

Susanne Lütz

**Zwischen Pfadabhängigkeit und Wandel –
„Governance“ und die Analyse kapitalistischer Institutionenentwicklung**

polis Nr. 62 / 2006

Herausgegeben von:

Prof. Dr. Arthur Benz, Prof. Dr. Hans-Joachim Lauth,

Prof. Dr. Susanne Lütz, Prof. Dr. Georg Simonis

Institut für Politikwissenschaft

Fakultät Kultur- und Sozialwissenschaften

FernUniversität in Hagen

58084 Hagen

<http://www.fernuni-hagen.de/polwiss/institut/>

Abstract

Der auf die „institutionelle Steuerung von Wirtschaft“ gerichtete Governance-Ansatz geht davon aus, dass nationale Ökonomien in ein Bündel nicht-marktförmiger Koordinationstypen (wie Firmenhierarchien, Netzwerke, Verbände und Staat) eingebettet sind. Die Governance-Forschung fragt nach der Konfiguration von Governance-Typen in sektoralen, regionalen oder nationalen Produktionszusammenhängen und nach deren komparativen Leistungsvorteilen. Die wachsende Integration von Märkten scheint jedoch Spielräume für kapitalistische Vielfalt zu reduzieren und Länder mit einer eher marktförmigen Organisation ihrer Wirtschaft zu begünstigen. Vor diesem Hintergrund konzentriert sich die aktuelle Governance-Diskussion auf die Bedingungen der „Hybridisierung“ des Institutionengefüges kapitalistischer Systeme. Der vorliegende Beitrag vermittelt einen Überblick über Zweige der Governance-Forschung und über die aktuelle Kontroverse um die Wandelbarkeit des modernen Kapitalismus. Der Governance-Ansatz, so die These des Beitrages, ist für die Erklärung kapitalistischer Transformation nur dann nutzbar, wenn er stärker handlungstheoretisch fundiert wird und auch die kognitive Dimension von Transformationsprozessen mitberücksichtigt.

The institutional governance approach sees national economies embedded in a bundle of non-market types of coordination (e.g. corporate hierarchies, networks, associations and the state). Governance oriented research explores configurations of governance types in sectoral, regional and national systems of production and asks for their comparative advantages. The growing integration of markets, however, seems to reduce capacities for capitalist diversity and to benefit countries with market-like organisation of their economy. Against this background, the current debate focuses on the “hybridization” of capitalist institutions. The following article presents an overview of the different strands of governance research including the current controversy about changeability of modern capitalism. It is argued that the governance approach is suitable for analyzing change in capitalist institutions only if it is grounded in a more actor-based perspective which also takes the cognitive dimension of transformation processes into account.

1. Einleitung¹

Der „Governance“-Begriff hat in der Politikwissenschaft, der Soziologie und auch der Ökonomie in den letzten Jahren wachsende Popularität erfahren. Im Kern richtet sich das Interesse der Governance-Debatte auf die Art und Weise, wie kollektives Handeln in der Politik, der Gesellschaft oder auch der Ökonomie koordiniert wird und wie leistungsfähig unterschiedliche Formen institutioneller Arrangements diesbezüglich sind (vgl. Benz 2004; Lange/Schimank 2004; Miller 2005). Der auf die institutionelle Steuerung der Wirtschaft gerichtete Zweig der Governance-Forschung geht davon aus, dass wirtschaftliche Transaktionen nicht nur über den Markt, sondern durch eine Vielzahl von nicht-marktförmigen Koordinationsstrukturen organisiert werden können. Neben der Unternehmenshierarchie gerieten Netzwerke, Verbände und natürlich auch der Staat als Institutionen der Koordination ökonomischer Transaktionen in den Blickpunkt der Betrachtung.

Kapitalistische Ökonomien können also mehr oder weniger stark von nicht-marktförmigen Governance-Formen durchdrungen sein. In den 1970er- und frühen 1980er Jahren wuchs das wissenschaftliche Interesse an der Ausgestaltung kapitalistischer Diversität, weil gerade die „institutionenreicheren“ Industrieländer offenbar besser in der Lage waren, Probleme von Inflation und Arbeitslosigkeit zu bewältigen. Aus Sicht der Neokorporatismusdiskussion lag die Ursache für den wirtschaftlichen Erfolg organisierter Ökonomien in den skandinavischen Ländern, den Niederlanden oder in Österreich maßgeblich in der zentralisierten Organisationsstruktur von Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden, welche eine über verschiedene Industriesektoren hinweg koordinierte Industrie- und Arbeitsmarktpolitik unterstützte, die dem keynesianischen Leitbild einer gesamtwirtschaftlichen Nachfragesteuerung verhaftet war (Goldthorpe 1984; Lehmbruch/Schmitter 1982).

Mit der Wende zu einer „angebotsorientierten“ Wirtschaftspolitik in den 1980er Jahren wurden die Möglichkeiten für Nationalstaaten eingeschränkt, kompensatorische Wirtschaftspolitik keynesianischer Prägung zu betreiben. Deregulierung und Privatisierung der Wirtschaft wurden zunächst in liberalen Ökonomien wie Großbritannien und den USA zum Programm und avancierten zur Leitlinie des europäischen Binnenmarktes wie auch zum Leitmodell der Wirtschaftstransformation in Osteuropa. Zu Beginn der 1990er Jahre hatten sich die Vorzeichen verkehrt – verschiedene Länder des früheren kontinentaleuropäischen Erfolgsmodells haben seitdem mit hohen Arbeitslosenraten, steigender Inflation und wach-

¹ Für konstruktive Kritik danke ich Arthur Benz, Thomas Eimer und Sebastian Schief.

senden Haushaltsdefiziten zu kämpfen. Demgegenüber kam es zur Wiederbelebung der amerikanischen Wirtschaft, begleitet von niedriger Inflation und Arbeitslosigkeit sowie Erfolgen bei der Förderung von Hochtechnologiesektoren.

Welche Chancen bestehen vor dem Hintergrund des offenkundigen Vordringens des Marktes jedoch für die Aufrechterhaltung kapitalistischer Vielfalt? Wie reagieren nationale Ökonomien auf den im Zuge der globalen Integration von Güter- und Kapitalmärkten gewachsenen Wettbewerb zwischen Produktionsregimen? Dies sind die Fragen, die im Mittelpunkt aktueller Kontroversen in der Governance-Debatte stehen.

Vertreter der Konvergenzthese interpretieren die gegenwärtigen Veränderungen als Prozess durchgreifender Liberalisierung und Durchsetzung eines hegemonialen neoliberalen Kapitalismusmodells, welches lediglich die Entstehung von „Varieties of Neoliberalism“ und damit „Diversität innerhalb von Konvergenz“ zulasse (vgl. Soederberg et al. 2005).

Andere Autoren gehen eher von der relativen Stabilität nationaler Institutionen gegenüber externem Anpassungsdruck aus. Diese resultiert zum einen aus der Vorstellung, einzelne Funktionselemente des Kapitalismus seien einander komplementär, weshalb einzelne Elemente auch nicht einseitig aus dem institutionellen Rahmen herausgelöst werden könnten. Zudem wird der Fortbestand bestehender Governance-Konfigurationen auch im Sinne des „historischen Institutionalismus“ (vgl. Thelen/Steinmo 1992) mit historischen Pfadabhängigkeiten begründet. Weil diese Konfigurationen historisch gewachsen sind, etwa vom jeweiligen Zeitpunkt der Industrialisierung oder der Staatsentwicklung abhängen, konstituierten sie relativ beständige nationale Pfade, die den Weg der Anpassung einzelner Nationalstaaten an neue Rahmenbedingungen maßgeblich vorbestimmen.

Mittlerweile hat sich eine dritte Perspektive entwickelt, die die Wandlungsprozesse in kapitalistischen Ökonomien akzeptiert und den Blick auf die neuen Mixturen richtet, die sich in Governance-Konfigurationen unterschiedlichster Produktionszusammenhänge abzeichnen (Morgan et al. 2004; Crouch et al. 2004; Streeck/Thelen 2005). Zusammengenommen scheinen nationale politische Ökonomien unter zugespitztem Wettbewerbsdruck immer stärker zu „institutionellen Hybriden“ (Beyer 2003; Yamamura/Streeck 2003; Dyson/Padgett 2005) zu mutieren, die in ihrer neuen Gesamtkonfiguration zwar wiederum einzigartig sind, in ihren Teilen jedoch anderen (liberalen) Modellen einer Marktwirtschaft ähnlicher werden.

