelne Elemente auch nicht einseitig aus dem institutionellen Rahmen herausgelöst werden können. 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 Ordnung wirkt als *adverse environment* (Jürgens et al. 2000). Zudem wird der Fortbestand bestehender Governance-Konfigurationen auch im Sinne des „historischen Institutionalismus“ (vgl. Thelen/Steinmo 1992) mit historischen Pfadabhängigkeiten begründet. 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 unter-

Divergenzthese



schiedliche 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 2001a).

Hybride?

Eine dritte Perspektive, die sich ursprünglich wesentlich in Auseinandersetzung mit dem deutschen Kapitalismusmodell entwickelt hat, sieht 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. Gefragt wird, in welchen der vom „Varieties of Capitalism“ Ansatz identifizierten Subsysteme des nationalen Produktionsregimes sich Erosionerscheinungen abzeichnen, welche Arten von institutionellem Wandel vorzufinden sind und welchen Antriebskräften dieser unterliegt (vgl. u.a. Streeck/Thelen 2005; Dyson/Padgett 2005 sowie den Beitrag von Deeg in diesem Band). Bislang zeichnen sich die deutlichsten Veränderungen in den Beziehungen zwischen Unternehmen und Banken sowie der Organisation von Unternehmensfinanzierung und -führung (*Corporate Governance*) ab, welche das Modell des koordinierten Kapitalismus seinem angelsächsischen Gegenüber immer ähnlicher werden lassen (vgl. Deeg 2001; Beyer 2002; Lütz 2005). Demgegenüber zeichnen sich Systeme der beruflichen Bildung bislang durch relative Stabilität aus. Zusammengenommen scheinen nationale politische Ökonomien unter zugespitztem Wettbewerbsdruck immer stärker zu „institutionellen Hybriden“ zu mutieren, die in ihrer neuen Gesamtkonfiguration zwar wiederum einzigartig sind, in ihren Teilen jedoch anderen (liberalen) Modellen einer Marktwirtschaft ähnlicher werden. Ob dies so bleiben muss oder gar nur der Beginn einer Transformation ist, die an den „Rändern“ beginnt, muss derzeit offen bleiben.

## 6 Zukünftige Forschungsperspektiven

Die in den vorherigen Abschnitten formulierte Kritik an der Governance-Perspektive lässt sich im Wesentlichen auf zwei Punkte zuspitzen: die mangelnde Berücksichtigung internationaler Produktionszusammenhänge und ihrer Auswirkungen auf nationale, sektorale oder regionale politische Ökonomien. Der zweite Punkt bezieht sich auf die mangelnde Konzeptualisierung des Wandels von Governance-Konfigurationen, ihrer Antriebskräfte und Prozessmuster. Welche Weiterentwicklungen des Governance-Ansatzes bieten sich hier an?

Rekonstruktion  
internationaler  
Produktionsregime

Die Ausweitung der Governance-Typologie auf internationale Produktionszusammenhänge wird bislang noch wenig diskutiert. Prinzipiell bieten sich hier zwei Forschungsperspektiven an: die erste knüpft an die eingangs vorgestellte Typologie von Governance-Formen an und fragt, auf welchen politischen Ebenen (regional, aber auch sektoral, national, europäisch, global) welche Governance-Mixturen genutzt werden, um ökonomische Transaktionen zu koordinieren. Nach einer einfachen Hypothese müssten Marktmechanismen an Bedeutung gewinnen, je globalisierter die jeweiligen Markt- oder Unternehmenssegmente

sind, während kooperative, netzwerkartige Beziehungen zwischen Unternehmen am ehesten in regionalen Agglomerationen fortbestehen können. Dies muss allerdings nicht so sein; denkbar sind auch globale Unternehmenskartelle, die sich in oligopolistisch strukturierten Marktsegmenten herausbilden.

Der zweite, von Boyer/Hollingsworth (1997) vorgeschlagene Weg knüpft (stärker im Sinne der „Varieties“-Literatur) an die Unterscheidung einzelner Funktionselemente eines nationalen Modells der politischen Ökonomie an und fragt, welche Funktionen auf welchen politischen Ebenen mit welcher Mixtur von Governance-Formen realisiert werden. So würden Finanz-, aber auch Handelsbeziehungen zunehmend global und damit marktförmig organisiert und durch internationale Institutionen wie spezifische Regime oder die WTO reguliert. Fragen der allgemeinen Wettbewerbspolitik oder der Währungsordnung sind Regelungsgegenstände der Europäischen Union oder anderer regionaler Handelsblöcke, während die Arbeitsbeziehungen, die Steuerpolitik oder wohlfahrtsstaatliche Arrangements durch einzelne Nationalstaaten (und damit im Sinne der jeweiligen Modelllogiken) organisiert werden, Angelegenheiten der Aus- und Weiterbildung oder des Technologietransfers wären schließlich am ehesten noch subnational bzw. lokal zu organisieren (vgl. Boyer/Hollingsworth 1997: 473).

Eine sehr viel breitere Debatte wird in der vergleichenden institutionellen politischen Ökonomie hingegen geführt über die Transformation kapitalistischer Ökonomien und die Probleme, Wandlungsprozesse konzeptionell zu erfassen. Die Heuristik des Governance-Ansatzes erlaubt es, Mixturen von Governance-Elementen im Sinne „institutioneller Gleichgewichte“ zu beschreiben, die den jeweiligen Anfangs- und Endpunkt von Transformationsprozessen markieren. Nicht erfasst werden hingegen die Kausalmechanismen, die die Transformation von Punkt A nach Punkt B antreiben. Governance-Analysen sind nicht selten durch einen impliziten Funktionalismus gekennzeichnet, der nicht zuletzt auf die institutionenökonomische Tradition des Ansatzes zurückgeht. Wenn Institutionen als „geronnene Lösung“ für die Koordinationsprobleme wirtschaftlicher Akteure betrachtet werden, geraten die Prozesse, vor allem jedoch die Konflikte, welche zur Genese, Reproduktion, aber auch Transformation von Governance-Strukturen führen, aus dem Blickfeld. Diese Sichtweise zeigt sich sehr ausgeprägt im „Varieties of Capitalism“ Ansatz, welcher einzelne kapitalistische Produktionssphären und deren Institutionen als systemisch miteinander verbunden und insofern als schwer veränderbar ansieht. Die Systemperspektive geht hier in einen Strukturdeterminismus über, welcher das Handeln der Akteure maßgeblich durch die Anreize und Restriktionen des nationalen Governance-Gefüges bestimmt sieht und wenig Raum für institutionelle Spannungen, Präferenzänderungen der Akteure oder Umbrüche von Leitbildern lässt.

