

CENTRE OF INTERNATIONAL STUDIES HAMBURG



CIS PAPERS

No. 3

**Kulturelle Voraussetzungen für die
Entwicklung der sozialen
Marktwirtschaft in Deutschland und
Kontinentaleuropa**

Jürgen Hoffmann

April 2005

<http://www.hwp-hamburg.de/cis/>



UNIVERSITY OF HAMBURG

The CIS – Discussion Papers are published on an irregular basis by:

Centre of International Studies
University of Hamburg
Von-Melle-Park 9

D-20146 Hamburg

e-mail: JastramS@hwp-hamburg.de

Citation:

CIS Papers, Centre of International Studies Hamburg

Gliederung

1. Einleitung	4
2. Soziale Einbettung („social embeddedness“) ökonomischen Handelns – einige begriffliche Überlegungen	5
3. Historisch-kulturelle Voraussetzungen der wirtschaftlichen Entwicklung im Vergleich: Deutschland – Großbritannien – USA	8
3.1. <i>Die Entwicklung der sozialen Marktwirtschaft („Rheinischer Kapitalismus“) in Deutschland</i>	9
3.2. <i>Die Entwicklung und Ausformung des britischen Modells einer „low skill – low wage“ – Ökonomie</i>	17
3.3. <i>Die Entwicklung des US-amerikanischen Modells hin zu einem „sozialen System der standardisierten Massenproduktion“</i>	21
4. „Co-ordinated Market Economy“ und „Liberal Market Economy“ – ein institutioneller Vergleich anhand des deutschen und des angloamerikanischen Modells	23
4.1. <i>„Co-ordinated Market Economy“: „Rheinischer Kapitalismus“ (bis Anfang der 90er Jahre</i>	24
4.2. <i>„Liberal Market Economy“: Anglo-Amerikanischer Kapitalismus</i>	28
4.3. <i>Fazit</i>	30
4.4. <i>Kulturelle Voraussetzungen und Folgen institutionell verfestigter Handlungssysteme – einige Schlussfolgerungen zur Pfadabhängigkeit individuellen und kollektiven Handelns</i>	33
5. Frankreich, Schweden – Variationen eines CME – Typs	34
6. Ost – und Mitteleuropa – zwischen liberaler Marktwirtschaft und etatistischen Traditionen	36
7. Die Zukunft der „Liberal Market-“, und der „Co-ordinated Market Economies“ – Sind „Kapitalismustypen“ exportfähig?	37

Literatur

1. Einleitung¹

Wirtschaftliches Handeln als die Summe einzelwirtschaftlichen Handelns in einer Volkswirtschaft ist nie voraussetzungslos und immer Teil eines gesellschaftlichen Prozesses; dieser bildet in der Form von historisch gewordenen Kulturen des Handelns ein institutionelles Gefüge ("*social embeddedness*") heraus (Routinen, Normen, Regeln, Gesetze, Organisationen) heraus, das über die Alternativen in den sozialen, zeitlichen und sachlichen Dimensionen des „rationalen Handelns“ mitentscheidet und dem „*Handeln in Unsicherheit*“ - und das ist ökonomisches Handeln in Marktwirtschaften immer! - Erwartungssicherheit verleiht. Als *Arbeitsdefinition* wird dabei unter den kulturellen Faktoren die Gesamtheit der „*Werte, Normen, Gewohnheiten und Verhaltensweisen*“ verstanden; es wird also von einem weiten Begriff der „*Handlungskultur*“ ausgegangen, der für die Zwecke unserer Analyse institutionenökonomisch weiter entwickelt wird.

Wir beginnen daher auch mit einer kurzen begrifflichen Einführung zum Zusammenhang von kulturellen Faktoren und wirtschaftlichen Handeln, gehen dann über zu einem Vergleich der unterschiedlichen historischen kulturell – institutionellen Voraussetzungen der Marktwirtschaften in Deutschland, Großbritannien und den USA; sodann werden wir fünf jeweils aufeinander bezogenen Institutionensystemen (*corporate governance*, Finanzsystem, Ausbildungssystem, industrielle Beziehungen und Verbandswesen/Zivilgesellschaft) den Typus des Rheinischen Kapitalismus mit dem Typus der angloamerikanischen Marktwirtschaft systematisch vergleichen und dabei die unterschiedlichen Bedingungen für wirtschaftliches Wachstum herausarbeiten. In einem weiteren Schritt wird dann die Analyse auf einen kurzen Vergleich kontinentaleuropäischer System ausgeweitet und es wird die Frage aufgeworfen, inwieweit das Modell der sozialen Marktwirtschaft angesichts völlig anderer institutioneller Voraussetzungen auch für die Länder Mittel- und Osteuropas von Relevanz sein kann. Abschließend wird das Problem der „*Pfadabhängigkeit*“ und der „*Exportfähigkeit*“ von sozialen Systemen der Produktion –hier: der sozialen Marktwirtschaft diskutiert werden.

¹ Das Papier ist ein Gutachten für die „Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit“ (GTZ)

In Bezug auf die wirtschaftliche Entwicklung wird ein Ergebnis der Studie sein, dass nicht die Geschwindigkeit des wirtschaftlichen Wachstums, wohl aber die Qualität des Wachstums (z.B. standardisierte Massenproduktion oder diversifizierte Qualitätsproduktion) wesentlich von den jeweiligen institutionellen Zusammenhängen („*equilibriums*“) – den „*social systems of production*“ (Hollingsworth 1997a) - abhängig ist und dass die Querschnittsanalyse (Vergleich unterschiedlicher Kapitalismustypen bzw. unterschiedlicher sozialer Systeme der Produktion) allein nicht ausreicht, sondern durch eine Längsschnittanalyse der Aufeinanderfolge von unterschiedlichen Akkumulationstypen in der Zeit (z.B. Fordismus – Postfordismus) ergänzt werden müsste, um hinreichende Aussagen bezüglich der jeweiligen „*Performance*“ von sozialen Systemen der Produktion machen zu können. Dabei wird sich die folgende Darstellung vorwiegend auf die angelsächsische Diskussion beziehen müssen (vgl. u.a. Crouch/Streeck 1997, Coates 2000, Hall/Soskice 2001), die sich aus Sicht des Autors allerdings im wesentlichen auf das industrielle System konzentriert und dabei dem Dienstleistungsbereich – „*public and private services*“ – wenig Bedeutung beimisst. Dies muss deswegen aus Sicht der deutschen Diskussion als Defizit betrachtet werden, weil durch die „*Tertiärisierung*“ der Gesellschaft gerade das deutsche Modell („*Rheinischer Kapitalismus*“) unter Druck gesetzt wird. Wir werden darauf kurz zurückkommen müssen.

2. Soziale Einbettung („*sozial embeddedness*“) ökonomischen Handelns – einige begriffliche Überlegungen

Allgemein kann die Diskussion um den Zusammenhang zwischen kulturellen Faktoren und wirtschaftlicher Entwicklung dahingehend zusammengefasst werden, dass einerseits – wie bereits bei Max Webers Religionssoziologie entwickelt - eine historisch entwickelte Gesellschaftsformation und die darin enthaltene Kultur bestimmte gesellschaftliche Typen wirtschaftlichen Wachstums – z.B. die kapitalistischen Marktwirtschaft – erst ermöglicht und/oder Hemmschuh oder Beschleuniger von wirtschaftlichem Wachstum in diesen Zusammenhängen sein kann. In der soziologischen Diskussion wird spätestens seit den Beiträgen von Granovetter (1985) der Zusammenhang von sozialen Voraussetzungen ökonomischen Handelns im Sinne der „*Einbettung*“ individuellen bzw. einzelwirtschaftlichen Handelns erneut und intensiv diskutiert und die Giddensche Reformulierung des Verhältnisses von Handlungsstrukturen und Handeln (Giddens 1984) hat dieser Diskussion weitere

entscheidende Impulse geben. Die von den Auftraggebern dieses Kurzgutachtens vorgegebene Definition „*kultureller Faktoren*“ (*Werte, Normen, Gewohnheiten, technische, wirtschaftliche, rituelle, religiöse, soziale Verhaltensweisen*) sind dabei bei Giddens im Sinne von „*Wissen*“ und „*Regeln*“ („*knowledgeability*“) neben den ökonomisch-technischen und autoritativen Ressourcen („*capability*“) Teil latent existenter struktureller Voraussetzungen des Handelns, die im konkreten Handeln jeweils manifest werden und zugleich im Prozess des Handelns rekursiv bestätigt, „*zementiert*“, oder aber auch verändert werden können und damit Ausgangspunkt eines veränderten Handelns in der Zukunft werden (vgl. auch Ortmann 1995). Sie nehmen dabei Einfluss auf die *sachliche* (Ziel- oder Mittelorientierung), *soziale* (individuell oder Kooperation) und *zeitliche* (kurz- oder langfristig) Dimensionen des Handelns (und wir werden auf diese Dimensionen immer wieder im Laufe der Darstellung zurückkommen). Routinen, Normen, Regeln, z.T auch Organisationen² werden dabei in der Soziologie als *Institutionen* begriffen (vgl. dazu DiMaggio/Powell 1983, Zucker 1977, zit. bei Türk 1997, S. 124 ff.³)), die soziale Systeme in dem Maße, in dem sie einander „kompatibel“ und interdependent sind, stabilisieren, kohärent machen. In den Worten von J. Rogers Hollingsworth: Institutionen verdichten sich sozusagen mit sozialen Systemen der Produktion, sie sind

„*embedded in a culture in which their logic is symbolically grounded, organizationally structured, technically and materially constrained, politically defended, and historically shaped by specific rules and norms.*“ (Hollingsworth 1997a, p. 266)

Einmal als Routinen, Normensysteme, Regeln und als Organisationen historisch in einem u.U. langwierigen Prozess als dauerhaft reproduzierten Strukturen und Praktiken (vgl. dazu Powell 1991, zitiert bei Türk 1997, S. 140) – also im weiteren Sinne als „*Handlungskulturen*“ – entwickelt, verleihen Institutionen dem Handeln in Unsicherheit Erwartungssicherheiten, Handeln wird so „*pfadabhängig*“ bis hin zur „*Verriegelung*“ sozialen Handelns, ohne dass damit allerdings ausgeschlossen werden

²) Organisationen sind allerdings nicht nur Regelsysteme, sondern fassen individuelle Akteure zu einem kollektiven Akteur zusammen, sind daher selbst Handelnde in institutionellen Einbettungen: „If institutions are the rules of the game, organizations and their entrepreneurs are the players. *Organizations* are made up of groups of individuals bound together by some common purpose to achieve certain objectives.“ (Douglas C. North – zit. in Pryor 2004, p.2)

³) Auf die verschiedenen Ansätze zur begrifflichen Fassung des Institutionenbegriffs kann hier nicht näher eingegangen werden; Türk (1997) gibt einen sehr informativen Überblick in dem von Ortmann u.a. herausgegebenen Buch *Theorien der Organisation* (Ortmann u.a. 1997)

soll, dass sich die „*Korridore*“ des Handelns nicht durch Handeln auch verändern können oder sogar – mit welchen Kosten auch immer – verlassen werden.

Die genannten „*Unsicherheiten*“ des Handelns können in der mikroökonomischen Arena anhand dreier Problemfelder zusammengefasst werden: Das allgemeine Problem des einzelwirtschaftlich Handelnden besteht *erstens* immer darin, dass der „*Andere*“ auch „*anders handeln*“ könnte, als es von ihm erwartet wird. In der bekannten „*principal – agent*“ - Theorie wird dies als Problem akzentuiert (Wie kann der Auftraggeber gewährleisten, dass der Auftrag vom Auftragnehmer auch so durchgeführt wird, wie er es erwartet?); für Crozier/Friedberg (1993) bilden daher die „*Anderen*“ immer „*Zonen der Unsicherheit*“. Zugleich können *zweitens* Transaktionskosten zwischen zwei ökonomischen Akteuren, die in einer Marktbeziehung stehen, hoch sein, weil Unsicherheiten nur mit großem ökonomischen Aufwand verringert werden können. Und *drittens* besteht mikroökonomisch immer das Problem, dass „*Trittbrettfahrer*“ in den Genuss von Leistungen kommen, deren Kosten – z. B. der Ausbildung von Arbeitnehmern – andere getragen haben (Problem des „*Wilderns*“ – des „*poaching*“). (Eigentums-)Rechte, Regeln, Kontrolle und/oder Hierarchien sind eine erste Möglichkeit, diese Unsicherheiten zu reduzieren; Marktsysteme (Preise) eine zweite und Konsens bzw. Vertrauen und Kooperation eine dritte. Wenn wir im Folgenden soziale Systeme der Produktion und Kapitalismustypen diskutieren, dann werden wir sehen, dass diese Möglichkeiten sich nicht einander ausschließen, sondern dass die unterschiedlichen Systeme, die ja alle eigentums- und marktgesteuert sind, gerade dadurch charakterisiert werden können, dass sie unterschiedliche Gewichtungen dieser Möglichkeiten der Reduktion von Unsicherheit und Kosten historisch herausgebildet haben, die sich dann makroökonomisch bzw. gesellschaftlich zu institutionellen Zusammenhängen und zu „*Kapitalismustypen*“ oder „*sozialen Systemen der Produktion*“ verdichtet und verfestigt haben. Dabei – das kann vorweg betont werden – gelingt eine solche Verfestigung (im Sinne der o.a. „*Verriegelung*“ sozialen Handelns) i.d.R. nur dann, wenn die verschiedenen Institutionen sich komplementär aufeinander beziehen, sich institutionelle „*Gleichgewichte*“ herausbilden, die so Stabilität und soziale Kohärenz verheißen können. Dies gilt zumindest für die im Folgenden zunächst vergleichend „*idealtypisch*“ diskutierten unterschiedlichen marktwirtschaftlichen Systeme; erst abschließend soll dann die Frage des aufgrund von immanenten und externen Faktoren erzwungenen Wandels, der dynamischen Weiterentwicklung (oder der Instabilität und „*Abwicklung*“) aufgeworfen werden.