Der vorliegende Beitrag setzt sich, nicht zuletzt vor dem Hintergrund der aktuellen Kontroverse, mit den Möglichkeiten und Grenzen der Governance-Perspektive zur Erklärung kapitalistischer Strukturen und deren Transformation auseinander. Abschnitt 2 vermittelt einen Überblick über die Zweige der Economic Governance-Forschung. Nachfolgend werden

die aktuelle Kontroverse um „Pfadabhängigkeit“ oder „Wandel“ kapitalistischer Institutionen behandelt (Abschnitt 3) sowie drei mögliche Dimensionen unterschieden, aus denen Anstöße für die Reorganisation von Governance-Konfigurationen hervorgehen können – Institutionen, Akteure und Ideen. Der Governance-Ansatz, so die These des Beitrages, bietet eine hilfreiche Heuristik zur Analyse des Institutionengefüges kapitalistischer Produktionszusammenhänge. Für die Erklärung von Wandel und Dynamik im modernen Kapitalismus ist der Ansatz jedoch nur dann nutzbar, wenn er stärker handlungstheoretisch fundiert wird und auch die kognitive Dimension von Transformationsprozessen mitberücksichtigt. Anknüpfend an die gegenwärtige Debatte um die Inkohärenz kapitalistischer Institutionen als mögliche Antriebskraft von Wandlungsprozessen lassen sich jedoch fruchtbare forschungsleitende Hypothesen entwickeln.

2. Dimensionen der „Economic Governance“ Forschung

Die auf die Wirtschaft gerichtete Governance-Forschung betrachtet das einzelne Unternehmen, seine Binnenstrukturen, vor allem jedoch seine Transaktionen mit der Umwelt. Die Ebenen solcher „sozialen Systeme der Produktion“ (Hollingsworth/Boyer 1997), „sozioökonomischer Regime“ (Hollingsworth et al. 1994: 5) oder Formen „industrieller Ordnung“ (Herrigel 1996) sind damit je nach funktionaler Einheit eines Produktionszusammenhanges unterschiedlich. Drei Dimensionen einer Governance-orientierten Betrachtung der Wirtschaft lassen sich unterscheiden: die nationale Makroebene, die sektorale oder regionale Mesoebene und die betriebliche Mikroebene.

Governance-Studien, die den Blick auf die *nationale Makroebene* richten, sind in der auf ökonomische Strukturen gerichteten Governance-Forschung sicher die prominentesten. Konstitutiv ist hierbei die Vorstellung, dass eine nationale politische Ökonomie durch eine spezifische Konfiguration von Institutionen gekennzeichnet ist und es entsprechend nicht eine einheitliche Form von Kapitalismus gibt, sondern viele mögliche. Vergleichende institutionelle Governance-Ansätze ordnen nationale politische Marktwirtschaften mit hinreichender institutioneller Ähnlichkeit in dieselbe Kategorie. Wichtige Grundlagen für eine Typologie nationaler Marktwirtschaften auf der Basis ihrer institutionellen Verfasstheit legten die Arbeiten von Rudolf Hilferding (1910) und Andrew Shonfield (1965). Beide zeigten, dass ökonomische Planungs- und Lenkungs-kapazitäten sowohl durch Selbstorganisation von Wirtschaft

und Finanzkapital als auch durch Intervention des Staates in das Wirtschaftsgeschehen aufgebaut werden konnten.

Michel Alberts „Capitalisme contre Capitalisme“ (1991) brachte (aus Sicht eines Praktikers) erstmals den Begriff der „varieties of capitalism“ in die Debatte ein. Albert unterscheidet zwei Grundtypen des Kapitalismus – das durch Prinzipien wie Individualismus, Präferenz für kurzfristige Erträge und Flexibilität gekennzeichnete angelsächsische Modell und das „rheinische“ (auch Japan miteinschließende) Kapitalismusmodell, welches auf längerfristigen Verpflichtungen und Konsensorientierung basiert. Vivien Schmidts Typologie differenziert wiederum zwischen „market, managed and state capitalism“ (Schmidt 2002), wohingegen Vertreter der Regulationsschule „marktbasierte, sozialdemokratische, kontinentaleuropäische, asiatische und Mittelmeermodelle“ des Kapitalismus ausmachen (Amable 2003, Hollingsworth/Boyer 1997).

Bei dem hinsichtlich seiner Heuristik am weitesten entwickelten, gleichzeitig auch am heftigsten umstrittenen Ansatz handelt es sich um die „Varieties of Capitalism“ (VoC)-Perspektive von Peter A. Hall und David Soskice (Hall/Soskice 2001a; b). Anknüpfend an die Institutionenökonomik werden kapitalistische Strukturen als Lösungen für Probleme kollektiven Handelns begriffen. Nationale Varianten des Kapitalismus begründen sich demnach durch die Art und Weise, wie Unternehmen ihre Koordinationsprobleme lösen. Letztere entstehen, wenn Firmen bestrebt sind, ihre Kernkompetenzen zu entwickeln, die es ihnen ermöglichen, Güter und Dienstleistungen profitabel auf dem Markt anzubieten. Die Förderung von Kernkompetenzen, so die Annahme, macht es erforderlich, erfolgreich Beziehungen zu anderen Akteuren zu unterhalten. Innerhalb des Unternehmens zählen hierzu Beschäftigte und Aktionäre; in den Außenbeziehungen spielen Kontakte zu Zulieferern, Kooperationspartnern im Bereich von Forschung und Entwicklung, Gewerkschaften, Verbänden oder auch zum Staat eine wichtige Rolle. Ausgehend von dieser „relationalen Sicht des Unternehmens“ unterscheidet der VoC-Ansatz Produktionssphären, in denen Koordinationsprobleme zu lösen sind, die in engem Zusammenhang mit der Förderung unternehmerischer Kernkompetenzen stehen: im Bereich der *industriellen Beziehungen* geht es um die Abstimmung mit Arbeitnehmern über Löhne und Arbeitsbedingungen; im Bereich der *Aus- und Weiterbildung* müssen Unternehmen sich der Frage stellen, wie sie die hinreichende Qualifikation ihrer Beschäftigten sicherstellen; die Sphäre der *Unternehmensverfassung und -kontrolle* umfasst die Beziehungen zwischen einem Unternehmen und seinen Eigentümern, aber auch externen Kapitalgebern. Bei den *zwischenbetrieblichen Beziehungen* sind Kontakte zu Zulieferern, Abnehmern, aber auch zu Forschungseinrichtungen oder solchen der Technologieförderung gemeint.

Zusammengenommen bilden diese einzelnen Produktionssphären funktional zusammenhängende und einander komplementäre Subsysteme, die in ihrer nationalen Konfiguration einen komparativen Leistungsvorteil ausmachen. Nationale Marktwirtschaften unterscheiden sich, je nachdem, wie besagte Koordinationsprobleme institutionell bearbeitet werden. In den liberalen, unkoordinierten, angelsächsischen Ökonomien dominieren wettbewerbliche Marktmechanismen und hierarchische Kontrolle die Governance-Konfiguration; demgegenüber sind koordinierte, organisierte Ökonomien vorwiegend durch nicht-marktförmige Koordinationsformen gekennzeichnet, wobei das jeweilige Mischungsverhältnis national zwischen Netzwerken, Verbänden und Staat variieren kann.