Diese Einwände müssen jedoch nicht gegen die Anwendbarkeit des Governance-Ansatzes zur Analyse ökonomischer Reorganisationsprozesse sprechen; gefordert ist allerdings eine Erweiterung des betrachteten Variablenspektrums. Dazu gehört vor allem ein stärkerer Akteurbezug der Analyse im Sinne der Annahme, dass Strukturen eben auch das Ergebnis von Strategien, Konflikten oder nicht intendierten Effekten darstellen und sich entsprechend wandeln können. Dabei müsste die Wechselbeziehung zwischen Außen und Innen, d.h. zwischen

Konzeptualisierung  
des Wandels von  
Governance-  
Konfigurationen

Forderung  
nach stärkerem  
Akteurbezug

exogenen Umweltveränderungen und endogenen Reaktionen 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 Rechtssetzungs- oder geldpolitischen Entscheidungskompetenzen bedeuten, welche wiederum die Vielfalt an denkbaren Strategieoptionen nationaler Akteure einschränken.

Berücksichtigung  
politisch-institutioneller  
Variablen

Aus politikwissenschaftlicher Sicht ergibt sich zudem die Forderung nach stärkerer Berücksichtigung politisch-institutioneller Variablen für die Erklärung des Zustandekommens, Aufrechterhaltens oder des Umbaus von Governance-Konfigurationen. Bereits in der Korporatismusdebatte der frühen 1980er 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). Die Autoren dieses Bandes weisen in ihren Beiträgen zudem auf Zusammenhänge zwischen föderalen oder unitarischen Staatsstrukturen und der Ausprägung sektoraler oder regionaler Governance-Konfigurationen (vgl. die Beiträge von Schmidt und Glassmann/Voelzkow).

Antriebskräfte des  
Wandels

Anknüpfend an das Plädoyer, die Dynamiken der Veränderung von Governance-Strukturen stärker in den Blick zu nehmen, werden in den folgenden Abschnitten die Befunde der neueren Governance-Forschung hinsichtlich der Antriebskräfte, Modi und Muster von Transformationsprozessen in der politischen Ökonomie skizziert. Welche Faktoren treiben den Umbau von Governance-Konfigurationen an bzw. erwiesen sich in Prozessen der Reorganisation von Governance-Konstellationen als zentral?

Veränderte Markt-  
situation und neue  
Akteure

Prinzipiell lassen sich exogene und endogene Faktoren unterscheiden, die Anstöße für den Umbau nationaler Governance-Muster geben. Zu den externen zählen sicherlich veränderte Marktbedingungen, die, wie im Finanzsektor, neue strategische Akteure wie beispielsweise ausländische institutionelle Investoren hervorbringen, welche gegenüber heimischen Unternehmen Druck auf steigende Renditen ausüben und dadurch zur Reorganisation der Beziehungen zwischen Großunternehmen und ihren Zulieferern beitragen. Glassmann/Voelzkow berichten, dass diese Entwicklung den italienischen Familienkapitalismus in Frage stellt, aber auch in Deutschland zur Restrukturierung der Beziehungen von Großunternehmen und ihren Zulieferern beiträgt. Deeg wiederum diskutiert den Einfluss institutioneller Investoren auf die Umgestaltung der Unternehmensverfassung in Ländern mit „insider“-Modellen der Unternehmensführung und -kontrolle sowie ihre Bedeutung für die Lockerung der traditionell sehr engen Finanzbeziehungen zwischen Banken und Unternehmen in Deutschland. In der Telekommunikation entstand ein neuer Markt nicht zuletzt durch technische Konvergenz mit der nicht regulierten Informationstechnik, was zum Aufstieg neuer Akteure wie der Computerindustrie, Diensteanbietern und Großanwendern führte und etablierte Produzentenkoalitionen unter Druck setzte.

Vielfältige Rolle  
der EU

Die EU beeinflusst den Umbau nationaler Governance-Strukturen auf vielfältige Weise. Susanne Schmidt zeigt in ihrem Beitrag, dass die Liberalisierung

der Infrastruktursektoren maßgeblich durch das europäische Wettbewerbsrecht, Sonderkompetenzen der Europäischen Kommission sowie Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofes vorangetrieben wurde. Zudem beeinflusste die EU nationale Reformprozesse auf sehr subtile Weise: allein durch die Verlagerung von Regelungskompetenzen auf eine andere Arena konnten nationale Vetospieler umgangen und die Liberalisierungsbefürworter gestärkt werden. So verlor das Bundesverkehrsministerium sein Monopol über Reforminitiativen, wohingegen das liberalisierungsfreudige Bundeswirtschaftsministerium nicht zuletzt mit Brüsseler Hilfe gestärkt wurde. Die Beispiele zeigen aber auch, dass sich exogene und endogene Antriebskräfte des Wandels nicht immer deutlich trennen lassen, sondern vielmehr gerade in der Verschränkung von beidem die Erklärung für die Reorganisation von Governance-Strukturen zu suchen ist. Jürgen Beyer zeigt in seinem Beitrag wiederum, dass die EU bei der wirtschaftlichen Transformation der osteuropäischen Staaten eher differenzierend als angleichend gewirkt hat. Transformationsverläufe wurden weniger gesteuert als im Nachhinein belohnt, sofern sie als erfolgreich bewertet wurden. Zudem hat die EU einen Liberalisierungswettbewerb zwischen den verschiedenen Beitrittskandidaten ausgelöst, der sich u.a. durch die unterschiedlichen Zeitpunkte und Bedingungen der Assoziierungsabkommen und die Selektivität der damit verbundenen Finanzhilfen bestimmte. So entstand im Bereich der privatisierten Unternehmen eine Vielfalt an neuen Strukturen der Unternehmensverfassung, die die der übrigen EU-Länder bei weitem übersteigt.