Bei einem solchen Vergleich von „Idealtypen“ von intern kohärenten institutionellen Systemen wirtschaftlichen Handelns besteht immer die Gefahr, zwei Fehler zu machen, auf die Jill Rubery (1994, p. 337) zu Recht hinweist:

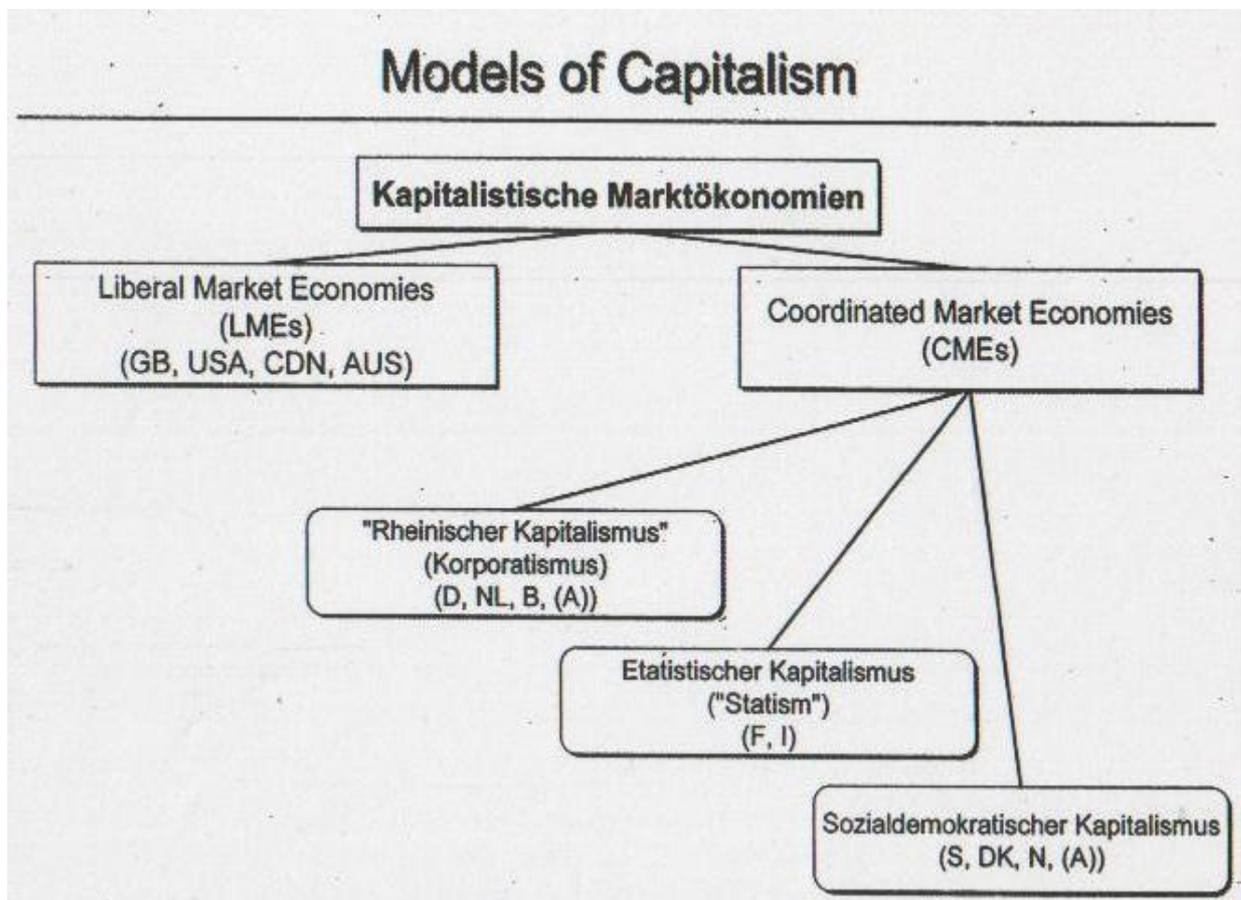
- *First „there is the danger (...) of stressing the internal coherence and functioning of the productive system, and of thus paying less attention to the internal contradictions and tensions and the pressures for change inside and outside the system.” (p.337) und*
- *„the second and related danger is a tendency to analyse societal systems as static and to pay insufficient attention to the ways in which systems evolve over time.”(p. 338)*

In einem abschließenden Abschnitt wird auf diese Einwände noch einzugehen sein.

3. Historisch-kulturelle Voraussetzungen der wirtschaftlichen Entwicklung im Vergleich: Deutschland – Großbritannien - USA

Um die Entwicklung institutionellen (kulturellen) Einbettung ökonomischen Handelns erklären zu können, muss in allen drei hier diskutierten Ländern bzw. Gesellschaften,

Abbildung 1: Models of Capitalism



die hier beispielhaft für zwei diametral verschiedene Marktökonomie stehen, weit in die Geschichte zurückgegriffen werden. Dabei steht die deutsche Entwicklung paradigmatisch für den Typus der koordinierten Marktwirtschaften („Co-ordinated Market Economy – CME), der wiederum in drei Varianten unterteilt werden kann (vgl. Abb.1) – während Großbritannien und die USA den Typus der Liberalen Marktwirtschaft (Liberal Market Economy – LME) abbilden (vgl. dazu Hall/Soskice 2001). Beide Grundtypen werden dann im anschließenden Kapitel vergleichend analysiert, insofern werden zunächst in der historischen Darstellung nicht alle tragenden institutionellen Elemente hinreichend berücksichtigt.

3.1. *Die Entwicklung zur sozialen Marktwirtschaft („Rheinischer Kapitalismus“) in Deutschland*

Historisch kann man in **Deutschland** fünf Phasen der Entwicklung von institutionellen und damit auch der kulturellen Formen der Einbettung ökonomischen Handelns erkennen, deren Elemente dann in das Modell der sozialen Marktwirtschaft bzw. des „*Rheinischen Kapitalismus*“ eingehen:

(1.) Es gab vor dem Bismarckreich keinen starken Zentralstaat, wohl aber eine in der Regel gut ausgebildete, fortschrittliche staatliche Bürokratie in den vielen souveränen deutschen Staaten, die nicht nur viele Veränderungen im Sinne eines „*aufgeklärten Absolutismus*“ mit wohlfahrtsstaatlichen Elementen von oben durchsetzte, sondern zugleich auch den Zünften und Kammern eine quasi hoheitliche Gewalt bei der Selbstregulierung ihrer ökonomischen Angelegenheiten überließ. Die Korporationen – die in der Hegelschen Staatsphilosophie die Mittlerrolle zwischen Staat und Gesellschaft zugewiesen bekamen – hatten öffentlich-rechtlichen Charakter, waren Träger der städtischen Wirtschaftspolitik und staatlich privilegiert (vgl. Abelshauer 2003, S. 41). Auch nach der Durchsetzung der Gewerbefreiheit blieben die Korporationen und ihre Traditionen einflussreich und wirkten über die Phase der industriellen Revolution in den deutschen Landen (um 1850) und die (kurze) Periode freihändlerischer Politik (etwa von 1867 bis 1873) hinaus prägend für die Organisation der Wirtschaft (vgl. ebd.).

(2.) Im Kaiserreich (1871 – 1918) wird nach der Phase einer freihändlerischen Politik, nach dem „Gründerkrach 1873 und der Abwendung Bismarcks von den Liberalen (1878) eine staatsinterventionistisch – protektionistische, neo-merkantilistische Politik in Preußen-Deutschland dominant, dass die nachzüglerische deutsche Schwerindustrie und die agrarische Getreideproduktion vor der Weltmarktkonkurrenz schützen sollte. In Zusammenhang mit den korporatistischen Traditionen entwickelt sich in dieser Phase das für den „*Rheinischen Kapitalismus*“ typische institutionelle Gefüge, das sowohl ökonomischen Prioritäten wie auch den Bismarckschen Machtkalkülen seinen Ursprung verdankt. Der Staat⁴⁾ greift jetzt in den Wirtschaftsprozess ein, indem er durch seine Zollpolitik (Schwer-)Industrie und Großagrarien schützt, durch Rüstungspolitik, Verstaatlichung der Eisenbahnen und Ausbau der Infrastruktur und Entwicklung der Universitäten und der Grundlagenforschung (später: Gründung der Kaiser Wilhelm Gesellschaft) das ökonomische Wachstum fördert, durch Sozialpolitik die existenziellen Unsicherheiten reduziert und durch die Reichsgewerbeordnung und die Entwicklung des Kammerwesens als ständische Zwangsorganisationen - Gewerbekammern, Handwerkskammern, Landwirtschaftskammern („*Verkammerung*“, so Abelshäuser 2003, S. 63), besonders den Mittelstand umsorgt, d.h. den weiterhin großen Sektor der kleinen und mittleren Unternehmen (SME), der für die deutsche Ökonomie typisch bleiben wird. Der Staat stellt so halböffentliche Institutionen der Kooperation und Koordination in den (noch weitgehend unterentwickelten) Märkten bereit, die durch eine Fülle von Genossenschaften ergänzt werden. Das Kammerwesen, das wesentlich koordinierende Funktionen – z.B. bei der Berufsausbildung und –regulierung und der sozialen Absicherung – übernimmt, wird dabei immer mehr mit den aufkommenden starken Interessenverbänden personell wie institutionell verklammert und zu einer „*organisierten Kooperation*“ mit der Obrigkeit an Stelle einer pluralistischen Interessenvermittlung (Abelshäuser 2003, S. 63) ausgebaut. Diese Entwicklung wird einerseits vom Bismarckschen Machtkalkül getragen, die korporativistische

⁴) Wenn Christel Lane beim Vergleich des britischen Modells mit dem deutschen den deutschen Staat von 1871 bis 1945 als einen „*centralised and interventionist state throughout this time*“ (Lane 1992, p. 66) beschreibt, dann ist das eine völlige Verkehrung der Verhältnisse: der Bismarcksche Staat glich als „*Fürstenbund*“ von der Verfassung her eher der heutigen Europäischen Union als einem zentralistischem Nationalstaat; das Reich hatte wenige, wenngleich wichtige Befugnisse (Aussenpolitik, Marine, z.T. Militär, z.T. Forschung), wurde finanziert durch Zölle und indirekte Steuern; die Einzelstaaten hatten wesentliche Befugnisse im ökonomischen Bereich behalten, allerdings dominierte hier Preußen. Die Weimarer Republik war dagegen explizit föderalistisch aufgebaut, allerdings mit mehr Befugnissen für den Zentralstaat – eher der Bundesrepublik vergleichbar. Auch insofern sind von der Seite des politischen Systems mit seinem Zwang zum Kompromiss zwischen den Ebenen bereits im Kaiserreich wichtige Grundzüge des „*Rheinischen Kapitalismus*“ erkennbar.

Reorganisation der Gesellschaft gegen den Parlamentarismus auszubauen (darin aber letztlich scheitert) und der aus Sorge um parlamentarische Forderungen um Ministerverantwortlichkeit Ministerien auf Reichsebene ablehnt – mit der Folge, dass starke Verbände jenseits des Parlaments einen unmittelbaren Zugang zu den neu eingerichteten Reichsämtern direkt suchen - und finden! Andererseits hat die nachholende ökonomische Entwicklung in Deutschland und die dominante Stellung der staatsinterventionistischen Politik zur Folge, dass schon frühzeitig starke, zentralistische Interessenverbände auf Seiten von Industrie (ZdI, BdI) und Landwirtschaft (BdL) in der Phase der Hochindustrialisierung entwickelt werden, die diese Interessenvertretung auch wahrnehmen können. Die Entwicklung dieser Kooperation zwischen Staat, halbstaatlichen Organisationen (Kammern, Sozialversicherungsträger etc.) und Verbänden wird auf der Seite der Wirtschaft durch eine immer stärkere Organisation der Märkte durch Kartellbildung, die sogar durch das Reichsgericht 1897 abgesegnet wird, begleitet: Nicht der „Trust“ wie in den USA, sondern die Marktabsprachen zwischen großen Konzerne mit dem Ziel der Marktbeherrschung sind die dominanten Formen einer korporativen Regulierung des Marktes, die sich in Deutschland immer mehr herausbilden (vgl. dazu Wehler 1995, S. 632 ff.).

Auf der Seite der deutschen Wirtschaft entwickeln sich seit der Jahrhundertmitte große Universalbanken, die durch Aktienbesitz und das seit 1884 geltende „dual board“ – System (Aufsichtsrat – Vorstand) in den Kapitalgesellschaft direkt in die Politik der Unternehmen eingebunden sind und so in der Lage sind, zwischen den Unternehmen koordinierende Funktionen wahrzunehmen; sie drängen die Unternehmen zu Rationalisierungen; dabei sind die meisten der großen Unternehmen schon frühzeitig Kapitalgesellschaften (4/5 der Großunternehmen, vgl. Lane 1992, p. 76, die sich auf Kocka /Siegrist bezieht). Die Koordinationsfunktion der Großbanken wird durch die immer mehr praktizierte Form der Überkreuzbeteiligungen zwischen den großen Kapitalgesellschaften noch verstärkt. Typisch für die Führungsstruktur in den Kapitalgesellschaften wie allgemein in der Wirtschaft ist dabei, dass die Führungskräfte aus dem eigenen Haus stammen, in technischen Berufen oder akademisch in technischen Fächern ausgebildet sind und lebenslang in den Unternehmen verbleiben. Die vorherrschende Form der Finanzierung der Unternehmen, die keine Kapitalgesellschaften sind, ist der langfristige Bankkredit, der besonders den kleinen und mittleren Unternehmen i.d.R. durch so genannte Hausbanken gewährt wird.

Zugleich deutet sich in der Phase der Hochindustrialisierung vor dem Ersten Weltkrieg ein Führungswechsel in der Industrie an (der allerdings sich letztlich erst nach dem

Zweiten Weltkrieg endgültig durchsetzen wird): Die exportorientierte, innovative verarbeitende Industrie – die „*Made in Germany*“ – Industrien der Chemie, Elektrotechnik, Optik, des Maschinenbaus (und später: des Straßenfahrzeugbaus) – gewinnt an Dominanz gegenüber den alten Industrien der industriellen Revolution (Kohle, Eisen, Stahl) – mit Folgen für die zukünftige Entwicklung: Denn es sind diese Industrien, in denen die Facharbeit und damit deren kooperativ organisierte Ausbildung einen hohen Stellenwert besitzt, die Netzwerke von innovativen Kooperationsbeziehungen frühzeitig zur Entwicklung von Technologien nutzen und diese „inkrementalistisch“ weiter entwickeln, die für eine Öffnung zum Weltmarkt hin plädieren; in diesen Unternehmen sind aufgrund der qualifizierten Facharbeit wenig Hierarchien aufgebaut *und* es wird eine Kultur der Kooperation mit der Arbeiterschaft (noch nicht mit den Gewerkschaften!) gepflegt– im Unterschied zu der „*Herr im Hause*“ – Kultur der Schwerindustrie (vgl. dazu Abraham 1986). Es sind dies die Industrien, die für die Entwicklung der exportorientierten „*diversifizierten Qualitätsproduktion*“ („*high qualification – high quality – high wage*“) im deutschen Modell stehen⁵).

Unter dem Druck des autoritären Obrigkeitsstaates (Sozialistengesetz 1878) und der starken Konzerne und deren zentralistischen Verbänden werden auch die Organisationen der Arbeiterbewegung gezwungen, schlagkräftige, zentralistisch organisierte Großverbände – es entstehen nach 1890 erste Industrieverbände – aufzubauen, auch wenn sich das Industrieverbandsprinzip erst nach dem Zweiten Weltkrieg durchsetzen wird. Damit entstehen schon im Kaiserreich die Voraussetzungen für die spätere gesellschaftliche Kooperation von organisations- und verpflichtungsfähigen Großverbänden.