Die auf *Sektoren* oder *regionale Produktionszusammenhänge* gerichtete Governance-Forschung hat verglichen mit der Diskussion um nationale Kapitalismustypologien bislang weniger Aufmerksamkeit erfahren. Bezogen auf Wirtschaftssektoren interessieren unter Governance-Aspekten die Normen und Institutionen, die die Koordination von Transaktionen und produktiven Tätigkeiten innerhalb von Sektoren und Sektorgrenzen über hinweg befördern. Die „Governance of Industries“ wurde in der amerikanischen Wirtschaftssoziologie zu Beginn der 1990er Jahre ein Thema (Campbell et al. 1991; Hollingsworth et al. 1994). In Deutschland richtete sich das Interesse der sektoralen Governance-Forschung auf die Konfiguration und Transformation sogenannter „staatsnaher Sektoren“, gesellschaftlicher Funktionsbereiche, die nicht zum Kernbestand hoheitlicher Staatsfunktionen gehören, für die der Staat jedoch ein Maß an Verantwortung übernommen hat, das weiter geht als eine ordnungs-, konjunktur- oder strukturpolitische Intervention, aber weniger weit geht als eine unmittelbare Leistungserbringung durch den Staatsapparat (Mayntz/Scharpf 1995: 13; Czada/Lehmbruch 1998). Inhaltlich handelt es sich dabei um höchst heterogene Dienstleistungsbereiche wie Bahn, Post, Telekommunikation, Energieversorgung, Rundfunk und Fernsehen, vom Bildungswesen über die Verkehrssysteme bis zur Agrarwirtschaft. Quantitativ – gemessen in Anteilen an der Gesamtbeschäftigung oder im Beitrag zum Sozialprodukt – haben diese Sektoren in den hochentwickelten westlichen Gesellschaften während der Nachkriegsjahrzehnte ein Gewicht erreicht, das dem der marktwirtschaftlich verfassten Sektoren nahe kommt.

Mit Bezug auf regionale Produktionszusammenhänge hat sich seit Mitte der 1990er Jahre ein international vergleichend ausgerichteter Forschungszweig herausgebildet, der regionale Ökonomien als lokale Produktionssysteme begriff, in denen überwiegend mittelständische Firmen mit komplementären Teilaufgaben kooperieren. Durch den Verbund können sich KMUs als komplexe Einheit gegenüber der denkbaren Alternative eines vertikal integrierten Großunternehmens behaupten. Allerdings mangelt es Klein- und Mittelbetrieben häufig an

spezifischen Ressourcen (wie etwa Know-How bei der Technologieeinführung, Informationen über Kapitalbeschaffung oder Marktentwicklungen), um ihre Wettbewerbsvorteile auch tatsächlich zur Geltung zu bringen. Im Rahmen einer regionalen Ökonomie lassen sich solche Defizite jedoch durch die Bereitstellung „kollektiver Wettbewerbsgüter“ ausgleichen, die auf diese Weise zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit der beteiligten Unternehmen beitragen (Voelzkow 1999: 56f; Crouch et al. 2001 und 2004).

Die *Mikroebene* der Unternehmensorganisation wird in der momentan wieder aufgelebten, interdisziplinär besetzten *Corporate Governance*-Debatte zum Thema. In den Innen- und Außenbeziehungen von Unternehmen sind spezifische Muster der Koordination und Aufteilung von Macht und Einfluss zwischen Managern, Anteilseignern, Kreditgebern, Beschäftigten, kooperierenden Unternehmen und nicht zuletzt dem Staat festgelegt. (vgl. Goyer 2001; Hopt/Prigge 1998; O’Sullivan 2001). Inhaltlich geht es dabei um Bestimmungen, die den unternehmensinternen Entscheidungsprozess aufgliedern, die Zusammensetzung und Kompetenzverteilung zwischen Entscheidungsgremien festlegen und die Offenlegung von Informationen über Entscheidungsprozesse und -ergebnisse gegenüber Aktionären und der Unternehmensöffentlichkeit regeln. Analog zur Unterscheidung zwischen dem marktorientierten, angelsächsischen Modell und dem koordinierten Kapitalismus der kontinentaleuropäischen Staaten differenziert die vergleichende sozial- und wirtschaftswissenschaftliche Forschung zwischen *marktorientierten* „*Outsider*“-Systemen und *netzwerkorientierten* „*Insider*“-Systemen (Franks/Mayer 1995; Hall/Soskice 2001a; van den Berghe 2002). Im ersten Modell befördern marktbasierende Steuerungs- und Kontrollmechanismen die Ausrichtung der Unternehmenspolitik an möglichst hohen Dividenden; im zweiten Modell sind Unternehmen und Management verankert in einem breiteren Netzwerk von Interessen und Akteuren, was sich in einer stärker kollektiv orientierten Unternehmensstrategie niederschlägt, welche oft auch sozial- oder industriepolitischen Zielen Rechnung trägt.

3. Pfadabhängigkeit und Transformation von Governance-Strukturen

Die Vorstellung, nationale Governance-Konfigurationen seien wandelbar, ist zunächst recht voraussetzungsvoll, denn teils implizit, teils explizit, gründen sich Ansätze nationaler Kapitalismusregime auf der Annahme ihrer stetigen Reproduktion und damit auf Pfadabhängigkeitsvorstellungen (David 1985; Arthur 1994; vgl. als Überblick Beyer 2005). Ein pfadabhängiger Prozeß ist gekennzeichnet durch eine sich selbst verstärkende Sequenz von Ereignissen (vgl.

Pierson 2000; Mahoney 2000). Jedes Ereignis oder ein Punkt mit strategischen Wahloptionen gibt die Richtung nachfolgender Ereignisse vor und schließt dabei gleichzeitig andere aus. Frühe Ereignisse und Festlegungen auf einem Pfad haben insofern größere Bedeutung als die nachfolgenden, weil sie die Wahl alternativer Optionen für die Akteure verteuern und diese somit zunehmend unattraktiv machen. Ein Pfad beginnt mit einer Zäsur (*critical juncture*), einem Zeitpunkt, in dem mindestens zwei alternative Pfade zur Verfügung stehen, jedoch einer eingeschlagen wird. Mahoney (2000) argumentiert, dass dieser erste Schritt (*initial move*) als kontingent betrachtet werden sollte, d.h. nicht durch frühere Ereignisse oder initiiierende Bedingungen erklärt werden sollte. Der erste Schritt in eine Richtung wird verstärkt durch selbstverstärkende Mechanismen und positive Rückkopplungseffekte, die den Nutzen eines bestimmten Pfades für die beteiligten Akteure erhöhen (*increasing returns*). Diese werden erzeugt durch hohe Startkosten der Initiierung des Pfades (*large set-up oder initial costs*); sobald Akteure erhebliche Investitionen in einen gegebenen Pfad getätigt haben, haben sie starke Anreize, diesen zu erhalten, um ihre Kosten zu amortisieren; *Lerneffekte* können den Pfad verstärken, denn Akteure lernen, die Institutionen, die diesen Pfad konstituieren, effektiver zu nutzen; *Koordinations-effekte* setzen ein, wenn andere Akteure den initiierenden in ihrer Verpflichtung auf die Verfolgung des Pfades folgen und auf diese Weise den Nutzen der Pfadeinhaltung für alle Beteiligten erhöhen; und schließlich sind *adaptive Erwartungen* eine vierte Quelle positiver Rückkopplung, wenn Akteure einen bestimmten Pfad unterstützen, weil sie erwarten, dass andere dies auch tun (Arthur 1994: 112f; Pierson 2000). Ist die Bedingung der „increasing returns“ erfüllt, setzt sich unter verschiedenen Alternativen nicht unbedingt die effizienteste durch; ist jedoch ein Gleichgewichtspunkt innerhalb eines eingeschlagenen Pfades erreicht, kann dieser kaum noch verlassen werden (*lock-in*). Geringfügige Ereignisse (*small events*) und Zufälligkeiten können einen großen Einfluss auf die Durchsetzung einer Alternative haben, da ein eingeschlagener Entwicklungspfad jeweils verstärkt wird.

Ein im Sinne kapitalistischer Idealtypen kohärentes Institutionensystem kann nun die Entstehung der genannten selbstverstärkenden Mechanismen begünstigen. Whitley (2004) beispielsweise definiert Kohärenz als den Grad, zu dem soziale Institutionen Anreize für ökonomische Akteure setzen, sich in ähnlicher Weise zu verhalten und die wechselseitigen Effekte auf Systeme der Kontrolle und Koordination in der Ökonomie zu verstärken. Hall/Soskice (2001b) übersetzen Kohärenz im Wesentlichen mit dem Vorhandensein institutioneller Komplementaritäten, welche dann vorliegen, wenn die Existenz (Effizienz) einer Institution die Gewinne durch eine andere bzw. deren Effizienz erhöht (Hall/Soskice 2001b: 17). Beiden Definitionen liegt die Annahme zugrunde, dass die Koexistenz einander „passförmiger“ Insti-

tutionen die strategischen Optionen von Akteuren beeinflusst oder auch deren Fähigkeit steigert, ihre Ziele zu erreichen.