Anstöße für Transformationsprozesse können aber auch durch Krisen entstehen, beispielsweise dadurch, dass eine bestimmte Governance-Konfiguration, wie etwa ein regionales Wirtschaftscluster die sozialen Grundlagen seines Erfolges verliert, etwa, wenn sich die Nachfrage nach produzierten Gütern verschiebt oder sich infolge vertikaler Integration Betriebsgrößen verändern (wie im Fall der Montanindustrie).

Kommen wir abschließend zu den Mustern und Formen des institutionellen Wandels, die in der auf die politische Ökonomie gerichteten Governance-Forschung diskutiert werden. In Abgrenzung von der Vorstellung, es ließen sich nur Situationen relativer Stabilität von solchen des Wandels unterscheiden, argumentieren Autoren wie Thelen (2002), Streeck/Thelen (2005) oder auch Ebbinghaus (2005), dass Wandel permanent stattfindet und sowohl inkrementeller als auch abrupter Wandel sowohl Kontinuitäten als auch Diskontinuitäten produzieren könne. Gerade Prozesse der Liberalisierung, wie sie den modernen Kapitalismus kennzeichneten, so Streeck/Thelen, vollziehen sich inkrementell, innerhalb bestehender Institutionen und ohne die Revolutionen, die noch für die erste Hälfte des 20. Jahrhunderts kennzeichnend waren. Institutionen müssten deshalb weniger statisch, gewissermaßen als „frozen residues“ oder als „Kristallisationen politischer Konflikte“ konzipiert werden, sondern vielmehr als Ergebnis permanenter, durch Akteure vorangetriebener Reproduktion.

Im Prozess der osteuropäischen Systemtransformation erwiesen sich die Sequenzen einzelner Reformschritte sehr viel wichtiger zur Erklärung des Reform Erfolges als das Reformtempo, so das Argument von Jürgen Beyer in diesem Band. Damit grenzt er sich zum einen von Vertretern der „Schock-Therapie“, die die möglichst schnell durchgeführte Umsetzung eines ordoliberalen Kriterienka-

Krisen

Transformation des  
Kapitalismus als  
stetiger Prozess

Bedeutung von  
Sequenzen in  
Reformprozessen

taloges (Liberalisierung, Inflationsbekämpfung und Privatisierung) als Erfolgsrezept der Systemtransformation propagierten ab, distanziert sich aber auch von Vertretern gradualistischer Positionen, die entweder die weitreichendsten Reformen oder die mit den größten ökonomischen Erfolgsaussichten zuerst durchführen wollten. Demgegenüber erwies sich die frühe Bekämpfung der Inflation eher als Vorteil, während eine zu frühe Freigabe der Preise eher von Nachteil für den Reformersfolg war.

Formen institutionellen Wandels:

Displacement

Welche Formen institutionellen Wandels lassen sich nun unterscheiden? Zu beobachten ist zunächst, dass bestehende Institutionen aufgelöst und durch andere ersetzt werden („displacement“). Eine solche Dynamik zeigt sich insbesondere im Bereich der Finanzbeziehungen zwischen Großbanken und -unternehmen, die eindeutig kurzfristiger, risikoaverser und insgesamt marktförmiger werden (vgl. Lütz 2005 sowie den Beitrag von Richard Deeg in diesem Band). Allerdings bedeutet „displacement“ nicht notwendigerweise die Dominanz eines neuen Modells, sondern kann auch den graduellen Einbau „fremder“ Modellelemente in das Institutionensystem einer politischen Ökonomie bedeuten. Deeg beschreibt, dass sich der Wandel im deutschen Finanzsektor durch die „Invasion“ ausländischer Institutionen und Praktiken vollzieht, die von unternehmerisch auftretenden Akteuren, den Großbanken, vor allem in der Initiierungsphase aktiv kultiviert werden. Ein exogen induzierter Wandel muss insofern durch Akteure endogen vorangetrieben werden (Deeg 2005). Crouch/Keune (2005) beschreiben hingegen, dass displacement auch durch die Aktivierung bislang historisch unterdrückter Alternativen entstehen kann. Am Beispiel der ungarischen Region Győr zeigen sie, dass dort bereits während des staatssozialistischen Systems Marktpraktiken auf lokaler Ebene bestanden, die im Zuge der Wirtschaftstransformation von der neuen Elite aufgegriffen und weiterentwickelt wurden. Demnach begünstigt institutionelle Heterogenität und ein in einem Wirtschaftssystem bestehender Governance-Mix den Wandel hin zu einem möglicherweise in Zukunft dominanten Ordnungsmodell. Crouch/Keune knüpfen damit an die von Glassmann/Voelzkow in ihrem Beitrag benannten „produktiven Inkohärenzen“ im Ordnungsgefüge moderner Volkswirtschaften an, die nach ihrer Auffassung Spannungen und Druck auf Transformationsprozesse erzeugen

Layering

Bestehende Institutionen können auch mit neuen institutionellen Elementen gekoppelt werden („layering“) (vgl. Thelen 2000: 106). Beispiele hierfür finden sich in der Reform des Wohlfahrtsstaates, in der neue Elemente wie beispielsweise eine private Säule der Rentenversicherung dem bestehenden System hinzugefügt wurden. Das Andocken neuer Institutionen kann mit deren „differenziellen Wachstum“ verbunden sein, etwa wenn der private Teil der Rentenversicherung schneller wächst als der öffentliche, wodurch eine graduelle Entwicklung des Systemwandels in Gang gesetzt werden kann (Streeck/Thelen 2005: 24).