Als kurzes Fazit kann daher festgehalten werden, dass sich bereits im Kaiserreich – sieht man vom System der industriellen Beziehungen einmal ab – *in nuce* alle Elemente eines kooperativ – korporatistischen Typs der Marktregulierung und –koordination heraus gebildet haben, die das „*Co-ordinated Market Economy*“ – Modell des späteren „*Rheinischen Kapitalismus*“ ausmachen werden.

(3.) In der Weimarer Republik wird dieser Korporatismus nach der Anerkennung der Gewerkschaften während des Ersten Weltkriegs im Hilfsdienstgesetz von 1916 und der

⁵) Bei Abelshauser (2003) wird dies als Weg in die „*neue Wirtschaft*“ bezeichnet – offensichtlich in Absetzung von Industrien, die die industrielle Revolution prägten. Da dieser Begriff bis in seine Darstellung der Wirtschaft des 21. Jahrhunderts durchgehalten wird, verliert er m.E. völlig an Erklärungskraft, zumal dann regulationstheoretische Begrifflichkeiten wie die des Fordismus und der post – fordistischen Produktion einen sehr viel höheren Erklärungswert besitzen.

Bildung der Zentralen Arbeitsgemeinschaft (ZAG) zwischen Kapital und Gewerkschaften und nach der Revolution 1918 mit dem „*Basiskompromiß*“ zwischen den Gewerkschaften und der Industrie (Stinnes-Legien-Abkommen) durch die (durchaus konfliktreiche) Zusammenarbeit zwischen Gewerkschaften und der exportorientierten verarbeitenden Industrie seit 1925 und die gesetzlichen Fixierungen dieser Kompromisse im Sinne einer „*Verrechtlichung*“ der industriellen Beziehungen ergänzt (Tarifvertragsrecht, kollektives Arbeitsrecht, Betriebsrätegesetz, Zwangsschlichtung, Arbeitslosenversicherung), auch wenn dieses Konstrukt nur wenig Bestand hatte, von dem Unternehmerlager ab 1928 wieder aufgekündigt wird und erst nach 1945 wieder eingesetzt werden sollte.

Mit der Niederlage des revolutionären Flügels der Arbeiterbewegung in der Revolution setzt sich in den Gewerkschaften der sozialreformerische Flügel durch, der ideologisch die Grundlagen der „*Sozialpartnerschaft*“ und des „*Produktivismus*“ in den Gewerkschaften legt: Der führende Theoretiker des ADGB, Hugo Sinzheimer, bringt es auf den Punkt, wenn er von entgegen gesetzten Verteilungsinteressen, aber gemeinsamen Produktionsinteressen zwischen Lohnarbeit und Kapital spricht (vgl. Müller 1973) und damit sowohl die „*Sozialpartnerschaft*“ wie auch den „*Produktivismus*“ der deutschen Gewerkschaften ideologisch begründet. Die Rationalisierungspolitik Mitte der 20er Jahre wird folgerichtig von Gewerkschaftsführern begrüßt und durch gewerkschaftlichen Reise-Expertisen in den USA unterstützt. Insofern liefert diese historische Periode einen weiteren Eckstein des CME – Modells in Deutschland: die Anerkennung der Gewerkschaften, die Verrechtlichung der industriellen Beziehungen, die Ausweitung der Partizipationsrechte, die Ideologie der Sozialpartnerschaft und des Produktivismus integrieren die Seite der Lohnarbeit in die Institutionen – eine allerdings noch brüchige Integration, die durch die Kapitalseite ab 1928 (Ruhreisenstreit) wieder aufgekündigt wird.

(4.) Im *Nationalsozialismus* wird die ansatzweise gegebene Integration der Arbeiterschaft einerseits durch Zerschlagung der Organisationen und Verfolgung brutal unterbrochen, andererseits werden aber auch durch eine zwangsweise Integration der Arbeiter in die deutsche Arbeitsfront, die Erfahrung von Wachstum und – ab 1938 – Vollbeschäftigung in der NS-Rüstungskonjunktur aber auch neue Orientierungsmuster selbst für die Nachkriegszeit bereitet: Die von der NS – Politik erzwungene Individualisierung des Arbeitsverhältnisses (Leistungsorientierung), die positive

Erfahrung des wirtschaftlichen Wachstums als „*Sinnersatz*“ (Herbert 1983, S. 93), das Ansprechen von Produzentenstolz und Produktivismus bei den Arbeitern durch die Nationalsozialisten werden weit über den Faschismus hinauswirken (vgl. Niethammer 1983, Hoffmann 2000, S. 340 ff.).

Auf der Kapitalseite wird durch die „*Zwangskartellierung*“ der Wirtschaft in Wirtschaftsgruppen die Wirtschaft einerseits in der Logik der Privatwirtschaft belassen, andererseits wird die schon vorhandenen Formen der Kartellpolitik von der NS-Politik geschickt instrumentalisiert und damit bestätigt. Zugleich ist es der Zweite Weltkrieg, der nach vergeblichen Versuchen, den Fordismus in Deutschland zu implantieren, die Nachfrage (nach Rüstungsgütern) schafft, die der fordistioschen Massenproduktion als Rüstungsproduktion dann ab 1941 zum Durchbruch verhilft (vgl. Abelshauser 2003, 117 ff.), ohne allerdings das Prinzip der diversifizierten Qualitätsproduktion aufzugeben. 1945 wird jedenfalls das Volkswagenwerk über die modernste Ausrüstung in der Welt verfügen können (ebd., S. 127 ff.).

(5.) In der *Nachkriegszeit* erfahren nach Nationalsozialismus und Krieg die überlieferten Formen des Korporatismus durch die christliche Soziallehre und das ordoliberalen Konzept der sozialen Marktwirtschaft und deren Umsetzung unter der Kanzlerschaft Adenauers – 1951/52 – in den Gesetzen zur Betriebsverfassung, zur Mitbestimmung und -1957 - zum Ausbau des Sozialstaats und zum Kartellrecht ihre Ergänzung; zugleich wird diese kooperative Struktur durch die Dominanz der kulturell eher kooperativ ausgerichteten verarbeitenden Industrie im Nachkriegsaufschwung („*Wirtschaftswunder*“), die Kapitallenkungsfunktion der großen Banken (besonders der Deutschen Bank) und die endgültige Durchsetzung des Industrieverbandssystems bei den Gewerkschaften gestützt, während die De-Kartellisierungspolitik der Alliierten wenig Folgen für die weiterhin stark vernetzten Kapitalgesellschaften hatte (vgl. dazu und zum Folgenden allgemein Abelshauser 1983, Altvater u.a. 1979, Hoffmann 2000 mit weiteren Literaturhinweisen).

Eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg des nunmehr als „*Soziale Marktwirtschaft*“ etikettierten Typs marktwirtschaftlicher Regulierung ist die erfolgreiche Integration des deutschen sozialen Systems der Produktion in den fordistisch getragenen langen Weltmarktaufschwung nach dem Zweiten Weltkrieg in den 50er und 60er Jahren, wodurch die kulturell eher kooperativ orientierte Kapitalfraktion der exportorientierten verarbeitenden Industrien gegenüber der Schwerindustrie endgültig einen hegemonialen Status innerhalb der westdeutschen Ökonomie erlangen. Da das deutsche

Produktionsregime der „*diversifizierten Qualitätsproduktion*“ (dessen Charakteristika unten genauer heraus gearbeitet werden) einerseits die Produktion spezialisierter Güter mit standardisierten Produktionsmitteln und andererseits die Produktion standardisierter Güter mit spezialisierten Produktionsmitteln ermöglicht (vgl. Abelshauer 2003, S. 107), ist es auch in dem Nachkriegsaufschwung in einem hervorragenden Maße in der Lage, erfolgreich fordistische Produktionen – z.B. im Automobilssektor – zu organisieren und zugleich die spezialisierten Produktionsmittel für die fordistische Produktion weltweit zu liefern. Auch sind der hohe Grad der Verrechtlichung der industriellen Beziehungen, das Industrieverbandsprinzip der Gewerkschaften, das Tarifvertragswesen, die hohe Organisations- und Verpflichtungsfähigkeit von Arbeitgeberverbänden und Gewerkschaften, die produktivitäts-orientierte Lohnpolitik der Gewerkschaften und die Mitbestimmungskultur Elemente der Kontinuität und der sozialen Stabilisierung der Angebots- und Nachfrageseite, deren die fordistische Produktion so sehr bedarf (vgl. dazu Hoffmann 2000 und 2002).

In den industriellen Beziehungen setzt sich nach einer Phase der Konsolidierung der Gewerkschaften (Neugründung als Einheitsgewerkschaften, Durchsetzung des Industrieverbandsprinzips, Positionierung im Ost-West-Konflikt gegen die KPD-Anhänger) und nach einer Phase der Konfrontation mit der Regierung und der Unternehmenseite um die Mitbestimmungsgesetze seit der Mitte der 50er Jahre die von Sinzheimer in den 20 Jahren propagierte Sozialpartnerschaft durch - auf dem Hintergrund einer schnell wachsenden Wirtschaft und starker Gewerkschaften: die Gewerkschaften waren stark genug, um sich in eine sozialpartnerschaftliche Politik einzulassen und der Verteilungsspielraum für eine solche Politik ist groß genug, um die Sozialpartnerschaft auch materiell umsetzen zu können.

Dabei gründen allgemein die Kooperationsbeziehungen zwischen und in den Unternehmen, zwischen Staat, Banken, Unternehmen, Verbänden und Gewerkschaften zwar „nur“ auf Vertragsbeziehungen, sie bilden historisch aber in der langen Phase des wirtschaftlichen Wachstums zugleich eine Kultur der Zusammenarbeit und des „*Vertrauens*“ heraus, die auch aus sich heraus eine gewisse Stabilität erlangt und bewahrt⁶). Die engen Kooperationsbeziehungen, das hohe Innovationspotential bei

⁶) Insofern hat der Autor – trotz der aktuellen Verschiebungen in den sozialen Kräfteverhältnissen - Einwände gegen die zunächst durchaus plausible These von Ronald Dore, der das japanische Modell für stabiler hält als das deutsche, weil es auf einer gewachsenen Kultur aufbaut, während das deutsche nur auf Vertragsbeziehungen gründete und deshalb leichter aufkündbar sei (vgl. Dore 2000, p.117) – auch Vertragsbeziehungen ziehen kulturelle Bindungen nach sich, sonst wäre das deutsche System längst nicht mehr überlebensfähig. Ein Indiz dafür ist z.B. das relativ hohe Ansehen der Mitbestimmung bei den Unternehmen – entgegen den politischen Verlautbarungen der Interessenvertreter. Vgl. Frick u.a. 1999

Prozesstechnologien, die hohe Qualifikation und die hohe *interne* Flexibilität der Facharbeit ermöglichen den westdeutschen Unternehmen der verarbeitenden Industrie nach der Weltwirtschaftskrise 1975 auch einen schnellen und erfolgreichen Umbau in Richtung auf post - fordistische Strukturen (in denen Netzwerke zwischen Unternehmen enorm an Bedeutung gewinnen); in der Phase der Europäisierung und Globalisierung mit Beginn der 90er Jahre ist es diesen Unternehmen durch externe Flexibilisierung und einer Internationalen Re - Allokation der Produktion sogar möglich, ihre Stellung auf dem Weltmarkt weiter auszubauen („*Exportweltmeister Deutschland*“) – was allerdings aufgrund der Abspaltung arbeitsintensiver Sektoren und der mangelnden Mobilität des Dienstleistungssektors – der zum großen Teil *nicht* in die diversifizierte Qualitätsproduktion integriert ist! – nicht die seit Mitte der 70er Jahre hohe Sockelarbeitslosigkeit hat verringern können. Zumal durch die Wiedervereinigung(-skrise) nicht nur hohe Transferzahlungen in den Ostteil des Landes anfallen, sondern darüber hinaus das eigentliche Problem darin besteht, dass im Osten des Landes jene Kulturen bzw. Institutionen, in denen das westdeutsche Produktionsmodell eingebettet ist, nicht bzw. nicht mehr existieren: Der „*real existiert habende Sozialismus*“ hat ja gerade unter der Regierung Honecker den Fordismus nicht zuletzt auch aus politischen Gründen unter staatssozialistischen Bedingungen in extremer Weise umgesetzt und dies in einer Phase, in der im Westen bereits längst in einer post-fordistischen Wende die standardisierte Massenproduktion durch interne und externe Flexibilisierung und eine flexibilisierte Massenproduktion abgelöst worden war. Die fehlenden Institutionen (z.B. die Verbandsstrukturen, die dezentralisierten Strukturen in der Produktion, die dort geforderten autonomen Problemlösungen und die dazu gehörenden individuellen Handlungskulturen und pluralen Formen der Solidarität) wirken sich jetzt als der wahre Hemmschuh einer schnellen Integration der ostdeutschen Wirtschaft (und Gesellschaft) in die soziale Marktwirtschaft aus.

Der international verwendete Begriff des „*Rheinischen Kapitalismus*“ deutet dabei einerseits auf die geographische Lage dieses sozialen Systems der Produktion, nämlich Westdeutschland⁷⁾, hin. Zum anderen zielt diese Bezeichnung aber auch den Einfluss der christlichen Soziallehre der „*rheinländisch*“ geprägten CDU auf die Mitbestimmungsgesetzgebung und das Subsidiaritätsprinzip im Sozialstaat, die zusammen mit Resttraditionen der sozialdemokratischen „*Wirtschaftsdemokratie*“ in der

⁷⁾ In der internationalen Diskussion werden auch Belgien, die Niederlande und – mit Einschränkungen – Österreich zum „*Rhineland Capitalism*“ gezählt; letzteres mit Einschränkungen, weil vieles in Österreich eher dem schwedischen Modell des „*Socialdemocrat Capitalism*“ ähnelt.

Weimarer Republik (Naphtali 1928/1977⁸) das deutsche Modell einer auf Vertrauen, Koordination und Kooperation gegründeten Regulierung der Marktwirtschaft wesentlich mitbestimmt hat. Die organisierende und aktivierende Rolle des Staates, die halböffentlichen Organisationen der Unternehmenskoordination und –kooperation in einem dichten Netz zivilgesellschaftlicher Akteure, ein langfristige Orientierungen ermöglichendes System der Unternehmensführung und –finanzierung und die Sozialpartnerschaft sind die historisch entwickelten und – wie noch systematisch zu entwickeln ist - aufeinander bezogenen institutionellen Elemente, die letztlich – wie Abelshauer (2003, S. 95) treffend zusammen fasst – auf „*akkumuliertem Vertrauen und der Fähigkeit zur Soziabilität beruhen*“ und damit die drei o.a. Probleme („*principal agent*“ - Problem, Transaktionskosten, „*freerider*“ - Optionen) bis in die 90er Jahre erfolgreich durch Vertrauen, Kooperation und Konsens lösen konnten.