Wie ist angesichts dieser ausgeprägten Pfadabhängigkeitsannahme dann institutioneller Wandel möglich? Vorstellungen sehr weitgehender Pfadabhängigkeitskonzeptionen zufolge (vgl. Pierson 2000; Hall/Soskice 2001b: 62 ff.) ändert nur ein exogener Schock, ein Ereignis außerhalb des Pfades, die Anreize oder Restriktionen der Akteure auf dem Pfad; unabhängig davon sei nur inkrementeller Wandel innerhalb des vorgegebenen Weges möglich. Als Beispiel für ein solches diskontinuierliches Muster von Wandel (*punctuated equilibrium*) wird oftmals der Übergang des fordistischen, durch industrielle Massenproduktion und vertikal integrierte Firmen gekennzeichneten Musters industrieller Produktion zu „post-fordistischen“, durch Dezentralisierung und flexible, zwischenbetriebliche Unternehmensnetzwerke gekennzeichneten Strukturen diskutiert. Piore/Sabel (1985) machen rapiden technologischen Wandel sowie Veränderung der Energiepreise und der Marktnachfrage als die Hauptursachen dieser Transformation von Modellen industrieller Produktion aus.

Douglass North (1990) sieht institutionellen Wandel vor allem als inkrementelle, evolutionär und kontinuierlich ablaufende Veränderung innerhalb eines eingeschlagenen Pfades, die von individuellen Akteuren und insbesondere von Organisationen vorangetrieben wird. North teilt damit grundsätzlich Pfadabhängigkeitsannahmen, liefert jedoch noch andere Begründungen für das Auftreten von „increasing returns“: nach seiner Vorstellung ergeben sich diese durch die Wechselbezüge unterschiedlicher Institutionalisierungsprozesse (North 1990: 95), was einmal mehr auf die bereits genannten „Komplementaritäten“ in institutionellen Konfigurationen verweist. Ursache für Pfadabhängigkeitsverläufe sind nun einmal die Folgen der stets gegebenen begrenzten Rationalität der Akteure (*bounded rationality*) und andererseits die hohen Transaktionskosten der Veränderung einer einmal bestehenden institutionellen Ordnung. Pfadwechsel erscheinen insofern nicht unmöglich, sondern sind lediglich mit hohen Transaktionskosten behaftet.

Die neuere Debatte zum Thema institutioneller Wandel sieht auch in graduell, inkrementell ablaufenden Prozessen Chancen für nachhaltige Transformation und Pfadwechsel (vgl. etwa Deeg 2004; Beyer 2005; Ebbinghaus 2005; Streeck/Thelen 2005). Thelen (2000; 2002; 2004) argumentiert, dass auf einem gegebenen Pfad gleichzeitig Mechanismen wirken können, welche die Reproduktion des Pfades bewirken und solche, die Wandel induzieren. Über einen längeren Zeitraum hinweg können sich die Wandel begünstigenden Mechanismen gegenüber den auf Reproduktion gerichteten verstärken und zu grundlegender Pfadabkehr führen. Streeck und Thelen (2005) unterscheiden fünf Varianten institutionellen Wandels, die

allesamt einer Form von „bricolage“ entsprechen, einem Prozess, in dem Akteure mehr oder weniger intendiert lokal verfügbare institutionelle Prinzipien und Praktiken rekombinieren (Campbell 2004: 69ff.):

Displacement bezeichnet die Auflösung bestehender Institutionen und ihren Ersatz durch andere. Eine solche Dynamik zeigt sich im Bereich der Finanzbeziehungen zwischen Großbanken und -unternehmen in Systemen des koordinierten Kapitalismus. Hier ist eine stärkere Abkehr vom bisherigen Modell der eher längerfristig ausgerichteten, kredit- und daher bankbasierten Unternehmensfinanzierung zu beobachten, zugunsten wachsender Bedeutung des Kapitalmarktes und damit eher kurzfristig ausgerichteter, risikosensitiver und insgesamt marktförmiger Finanzbeziehungen (vgl. Lütz 2005; Windolf 2005; Deeg 2006). Allerdings bedeutet „displacement“ nicht notwendigerweise die Dominanz eines neuen Modells, sondern kann auch den graduellen Einbau „fremder“ Modellelemente in das Institutionensystem einer politischen Ökonomie bedeuten.

Layering erfolgt dann, wenn Akteure vorhandenes institutionelles Material nutzen, jedoch in neuer Form kombinieren oder neue Institutionen bestehenden hinzufügen (vgl. Thelen 2000: 106). Beispiel hierfür wäre die Einführung einer privaten Säule der Rentenversicherung in das deutsche System der sozialen Sicherung.

Als *Drift* bezeichnen Streeck/Thelen die graduelle Modifikation von Institutionen. Diese resultiert nicht aus dezidiertem politischem Manövrieren, sondern vielmehr aus den Abweichungen herrschender Praktiken von den allgemeinen Regeln oder aus so genannten non-decisions. Hacker nennt als Beispiel für drift das Zurückfahren von Sozialleistungen auf Seiten amerikanischer Arbeitgeber, die damit auf veränderte Anreize reagierten und auf diese Weise einen Prozess der „Privatisierung von Risiken ohne Privatisierung des Wohlfahrtsstaates“ mit angetrieben haben (Hacker 2005).

Conversion entspricht der Beibehaltung von bestehenden Institutionen, welche jedoch ihre inhaltliche Ausrichtung und Funktion verändern. Jonah Levy (2005) zeigt, dass der französische Staat seine dirigistischen Interventionsinstrumente nicht mehr wie noch in den 1980er Jahren zur Kapitallenkung bei gleichzeitiger Ausgrenzung von Arbeitnehmern nutzt, sondern einsetzt, um die Marktkräfte zu fördern und gleichzeitig die Verlierer industrieller Restrukturierung mittels umfangreicher Sozialprogramme zu kompensieren.

Mit *Exhaustion* wird schliesslich der Zusammenbruch oder der Untergang von Institutionen bezeichnet. Dieser kann eintreten, wenn Institutionen Dynamiken auslösen, die gewissermaßen die Saat für ihren Zusammenbruch enthalten. So beschreibt Christine Trampusch (2005) die Frühverrentung in Deutschland als institutionelles Element, das zum Anstieg der

Lohnnebenkosten und damit auch zur wachsenden Arbeitslosigkeit beitrug. Das Instrument war ursprünglich in einer Zeit der Vollbeschäftigung nur für eine Zahl von Fällen konzipiert worden, wurde jedoch im Zuge der deutschen Vereinigung überstrapaziert und zur Abfederung von Restrukturierungsprozessen eingesetzt.

4. Antriebskräfte für institutionellen Wandel

Im folgenden Abschnitt werden die möglichen Quellen und Antriebskräfte institutioneller Dynamiken diskutiert. Analytisch werden drei Dimensionen unterschieden, aus denen Anstöße für den Umbau von Governance-Konfigurationen kommen können – Wandel kann durch Spannungen im *Institutionengefüge* selbst entstehen, *Akteure* initiieren Umbauprozesse und treiben sie voran; schliesslich können *Ideen* und Paradigmen eine zentrale Rolle bei der Transformation politisch-ökonomischer Institutionen spielen. Letztlich ist es immer das Zusammenspiel der unterschiedlichen Faktoren, das in Prozessen des Umbaus berücksichtigt werden muss; aus analytischen Gründen werden diese drei Dimensionen jedoch getrennt voneinander diskutiert.

Institutionen als Quelle von Dynamiken

Spannungen zwischen unterschiedlichen Dimensionen bzw. Subsystemen kapitalistischer Systeme können die Quelle institutioneller Dynamik darstellen. Colin Crouch hat in verschiedenen Beiträgen hervorgehoben, dass die interne Differenzierung, Inkohärenz und letztlich Heterogenität in institutionellen Strukturen die Grundlage für die Überwindung von Pfadabhängigkeiten sein kann. Akteure haben Alternativen zur Verfügung, wenn etablierte Wege blockiert sind, und können Ordnungselemente unterschiedlicher Pfade miteinander kombinieren (Crouch 2005, Crouch/Farrell 2002, Crouch et al. 2005). Dieses Argument ist letztlich Teil einer allgemeineren Kritik an der systemischen und auf die interne Kohärenz kapitalistischer Strukturen gerichteten Sicht des Varieties of Capitalism-Ansatzes.