Drift

Als „Drift“ bezeichnen Streeck/Thelen die graduelle Modifikation von Institutionen, die nicht aus dezidiertem politischem Manövrieren, sondern vielmehr aus Abweichungen herrschender Praktiken von den allgemeinen Regeln oder aus so genannten non-decisions resultiert. Hacker nennt als Beispiel für drift das Zurückfahren von Sozialleistungen auf Seiten amerikanischer Arbeitgeber, die damit auf veränderte Anreize reagierten und auf diese Weise einen Prozess der

„Privatisierung von Risiken ohne Privatisierung des Wohlfahrtsstaates“ mit angetrieben haben (Hacker 2005).

Bestehende Institutionen bleiben in ihrer Form erhalten, ändern jedoch ihre inhaltliche Ausrichtung und Funktion. Konversion kann durch Veränderungen in der Umwelt ausgelöst werden, die Akteure mit neuen Problemen und Herausforderungen konfrontieren. Alternativ können Konversionsprozesse auch das Ergebnis von Machtveränderungen sein, wenn neue Eliten, die an der Entstehung von Institutionen nicht beteiligt waren, diese neuen Zwecken zuführen. Jonah Levy zeigt, dass der französische Staat seine dirigistischen Interventionsinstrumente nicht mehr wie noch in den 1980er Jahren zur Kapitallenkung bei gleichzeitiger Ausgrenzung von Arbeitnehmern nutzt, sondern einsetzt, um die Marktkräfte zu fördern und gleichzeitig die Verlierer industrieller Restrukturierung mittels umfangreicher Sozialprogramme zu kompensieren (Levy 2005).

Conversion

Mit „Exhaustion“ wird schließlich der Zusammenbruch oder der Untergang von Institutionen bezeichnet. Dieser kann eintreten, wenn Institutionen Dynamiken auslösen, die gewissermaßen die Saat für ihren Zusammenbruch enthalten. So beschreibt Christine Trampusch (2005) die Frühverrentung in Deutschland als institutionelles Element, das zum Anstieg der Lohnnebenkosten und damit auch zur wachsenden Arbeitslosigkeit beitrug. Das Instrument war ursprünglich in einer Zeit der Vollbeschäftigung nur für eine geringe Anzahl von Fällen konzipiert worden, wurde jedoch im Zuge der deutschen Vereinigung überstrapaziert und zur Abfederung von Restrukturierungsprozessen eingesetzt. Institutionen können sich überleben, wenn ihr Wachstum Ressourcen aufbraucht, die sie eigentlich für ihre Existenz benötigen oder wenn es immer mehr Ausnahmen von einer Regel gibt, wodurch letztlich deren Legitimität in Frage gestellt wird (Streeck/Thelen 2005: 30).

Exhaustion

Ein fruchtbarer Ansatzpunkt für die weitere Governance-Forschung scheint mir die These zu sein, dass inkohärente Institutionen eine höhere Wandlungsfähigkeit aufweisen als ein kohärentes Institutionensystem. Institutionelle Heterogenität kann sich hier einmal auf das Mischungsverhältnis von Governance-Mechanismen beziehen. Welche Mixturen von Governance-Elementen sind besonders instabil und anfällig für Wandlungsprozesse, welche besonders robust und widerstandsfähig gegenüber Anpassungsdruck? Lassen sich hier über die jeweilige empirische Untersuchungseinheit (Nation, Sektor, Region) hinweg Verallgemeinerungen treffen? Im Sinne der Forderung nach stärkerer akteurtheoretischer Unterfütterung von Analysen institutionellen Wandels sollten zukünftige Governance-Studien systematischer den Zusammenhang zwischen Typen von Governance-Konfigurationen, Akteurkonstellationen und den oben dargestellten Typen institutionellen Wandels beleuchten – welche Interaktionsstrukturen führen auf der Basis welcher Prozesslogiken zum Umbau welcher Mixturen von Governance-Elementen?

Weitere forschungsleitende Fragestellungen

Ein zweite Lesart institutioneller Heterogenität bezieht sich auf das Verhältnis der einzelnen Subsysteme (im Sinne von Hall/Soskice 2001a) einer modernen Marktwirtschaft untereinander – welche Subsysteme erweisen sich als eher stabil, welche sind eher im Umbruch begriffen? Die auf die deutsche politische Ökonomie bezogenen Forschungsergebnisse deuten auf erhebliche Dynamik im Bereich der Unternehmensfinanzierung, der Corporate Governance, aber

auch der industriellen Beziehungen hin, wohingegen sich das System der beruflichen Aus- und Weiterbildung durch größere Stabilität auszeichnet. An dieser Stelle wären weitere Studien gefragt, die die Tragfähigkeit dieser Befunde im Ländervergleich untersuchen.

Anknüpfend an die Frage nach der relativen Dynamik einzelner Subsysteme ist von Bedeutung, inwieweit sich (vormals komplementäre) Beziehungen zwischen den Subsystemen qualitativ verändern. Übt ein stärker marktförmig organisiertes System der Unternehmensfinanzierung und -verfassung einen Anpassungsdruck in Richtung auf zunehmende Dezentralisierung der industriellen Beziehungen aus, lösen sich vormals komplementäre Strukturen zwischen Subsystemen auf, stellen sich Spannungen zwischen Subsystemen ein, die durch relative Stabilität oder relative Dynamik gekennzeichnet sind oder bilden diese neue Komplementaritäten heraus?