3.2. *Die Entwicklung und Ausformung des britischen Modells einer „low skill – low wage“ Ökonomie*

Das britische (und auch das nachfolgend vorzustellende US-amerikanische) Modell unterscheidet sich schon von seinen historischen Ursprüngen völlig vom deutschen Modell. England ist ein Land, das schon sehr frühzeitig eine zentralisierte Herrschaft aufweist (eine kleine Gruppe normannischer Eroberer, die über die Masse des angelsächsischen Volkes herrscht), die diese Herrschaft auch schon sehr früh aus herrschaftstechnischen Gründen fiskalisiert und damit monetarisierte Verhältnisse entwickelt. Dabei fallen aufgrund der Insellage (wenig Ausgaben für Militär) die Abgaben gering aus und die Herren können sich so ganz auf den Gelderwerb konzentrieren (vgl. dazu Gerstenberger 1989, Haan/Niedhardt 1993). Die starke Zentralgewalt verhindert die Selbstregulierung der Zünfte, indem sie die Regulierung des Gewerbes als Staatsaufgabe wahrnimmt – mit der Folge, dass sich die Zünfte auf wirtschaftliche Aufgaben konzentrieren und zu quasi „*Syndikate für Kleinkapitalisten*“ (Abelshauer 2003, S. 39) degenerieren. Schon vor der „*industriellen Revolution*“ gegen Ende des 18. Jahrhunderts ist das Wirtschaftsleben im protoindustriellen England, gefördert durch den vorherrschenden Calvinismus in der ökonomisch herrschenden Gentry, vom Wirtschaftsindividualismus geprägt, Räte und Kammern

⁸) Paradoxerweise war ein Schüler von Naphtali, Rudolf Meidner, als Emigrant in Schweden dann einer der „Baumeister“ des schwedischen Sozialdemokratischen Modells, in dem wesentliche Elemente der Naphtalischen „*Wirtschaftsdemokratie*“ zum Zuge kommen sollten. Vgl. dazu unten die Ausführungen zu Schweden.

verschwinden und nach der „*Glorious Revolution*“ zieht sich die Krone immer stärker aus staatsinterventionistischen Projekten zurück, die lokale Herrschaft wird der Gentry (in Form der Friedensrichter) überlassen. Der „*unitarische*“ Staat in Großbritannien konzentriert sich immer mehr auf die Ordnungspolitik, der Sicherung der „*ownership rights*“, – mit Ausnahmen in Phasen, in denen später (nach Durchsetzung eines demokratischen Wahlrechts) die Labour Partei an die Regierung kommt, die sich aber auch bezeichnenderweise aufgrund des Fehlens von institutionellen (kulturellen) Voraussetzungen in der Gesellschaft für eine außerökonomische Koordination und Kooperation (s.u.) nur auf den *Staat* (Verstaatlichungspolitik, Stop-and-go – Wirtschaftspolitik) stützen kann.

Die frühe industrielle Revolution erzeugt eine Industriestruktur, die neben wenigen Großbetrieben bis heute auf kleinen Betrieben beruht, die zunächst in Familienbesitz sind, und in der eine industrielle Kultur des Individualismus und der „*laissez faire*“ – Philosophie dominiert (vgl. Lane 1992), die in den Werken der schottischen Moralphilosophen – insbesondere dem Werk Adam Smith’ – seinen theoretischen Ausdruck findet und zurück wirkt auf die Kultur der wirtschaftlich Handelnden. Soweit Kammern (z.B. die *chamber of commerce*) existieren, haben sie keinen öffentlichen oder halböffentlichen Status, Unternehmerverbände bleiben schwach organisiert (der Organisationsgrad liegt im 20. Jahrhundert weit unter 50 Prozent, Deutschland: 95 Prozent, Fioretos 2001, p 221 f.), sie sind wenig verpflichtungsfähig und konzentrieren sich auf Aufgaben als *pressure groups* (die Trennung in Arbeitgeberverbände und Industrieverbände wie in Deutschland existiert in Großbritannien bezeichnenderweise nicht). Ähnlich die Gewerkschaften, die sich meist entlang von Berufen konstituieren, vorwiegend auf Unternehmensebene verhandeln („*voluntaristisch*“) und die zueinander aufgrund der unklar gehaltenen bzw. offenen Organisationsgrenzen in direkter Konkurrenz um Mitglieder stehen – noch um 1900 gibt etwas mehr als 1000 (!) Einzelgewerkschaften, im Jahre 2003 sind es immer noch 218 (Waddington u.a. 2005, p. 50). Im Unterschied zu den deutschen Gewerkschaften, die „*demokratisch-zentralistisch*“ aufgebaut sind und so in der Lage sind, Entscheidungen im korporatistischen Geflecht *top-down* zu fällen und durchzusetzen, sind die britischen Gewerkschaften i.d.R. *bottom-up* organisiert, verfügen über relativ wenig hauptamtliches Personal und sind weniger bürokratisch strukturiert (vgl. Waddington u.a. 2005). Die britischen Gewerkschaften sind so als Einzelorganisationen bis heute viel zu schwach, um sich auf eine gesellschaftliche Kooperation im Sinne der „*Sozialpartnerschaft*“ einlassen zu können – dies erklärt das scheinbare Paradox, dass

die englische Arbeiterschaft politisch – TUC, Labour – traditionell reformistisch orientiert ist („*fabianism*“), dass aber ökonomisch in den Unternehmen die Gewerkschaften und *shop stewards* sich im scharfen Gegensatz zu den Unternehmen definieren – und die konfliktorische, autoritäre Kultur der britischen Unternehmensführungen entspricht ihrerseits dieser gewerkschaftlichen Politik. Kooperative Beziehungen sind daher aufgrund des Fehlens der entsprechenden Organisationen und einer kooperativen Kultur in der englischen „*Klassengesellschaft*“ nicht möglich: In den zivilgesellschaftlichen Sphären sind es daher allein die *Marktbeziehungen*, die die notwendigen Koordinationsfunktionen ausfüllen müssen.

Bis in die 20er Jahre des letzten Jahrhunderts hinein gibt es wenig Konzentrationsbewegungen (erst in den 1960er Jahren mutiert der „*family capitalism*“ zu einem „*managerial capitalism*“ (Lane 1992, p. 80)); durch die frühe Trennung von Industrie und Finanzkapital (vgl. dazu Glyn / Sutcliffe 1972, p. 19, Lane 1992) sind die i.d.R. kleinen Unternehmen schon frühzeitig auf die Börse zur Kapitalbeschaffung verwiesen, was ihre Kurzfristorientierung verstärkt und zugleich gravierende Folgen für die Modernisierungspotentiale und die Kultur haben wird: Denn

„the lack of involvement of financial institutions in industry meant that both individual firms and industries were seldom forced to restructure and modernise“ (Lane 1992, p. 80)

Das Ziel des Unternehmens ist primär die gute Performanz an der Börse; die Kursentwicklung bzw. die Dividenden und nicht langfristige die Unternehmensentwicklung oder gar die Beschäftigung haben für die Manager, die *Chief Executive Officers* (CEO) absolute Priorität – auch auf Kosten der Beschäftigung (vgl. Vitols 2001, p.352). Dementsprechend sehen sich die meisten britischen Manager nicht als

„... producers but as asset managers; issues such as developing new products and technologies to enhance Britain’s long-term competitiveness are treated very much as second or third – order importance to ensuring a decent return on capital.“ (Rubbery 1994, p. 343, vgl. auch Lane 1992, p. 85))

So kommt es, dass in den Firmen nicht die Ingenieure das Sagen haben, sondern die Betriebswirte („*accountants*“ (Rubbery 1994, p.343)), die ihre Autorität als Manager aus ihrer Position und nicht aus ihrem Expertenwissen beziehen (Lane 1992, p. 85); die Firmen sind strikt hierarchisch-arbeitsteilig aufgebaut (vgl. Lane 1992, p. 85), ein Raum für sozialpartnerschaftliche Kooperation ist nicht vorhanden. Die Unternehmen investieren angesichts offener Arbeitsmärkte wenig oder gar nicht in die Qualifikation

der Beschäftigten (die berufliche Ausbildung wurde den Märkten überlassen) – umgekehrt haben aber auch die Arbeiter wenig Interesse an einer Ausbildung, da es wenig Anreiz via Karriereleitern in den Betrieben gibt, dies zu tun und die jederzeit vorhandene Möglichkeit der Kündigung ließe betriebliche Qualifikation schnell verfallen:

„...*firms minimize their requirements for skilled staff by using a detailed division of labour and by compensating for lack of skill on the production side by the use of supervisors and quality control inspectors.*“ ((vgl. Fioretos 2001, p. 221)

Das Fehlen von Facharbeit in der Produktion wird durch Hierarchie und Arbeitsteilung oder aber durch den Einkauf von teureren, oft akademisch Ausgebildeten ersetzt: Die Folge davon ist, dass das britische Produktionssystem – dass heute allerdings in der Industrie nur noch weniger als 20 Prozent der Erwerbstätigen beschäftigt – sich auf standardisierte Massenproduktion konzentriert – neben den wenigen modernen Sektoren, in denen bei Beschäftigung von hoch bezahlten qualifizierten Arbeitskräften und Akademikern in neue Märkte und neue Produkte mit Hilfe von *venture capital* (Risikokapital) investiert wird.

Historisch hat sich so in Großbritannien ein *“low-skill, low-wage equilibrium”* (Fioretos 2001, p. 221), ein soziales System der standardisierten Massenproduktion aufgebaut, dass – unter der Thatcher-Politik weiter voran getrieben – dazu geführt hat, dass sich einerseits eine *„warehouse“* – und *„screwdriver manufacturing“* – Industrie (Graham 1997) über Jahrhunderte entwickeln und verfestigen konnte und die zugleich moderne Sektoren und einen stark ausgeweiteten Dienstleistungssektor – besonders jenen der Finanzdienstleistungen! - umfasst. Diese ökonomische Struktur wird wesentlich durch Markt- und damit Preisbewegungen koordiniert, durch die das *principal agent* - Problem wie auch das Problem des Trittbrettfahrens miniert werden – mit u.U. hohen Transaktionskosten. Die britische Ökonomie gründet so gleichermaßen auf einer Kultur der Unternehmer, des Staates und der Arbeiterschaft, die den Marktkräften Priorität bemisst und wenig kooperatives Vertrauen hat entwickeln können (*„no trust relationships“*, Lane 1992, p. 84, vgl. auch Fioretos 2001, p.220), weil dafür keine institutionellen Voraussetzungen haben entwickelt werden können. Dies erklärt auch das scheinbare Paradox, dass die sehr liberale Marktökonomie Großbritanniens ein zu 99 Prozent staatlich organisiertes Gesundheitssystem besitzt, das auch von Konservativen nicht in Frage gestellt wird. Denn einerseits will man dieses *„öffentliche*

Gut“ (Gesundheit) dem kurzfristig eingestellten, spekulativen *shareholder* – Kapitalismus nicht überlassen, zum anderen existieren gar nicht jene zivilgesellschaftlichen Institutionen, die das Gesundheitssystem zwischen Staat und Markt hätten platzieren können, wie dies in vielen kontinentaleuropäischen Länder der Fall ist.

3.3. *Die Entwicklung des US-amerikanischen Modells hin zu einem „sozialen System der standardisierten Massenproduktion“*

Die US-Ökonomie startet naturgemäß unter ganz anderen historischen Voraussetzungen: Es gab keine demokratische Revolution, es mussten keine aristokratischen, religiösen oder politischen autoritären Herrscher gestürzt werden; es war der puritanische Geist und der damit eng verbundene Unternehmergeist, der bald nach der Abschüttelung der britischen Herrschaft zu einem Aufstieg einer Klasse der Händler und Fabrikanten führte, die sich einer egalitären Kultur und dem Versprechen der individuellen Freiheit und Initiative, dass harte Arbeit auch zum Erfolg führt, verpflichtet fühlten (vgl. Hollingsworth 1997b, p. 134). Auf diesem Hintergrund sind zivilgesellschaftliche Strukturen der Art, wie sie aus Europa bekannt sind, schwach oder gar nicht entwickelt: Es gab und gibt keine großen, verpflichtungsfähigen Unternehmerverbände, die Gewerkschaften sind schwach – nicht zuletzt auch deswegen, weil sie sich oft als *markt-* und nicht klassenorientierte „*business unions*“ – als Geschäftsunternehmen des Verkaufs der Ware Arbeitskraft ihrer Mitglieder – organisiert haben und die ethnischen und rassischen Gegensätze die einheitliche Organisation erheblich erschweren bzw. verhindern. Auch verbietet sich schon aufgrund der Schwäche der einzelnen Organisationen, die bis heute anhält, eine sozialpartnerschaftliche Orientierung, die Militanz in den US-amerikanischen Arbeitskonflikten ist ein Ausdruck der Schwäche der Gewerkschaften und nicht ihrer Stärke.

Die schon von Marx als US- Besonderheit hervor gehobene Möglichkeit, jederzeit den Arbeitsplatz zu verlassen und gen Westen zu ziehen – also eine „*exit*-Option im Sinne von A.O. Hirschman (1970) wahrzunehmen - , erklärt nicht nur, warum sich in den USA keine starke Arbeiterbewegung entwickeln konnte, sondern erzwang auch relativ hohe Löhne bei gleichzeitiger Knappheit an Qualifikation – eine Gemengelage, die auch auf dem Hintergrund der sehr homogenisierten Geschmacksrichtungen der amerikanischen Konsumenten („*the norms and habits, the lack of sharp class*

distinctions, the homogenized tastes of Americans“ (Hollingsworth 1997b, p. 134)) schon frühzeitig in der Mitte des 19. Jahrhunderts zu unternehmerischen Gegenstrategien in der Form der Entwicklung einer standardisierten Massenproduktion und auf dieser Basis zu einem intensivem Preiswettbewerb führt. Die ideologische Ineinssetzung von freien Märkten und Demokratie und der US-amerikanische Individualismus stehen auch Pate hinter einer Reihe von Gesetzen und Gerichtsurteilen, die informelle Absprachen auf den Märkten für illegal erklärten (z.B. der Sherman Act von 1890) – mit nicht-intendierten Folgen: Denn die Konsequenz davon ist, dass sich die amerikanischen Unternehmen nun noch stärker auf interne Strategien der horizontalen und vertikalen Konzentration zum Zwecke der Marktbeherrschung verlegen und ihre Preisstrategien teilweise ein Sinken der Unternehmenseffizienz zur Folge haben. Auch der Clayton Act von 1914 hat solche nicht-intendierten Folgen für die Ökonomie: Da die personelle Verbindung zwischen Banken und Unternehmen („*interlocking directorships*“) nunmehr per Gesetz untersagt wird, werden die US-Unternehmen, die sowieso schon wenig von kommerziellen Banken abhängig waren und auf einen entwickelten Aktienmarkt zurück greifen konnten, noch mehr auf den Finanzmarkt zur Rekapitalisierung verwiesen. Dadurch können wir schon frühzeitig eine der britischen Ökonomie ähnliche Struktur wieder erkennen: Kurzfristorientierungen der Unternehmen aufgrund ihrer Abhängigkeit von shareholders; shareholders wiederum, die wenig Loyalität gegenüber den Unternehmen entwickeln, deren Anteile sie besitzen, und ein Management, das den Kurs der Unternehmensaktien als alleinige Zielgröße kennt. Standardisierte Massenproduktion, Hierarchien und eine extreme Arbeitsteilung in den Unternehmen kennzeichnen noch heute einen großen Teil der Industrieproduktion, die Beschäftigung in den Unternehmen wurde (und wird)