Institutionelle Heterogenität in nationalen Modellen des Kapitalismus gerät dann ins Blickfeld, wenn weniger der (angelsächsische oder rheinische) Idealtyp, sondern die Mischung aus Governance-Mechanismen hervorgehoben wird, die letztlich in jedem Typ von Kapitalismus vorzufinden ist. Praktisch stellen alle fortgeschrittenen Ökonomien Mischsysteme (Hybride) der drei elementaren Governanceformen Markt, Unternehmenshierarchie und Staat dar. In Ökonomien des kontinentaleuropäischen Typs spielten zumindest bislang zudem Ver-

bände und Netzwerke eine zentrale Rolle, wobei die Intervention des Staates sich auf einem Kontinuum von substantieller, mit Zwangsmitteln ausgestatteter Regulierung (Frankreich) bis hin zu eher prozeduraler, Verfahren und rechtliche Rahmenbedingungen vorgebender Steuerung (Deutschland) erstrecken kann. Selbst im minimalen Hybridmodell stünde Unternehmen also eine gewisse *requisite variety* an institutionellen Elementen zur Verfügung, die unter bestimmten Bedingungen rekombiniert werden können.

Institutionelle Heterogenität ergibt sich zudem daraus, dass Governancemodi nach Sektoren, regionalen Standorten oder Unternehmensgröße variieren können. So spielt die Unternehmenshierarchie (im Vergleich zu Märkten oder auch Netzwerken und Verbänden) dort eine geringere Rolle, wo hauptsächlich kleine Unternehmen agieren. In staatsnahen Sektoren (wie der Telekommunikation oder dem Elektrizitätssektor) hat der Staat nach wie vor eine größere Bedeutung als in anderen Sektoren, auch wenn sich hier ein Form- und Funktionswandel staatlicher Intervention vollzogen hat, der den Staat weniger als Eigentümer oder Gewährleister für die Bereitstellung von Infrastruktur, sondern vielmehr als Regulierer eines privatisierten Marktes unter Aspekten der Sicherung von Wettbewerb und Verbraucherschutz vorsieht (Grande/Eberlein 1999; Czada et al. 2003). Und schließlich zeigen jüngere Arbeiten zur Governance regionaler Wirtschaftscluster, dass es auch auf regionaler Ebene institutionelle Abweichungen vom nationalen Kapitalismusmodell geben kann, die durchaus produktiv sind und die die Funktionsweise des Gesamtsystems nicht unbedingt gefährden müssen (Glassmann/Voelzkow 2006).

Institutionelle Inkohärenz ergibt sich schließlich auch dann, wenn davon ausgegangen wird, dass einzelne Funktionselemente eines Kapitalismusmodells durch unterschiedliche Governancemodi strukturiert sein können und sich Veränderungen in einem Subsystem auch unabhängig von der relativen Stabilität anderer Subsysteme einstellen können. Beispiel hierfür wäre die bereits an anderer Stelle erwähnte Vermarktlichung des Subsystems der Unternehmensfinanzierung in Deutschland, die mit der relativen Stabilität des verbandlich organisierten Systems der Berufsbildung kontrastiert (Deeg 2006).

Zusammengenommen verweisen alle diese Punkte darauf, dass die dem Varieties of Capitalism-Ansatz zugrunde liegende Annahme der Komplementarität einzelner Produktionssphären und ihrer Institutionen gelockert werden sollte. Nicht zufällig werden in der theoretischen Debatte um die Plausibilität der Komplementaritätsannahme (vgl. Crouch et al. 2005) unterschiedliche Argumente für eine eher „lockere Kopplung“ einzelner kapitalistischer Sub-

systeme präsentiert.² Wolfgang Streeck und Robert Boyer beispielsweise betonen, dass Institutionen nicht als komplementär zueinander konzipiert werden, sondern oftmals durch einen Prozess der Improvisation, des Experimentierens und der stetigen Modifikation entstehen. Rückblickend mag das institutionelle Design kohärent und ökonomisch effizient erscheinen – dies ist jedoch noch keine Erklärung für die Art und Weise seiner Genese. Institutionen in unterschiedlichen Produktionssphären werden oftmals durch unterschiedliche Eliten kontrolliert, weshalb ein Konsens über erwünschte oder gar effiziente Formen institutioneller Komplementarität gar nicht besteht. Manche Sektoren oder auch Produktionssphären sind beispielsweise internationalisierter als andere, weshalb sich ein nationales Produktionsregime auch nicht leicht durch ein hierarchisches Zentrum steuern lässt. Richard Deeg (2004) wiederum plädiert dafür, von „variablen Komplementaritäten“ auszugehen, d.h. von der Annahme, dass Subsysteme nicht wie die Teile eines Puzzles nur auf eine bestimmte Weise zueinander passen, sondern einander auf verschiedene Weise und unter verschiedenen Bedingungen ergänzen können. Während ein Subsystem sich „pfadkonform“ verhält, könnte sich ein anderes verändern. Gleichwohl könnte die Systemkohärenz insgesamt dann erhalten bleiben, wenn das pfadkonforme Element neue komplementäre Strukturen zu dem modifizierten Systemelement ausbildet (Deeg 2004: 34f).

Akteure als Antriebskräfte institutioneller Reorganisation

Institutionen stellen aus Sicht funktionalistischer bzw. utilitaristischer Theorieperspektiven (wie der dem Governance-Ansatz unterliegenden Institutionenökonomik oder der Rational Choice-Theorie) Lösungen für Probleme kollektiven Handelns dar und erlauben es Akteuren, kollektive Gewinne durch Kooperation und Austausch zu erzielen. Die Entstehung von Institutionen ist aus dieser Perspektive ein Problem kollektiven Handelns. Eine Institution wie eine soziale Konvention beispielsweise entsteht spontan, wenn eine hinreichend große Anzahl von Akteuren einen Nutzen in ihr sieht und bereit ist, zur Produktion eines kollektiven Gutes beizutragen. Ein solcher Koordinationseffekt kann durch Netzwerkexternalitäten entstehen; je mehr Nutzer an einem Netzwerk teilnehmen, desto größer der Nutzen für alle Beteiligten. Netzwerkexternalitäten können sich auch durch regionale Agglomerationen einstellen (Ag-

² Ein ähnliches Argument wird auch in der politikwissenschaftlichen Governance-Debatte hinsichtlich des Zusammenwirkens unterschiedlicher Handlungsebenen in politischen Mehrebenenstrukturen formuliert. So hat Arthur Benz auf die Unterscheidung zwischen „loser“ und „enger Kopplung“ von Ebenen aufmerksam gemacht, die sich im Vergleich zwischen europäischer Regionalpolitik und deutschem Föderalismus beobachten lässt. Während Strukturen der „losen Kopplung“ von Handlungsebenen in der europäischen Regionalpolitik einer Diffusion von Innovationen förderlich sind, führen die engen Abstimmungszwänge zwischen Bund und Ländern im deutschen Föderalismus oftmals zu Entscheidungen auf dem kleinsten gemeinsamen Nenner oder gar zu Blockaden im Sinne der bekannten „Politikverflechtungsfälle“ (Benz 1998; Scharpf et al. 1976).

glomerationseffekt). Beispielsweise siedelte sich eine Reihe von Computerfirmen im Silicon Valley an; mit zunehmender Zahl von Firmen wurde die regionale Konzentration ein positiver Standortfaktor, welcher immer weitere Computerfirmen anzog. Ein Pfadwechsel könnte durch abnehmende Skalenerträge oder auch durch die Änderung des Zwecks eines Netzwerks erfolgen. Im Fall der regionalen Agglomeration könnten sich Wachstumsgrenzen durch „Übervölkerung“ einstellen. „Politische Unternehmer“ an anderen Standorten könnten gezielt ein konkurrierendes Netzwerk mit ähnlichen Skaleneffekten aufbauen, etwa, wenn öffentliche Politiken hierfür finanzielle Anreize bereitstellen (Ebbinghaus 2005: 22f). Utilitaristische Ansätze institutioneller Entwicklung werden im Allgemeinen dafür kritisiert, dass sie von den identifizierbaren Funktionen und Effekten einer Institution auf die ursprünglichen Präferenzen der Akteure schließen, welche am Aufbau der Institution beteiligt waren. Ob es eine solche Verbindung zwischen Intentionen und Funktionen gibt, ist letztlich eine empirische Frage.