Was ist die relevante „Einheit“ von Produktionsregimen?

Die mittelfristig größte Herausforderung für die auf die politische Ökonomie ausgerichtete Governance-Forschung scheint mir jedoch darin zu liegen, das Verhältnis zwischen globalen, nationalen, sektoralen, regionalen oder auch unternehmensbezogenen Produktionszusammenhängen und deren Governance-Strukturen zu beleuchten. Wenn im Zuge von Globalisierung nationale Institutionengefüge zunehmend inkohärenter werden, Unternehmensstrategien sich je nach Unternehmensgröße, -sektor und Weltregion zunehmend ausdifferenzieren und auch die Handlungsspielräume für die nationale Politik, ökonomische Rahmenbedingungen zu setzen, je nach Politikfeld sehr unterschiedlich groß sein können, stellt sich die Frage nach der relevanten Ebene von Produktionsregimen. Betrachtet man nach wie vor die nationale Ebene und damit den nationalen Kapitalismustyp als prägendes Institutionengefüge und richtet den Blick auf die in diesem Modell entstehenden „Inkohärenzen“? Sollten im Mittelpunkt der Betrachtung eher der Wirtschaftssektor oder vielmehr global tätige Unternehmen und deren national variierende Konfigurationen von Governance-Elementen stehen? Nicht nur unter analytischen Gesichtspunkten, sondern auch unter dem Aspekt der politischen Gestaltbarkeit wirtschaftlicher Rahmenbedingungen ist die Identifikation der in Zukunft relevanten „Einheit“ von Produktionsregimen eine zentrale Aufgabe der zukünftigen Governance-Forschung.

Aufbau des Bandes

Die Autoren dieses Bandes führen nachfolgend in die unterschiedlichen Gebiete der auf die politische Ökonomie gerichteten Governance-Perspektive ein. *Richard Deeg* vermittelt einen Überblick über Ansätze, die sich auf die nationale Ebene und damit auf die Kategorisierung von nationalen Volkswirtschaften hinsichtlich ihrer Governance-Konfigurationen konzentrieren. Er setzt sich zudem insbesondere mit den Stärken und Schwächen des „Varieties of Capitalism“ Ansatzes auseinander.

*Jürgen Beyer* befasst sich mit Problemen und Prozessen der osteuropäischen Wirtschaftstransformation vom „Plan zum Markt“. Dabei arbeitet er die Bedingungen des Erfolgs, aber auch des Misserfolgs von Transformationsprozessen heraus, diskutiert wesentliche Prozessmuster und demonstriert die Vielfalt an „quasi-kapitalistischen Modellen“, die sich in den Ländern Osteuropas herausgebildet hat.

*Susanne K. Schmidt* beleuchtet am Beispiel der Transformation staatsnaher Infrastruktursektoren in Deutschland die Bedeutung der europäischen Ebene für

sektorale Transformationsprozesse. Die EU erlaubte es, klassische Vetokoalitionen zu umgehen, und stärkte nicht zuletzt liberalisierungswillige Akteure in den betreffenden Sektoren.

*Ulrich Glassmann* und *Helmut Voelzkow* vermitteln einen Einblick in die regionale Governance-Diskussion. Regionale Wirtschaftskluster werden als Arrangements betrachtet, in denen die beteiligten Akteure durch ihre Zusammenarbeit „kollektive Wettbewerbsgüter“ für die ansässigen Unternehmen produzieren. Glassmann/Voelzkow diskutieren Strukturen und Funktionsbedingungen unterschiedlicher Wirtschaftskluster im Ländervergleich.

## 7 Literatur

- Albert, Michel, 1991: *Capitalisme contre Capitalisme*. Paris: Seuil.
- Alemann, Ulrich von und Rolf G. Heinze (Hrsg.), 1979: *Verbände und Staat*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Amable, Bruno, 2003: *The Diversity of Modern Capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Benz, Arthur, 2001: *Der moderne Staat*. München/Wien: Oldenbourg.
- Benz, Arthur (Hrsg.), 2004a: *Governance – Regieren in komplexen Regelsystemen*. Eine Einführung. Wiesbaden: VS-Verlag.
- Benz, Arthur, 2004b: Einleitung: Governance – Modebegriff oder nützliches sozialwissenschaftliches Konzept?, in: Arthur Benz (Hrsg.), *Governance – Regieren in komplexen Regelsystemen*. Eine Einführung. Wiesbaden: VS-Verlag, 12-28.
- Berger, Suzanne und Ronald Dore (Hrsg.): 1996: *National Diversity and Global Capitalism*. Ithaca/New York: Cornell University Press.
- Berghe, Lutgart van den, 2002: *Corporate Governance in a Globalising World: Convergence or Divergence? A European Perspective*. Boston, MA.: Kluwer Academic Publishing.
- Beyer, Jürgen, 2002: *Deutschland AG a.D.: Deutsche Bank, Allianz und das Verflechtungszentrum großer deutscher Unternehmen*. MPIfG Working Paper 02/04.
- Boyer, Robert and J. Rogers Hollingsworth, 1997: *From National Embeddedness to Spatial and Institutional Nestedness*, in: J. Rogers Hollingsworth und 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.
- Callaghan, Helen und Martin Höpner, 2005: *Parteien oder Nationen? Die europäische Integration und die politischen Dynamiken der Angleichung nationaler Übernahmeregeln*. Unv. Manuskript.
- Campbell, John L., J. Rogers Hollingsworth und 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/Beverly Hills: Sage.
- Cerny, Philip C., 2004: *Mapping Varieties of Neoliberalism*. IPEG Papers in Global Political Economy. No. 12.
- Cerny, Philip C., Georg Menz und Susanne Soederberg, 2005: *Different Roads to Globalization: Neoliberalism, the Competition State, and Politics in a More Open World*, in: Susanne Soederberg, Georg Menz und Philip C. Cerny (Hrsg.), *Internalizing Globalization: The Rise of Neoliberalism and the Erosion of National Models of Capitalism*. London: Palgrave.