„viewed as an impersonal economic exchange relationship, with machines easily substituted for workers when profitable“.(Daher:)”...*management had little initiative to engage in long-term contracts with workers or to invest in their skills.*“ (Hollingsworth 1997b, p. 139)

Diese ökonomische Struktur, in der Märkte und Unternehmenshierarchien die Koordination der Produktion umsetzen, wird allerdings begleitet durch einen Sektor der arbeitsintensiven, niedrig bezahlten, auf heterogene Märkte ausgerichteten Sektor der Produktion in kleinen Losgrößen, der zusammen mit dem ersten Sektor die für die USA in der Arbeitsmarktsoziologie so typische „*duale Ökonomie*“ herausbildet. Und die duale Struktur wird inzwischen seit Ende der 70er Jahre ergänzt durch einen

international überaus erfolgreichen Sektor der *high-tech* Industrie. Dieser hat nicht nur seine Wurzeln in der staatlich geförderten engen Zusammenarbeit von Universitäten mit privaten Unternehmen, sondern ist zugleich auch und vor allem in der individualistischen Kultur und dem institutionellen Rahmen der US-amerikanischen Ökonomie begründet:

„Because of the pervasiveness of the market mentality, the strong tradition of entrepreneurship, the flexibility of external labour markets and the presence of venture capital, it has been relatively easy for American researchers and engineers to set up their own firms to commercialize new products...“
(Hollingsworth 1997b, p. 142)

Auch hier sind es neue Märkte und neue Produkte die Produktionen, auf die sich diese „*start ups*“ und neuen Netzwerke von Unternehmen beziehen: Biomedizin, Biochemie, künstliche Intelligenz, Rüstungsproduktion, PC und Software Entwicklung - das sind die Produktionsbereiche, in deren lokalen Zentren gute Jobs existieren und ausgebildete Arbeiter in einer flexiblen Ökonomie arbeiten, an deren Peripherie aber zugleich Firmen angesiedelt sind, die extrem tayloristisch ausgerichtet sind, die Arbeiter entsprechend unqualifiziert sind, in denen niedrigste Löhne gezahlt werden und die über marktmäßig organisierte horizontale Kontraktbeziehungen – und nicht über Kooperation – mit dem Kernsektor verbunden sind (Hollingsworth 1997b,P: 143 f.; Lühje 2001). Daraus resultiert dann auch das typische Problem der scheinbar so erfolgreichen Marktökonomie des letzten Jahrzehnts: Die Produktion – und die Qualifikation – kann nicht nachhaltig – *sustainable* – organisiert werden:

„Because of the flexible external labour market it is difficult for American firms to keep knowledge proprietary....“ (Hollingsworth 1997b, p. 143),

denn da die qualifizierten Arbeiter jederzeit wieder die Firmen wechseln können, macht es keinen Sinn, langfristig in bestimmte Entwicklungen zu investieren. Und dies gilt auch für die Arbeitskräfte in den *high-tech* Sektoren, deren Qualifikation aufgrund der hochflexiblen Arbeitsmärkte und der mangelnden sozialen Absicherung schnell abhanden kommen kann (vgl. dazu Christopherson 2003).

4. „Co-ordinated Market Economy“ (CME) und „Liberal Market Economy“ (LME) – ein institutioneller Vergleich anhand des deutschen und angloamerikanischen Modells

Der folgende *institutionelle Vergleich* der beiden (idealtypisch reduzierten) Marktökonomien fasst die internationale Diskussion zusammen, ohne jeweils im

Einzelnen die Autorenschaft zu belegen⁹). Es haben sich inzwischen in Bezug auf die Charakteristika der unterschiedlichen Institutionensysteme auch sehr einheitliche Sichtweisen herausgebildet, die ein solches Vorgehen rechtfertigen; die Kontroversen in diesem Diskurs werden vorwiegend um die Fragen von Konvergenz oder Divergenz der Systeme unter dem Druck von Europäisierung, Globalisierung und einer neuen weltweiten Finanzarchitektur geführt. Wir werden den folgenden Vergleich analytisch gliedern nach bestimmten, z.T. schon in der historischen Darstellung entwickelten institutionellen Zusammenhängen, wohl wissend, dass der „Witz“ der hier betrachteten institutionellen Systeme ja gerade darin besteht, dass sie in den jeweiligen Marktökonomien einander kompatibel sind, sich miteinander verzahnt haben und dies ja gerade die Stabilität der jeweiligen Systeme ausmacht. Wir werden zunächst die finanzielle Basis der Systeme betrachten, dann die Formen der Unternehmensführung („*corporate governance*“), dann die Umwelt der Unternehmen in Form der zivilgesellschaftlichen Akteure (Verbände, Gewerkschaften), was überleitet zu den industriellen Systemen, um dann zu Abschluss die jeweilige Qualifikationsstruktur und das Berufsausbildungssystem zu vergleichen. Abschließend werden wir dann Innovations- und Produktstruktur unterschiedlicher „*sozialer Systeme der Produktion*“ vergleichen.

4.1. *Co-ordinated Market Economy: „Rheinischer Kapitalismus“ (bis Anfang der 1990er Jahre)*

Das *Finanzsystem* in der deutschen Ökonomie wird durch Universalbanken und „Hausbanken“ dominiert, die entweder über den langfristigen Bankkredit zur Refinanzierung der Unternehmen beitragen, oder aber als den Kapitalgesellschaften den Zugang zur Börse ermöglichen und selbst Anteilseigner sind. Über das Depotstimmrecht ist es dabei den Banken möglich, das Stimmrecht von Privathaushalten (1995:14,6% des Aktienbesitzes), die bei ihnen Aktien hinterlegt haben, zu bündeln und mit ihren eigenen Stimmrechten in den Kapitalgesellschaften geltend zu machen – wobei sie sich in der Funktion von stakeholdern und Kapitalenkern begreifen, wie überhaupt die Struktur des Aktienbesitzes in Deutschland

⁹) Der Autor bezieht sich im Folgenden auf die bei Crouch/Streeck 1997 veröffentlichten Beiträge von Streeck, Boyer, Hollingsworth, Graham; ferner auf die bei Hall/Soskice 2001 veröffentlichten Beiträge von Hall und Soskice, Estevez-Abe et al., Fioretos, Hancké, Thelen, Wood und Vitols; außerdem auf Katz/Darbishire 2000, Coates 2001, Abelshauser 2003 und die Einzelbeiträge in diversen Zeitschriften von Lane 1992, Rubbery 1994, Albert/Gonenc 1996, Carlin/Soskice 1996, Hollingsworth 1997a und Soskice 1999. Damit ist allerdings die Breite des Spektrums der Diskussion nur ansatzweise erfasst!

– der nur etwa die Größe eines Drittels des Bruttoinlandprodukts ausmacht – durch stakeholder (Banken (10,3%), Versicherungen (12,4%), Unternehmen selbst (42,1%), öffentlicher Sektor (4,3%) – alle Zahlen 1995) bestimmt wird. Beides – Bankkredit und Börsenfinanzierung – ermöglicht so den Unternehmen eine langfristige Orientierung in der Unternehmensführung.

Diese langfristige Orientierung kommt auch der Struktur der *Unternehmensführung* entgegen, denn aufgrund des „*dual board*“ Systems (Aufsichtsrat – Vorstand; der Vorstandsvorsitzende als Erster unter Gleichen) und der Mitbestimmungsorgane (im Aufsichtsrat und als Betriebsrat) sind Entscheidungen oft nur langwierig zu entwickeln; die Unternehmensziele nicht nur die Gewinnerzielung, sondern zugleich das langfristige Halten von Marktsegmenten und die Beschäftigungssicherung, während der Wettbewerb vorzugsweise über Qualität und nicht über Preissetzung organisiert wird. Während die Aufsichtsräte vorwiegend von Banken und ehemaligen Vorstandsmitgliedern dominiert werden, werden die Vorstände in der Regel von Akademikern technischer Fakultäten bzw. „*hauseigenem*“ qualifizierten Personal besetzt. Die Unternehmen sind über cross-shareholdings/Überkreuzverflechtungen mit anderen Unternehmen horizontal und vertikal verflochten, wodurch Informationsprobleme gelöst, Transaktionskosten gesenkt und Trittbrettfahren („*poaching*“) verhindert werden können.

Die Unternehmen sind dabei eingebettet in eines der dichtesten *zivilgesellschaftlichen Netzwerke* auf der Welt: Kammern mit halböffentlichem Status und Zwangscharakter, Industrieverbände, Arbeitgeberverbände und Gewerkschaften mit hoher Organisations- und Verpflichtungsfähigkeit, Forschungsinstitute, Genossenschaften, Sozialversicherungsinstitutionen und Sachverständigenräte zur Vorbereitung von Gesetzesvorhaben bilden ein dichtes „*vertrauensbildendes*“ Netzwerk der Informationsbeschaffung und der Koordination bzw. Kooperation auf Märkten, die in einem hohen Maße gesellschaftlich reguliert werden; dies alles ist eingebettet in ein ausgebautes sozialstaatliches System, das durch Umlageverfahren und Steuern finanziert wird und neben einer Basisversorgung (Sozialhilfe) zumindest befristet den Status quo

der Mitglieder des Solidarverbandes sichert. Die staatlichen, halbstaatlichen und privaten Institutionen werden dabei nicht nur zur Marktregulierung genutzt, sondern dienen zugleich als Einheiten, über die – auch in Zusammenarbeit mit den Gewerkschaften - das System der sozialen Sicherung, der Berufsausbildung und das Innovationssystem (Grundlagenforschung) „*tripartistisch*“ organisiert wird.

Das *System der industriellen Beziehungen* wird durch wenige große Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände charakterisiert, die beide organisations- und verpflichtungsfähig und nach dem Industrieverbandsprinzip organisiert sind; sie schließen autonom auf Branchenebene Tarifverträge ab, die auch von den Arbeitgebern, die nicht Mitglied des Verbandes, weitgehend übernommen werden, indem sie sich am Tarifvertrag orientieren (2000: ca.85% Deckungsdichte der Tarifverträge), während zugleich die Abschlüsse für alle betroffenen Arbeitnehmer gelten (wobei der Staat das Recht hat, die Abschlüsse für Branchen zu verallgemeinern per Gesetz, was besonders auf die Baubranche zutrifft). In den Unternehmen existiert bei den Kapitalgesellschaften einerseits das Mitbestimmungsrecht auf der Ebene des Aufsichtsrats, andererseits ist allgemein die Einsetzung eines Betriebsrats vorgesehen (was besonders in großen Unternehmen auch der Fall ist), wobei der Betriebsrat über weitgehende Informations-, Konsultations- und Mitentscheidungsrechte verfügt. Zugleich ist es die Betriebsratspolitik, die die allgemeinen Branchenabschlüsse durch Betriebsvereinbarungen an die Besonderheiten des Betriebs anpassen kann – was wiederum die hohe Flexibilität des Systems ausmacht. Durch einen hohen Kündigungsschutz sind zugleich die Belegschaften als „*Insider*“ vor „*hire and fire*“ – Attitüden geschützt. Überhaupt gilt für das deutsche System der industriellen Beziehungen, das es in einem hohen Grad verrechtlicht ist und damit nicht nur Zeitaufwand und Personalaufwand bei den Unternehmen verbunden, sondern zugleich sind dadurch diese Beziehungen in einem hohen Maße kalkulierbar, was die Transaktionskosten der Unternehmen wiederum absenkt, während die kooperative Kultur, die durch die Mitbestimmung sogar

gesetzlich (!) vorgeschrieben ist, zugleich das „*principal agent*“ - Problem i.d.R. löst!

Das *Qualifikationssystem* gründet einmal auf der „*dualen Berufsausbildung*“, die gemeinsam von Gewerkschaften, Arbeitgebern (Kammern) und dem Staat organisiert wird und die sowohl allgemeine theoretische wie berufsspezifische Kenntnisse vermittelt, die im Betrieb durch betriebsspezifische Qualifikationen ergänzt werden. Darüber hinaus bietet das Bildungssystem mit *Fachschulen, Fachhochschulen und Technischen Universitäten* eine Fülle von unterschiedlichen Möglichkeiten der Erlangung von technischen Qualifikationen an, die in Weiterbildungsmaßnahmen auch angenommen werden. Der Kündigungsschutz seinerseits befördert ein Sich – Einlassen des Arbeitnehmers auf eine betriebliche Qualifikation, was seinerseits wiederum die Unternehmen, die ja sich ja an der langen Frist orientieren, dazu veranlasst, Kapital in die Ausbildung ihrer Facharbeiter zu investieren, weil ein „*Trittbrettfahren*“ weitgehend ausgeschlossen werden kann. Die betrieblichen Arbeitsmärkte sind daher auf Basis der allgemein und betriebsspezifisch ausgebildeten Facharbeit und der Abschottung von den externen Arbeitsmärkten durch den Kündigungsschutz hochgradig flexibel; die „*inflexiblen externen Arbeitsmärkte*“ sind (im industriellen Sektor der Qualitätsproduktion) Bedingung dieser internen Flexibilität. Qualitätsproduktion in komplexen Prozessen und von komplexen Produkten wird so möglich; das „*high-skill – high-quality – equilibrium*“ in Deutschland ist so ein Produkt der Vernetzung von Finanzsystem, *corporate governance* System, der zivilgesellschaftlichen Umweltbedingungen und der Verrechtlichung der industriellen Beziehungen.

Dieses institutionelle Gefüge ermöglicht deshalb ein *Innovationsystem*, das langfristig orientiert ist (sic!) und als „*diversifizierte Qualitätsproduktion*“ in die Literatur Eingang gefunden hat: Der Innovationsprozess ist auf die verarbeitende Industrie (Werkzeugmaschinenbau, Prozesstechnik, Materialtechnik, Umwelttechnik, Straßenfahrzeugbau, mechanische Industrie) und Chemische Industrie fokussiert; er verläuft Schritt für Schritt „*inkrementalistisch*“, die Produkte sind im Bereich des „*medium tech*“ - Sektors angesiedelt; zugleich wird die Produktion mit Hilfe

modernster *high-tech* Elemente organisiert und es werden kundennah „Komplettlösungen“ angeboten. Es ist der „Exportweltmeister Deutschland“, der auf diesem System der Qualitätsproduktion gründet.