Demgegenüber betrachten Theorieperspektiven, die auf Machtressourcen und deren Verteilung zwischen Akteurkonstellationen abstellen, Institutionen als Ausdruck sozialer Konflikte und Ergebnis strategischer Verhandlungen zwischen soziopolitischen Schlüsselgruppen (vgl. Knight 1992; Garrett 1998) und nicht in erster Linie unter dem Aspekt ihrer ökonomischen Performanz. Institutionelle Strukturen spiegeln nicht zuletzt Machtasymmetrien wider, die entstehen, wenn mächtige Akteure ihre Präferenzen schwächeren Akteuren oktroyieren. Ein einmal eingeschlagener Pfad, welcher keine kollektiven Gewinne mehr abwirft, kann durchaus solange weiterverfolgt werden, wie er den Interessen der mächtigsten Akteure entspricht. Institutioneller Wandel entsteht erst dann, wenn die herrschenden Akteure die Chance sehen, diesen zielgerichtet in der gewünschten Weise zu beeinflussen oder wenn kein Interesse besteht, Wandel zu verhindern. Auch Verschiebungen innerhalb der dominanten Kräftekonstellation können zur Pfadabkehr beitragen. Beispiel hierfür könnte der nicht zuletzt durch internationale Marktveränderungen begünstigte Bedeutungszuwachs von Finanzmarktakteuren (Banken, institutionelle Investoren, Rating-Agenturen und weitere professionelle Gruppen) im Verhältnis zu Vertretern der Wirtschaft und der Arbeitnehmerseite sein, der zumindest im deutschen Modell des koordinierten Kapitalismus seit Beginn der 1990er Jahre zu beobachten ist. Der im Zuge von Globalisierung erfolgte Aufstieg finanzmarktbezogener Schlüsselakteure wird nicht zuletzt als Ursache für die Transformation koordinierter Ökonomien zum Modell des „Finanzmarktkapitalismus“ (Windolf 2005) betrachtet bzw. als Triebfeder für die durchgängige Kommodifizierung von Wirtschafts- und Finanzbeziehungen gesehen (Soederberg et al. 2005).

Deeg (2004) wiederum sieht in Koordinationsproblemen zwischen politischen und ökonomischen Akteuren, die sich aus fallweise unterschiedlichen Anreizstrukturen und Zeithorizonten ergeben, ein Hauptproblem beim Anstoß von Pfadwechseln. Marktakteure haben tendenziell einen kürzeren Zeit- und Planungshorizont als politische Akteure; allerdings kann dieser bei letzteren, je nach Zeitpunkt innerhalb der Legislaturperiode, ebenfalls sehr kurzfristig ausgerichtet sein. Marktakteure sind an Profit und Effizienzgewinnen interessiert und sehen sich ökonomischem Wettbewerbsdruck ausgesetzt, welcher das Aufschieben institutioneller Reorganisationsprozesse durchaus bestrafen kann. Demgegenüber unterliegen politische Akteure dem politischen Wettbewerb um die Wählergunst, welcher den Umbau von institutionellen Strukturen nicht unbedingt belohnt. Paul Pierson hat darauf hingewiesen, dass der Abbau des Wohlfahrtsstaates nicht unbedingt derselben Logik folgt wie der Aufbau. Im Zuge der wohlfahrtsstaatlichen Expansion sind „nested interests“ entstanden, die am Erhalt und Ausbau von Transferleistungen interessiert sind und den Rückbau des Wohlfahrtsstaates mit dem Entzug ihrer Wählergunst bestrafen (Pierson 1994, 1996). Die im Prinzip unterschiedlichen Interessen zwischen Politik und Wirtschaft schließen natürlich nicht aus, dass sich, wie im Fall der Reorganisation des Finanzplatzes Frankfurt, teilweise sehr breite Koalitionen aus Wirtschaft, Finanzsektor und Politik bilden, welche den institutionellen Umbau vorantreiben (vgl. Lütz 1997). Im Einzelfall sind solche Bündnisse jedoch immer erklärungsbedürftig.

Ein Pfadwechsel hängt aus Sicht der Akteure nicht zuletzt von der Verfügbarkeit vorhandener Alternativen ab. Akteure können beispielsweise in ihre Vergangenheit zurückblicken und bislang verborgene oder in ihrem Repertoire ungenutzte Alternativen aktivieren (Crouch 2005: 120). Wenn Akteure in verschiedenen Arenen gleichzeitig agieren, können sie Lösungen ihrer Nachbarn imitieren und so zur (internationalen) Diffusion von „best practices“ beitragen. Auf diese Weise werden nicht selten exogene Einflüsse, die in Form globaler Marktveränderungen oder Veränderungen im politischen Kontext auf nationale Akteure einwirken, endogenisiert und finden Eingang in nationale Restrukturierungsprozesse.

Umgekehrt nutzen nationale Akteure das europäische Institutionensystem auch strategisch, um Reformprozesse auf nationaler Ebene voranzutreiben. Susanne Schmidt (2006) beschreibt, wie die Liberalisierung von Versicherungsdienstleistungen durch Liberalisierungsbefürworter nicht zuletzt unter Rückgriff auf das europäische Wettbewerbsrecht gegenüber Reformgegnern wie der Versicherungswirtschaft oder den deutschen Bundesländern durchgesetzt wurde.

Kollektive Akteure wie Verbände hingegen tragen zu wachsender Heterogenität im nationalen Institutionengefüge auch durch Doppelstrategien bei, die durch Verbandsspitze und Verbandsmitgliedern betrieben werden. Dort, wo es nützlich erscheint, werden bestehen-

de Systemelemente etwa auf der Ebene der Verbandsspitze verteidigt, während gleichzeitig auf der Mitgliederebene das nationale Modell verlassen wird. Menz (2005) skizziert die in Deutschland sehr liberale Reaktion auf die europäische Entsenderichtlinie, die mit einer Doppelstrategie der Arbeitgeberseite einherging: Während der BDA die Einführung eines Mindestlohns ablehnte und auf diese Weise bestehende Regelungen verteidigte, unterliefen die Unternehmen das bestehende Lohnniveau durch die Bestellung ausländische Unterauftragnehmer (Menz 2005: 191). Eine ähnliche Strategie zeigt sich auch beim Umgang mit dem Instrument des Flächentarifvertrags in Deutschland: Während die Spitzen von Arbeitgeberverbänden und Gewerkschaften das Instrument an sich aufrechterhalten, nutzten Unternehmen und Betriebsräte Öffnungsklauseln im Modell des Flächentarifvertrags, um auf einzelbetrieblicher Ebene Haustarifverträge oder „betriebliche Bündnisse“ abzuschließen, welche Fragen der Personalpolitik, Lohnfindung, Regulierung der Arbeitsbedingungen und auch die Ausgestaltung der betrieblichen Mitbestimmung selbst betreffen. Nach Ansicht von Britta Rehder (2003) ist diese Strategie der institutionellen Überlagerung (layering) jedoch mittlerweile in einen marktorientierten Umbau des Flächentarifvertragssystems umgeschlagen. Aufgrund von Abwehrstrategien der Gewerkschaften wurden die tarifvertraglichen Öffnungsklauseln juristisch und politisch aufgewertet.

Häufig spielen institutionelle „Vermittler“ bzw. „Unternehmer“ (Campbell 2004: 74) eine Schlüsselrolle in Prozessen „institutioneller bricolage“, indem sie Scharnierfunktionen zwischen verschiedenen politischen Ebenen (Lütz 2002) oder funktionalen Subsystemen einnehmen und scheinbar unvereinbare Elemente miteinander koppeln. Deeg (2005: 196) wiederum verweist darauf, dass ein Pfadwechsel auch aktiv unterstützt, gewissermaßen „kultiviert“ werden muss, insbesondere, wenn der mögliche Nutzen des Pfadwechsels für die beteiligten Akteure noch unklar ist. In dem Maße, wie sich ein neuer Pfad stabilisiert hat, nimmt der Bedarf an Kultivierung entsprechend ab.