- Chandler, Alfred D., 1978: *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, MA./London: Harvard University Press.
- Chandler, Alfred D., 1990: *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, MA./London: 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/Beverly Hills: Sage, 106-125.
- Crouch, Colin und Henry Farrell, 2002: *Breaking the Path of Institutional Development? Alternatives to the New Determinism*, MPIfG-Discussion Paper 02/5.
- Crouch, Colin, Patrick Le Galès, Carlo Trigilia und Helmut Voelzkow, 2001: *Local Production Systems in Europe: Rise or Demise?* Oxford: Oxford University Press.
- Crouch, Colin, Patrick Le Galès, Carlo Trigilia und Helmut Voelzkow, 2004: *Changing Governance of Local Economies*. Oxford: Oxford University Press.
- Crouch, Colin und Maarten Keune, 2005: *Changing Dominant Practice: Making use of Institutional Diversity in Hungary and the United Kingdom*, in: Wolfgang Streeck und Kathleen Thelen (Hrsg.), *Beyond Continuity. Institutional Change in Advanced Political Economies*. Oxford: Oxford University Press, 83-103.
- Crouch, Colin und Wolfgang Streeck (Hrsg.), 1997: *Political Economy of Modern Capitalism. Mapping Convergence and Diversity*. London/Thousand Oaks: Sage.
- Crouch, Colin, Wolfgang Streeck, Robert Boyer, Bruno Amable, Peter A. Hall und Gregory Jackson, 2005: Dialogue on "Institutional complementarity and political economy", in: *Socio-Economic Review* 3, 359-382.
- Crouch, Colin und Helmut Voelzkow, 2004: Introduction, in: Colin Crouch, Patrick Le Galès, Carlo Trigilia, Helmut Voelzkow (Hrsg.), *Changing Governance of Local Economies: Responses of European Local Production Systems*. Oxford: Oxford University Press, 1-10.
- Czada, Roland, 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, 69-87.
- Czada, Roland und Gerhard Lehbruch (Hrsg.), 1998: *Transformationspfade in Ostdeutschland. Beiträge zur sektoralen Vereinigungspolitik*. Frankfurt am Main: Campus.
- Czada, Roland und Susanne Lütz, 2003: Einleitung: Probleme, Institutionen und Relevanz regulativer Politik, in: Czada et al., *Regulative Politik. Zählungen von Markt und Technik*. Reihe Grundwissen Politik, Band 28. Opladen: Leske+Budrich, 13-34.
- Czada, Roland, Susanne Lütz und Stefan Mette, 2003: *Regulative Politik. Zählungen von Markt und Technik*. Reihe Grundwissen Politik, Band 28. Opladen: Leske+Budrich.
- Deeg, Richard, 2001: *Institutional Change and the Uses and Limits of Path Dependency: The Case of German Finance*. MPIfG Discussion Paper 01/6.
- Deeg, Richard, 2005: Change from Within: German and Italian Finance in the 1990s, in: Wolfgang Streeck und Kathleen Thelen (Hrsg.), *Beyond Continuity. Institutional Change in Advanced Political Economies*. Oxford: Oxford University Press, 169-203.
- Dose, Nicolai und Alexander Drexler (Hrsg.), 1988: *Technologieparks. Voraussetzungen, Bestandsaufnahme, Kritik*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Dyson, Kenneth und Stephen Padgett (Hrsg.), 2005: *The Politics of Economic Reform in Germany: Global, Rhineland or Hybrid Capitalism?* Special Issue of *German Politics* 14 (2).

- Ebbinghaus, Bernhard, 2005: Can Path Dependence Explain Institutional Change? Two Approaches Applied to Welfare State Reform. MPIfG Discussion Paper 05/2.
- Esser, Josef und Wolfgang Fach, 1981: Korporatistische Krisenregulierung im „Modell Deutschland“, in: Ulrich von Alemann (Hrsg.): Neokorporatismus. Frankfurt am Main: Campus, 158-179.
- Esser, Josef, Wolfgang Fach und Werner Vöth, 1983: Krisenregulierung. Zur politischen Umsetzung ökonomischer Zwänge. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Fioretos, Orfeo, 2001: The Domestic Sources of Multilateral Preferences: Varieties of Capitalism in the European Community, in: Peter A. Hall und David Soskice (Hrsg.): Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage. Oxford: Oxford University Press, 213-244.
- Franks, Julian und Colin Mayer, 1995: Ownership and Control, in: Horst Siebert (Hrsg.), Trends in Business Organization: Do Participation and Cooperation Increase Competitiveness? Tübingen: Mohr.
- Gourevitch, Peter A. und James J. Shinn, 2005: Political Power and Corporate Control: The New Global Politics of Corporate Governance. Princeton/Oxford: Princeton University Press.
- Goyer, Michel, 2001: Corporate Governance and the Innovation System in France, in: Industry and Innovation 8 (2), 135-158.
- Glassmann, Ulrich und 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.
- 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/New York: Routledge, 255-278.
- Grande, Edgar und Burkard Eberlein, 1999: Der Aufstieg des Regulierungsstaates im Infrastrukturbereich, in: Roland Czada und 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: American Journal of Sociology 91, 481-510.
- Groser, Manfred, Josef Hilbert und Helmut Voelzkow, 1986: Die Organisation von Wirtschaftsinteressen im Kammersystem der Bundesrepublik Deutschland. Materialien zur Sozialwissenschaftlichen Planungs- und Entscheidungstheorie, Band 9, Bielefeld: Fakultät für Sozialwissenschaften.
- Hacker, Jacob S., 2005: Policy Drift: The Hidden Politics of US Welfare State Retrenchment, in: Wolfgang Streeck und Kathleen Thelen (Hrsg.), Beyond Continuity. Institutional Change in Advanced Political Economies. Oxford: Oxford University Press, 40-83.
- Hagedoorn, John, 1993: Strategic technology alliances and modes of cooperation in high-technology industries, in: Gernot Grabher (Hrsg.), The embedded firm. On the socio-economics of industrial networks, London/New York: Routledge: 116-137.
- Hall, Peter A. und Daniel W. Gingerich, 2004: Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Macroeconomy: An Empirical Analysis. Discussion Paper 5/04. Max-Planck Institute for the Study of Societies, Cologne.
- Hall, Peter A. und David Soskice (Hrsg.), 2001a: Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage. Oxford: Oxford University Press.
- Hall, Peter A. und David Soskice, 2001b: An Introduction to Varieties of Capitalism. In: Peter A. Hall und David Soskice (Hrsg.): Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage. Oxford: Oxford University Press, 1-68.
- Hall, Peter A. und Ann Markusen (Hrsg.), 1985: Silicon Landscapes. Boston: Allen&Unwin.