4.2. *Liberal Market Economy: Anglo-Amerikanischer Kapitalismus*

Das institutionelle System der Liberal Market – Ökonomien könnte – dies wurde auch schon in der historischen Darstellung deutlich - nicht gegensätzlicher sein:

Das *Finanzsystem* sowohl in den USA wie in Großbritannien wird durch die Börse dominiert (in Großbritannien noch mehr als in den USA!), die Unternehmen sind in der Regel auf die Börse zur Refinanzierung angewiesen oder aber sie orientieren sich an ihrer Logik, wenn sie *shareholder value* Kennziffern für ihren Unternehmenserfolg benutzen. Dabei verstehen sich die Anteilseigner nicht als quasi stakeholder, sondern sind allein an kurzfristigen Kurs- und Gewinnzielen in ihrem Anlageverhalten orientiert: Allein 29,6 % der Anteile hielten 1995 in Großbritannien die Privathaushalte (ohne Dazwischentreten von Banken); weitere 39,7 % halten Pensionfonds und Versicherungen und weiter 10,4% Investmentfonds – alles *shareholder* ohne jedwede stakeholder Attitüden. Entsprechend müssen die Unternehmen kurzfristig hohe Gewinne erwarten lassen.

Das System der „*corporate governance*“ (Unternehmensführung) ist folgerichtig allein auf kurzfristige Gewinnerzielung und Flexibilität aufgestellt: eine Vertretung der Beschäftigten existiert nicht, es gibt kein *dual board* - System der Führung, der Chief Executive Officer (CEO) – in der Regel Betriebswirt („*accountant*“) – hat allein das Sagen und trägt die alleinige Verantwortung gegenüber den *shareholdern*; kurzfristig hohe Profitraten und Dividenden sind daher zentrales Unternehmensziel, Kostensenkungsstrategien in der standardisierten Massenproduktion und/oder Investitionen in neue Märkte und neue Produkte mit Hilfe von *venture capital* an der Börse, mithin radikale Formen der Innovationen, werden bevorzugt, um die „*performance*“ an der Börse zu verbessern.

Das Umfeld dieser Unternehmen ist dadurch charakterisiert, dass ein dichtes *zivilgesellschaftliches* Netzwerk von Verbänden etc. *nicht* existiert, damit die Koordinierungsfunktionen allein dem Markt überlassen sind und zwischen den

Unternehmen als Konkurrenten eine *Misstrauenskultur*¹⁰ dominiert; die Unternehmensverbände sind schwach und in der Regel auf *pressure group* Aufgaben gegenüber der Politik konzentriert; Kammern, so sie existieren, haben keinen halböffentlichen Status und der Staat konzentriert sich auf die Sicherung der „*ownership rights*“ durch eine Ordnungspolitik, die u.U. die Verbände – wie in Großbritannien unter Thatcher gegenüber Gewerkschaften geschehen – sogar zusätzlich schwächen soll. Die staatliche Sozialpolitik beschränkt sich auf eine Grundsicherung oder aber bleibt der privaten Vorsorge überlassen, sofern nicht – wie im Fall des britischen Gesundheitssystems – das Gesundheitssystem verstaatlicht wird, um es nicht dem Markt zu überlassen. In der Tarifpolitik werden vorrangig auf Unternehmensebene die Tarife verhandelt, was Unternehmensverbände, die sowieso weder hochgradig organisations- noch verpflichtungsfähig sind, in dieser Funktion überflüssig macht; und auch Gewerkschaften sind entweder – wie in Großbritannien – zu zahlreich und zersplittert, um oberhalb der Unternehmensebene wirksame Abschlüsse zu erkämpfen, oder aber – wie in den USA – aufgrund von ethnischer, rassistischer, religiöser oder politischer Fraktionierungen marginalisiert (was in den USA zu flächendeckenden „*Gewerkschaftsfreien Zonen*“ geführt hat).

Damit ist auch schon das *System der industriellen Beziehungen* angesprochen, das allgemein als „*pluralistisch*“ (Vielzahl von Gewerkschaften, wenig oder keine Formen der Verrechtlichung und Verallgemeinerung) und „*voluntaristisch*“ (Unternehmensorientiert) gekennzeichnet wird. Die Vertretung im Betrieb durch „*shop stewards*“ enthält keine gesetzlichen Mitentscheidungsrechte, sondern versteht sich als Gegenmacht (wenn sie denn als solche existieren kann!), die Gewerkschaften müssen vom Unternehmen anerkannt werden als Tarifpartner oder sich diese Anerkennung erst erkämpfen (wobei sie u.U. auch gegeneinander kämpfen). Zugleich wird oft eine gewerkschaftliche Tarifpolitik praktiziert, die vorhandenen Berufsbilder (den „*Besitzstand*“ ihrer Mitglieder) verteidigt und die („*low skill-*“) Qualifikationsstruktur einer standardisierten Massenproduktion festschreibt.

Das *Qualifikationsprofil und die Berufsausbildung* passen sich dementsprechend in dieses institutionelle Gefüge ein: Da die Arbeitnehmer keinen großen Kündigungsschutz haben, gibt es wenig Anreize für sie, sich auf eine betriebliche

¹⁰) Eine „*Misstrauenskultur*“ unter den Konkurrenten, die aber alle auf das Wirken des Marktes im Sinne der „*invisible hand*“ vertrauen, also „*Systemvertrauen*“ (Luhmann) haben.

Weiterqualifizierung einzulassen, umgekehrt gilt das gleiche für die Unternehmer, die die Arbeitskraft als variable Kostengröße betrachten, die durch Entlassungen oder aber durch Ersatz durch Maschinerie zu reduzieren ist, was eine Investition in die Qualifikation wenig attraktiv macht. Dem entspricht auch das Berufsausbildungssystem, das einen überaus geringen Stellenwert hat, während das Bildungswesen eine möglichst breite Allgemeinbildung anbietet, um den zukünftigen Arbeitnehmern eine hohe Mobilität und Flexibilität auf den externen Arbeitsmärkten zu ermöglichen. Die Folge dieser Struktur ist einerseits eine hohe Flexibilität der externen Arbeitsmärkte bei gleichzeitig rigiden, hierarchisch-arbeitsteilig strukturierten und inflexiblen internen Niedrigqualifikations- Arbeitsmärkten (die Inflexibilität der internen Arbeitsmärkte wird durch Flexibilität der externen Arbeitsmärkte kompensiert); andererseits müssen die Unternehmen auf Arbeitsplätze, die im deutschen System von Facharbeitern besetzt werden, oft Akademiker setzen, die sie dann auch noch hoch bezahlen müssen, um zu verhindern, dass sie ihr Wissen und ihre Qualifikation gegen ein höheres Entgelt einem anderen Unternehmen zur Verfügung stellen (das Problem des „*poachings*“ wird so – teuer – marktmäßig gelöst!).

Das *Innovationssystem* bleibt unter diesen institutionellen Bedingungen entweder in den traditionellen industriellen Sektoren dem System der standardisierten Massenproduktion verhaftet ohne wesentliche Innovationsschritte oder aber es werden in den Sektoren der neuen Märkte und neuen Produkte radikale Innovationen durchgesetzt, finanziert auf der Basis von *venture capital* (Biomedizin, Biotechnik, Pharmacie, Kommunikationstechnologien, Computerindustrie). In den USA wird dies durch die überaus individualistische Kultur befördert, dort werden in oft nur kleinen Newcomer-Betrieben („*start ups*“) neue Technologien und Produkte entwickelt und in marktförmig (!) organisierten (*contractural*) Netzwerken eingebunden.

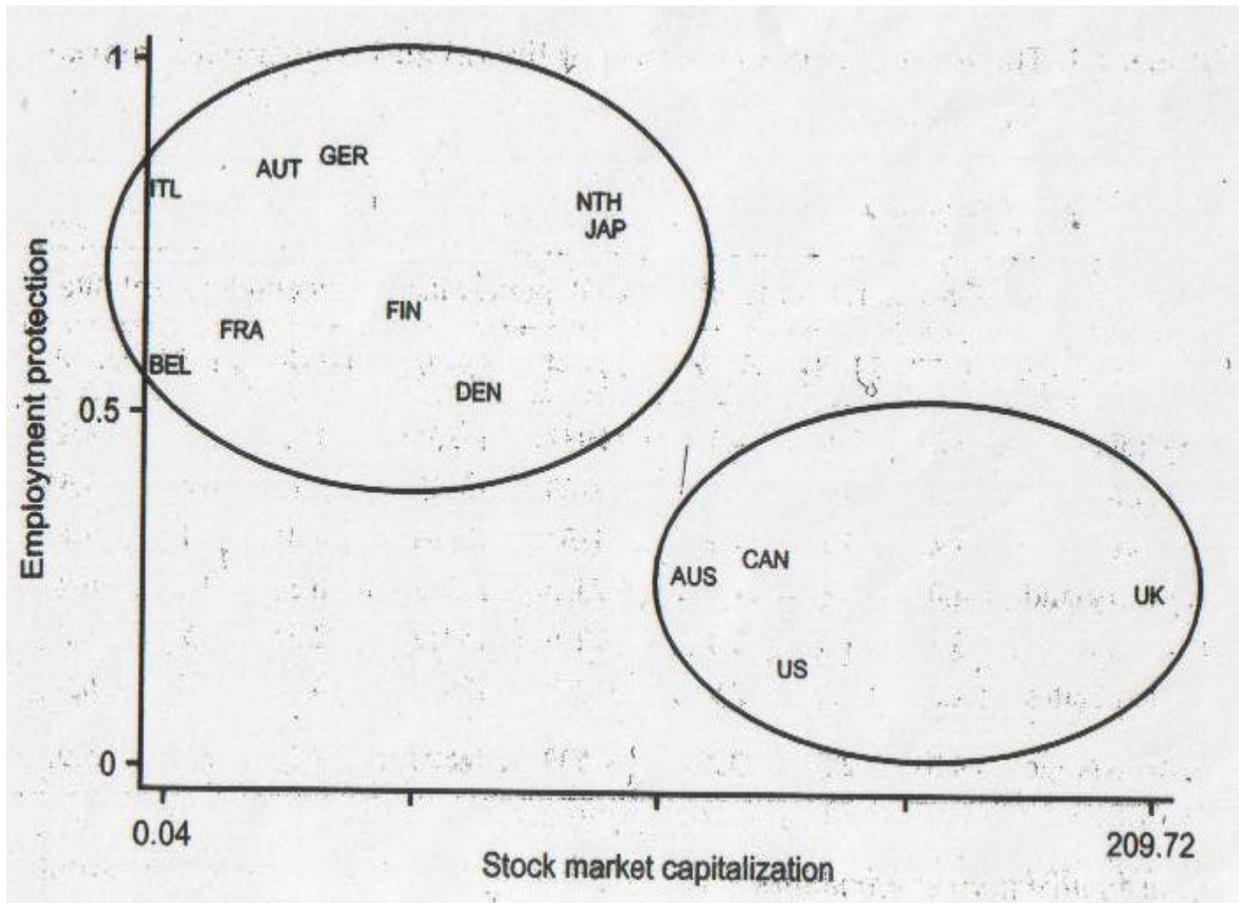
4.3. *Fazit*

Wenn wir die beiden unterschiedlichen sozialen Systeme vergleichen, dann wird deutlich, dass die jeweiligen Elemente (Institutionen und die darin enthaltenen Kulturen) eng aufeinander bezogen sind und dass zu vermuten ist, dass die Implantierung eines Subsystems z.B. der *Liberal Market Economy* (LME) in das soziale System der *Co-ordinated Market Economy* (CME) erhebliche Irritationen und Veränderungen des Gesamtsystems bis hin zum möglichen Zusammenbruch zur Folge

hätte: Die strikte Orientierung an der Börse und an den Interessen der shareholder hat notwendigerweise eine kurzfristig-einzelwirtschaftliche Unternehmenskultur, damit auch ein sehr niedriges Schutzniveau gegenüber den Beschäftigten („*Hire and fire*“ – Arbeitsmärkte) zur Bedingung (vgl. Abb. 2), dieses soziale System der Produktion kann keine außerbetrieblichen zivilgesellschaftlichen Akteure, die koordinierende Funktionen ausüben könnten, entwickeln oder anerkennen und ist wenig kompatibel mit einer langfristig orientierten inner- und außerbetrieblichen Qualifikationspolitik – woraus dann wieder ein bestimmtes („*low skill – low wage*“) – Produktionsprofil der „*standardisierten Massenproduktion*“ folgt. Die Dominanz des Marktgeschehens schließt Koordinierungsleistungen außerhalb der Marktmechanismen aus und lässt so erst gar nicht jene kollektiven Akteure zu, die im CME-Modell das zivilgesellschaftliche Umfeld repräsentieren und Koordinierungsleistungen und Kooperation anbieten. Hier eine Misstrauenskultur des Marktes – dort eine institutionell gefestigte Vertrauenskultur, die die kollektive Erbringung öffentlicher Güter ermöglicht, die im LME – Modell entweder privat - individuell produziert oder aber durch den Staat geliefert werden müssen. Umgekehrt könnten die institutionellen Elemente des CME – Modells einer „*diversifizierten Qualitätsproduktion*“ nicht als einzelne – z.B. als Qualifikationsprofil - in ein LME – Modell eingeführt werden, weil dafür schlicht die institutionellen Voraussetzungen inner- wie außerbetrieblich fehlen (das Scheitern der Einführung eines am deutschen System der dualen Berufsausbildung ausgerichteten Modells des *vocational trainings* in Großbritannien in den 80er Jahren ist dafür ein schlagender Beweis, vgl. dazu Finegold/Soskice 1988).

Beide so verschieden institutionell eingebundene Marktwirtschaften können für sich komparative Vorteile bzw. Vorzüge beanspruchen. Die Frage aber, ob bestimmte kulturell-institutionelle Voraussetzungen das wirtschaftliche Wachstum befördern oder nicht, kann so nicht beantwortet werden. Wohl aber kann begründet werden, dass die jeweiligen Kapitalismustypen unterschiedliche Inhalte oder Qualitäten des ökonomischen Wachstums – diversifizierte Qualitätsproduktion bzw. standardisierte Massenproduktion – implizieren, und es kann auch vermutet werden, dass in unterschiedlichen Phasen der Entwicklung der Weltwirtschaft (das wäre der Aspekt der

Abbildung 2: Börsenkaptalisierung und Schutzniveau der Arbeitnehmer/innen



(Quelle: Hall/Soskice 2001, p.22)

„Längsschnittanalyse“) die jeweiligen komparativen Vorteile unterschiedlich zur Geltung gebracht werden können: aufgrund der Vernetzung und der qualifikatorischen Vorteile war das deutsche Modell sehr viel eher und besser in der Lage, postfordistische Produktionsstrukturen zu übernehmen und seine Stellung auf den globalisierten Weltmärkten zu stärken, als dies dem angloamerikanischen Modell möglich war. Umgekehrt gelingt es dem angloamerikanischen Modell offensichtlich eher, die von der Globalisierung voran getriebenen Veränderungen auf den Weltfinanzmärkten zu adaptieren, zumal dieser Kapitalismustyp auch allemal besser in die neoklassisch konstruierten Marktmodelle des hegemonialen Neoliberalismus passt. Aber entgegen den neoliberalen Verheißungen kann empirisch überzeugend begründet werden, dass das CME – Modell eher in der Lage ist, gesellschaftliche Wohlfahrt und öffentliche Güter zu erstellen und zu garantieren als das LME – Modell: So fällt empirisch ein Vergleich der Spreizung der Einkommen bzw. Lebenslagen und der

Armutsquoten immer zugunsten der Länder des CME - Typus aus; die CME- Länder haben nämlich durchgängig einen sehr viel höheren Sozialstaatsanteil am BIP als die LME – Länder zu verzeichnen (selbst Großbritannien fällt trotz des verstaatlichten Gesundheitswesens hinter die CME – Länder zurück, vgl. Kaufmann 2003, S. 313)). Und dies geht bei einer Mehrheit der CME - Länder keineswegs mit einer höheren Arbeitslosigkeit einher, wie dies der neoliberale Diskurs vermuten ließe, der argumentativ eine direkte Beziehung zwischen hohen Arbeitslosigkeits- und hohen Sozialstaatsquoten herstellt. Gesellschaftlich – so auch Michel Albert (1991) – ist der Rheinische Kapitalismus das erfolgreichere Modell; ob es sich aber ökonomisch halten lässt, ist dabei eine andere Frage, auf die am Schluss dieses Beitrages noch kurz eingegangen werden soll.