Ideen und institutioneller Wandel

Kulturell-soziologische Ansätze betonen die Bedeutung kognitiver und normativer Aspekte des Handelns für die institutionelle Genese, Reproduktion und auch für institutionellen Wandel. Institutionen verkörpern kollektiv definierte kulturelle Verständnisse, „Skripte“, der Art und Weise, wie die Welt funktioniert (Meyer/Rowan 1991). Dominante Verhaltensnormen der Gesellschaft werden als kognitive Schemata internalisiert und als soziale Routinen akzeptiert, die nicht mehr in Frage gestellt werden (Zucker 1977; Powell/DiMaggio 1991). Institutionen stellen weder die Lösung kollektiver Handlungsprobleme dar, noch reflektieren sie die

Machtverteilung in der Gesellschaft. Vielmehr spiegeln sie ein geteiltes kulturelles Verständnis dessen wider, was als effizient, moralisch oder legitim betrachtet wird. Entsprechend tritt Wandel dann ein, wenn ein dominierendes „Skript“ durch ein anderes ersetzt oder überformt wird.

Aus meiner Sicht verstellt ein Verständnis von Institutionen als „geteilte Skripte“ letztlich den Blick auf Akteurstrategien und Konflikte zwischen sozialen Gruppen. Gleichwohl erscheint die kognitive Dimension dann bedeutsam in Prozessen institutionellen Wandels, wenn sie nicht als unabhängiger und umfassender Kausalfaktor angesehen, sondern an Akteurkonstellationen und deren materielle Interessen rückgebunden wird. In Anlehnung an Campbell (2004: 93 ff.) werden nachfolgend drei Dimensionen von Ideen unterschieden: Paradigmen, Programme und Frames.

Paradigmen sind kognitive Hintergrundannahmen, die den Rahmen verfügbarer und als nützlich empfundener Entscheidungsalternativen für politische Eliten einschränken. Peter Hall (1992 und 1993) beschäftigte sich mit dem Wandel vom Keynesianismus in den 1960er Jahren hin zum Monetarismus der späten 1970er Jahre in der britischen Wirtschaftspolitik, den er als Beispiel eines radikalen Paradigmenwechsels im Sinne eines „punctuated equilibrium“ interpretiert. Damit hat er als einer der ersten Vertreter des historischen Institutionalismus die Bedeutung der kognitiven und normativen Dimensionen von politisch-institutionellen Entscheidungsprozessen thematisiert. Aus Sicht von Hall umfasst ein Paradigma ein Bündel von Ideen und Standards, die wiederum drei Dinge benennen: Ziele, wie die Bekämpfung von Inflation oder der Arbeitslosigkeit, strukturelle Vorgaben wie höhere oder niedrigere Steuersätze oder Zinsen und schließlich Instrumente, wie Steuer- oder Geldpolitik, die Politiker als nützlich erachten. Während die Anpassung von Instrumenten und strukturellen Vorgaben als inkrementelle Veränderung innerhalb eines gegebenen Paradigmas angesehen wird, ist ein Wandel der politischen Ziele als Paradigmenwechsel zu sehen, welcher die Wahrnehmung der Politiker hinsichtlich der anstehenden Probleme und verfügbaren Lösungen verändert und damit auch strukturelle Vorgaben und Instrumente transformiert. Ist ein Paradigmenwechsel erst einmal vollzogen, kommt es wiederum lediglich zu inkrementellem Wandel innerhalb des eingeschlagenen Pfades. Halls Argument wurde mit dem Vorwurf kritisiert, die Stabilität bzw. das Gleichgewicht überzubetonen, welches zwischen den Momenten paradigmatischer Umbrüche herrscht; dort, wo Hall eine revolutionäre Veränderung ausmachte, sahen andere eher eine evolutionäre Anpassung (Hay 2001).

Programme können als kognitive Konzepte und Theorien verstanden werden, die Entscheidungsfindung und den institutionellen Wandel ermöglichen, indem sie Entscheidungs-

trägern gewissermaßen Handlungsanleitungen zur Lösung spezifischer Probleme vermitteln; insofern determinieren Programme noch sehr viel direkter als Paradigmen, wie sich Institutionen verändern (sollen): Goldstein (1993) beispielsweise hat argumentiert, dass Programme umso eher angenommen werden wie sie klare „Wegbeschreibungen“ (roadmaps) enthalten, die Auswege aus einem Dilemma skizzieren oder „focal points“ für die Mobilisierung politischer Koalitionen darstellen. Mark Blyth (2002) wiederum geht davon aus, dass Entscheidungsträger offen für Programme sind, die sie als „Waffen“ in der politischen Auseinandersetzung um Macht und Ressourcen einsetzen können (Blyth 2002: 39). In seiner Studie des Wandels hin zum Neoliberalismus in der schwedischen Wirtschafts- und Sozialpolitik zeigt er, dass politische Entscheidungsträger aller Parteien in der ökonomischen Krise der 1970er und 1980er Jahre keynesianische Programmvorstellungen nicht aufgeben wollten. Erst als konservative Politiker und Unternehmensvertreter alternative Programmkonzepte thematisierten, die auf den Annahmen des neoklassischen Wirtschaftsparadigmas basierten, gelang es, bestehende policies auf einen neuen Pfad zu lenken.

Frames sind normative Konzepte, die es Eliten erleichtern, ihre Programme und institutionelle Veränderungen gegenüber Bürgern zu legitimieren (Campbell 2004: 98). Vivien Schmidt beispielsweise verweist auf „kommunikative Diskurse“, welche Eliten benötigen, um neoliberale Politik gegenüber ihren Bürgern zu rechtfertigen (Schmidt 2002: 210). Dabei knüpfen sie rhetorisch an nationale Traditionen, Werte, Normen und kollektive Erinnerungen an. So legitimierte die britische Regierung erfolgreich Margaret Thatchers radikalen Neoliberalismus der 1980er Jahre, indem sie an die britische Tradition des ökonomischen Liberalismus und begrenzter Staatsintervention anknüpfte. Diesen Weg konnten die französischen Eliten aufgrund der nationalen Tradition von Wirtschaftsplanung und ausgeprägter Staatsintervention nicht gehen. Stattdessen legitimierten sie neoliberale Politik, indem sie an die europafreundliche Haltung des Landes anknüpften und nationale Liberalisierungsmaßnahmen mit den liberalen, offenen und marktorientierten Prinzipien der EU in Verbindung brachten.

5. Schlussfolgerungen und weitere Forschungsperspektiven

Die Governance Perspektive beleuchtet Strukturen und Modi von Koordination innerhalb und zwischen Organisationen. Analytisch sinnvoll und normativ wünschenswert erscheint eine auf die „institutionelle Steuerung von Wirtschaft“ ausgerichtete Analyseperspektive nicht zuletzt, weil auch in Zeiten offenkundigen Vordringens des Marktparadigmas ökonomische Produkti-

onszusammenhänge immer auch nicht-marktförmig strukturiert sind und sich über die Art und Weise der institutionellen Einbettung von Wirtschaft potenziell politische Gestaltungsspielräume eröffnen. Das Wissen über die mit verschiedenen institutionellen Governance-Konfigurationen verbundenen Vor- und Nachteile ist somit sicher ein Schlüssel für die gesellschaftliche Gestaltung der Rahmenbedingungen von Wirtschaft.