- 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 und Robert Boyer (Hrsg.), 1997: *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions.* Cambridge: Cambridge University Press.
- Hollingsworth, J. Rogers, Philippe C. Schmitter und Wolfgang Streeck (Hrsg.), 1994: *Governing Capitalist Economies. Performance and Control of Economic Sectors.* New York/Oxford: 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.
- Hopt, Klaus und Stefan Prigge, 1998: Vorwort, in: Klaus Hopt et al. (Hrsg.), *Comparative Corporate Governance. The State of the Art and Emerging Research.* Oxford: Oxford University Press, v-x.
- Hucke, Jochen und Hellmut Wollmann (Hrsg.), 1989: *Dezentrale Technologiepolitik? Technikförderung durch Bundesländer und Kommunen.* Basel: Birkhäuser.
- Johnson, Chalmers, 1995: *Japan: Who governs? The Rise of the Developmental State.* New York/London: W.W. Norton.
- Jürgens, Ulrich, Katrin Naumann und 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/London: Cornell University Press.
- Kitschelt, Herbert, Gary Marks und Peter Lange (Hrsg.), 1999: *Continuity and Change in Contemporary Capitalism.* Cambridge: Cambridge University Press.
- Lange, Stefan und Uwe Schimank (Hrsg.), 2004: *Governance und gesellschaftliche Integration.* Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.
- Le Galès, Patrick und Helmut Voelzkow, 2001: *Introduction. The Governance of Local Economies,* in: Colin Crouch, Patrick Le Galès, Carlo Trigilia, Helmut Voelzkow (Hrsg.): *Local Production Systems in Europe: Rise or Demise?* Oxford: Oxford University Press, 1-25.
- Le Galès, Patrick und Carlo Trigilia, 2004: *Conclusions,* in: Colin Crouch, Patrick Le Galès, Carlo Trigilia, Helmut Voelzkow (Hrsg.): *Changing Governance of Local Economies: Responses of European Local Production Systems.* Oxford: Oxford University Press, 331-343.
- Lehmbruch, Gerhard, 1995: *Ressortautonomie und die Konstitution sektoraler Politiknetzwerke. Administrative Interessenvermittlung in Japan,* in: Karlheinz Bentele et al. (Hrsg.): *Die Reformfähigkeit von Industriegesellschaften.* Frankfurt am Main / New York: Campus, 64-101.
- Leibenstein, Harvey, 1976: *Beyond Economic Man. A New Foundation in Microeconomics.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Leibenstein, Harvey, 1978: *General X-Efficiency Theory and Economic Development.* New York: Oxford University Press.
- Levy, Jonah, 2005: *Redeploying the State: Liberalization and Social Policy in France,* in: Wolfgang Streeck und Kathleen Thelen (Hrsg.), *Beyond Continuity. Institutional Change in Advanced Political Economies.* Oxford: Oxford University Press, 103-127.
- Lütz, Susanne, 1993: *Steuerung industrieller Forschungskooperation. Funktionsweise und Erfolgsbedingungen des staatlichen Förderinstrumentes Verbundforschung.* Frankfurt am Main: Campus.
- Lütz, Susanne, 2002: *Der Staat und die Globalisierung von Finanzmärkten. Regulative Politik in Deutschland, Großbritannien und den USA.* Frankfurt am Main: Campus.