4.4. Kulturelle Voraussetzungen und Folgen institutionell verfestigter Handlungssysteme – einige Schlussfolgerungen zur Pfadabhängigkeit individuellen und kollektiven Handelns

Aus der Darstellung der beiden institutionellen Systeme folgt, *dass Verhaltensweisen bzw. das Handeln von individuellen und kollektiven Akteuren eingebunden sind in institutionelle Systeme, zu denen die Routinen, Normen, Regeln, Organisationen, die die Akteure selbst entwickelt haben*: Die Arbeitnehmer im LME – Modell können genauso wenig ein gesteigertes Interesse an einer betrieblichen Ausbildung haben wie die Unternehmen ihrerseits keinen Anreiz haben, in die Qualifikation der Arbeitnehmer zu investieren, weil die flexiblen externen Arbeitsmärkte beides für die jeweiligen Akteure irrational erscheinen lässt. Diese Art der Regulierung der Arbeitsmärkte erweist sich aber wiederum für ein Unternehmenshandeln, das kurzfristig-einzelwirtschaftlich ausgelegt ist – und sein muss – als äußerst funktional, weil mit dem System der Unternehmensführung und –finanzierung kompatibel. Insofern verdichten sich hier die institutionellen Voraussetzungen des Handelns zu einer „Kultur“ des Handelns; die institutionellen Strukturen werden so durch das Handeln in diesen Strukturen rekursiv bestätigt. Das sich für das Handeln von Arbeitnehmern und Unternehmen im CME-Modell entgegengesetzte Rationalitäten ergeben – langfristig-kooperativ – , kann aus der oben entwickelten Argumentation leicht abgeleitet werden.

Allerdings muss der jeweilige Pfad des Handelns zukünftiges Handeln nicht unabänderlich „verriegeln“ (vgl. dazu Ortmann 1995): Er kann durch „anderes

Handeln“ der Akteure selbst aufgebrochen werden oder aber durch Veränderungen der Umwelt , die die Akteure vermeintlich oder tatsächlich zu einem anderen Handeln zwingen, exogen verändert oder sogar aufgebrochen werden. Ein „*Pfadwechsel*“ kann so für den individuellen oder kollektiven Akteur (Arbeitnehmer, Unternehmen, Verband) unter veränderten Umständen rational erscheinen, er wird aber zugleich im Gesamtsystem zu erheblichen Irritationen bis hin zu einer Krise führen, wobei letztere bekanntlich nicht immer die Vorbedingung oder der Ausgangspunkt für einen erneuten Aufschwung sein muss – sie kann mit dem Tod des Systems enden.

5. Frankreich, Schweden – Variationen eines CME - Typs

Der „Rheinische Kapitalismus“ wurde hier als ein Prototyp der „Co-ordinated Market Economy“ vorgestellt, die in Kontinentaleuropa in unterschiedlichen Formen existiert, wobei sich diese Unterschiede auf die unterschiedlichen politischen und gesellschaftlichen Kulturen zurück führen lassen. Für all diese Kapitalismen gilt, das in diesen Marktwirtschaften soziale oder politische Formen der Koordination oder Kooperation gefunden und praktiziert werden, die die o.a. drei Grundprobleme einzelwirtschaftlicher Organisation einer Marktwirtschaft jenseits von Marktinstrumenten minimieren und zugleich gesellschaftliche Wohlfahrt in Form der öffentlichen Güter garantieren sollen.

Im *französischen Modell* eines „etatistischen Kapitalismus“ (vgl. dazu Boyer 1997; Hancké 2001) wird in der jakobinischen Tradition Frankreichs die Koordinierungsleistung wesentlich über den zentralistischen Staat und die Elitenzirkulation zwischen Staat, Wirtschafts- und Finanzsystem erbracht¹¹). Der französische Staat hatte zeitweise sowohl die Banken als auch die großen Unternehmen in Staatsbesitz überführt und auch nach der Reprivatisierung ist die personelle und politische Verklammerung mit dem Staat immer noch hoch; der Staatsinterventionismus in Form der *planification* reichte schon immer sehr viel weiter als etwa der deutsche Staatsinterventionismus und erinnert dabei in der Form der Technologieförderung und – umsetzung (Nukleartechnik, TGV-System, Flugzeugbau) eher an das japanische MITI – System; die Ergebnisse von Tarifverhandlungen werden vom Staat verallgemeinert (die

¹¹) Die politischen und ökonomischen Eliten werden in Frankreich in den *grandes écoles* ausgebildet und bilden auch nach Abschluss ihrer Ausbildung ein dichtes kommunikatives Netzwerk; es kommt hinzu, dass i.d.R. ein intensiver personeller Austausch zwischen dem politischen, dem Unternehmens- und dem Finanzsektor praktiziert wird, wodurch ein komplexes Netzwerk entsteht, das permanent durch Kommunikation und Erfahrung reproduziert wird. Vgl. dazu Hancké 2001, p.313

Deckungsdichte der Tarifverträge beträgt ca. 90 Prozent, die gewerkschaftlichen Organisationsgrade in der Privatwirtschaft reichen dagegen gerade einmal an die fünf Prozent heran), oder es werden per Gesetz – wie im Falle der 35 Stundenwoche – die Arbeitsverhältnisse direkt reguliert. Das Ausbildungssystem ist strikt zentralistisch – staatlich organisiert (woraus erhebliche Schwachstellen in der betrieblichen Qualifikation gerade in Kleinbetrieben, die als Zulieferer fungieren, resultierten) und die Finanzierung der Unternehmen über Banken und Börse und Unternehmensprojekte wie z.B. Übernahmen, Fusionen werden aktiv von der Politik unterstützt oder sogar initiiert. In den 90er Jahren wurden erhebliche Veränderungen durchgesetzt, die das etatistische Modell in Richtung des angloamerikanischen Typs verschoben haben: Die Finanzmärkte wurden dereguliert, aber die Unternehmen behielten – anders als im angloamerikanischen Modell – aufgrund der engen personellen Verflechtung zwischen Industrie- und Finanzkapital ihre Langfrist-Orientierung bei, das Ausbildungssystem wurde verbessert und die Netzwerke zwischen großen Unternehmen und der Vielzahl der Zulieferer qualitativ aufgewertet. Die Restrukturierung der Ökonomie wird dabei von den großen Unternehmen selbst organisiert, während der Staat nun nicht mehr direkt in die Wirtschaft eingreift, sondern versucht, die ökonomischen und sozialen Rahmenbedingungen zu verbessern. Durch die enge Kommunikation der Eliten untereinander bleibt aber eine außermarktmäßige Koordination erhalten, die nicht zu unterschätzen ist (vgl. Hancké 2001).

Im *schwedischen Modell* eines “sozialdemokratischen Kapitalismus (vgl. dazu Pontusson 1997) spielt – wie der Name verrät – die langjährige Hegemonie der sozialdemokratischen Partei in Schweden eine prominente Rolle. Das Modell zeichnet sich – darin dem französischen ähnlich – durch eine starke Stellung des Staates und des öffentlichen Sektors aus; der über das hohe Steueraufkommen eine aktive Umverteilungspolitik organisiert und zeitweise sogar nach dem Modell der Naphtali’schen „*Wirtschaftsdemokratie*“ die Unternehmen zwingen konnte, in einen Investitionsfonds einzuzahlen, aus dem gesellschaftliche Projekte dann finanziert wurden (Rudolf Meidner, ein Schüler Naphtalis aus der Weimarer Republik, stellte diesen Plan auf). Der stark ausgebaute Wohlfahrtsstaat ist weitgehend steuerfinanziert und seine Transfers werden universalistisch verteilt; das System der industriellen Beziehungen war bis in die 90er Jahre hinein zentralistisch und schließt – ähnlich dem deutschen – Mitbestimmungsinstitutionen und -rechte auf der Betriebsebene ein, wobei die Gewerkschaften zugleich öffentliche Funktionen zugewiesen bekommen wie die

Organisation der Arbeitslosenversicherung (das so genannte „Genth – System“), was zu einem Teil auch ihre hohen Organisationsgrade (aktuell immer noch über 80 Prozent) erklärt.

In beiden Kapitalismustypen werden die Koordinations- und Kooperationsleistungen zur Lösung der o.a. drei Grundprobleme mikroökonomischen Handelns top - down organisiert. Und es sind vor allem historische Faktoren, die erklären, warum Wirtschaft und Gesellschaft dies so akzeptieren: In Frankreich ist es die jakobinische Tradition der Französischen Revolution, die die Einheit und Stärke der Nation im zentralen (einheitlichen) Staat verkörpert sieht. Und in Schweden ist es neben der – ja auch in der deutschen Sozialdemokratie immer vorhanden gewesenen – traditionellen etatistischen Ausrichtung der Sozialdemokratie, das so genannte schwedische „*Volkshem*“, ein Etikett in der Soziologie für die solidarische Kultur einer bäuerlichen Gesellschaft, die in Schweden bis in die Moderne hinein überlebt hat. Beide institutionellen Ausformungen sind daher tief in historisch entwickelten kulturellen Traditionen verwurzelt, die ein hohes Trägheitsmoment verheißen. Dies zeigt sich auch darin, dass beide Modelle in den 90er Jahren erhebliche Veränderungen erfahren haben, ohne ihre eigene Identität zu verlieren: Im französischen System wurden u.a. die Verstaatlichungen rückgängig gemacht, eine stärkere Börsenorientierung durchgesetzt und das System der Berufsausbildung wurde reformiert; im schwedischen System wurde z.B. die Steuerfinanzierung zurück gefahren zugunsten einer Umlagefinanzierung und das System der Tarifverhandlungen wurde auf die Branchenebene fokussiert – es entstanden in beiden Systemen so hybride Formen unter dem Dach des jeweiligen Kapitalismustyps: in Frankreich mehr in Richtung auf das britische System (so Boyer 1997), in Schweden mehr in Richtung auf das deutsche System – das seinerseits seit 2002 einem von außen (politisch) und von innen (auf der corporate governance Ebene) Veränderungsprozess unterzogen wird.

6. Ost- und Mitteleuropa – zwischen liberaler Marktwirtschaft und etatistischen Traditionen

Mit der Erweiterung der Europäischen Union (EU) wurde zugleich das Spektrum der Marktwirtschaftsmodelle, die in der EU durch den Integrationsprozess „konkurrieren“, erweitert. Die Frage, die sich hier stellt, ist daher die nach den kulturellen resp. institutionellen Voraussetzungen der Entwicklung von Marktwirtschaftssystemen in

Mittel- und Osteuropa – besser gefragt: entwickeln die mittel – und osteuropäischen Gesellschaften eigene Formen der „institutionellen Einbettung“ ihrer Marktwirtschaften oder aber existieren Bedingungen, die einen „Anschluss“ an einen von den beiden hier präsentierten Grundtypen ermöglichen (beides ist natürlich von erheblicher Bedeutung für die zukünftige Politik der Integration innerhalb der erweiterten EU).

Diese Fragen hier im Rahmen des Gutachtens zu beantworten ist nicht möglich, da es sich hier um ein eigenes Feld der Analyse handelt, das den inhaltlichen und zeitlichen Rahmen sprengen würde. Wohl aber können ausgehend von den bisherigen Überlegungen und Darstellungen Fragen entwickelt werden. Das zentrale Problem ergibt sich daraus, dass diese Gesellschaften in den Jahren nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs bis zur Wende im Jahre 1999 keine eigenen kulturellen bzw. institutionellen Strukturen zur Einbettung einer kapitalistischen Marktwirtschaft haben entwickeln können und sich daraus wiederum die Frage ergibt, ob einerseits noch kulturelle Traditionen aus der vorsozialistischen Zeit existieren, die wieder belebt werden, und/oder ob andererseits kulturelle Elemente der staatssozialistischen Zeit im Transformationsprozess erhalten geblieben sind und für eine solche institutionelle Einbettung zur Verfügung stehen. Ist dies alles nicht der Fall, dann liegt es nahe, zu vermuten, dass der kleinste gemeinsame Nenner, nämlich die Freisetzung der Märkte und damit das angloamerikanische Vorbild dominant wird. Allerdings zeigt die Empirie der Beitrittsländer, dass sehr unterschiedliche institutionelle Formen der marktwirtschaftlichen Ökonomien sich im Transformationsprozess heraus gebildet haben – z.B. in den Systemen der industriellen Beziehungen – und es voreilig wäre, hier endgültige Urteile zu fällen.

7. Die Zukunft der „*Liberal Market-*“ und der „*Co-ordinated Market Economies*“ – Sind „*Kapitalismustypen*“ exportfähig?

Institutionen zeichnen sich dadurch aus, dass sie über ein hohes „*Trägheitsmoment*“ verfügen; das Handeln ist in institutionelle Zusammenhänge, also in Normen, Routinen, Regeln, Verfahrensweisen, Organisationen auf Dauer eingebunden und wird so pfadabhängig, eben weil Institutionen den Akteuren Erwartungssicherheiten verheißen. Dies gilt umso mehr für Institutionensysteme, die sich aufeinander komplementär beziehen, miteinander verkettet sind, und die so im gewissen Sinne einander bedürfen, um ihre jeweilige Funktion zu erfüllen. Allein daraus ergibt sich, dass

Kapitalismustypen nicht einfach „exportiert“ bzw. „importiert“ werden können (vgl. auch Boyer 1997). Allerdings ist die innere Stabilität eines institutionellen Systems, so sie denn gegeben ist, nicht hinreichend für ihre fortwährende Beständigkeit: Institutionen(-systeme) sind immer auch mit Umwelten konfrontiert, die sich ändern können und die die Institutionen wiederum zu Veränderungen zwingen:

„Whether or not a social system of production can sustain its particular performance depends not only on its intrinsic economic ‚rationality‘, but also on where it fits into a larger system“ (Hollingsworth 1997a, p. 297)

- und dieses „larger system“ ist unter den gegebenen Bedingungen heute die entwickelte europäische und internationale Konkurrenz und die dramatische Veränderung in der globalen Finanzarchitektur – also das, was gemeinhin und oft überzogen als „Globalisierung“ bezeichnet wird. Und tatsächlich zeigen empirische Untersuchungen des deutschen Modells unter Globalisierungsdruck Veränderungen an, die zwar nicht oder z.Zt. nicht in eine Aufkündigung des Modells münden, wohl aber zu neuen Formen im Sinne von „Hybriden“ (Mischformen) in der Unternehmensführung, der „corporate governance“ geführt haben (vgl. Höpner 2003, Streeck / Höpner 2003, Hoffmann 2004), wie dies ähnlich schon am Beispiel Schwedens und Frankreich oben angeführt wurde. Diese empirischen Beispiele zeigen aber nicht nur den Veränderungsdruck, sondern auch das Beharrungsvermögen von Institutionen an.

Allgemein werden den institutionellen Systemen des CME-Typs in der internationalen Diskussion wenig Überlebenschancen gegeben, weil sowohl der Druck der flexiblen Finanzmärkte, die Dominanz der Logik des Finanzkapitals über die Logik des produktiven Kapitals durch *shareholder value* Strategien in den Unternehmen und die nationalen und europäischen politischen Antworten auf die internationalen Herausforderungen (Sparpolitik als Antwort auf die Herausforderung der Globalisierung, Politik der „negativen Integration“ der Europäischen Union) die Institutionen untergraben würden, auf denen dieser Kapitalismustyp beruht (vgl. dazu aktuell die skeptische Analyse von Grahl/Teague (2004))¹²). Allerdings wird dabei oft vergessen, dass die enorm gewachsenen Unsicherheiten in hochflexiblen Weltmärkten – von den Finanzmärkten ganz zu schweigen – auch Strategien der Sicherheit von Seiten der ökonomischen Akteure nach sich ziehen, und es ist der CME-Typ, der hier den

¹²) Dabei wird aus der Sicht des Autors ein Argument zuungunsten des CME – Typs i.d.R. in diesen Prognosen sogar vernachlässigt, weil es auch in den meisten Beiträgen zu den Kapitalismustypen fehlt: Die Bedeutung des Dienstleistungssektors, dessen Regulierungsformen besonders in den modernen Segmenten mit den klassischen Regulierungsformen des industriellen Sektors in CME-Typen kaum kompatibel sind (vgl. dazu auch Hoffmann 2004).

ökonomischen Akteuren jene Sicherheiten aufgrund von *Koordination, Kooperation und Vertrauen* anbieten kann, die im LME – Typ große Unternehmen durch die Übernahme von *Codes of Conduct* (CoC) oder *Codes of Social Responsibility* (CSR) erst mühsam und kostenträchtig entwickeln müssen. Die „*Nachfrage*“ nach „*Vertrauen*“, darauf weist Abelshauer (2003, S. 150 f.) unter Berufung auf Francis Fukuyama zu Recht hin, dürfte im „*Casino-Kapitalismus*“ eher zunehmen und die starke Stellung der deutschen Exportindustrie auf diesen Weltmärkten zeigt, dass die „*diversifizierte Qualitätsproduktion*“ sich gerade unter den Bedingungen der Globalisierung deshalb bewährt, weil sie vernetzte Produktionsprozesse nicht nur den Marktkräften überlässt. Auch wird in den skeptischen Prognosen zur Stellung des CME-Typs im Prozess Globalisierung der Druck von Niedriglohnländern gegenüber den „*low-skill, low-wage*“ – Sektoren der LME Länder vernachlässigt, der z.Zt. wichtige Sektoren der „*standardisierten Massenproduktion*“ der US-Wirtschaft durch *outsourcing* Prozesse bedroht.

Es ist allerdings nicht auszuschließen, dass eben jene institutionellen Einbettungen der Ökonomie im CME Typ z.B. des Rheinischen Kapitalismus, die diesen Erfolg bislang garantierten, durch die Logik kurzfristig – einzelwirtschaftlich geleiteten Handelns (z.B. durch „*outsourcing*“ – Prozesse) zur Erosion gebracht werden (das o.a. „*anders Handeln*“ von kollektiven Akteuren), produktive regionale Netzwerke dadurch ausgedünnt werden, und dass dadurch dann wiederum die „*exit*“-Optionen von bislang verbleibenden Unternehmen, den Rheinischen Kapitalismus zu verlassen, verstärkt werden, auf diese Weise der Pfad eines CME-Modells verlassen wird und die Ökonomie in einen Teufelskreis nach unten gerät¹³). Die komparativen Vorteile der deutschen Unternehmen, die durch die Institutionen des Rheinischen Kapitalismus bereitgestellt werden, sind jedenfalls „*leicht zu verlieren, aber schwer wiederherzustellen*“ (vgl.Hall/Soskice 2001)!

Literatur

Abelshauer, W. (1973): *Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik*, Frankfurt (Suhrkamp)

¹³) ..., wozu dann auch die Kommentare des nahezu unisono neoliberal orientierten deutschen Wirtschaftsjournalismus kräftig beitragen! Zum Begriff der exit option vgl. Hirschman 1970

- _____ (2003): *Kulturkampf – Der deutsche Weg in die Neue Wirtschaft und die amerikanische Herausforderung*, Berlin (Kulturverlag Kadmos)
- Abraham, D. (1986): *The Collapse of the Weimar Republic*, New York – London (Holmes & Meier)
- Albert, M. (1991): *Capitalisme contre capitalisme*, Paris (Le Seuil)
- _____ and Gonenc, R. (1996): The Future of Rhenish Capitalism, in: *Political Quarterly* Vol. 67, No. 3, pp. 184 -193
- Altvater, E., Hoffmann, J., und Semmler, W. (1979): *Vom Wirtschaftswunder zur Wirtschaftskrise*, Berlin (Olle & Wolter)
- Boyer, B. (1997): French Statism at the Crossroads, in: *Crouch/Streeck 1997*, pp. 71 - 101
- Carlin, W. and Soskice, D. (1996): Shocks to the System – The German Political Economy under Stress, in: *National Institute Economic Review*, Vol. 159, January, pp. 57 - 76
- Christopherson, S. (2003): The Divergent world of New Media – How Policy Works in the Creative Economy, Ithaca (*Manuscript*)
- Coates, D. (2000): *Models of Capitalism-Growth and Stagnation in the Modern Era*, Cambridge (Polity Press)
- Crouch, C. and Streeck, W. (1997): *Political Economy of Modern Capitalism*, London, Thousand Oaks, New Dehli (Sage)
- Crozier, M. und Friedberg, E. (1993): *Die Zwänge kollektiven Handelns – über Macht und Organisation*, Königstein/Ts. (Hain) (erstveröff. 1977)
- Dore, R. (2000): Will Global Capitalism be Anglo Saxon Capitalism? In: *New Left Review* Vol. 6, Nov.-Dec. pp. 101 - 119
- Estevez-Abe, M., Iversen, T. and Soskice, D. (2001): Social Protection and the Formation of Skills: A Reinterpretation of the Welfare State, in: *Hall/Soskice 2001*, pp. 145 - 183
- Finegold, D. and Soskice, D. (1988): The Failure of Training in Britain: Analysis and Prescription. In: *Oxford Review of Economic Policy* Vol. 4 No. 3, pp. 21 -53
- Fioretos, O. (2001): The Domestic Sources of Multilateral Preferences: Varieties of Capitalism in the European Community, in: *Hall/Soskice 2001*, pp. 213 - 246
- Frick, B., Kluge, N. und Streeck, W. (1999): *Die wirtschaftlichen Folgen der Mitbestimmung*, Frankfurt/M – New York (Campus Verlag)
- Giddens, A. (1984): *The Constitution of Society*, Cambridge (Polity Press)
- Glyn, A. and Sutcliffe, B. (1972): *British Capitalism, Workers and the Profits Squeeze*, Harmondsworth (Penguin)

- Graham, A. (1997): The UK 1979-95: Myths and Realities of Conservative Capitalism, in: *Crouch/Streeck 1997*, pp. 117 -132
- Grahl, J. and Teague, P. (2004): The German Model in Danger, in: *Industrial Relations Journal* Vol. 35, No. 6, pp. 557 -573
- Granovetter, M. (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, in: *American Journal of Sociology* Vol. 91, No. 3, pp 481 -510
- Gerstenberger, H. (1986): *Die subjektlose Gewalt*, Münster (Verlag Westfälisches Dampfboot)
- Haan, H. und Niedhardt, G. (1993): *Einführung in die englische Geschichte*, München (Beck)
- Hall, P.A. and D. Soskice (eds.) (2001 a): *Varieties of Capitalism – The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford (University Press) 2001
- _____ (2001 b): Introduction, in: *Hall/Soskice 2001*. pp. 1 - 70
- Herbert, U. (1983): Die guten und die schlechten Zeiten, Überlegungen zur diachronen Analyse lebensgeschichtlicher Interviews, in: *Niethammer, L. (Hrsg.)(1983)*, S. 67 - 96
- Hoffmann, J. (2000): *Politisches Handeln und Gesellschaftliche Struktur - Grundzüge deutscher Gesellschaftsgeschichte*, Münster (Verlag Westfälisches Dampfboot)
- _____ (2001): Die Arbeitsbeziehungen und die Gewerkschaften in Deutschland unter Modernisierungsdruck, in: Waddington, J. und Hoffmann, R. (Hrsg.), *Zwischen Kontinuität und Modernisierung, Gewerkschaftliche Herausforderungen in Europa*, Münster (Verlag Westfälisches Dampfboot) S. 173 -192
- _____ (2004): Co-ordinated Continental European Market Economies under Pressure from Globalisation – Case Study: Germany’s „Rhineland capitalism“, *ETUI Discussion and Working Papers* , Brussels 2004
- Hollingsworth, J. Rogers (1997a): Continuities and Changes in Social Systems of Production: The Cases of Japan, Germany and the United States, in: Hollingsworth, J. Rogers and Boyer, R. (eds.), *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*, Cambridge UK (Cambridge University Press), pp. 265 -310
- _____ (1997b): The Institutional Embeddedness of American Capitalism, in: *Crouch, C. and Streeck, W. (1997)*, pp. 133 -147
- Höpner, M. (2003.): *Wer beherrscht die Unternehmen? Shareholder Value, Managerherrschaft und Mitbestimmung in Deutschland*, Frankfurt/M- New York (Campus)
- _____ und Streeck, W. (Hrsg.)(2003): *Alle Macht dem Markt? Fallstudien zur Abwicklung der Deutschland AG*, Frankfurt/M – New York (Campus)

- Hirschman, A.O. (1970): *Exit, Voice and Loyalty. Responses to Declines in Firms, Organisations and States*, Cambridge MA. (Harvard University Press)
- Kaufmann, F.-X. (2003): *Varianten des Wohlfahrtsstaats. Der deutsche Sozialstaat im internationalen Vergleich*. Frankfurt/M (Suhrkamp)
- Lane, Chr. (1992): European Business Systems: Britain and Germany Compared, in: Withley, R. (ed.), *European Business Systems: Firms and Markets in their National Contexts*, London (Sage), pp. 64 – 97
- Lüthje, B. (2001): *Silicon Valley: Vernetzte Produktion, Industriearbeit und soziale Bewegungen im Detroit der "New Economy"*, in: Prokla, Jhrg. 31, Nr. 1, S. 79 - 102
- Müller, W. (1973): Der Pluralismus – die Staatstheorie des Reformismus, in: Doeker, G. und Steffani, W. (Hrsg.) *Klassenjustiz und Pluralismus*, Hamburg (Hoffmann und Campe), S. 395 - 424
- Naphtali, F.(1928/1977): *Wirtschaftsdemokratie*, hg. und eingeleitet von R. Kuda, Frankfurt/M (Europäische Verlagsanstalt 1977)
- Niethammer, L.(Hrsg.) (1983): „Die Jahre weiß man nicht, wo man sie heute hinsetzen soll“, *Faschismuserfahrungen im Ruhrgebiet*, Berlin – Bonn (Dietz)
- Ortmann, G (1995): *Formen der Produktion, Organisation und Rekursivität*, Opladen: Westdeutscher Verlag
- Ortmann, G. , Sydow, J. und Türk, K. (1997): *Theorien der Organisation*, Opladen (Westdeutscher Verlag)
- Pontusson, J. (1997): Between Neo-Liberalism and the German Model: Swedish Capitalism in Transition, in: *Crouch, C. and Streeck, W. (eds.) 1997*, pp. 55 -70
- Pryor, F.L. (2004): Economic Systems of OECD Nations: Impact and Evolution, in: *Papers on Economics and Evolution #0414*; Jena (Max Planck Institute for Research in Economic Systems)
- Rubery, J. (1994): The British Production Regime: A Societal-specific System?, in: *Economy and Society* Vol. 23, No. 3, pp. 335 -354
- Shonfield, A. (1965): *Modern Capitalism*, Oxford (University Press) 1965)
- Soskice, D. (1999): Globalisierung und institutionelle Divergenz: Die USA und Deutschland im Vergleich, in: *Geschichte und Gesellschaft* Nr. 2 / 1999, S. 201 - 225
- Streeck, W. (1997): German Capitalism: Does it exist? Can it survive? In: *Crouch/Streeck 1997* ,pp.33 -54
- Thelen, K. (2001): Varieties of Labor Politics in the Developed Democracies, in: *Hall/Soskice (2001)*,pp. 71 - 103
- Türk (1997): Organisation als Institution der kapitalistischen Gesellschaftsformation, in: *Ortmann, G. u.a. (1997)*, S. 124 -176

Waddington, J., Kahmann, M. and Hoffmann, J. (2005): *A Comparison of the Trade Union Merger Process in Britain and Germany*, London and New York (Routledge)

Wehler, H.U. (1995): *Deutsche Gesellschaftsgeschichte Bd. 3 1849 - 1914*, München (Beck)

Wood, St. (2001): Business, Government, and Pattern of Labor Market Policy in Britain and the Federal Republic of Germany, in: *Hall/Soskice 2001*, pp. 247 - 274

Vitols, S. (2001): Varieties of Corporate Governance: Comparing Germany and the UK, in: *Hall/Soskice 2001*, pp. 337 - 360

Jürgen Hoffmann, Dipl. Pol., Dr. rer. pol., Professor für Politische Soziologie an der Universität Hamburg, Fakultät Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Department Wirtschaft und Politik (ehemals HWP); Mitglied und stellvertretender Forschungsdirektor im Centrum für internationalen Studien Hamburg (CIS); wissenschaftlicher Berater und Mitarbeiter im European Trade Union Institute (ETUI) Brüssel, Vertrauensdozent der Hans – Böckler – Stiftung

Adresse:

Prof. Dr. Jürgen Hoffmann
Universität Hamburg
Fakultät für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Department für Wirtschaft und Politik
Fachbereich Soziologie
Von-Melle-Park 9
20146 HAMBURG
Fon: +49 (40) 42838 2557

<mailto:HoffmannJ@HWP-Hamburg.de>

homepage:

http://www.hwp-hamburg.de/fach/FG_Soziologie/lehrende/HoffmannJ/index.htm