- Lütz, Susanne, 2005: The Finance Sector in Transition: A Motor for Economic Reform? In: *German Politics* 14 (2), 140-156.
- Marshall, Alfred, 1919: *Industry and Trade*. London: Macmillan.
- Mayntz, Renate, 2004a: Governance im modernen Staat, in: Arthur Benz (Hrsg.), *Governance – Regieren in komplexen Regelsystemen. Eine Einführung*. Wiesbaden: VS-Verlag, 65-76.
- Mayntz, Renate, 2004b: Governance Theory als fortentwickelte Steuerungstheorie? MPIfG Working Paper 04/1.
- Mayntz, Renate und Fritz W. Scharpf, 1995: Steuerung und Selbstorganisation in staatsnahen Sektoren, in: Renate Mayntz und Fritz W. Scharpf (Hrsg.), *Gesellschaftliche Selbstregulung und politische Steuerung*. Frankfurt am Main: Campus, 9-38.
- 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.
- O’Sullivan, Mary A., 2001: *Contests for Corporate Control. Corporate Governance and Economic Performance in the United States and in Germany*. Oxford: Oxford University Press.
- Ouchi, William, 1980: Markets, Bureaucracies, and Clans, in: *Administrative Science Quarterly* 25, 129-141.
- Piore, Michael J. und Charles F. Sabel, 1985: *Das Ende der Massenproduktion*. Berlin: Wagenbach.
- Polanyi, Karl, 1944: *The great transformation*. New York/Toronto: Rinehart & Company.
- Powell, Walter W., 1996: Weder Markt noch Hierarchie: Netzwerkartige Organisationsformen, in: Patrick Kenis und Volker Schneider (Hrsg.): *Organisation und Netzwerk: Institutionelle Steuerung in Wirtschaft und Politik*. Frankfurt am Main/New York: Campus, 213-273.
- Pyke, Frank, Giacomo Becattini und Werner Sengenberger (Hrsg.), 1990: *Industrial districts and inter-firm cooperation in Italy*. Geneva: International Institute for Labour Studies.
- Pyke, Frank und Werner Sengenberger (Hrsg.), 1992: *Industrial districts and local economic regeneration*. Geneva: International Institute for Labour Studies.
- Saxenian, Annalee, 1985: The Genesis of Silicon Valley, in: Peter A. Hall und Ann Markusen (Hrsg.): *Silicon Landscapes*. Boston: Allen&Unwin, 20-34.
- Saxenian, Annalee, 1994: *Regional Advantage. Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, 2<sup>nd</sup> edition. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schmidt, Vivien A., 2000: Still Three Models of Capitalism? The Dynamics of Economic Adjustment in Britain, Germany and France, in: Roland Czada und Susanne Lütz (Hrsg.): *Die politische Konstitution von Märkten*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag: 38-73.
- Schmidt, Vivien A., 2002: *The Futures of European Capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Schmitter, Philippe C. und 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.
- Schneider, Volker und Patrick Kenis, 1996: Verteilte Kontrolle: Institutionelle Steuerung in modernen Gesellschaften, in: Patrick Kenis und Volker Schneider (Hrsg.): *Organisation und Netzwerk. Institutionelle Steuerung in Wirtschaft und Politik*. Frankfurt am Main: Campus, 9-45.
- Shonfield, Andrew, 1965: *Modern Capitalism. The Changing Balance of Public and Private Power*. London/Oxford: Oxford University Press.

- Soederberg, Susanne, Georg Menz und Philip C. Cerny (Hrsg.), 2005: *Internalizing Globalization: The Rise of Neoliberalism and the Erosion of National Models of Capitalism*. London: Palgrave.
- Soskice, David, 1999a: *Divergent Production Regimes: Coordinated and Uncoordinated Market Economies in the 1980s and 1990s*, in: Herbert Kitschelt et al. (Hrsg.): *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*. Cambridge: Cambridge University Press, 101-134.
- Soskice, David, 1999b: *Globalisierung und institutionelle Divergenz: Die USA und Deutschland im Vergleich*, in: *Geschichte und Gesellschaft* 25 (2), 201-225.
- Stark, David, 1996: *Recombinant Property in East European Capitalism*, in: *American Journal of Sociology* 101 (4), 993-1027.
- Streeck, Wolfgang, 1997: *German Capitalism: Does it exist? Can it survive?* In: Colin Crouch und Wolfgang Streeck (Hrsg.): *Political Economy of Modern Capitalism. Mapping Convergence and Diversity*. London: Sage: 33-54.
- Streeck, Wolfgang und Philippe C. Schmitter, 1985a: *Gemeinschaft, Markt und Staat – und die Verbände? Der mögliche Beitrag von Interessensregierungen zur sozialen Ordnung*, in: *Journal für Sozialforschung* 25 (2), 133-159.
- Streeck, Wolfgang und Philippe C. Schmitter (Hrsg.), 1985b: *Private Interest Government. Beyond Market and the State*. London/Beverly Hills: Sage.
- Streeck, Wolfgang und Kathleen Thelen (Hrsg.), 2005: *Beyond Continuity. Institutional Change in Advanced Political Economies*. Oxford: Oxford University Press.
- Streeck, Wolfgang und Kozo Yamamura (Hrsg.), 2001: *The Origins of Nonliberal Capitalism. Germany and Japan in Comparison*. Ithaca/London: 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 (Spring), 101-108.
- Thelen, Kathleen, 2002: *How Institutions Evolve. Insights from Comparative Historical Analysis*, in: James Mahoney und Dietrich Rueschemeyer (Hrsg.), *Comparative Historical Analysis in the Social Sciences*. Cambridge: Cambridge University Press, 208-240.
- Thelen, Kathleen, 2004: *How Institutions Evolve. The Political Economy of Skills in Germany, Britain, the United States, and Japan*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Thelen, Kathleen und 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.
- Trampusch, Christine, 2005: *Institutional Resettlement: The Case of Early Retirement in Germany*, in: Wolfgang Streeck und Kathleen Thelen (Hrsg.): *Beyond Continuity. Institutional Change in Advanced Political Economies*. Oxford: Oxford University Press, 203-229.
- Vickerstaff, Sarah, 1985: *Industrial training in Britain: the dilemmas of a neo-corporatist policy*, in: Alan Cawson (Hrsg.), *Organized Interests and the State*. London/Beverly Hills: Sage, 45-65.
- Voelzkow, Helmut, 1991: *Mehr Technik in die Region. Neue Ansätze zur regionalen Technikförderung in Nordrhein-Westfalen*. Wiesbaden: DUV.
- Voelzkow, Helmut, 1999: *Die Governance regionaler Ökonomien im internationalen Vergleich: Deutschland und Italien*, in: Gerhard Fuchs, Gerhard Krauss und Hans-Georg Wolf (Hrsg.): *Die Bindungen der Globalisierung*. Marburg: Metropolis, 48-91.
- Weber, Max, 1922: *Wirtschaft und Gesellschaft*. Tübingen: Mohr.

- Weber, Max, 1923: Wirtschaftsgeschichte. Abriß der universalen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte. München: Duncker & Humblot.
- Williamson, Oliver E., 1975: Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. New York: Free Press.
- Williamson, Oliver E., 1985: The Economic Institutions of Capitalism, New York: The Free Press.
- Zysman, John, 1994: How Institutions Create Historically Rooted Trajectories of Growth, in: Industrial and Corporate Change 1 (1), 243-283.