Die Analyseperspektive des Governance-Ansatzes erlaubt es zudem, Debatten zusammenzuführen, die Probleme der „Einbettung von Wirtschaft“ aus unterschiedlichster Sicht thematisieren, jedoch üblicherweise nicht voneinander Kenntnis nehmen. Dies gilt beispielsweise für die Regionalökonomie, die auf Sektortransformation fokussierte Governance-Debatte oder auch für die neuere sozialwissenschaftliche Corporate Governance-Forschung. Zwar behandeln diese Diskussionen unterschiedliche Untersuchungsgegenstände, jedoch steht in allen Debatten die Frage nach der Struktur von Governance-Konfigurationen, ihrer Funktionsweise und/oder Dynamik bzw. ihrer Transformation im Mittelpunkt des Interesses. Ansätze, die auf Ländertypologien abstellen, bieten zudem eine Heuristik, die als Ausgangspunkt für Ländervergleiche genutzt werden kann, auch wenn die mangelnde Vollständigkeit der bestehenden Systematik, wie beim VoC-Ansatz, immer wieder Anlass für Kritik bietet.

Wo liegen nun die Grenzen der Anwendbarkeit der Governance-Perspektive? Das Hauptproblem des Ansatzes liegt sicher in der Erfassung und vor allem Erklärung von *Prozessen* kapitalistischer Transformation. Mit der Governance-Systematik lassen sich Mixturen von Governance-Elementen im Sinne „institutioneller Gleichgewichte“ beschreiben, die den jeweiligen Anfangs- und Endpunkt von Transformationsprozessen markieren; nicht erfasst werden hingegen die Kausalmechanismen, die die Transformation von Punkt A nach Punkt B antreiben. Governance-Analysen sind nicht selten durch einen impliziten Funktionalismus gekennzeichnet, der nicht zuletzt auf die institutionenökonomische Tradition des Ansatzes zurückgeht. Wenn Institutionen als „geronnene Lösung“ für die Koordinationsprobleme wirtschaftlicher Akteure betrachtet werden, geraten die Prozesse, vor allem jedoch die Konflikte, welche zur Genese, Reproduktion, aber auch Transformation von Governance-Strukturen führen, aus dem Blickfeld. Diese Sichtweise zeigt sich sehr ausgeprägt im „Varieties of Capitalism“ Ansatz, welcher einzelne kapitalistische Produktionssphären und deren Institutionen als systemisch miteinander verbunden und insofern als schwer veränderbar ansieht. Die Systemperspektive geht hier in einen Strukturdeterminismus über, welcher das Handeln der Akteure maßgeblich durch die Anreize und Restriktionen des nationalen Governance-Gefüges bestimmt sieht und wenig Raum für institutionelle Spannungen, Präferenzänderungen der Akteure oder Umbrüche von Leitbildern lässt. Diese Einwände müssen jedoch nicht gegen die

Anwendbarkeit des Governance-Ansatzes zur Analyse kapitalistischer Transformationsprozesse sprechen; gefordert ist allerdings eine Erweiterung des betrachteten Variablenspektrums. Dazu gehört vor allem ein stärkerer Akteurbezug der Analyse im Sinne der Annahme, dass Strukturen eben auch das Ergebnis von Strategien, Konflikten, nicht-intendierten Effekten oder auch dominanten Paradigmen darstellen und sich entsprechend wandeln können. Veränderungen in der Governance-Struktur der nationalen politischen Ökonomie werden außerdem durch politisch-institutionelle Rahmenbedingungen beeinflusst, welche die Bildung von Reformkoalitionen zwischen staatlichen und Marktakteuren begünstigen oder behindern können. Studien zur Reform des Wohlfahrtsstaates zeigen, dass die Reichweite von Reformen nicht zuletzt von der parteipolitischen Zusammensetzung der Regierung, vom Verbändekorporatismus und vom Ausmaß gegenmajoritärer Vetopositionen im politischen System abhängt (vgl. Czada 2003). Governance, so mein vorläufiges Fazit, bietet ein Instrumentarium zur Beschreibung der institutionellen Konfiguration von Produktionszusammenhängen und kann auch zur Analyse dynamischer Prozesse dienen, sofern die berücksichtigten Variablen über die bloße Strukturbetrachtung hinaus erweitert werden.

Die in der derzeitigen Debatte vertretene These, dass inkohärente Institutionen eine höhere Wandlungsfähigkeit aufweisen als kohärente, scheint mir eine fruchtbare Ausgangsüberlegung für die weitere Governance-Forschung zu sein. Institutionelle Heterogenität kann sich hier einmal auf das Mischungsverhältnis von Governance-Mechanismen beziehen. Welche Mixturen von Governance-Elementen sind besonders instabil und anfällig für Wandlungsprozesse, welche besonders robust und widerstandsfähig gegenüber Anpassungsdruck? Lassen sich hier über die jeweilige empirische Untersuchungseinheit (Nation, Sektor, Region) hinweg Verallgemeinerungen treffen? Im Sinne der Forderung nach stärkerer akteurtheoretischer Unterfütterung von Analysen institutionellen Wandels sollten zukünftige Governance-Studien systematischer den Zusammenhang zwischen Typen von Governance-Konfigurationen, Akteurskonstellationen und Typen institutionellen Wandels (im Sinne von Streeck/Thelen 2005) beleuchten – welche Interaktionsstrukturen führen auf der Basis welcher Prozesslogiken zum Umbau welcher Mixturen von Governance-Elementen?

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

Aus- und Weiterbildung durch größere Stabilität auszeichnet (vgl. Deeg 2006). An dieser Stelle wären weitere Studien gefragt, die die Tragfähigkeit dieser Befunde im Ländervergleich untersuchen.

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

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

Literatur

Albert, Michel, 1991: *Capitalisme contre capitalisme*. Paris: Seuil.

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

Arthur, W.B., 1994: *Increasing Returns and Path Dependency in Economics*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

Benz, Arthur, 1998: Politikverflechtung ohne Politikverflechtungsfälle – Koordination und Strukturpolitik im europäischen Mehrebenensystem, in: *Politische Vierteljahresschrift* 39 (3), 558-589.

Benz, Arthur (Hrsg.), 2004: *Governance – Regieren in komplexen Regelsystemen*. Eine Einführung. Wiesbaden: VS-Verlag.

Berghe, Lutgart van den, 2002: *Corporate Governance in a Globalising World: Convergence or Divergence? A European Perspective*. Boston, MA.: Kluwer Academic Publishing.

Beyer, Jürgen (Hrsg.), 2003: *Vom Zukunfts- zum Auslaufmodell? Die deutsche Wirtschaftsordnung im Wandel*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.

Beyer, Jürgen, 2005: Pfadabhängigkeit ist nicht gleich Pfadabhängigkeit! Wider den impliziten Konservatismus eines gängigen Konzeptes, in: *Zeitschrift für Soziologie* 34 (1), 5-21.

Blyth, Mark, 2002: *Great Transformations. Economic Ideas and Institutional Change in the Twentieth Century*. Cambridge: Cambridge University Press.

Campbell, John L./ J. Rogers Hollingsworth/ Leon L. Lindberg, 1991: *Governance of the American Economy*, Cambridge u.a.: Cambridge University Press.

Campbell, John L., 2004: *Institutional Change and Globalization*. Princeton/Oxford: Oxford University Press.

Coase, Ronald H, 1937: The nature of the firm. In: *Economica* N.S. 4, 386-405.

Crouch, Colin, 2005: Die Bedeutung von Governance für Vielfalt und Wandel im modernen Kapitalismus, in: Max Miller (Hrsg.), *Welten des Kapitalismus. Institutionelle Alternativen in der globalisierten Ökonomie*, Frankfurt am Main: Campus, 101-127.

Crouch, Colin/ Henry Farrell, 2002: *Breaking the Path of Institutional Development? Alternatives to the New Determinism*, MPIfG-Discussion Paper 02/5.

Crouch, Colin/ Patrick Le Galès/ Carlo Trigilia/ Helmut Voelzkow, 2001: *Local Production Systems in Europe: Rise or Demise?* Oxford: Oxford University Press.

Crouch, Colin/ Patrick Le Galès/ Carlo Trigilia/ Helmut Voelzkow, 2004: *Changing Governance of Local Economies*. Oxford: Oxford University Press.

Crouch, Colin/ Wolfgang Streeck/ Robert Boyer/ Bruno Amable/ Peter A. Hall/ Gregory Jackson, 2005: Dialogue on "Institutional complementarity and political economy", in: *Socio-Economic Review* 3, 359-382.

Czada, Roland, 2003: Der „selektive“ Korporatismus als institutionelles Arrangement. In: Sonja Buckel, Regina-Maria Dackweiler, Ronald Noppe (Hrsg.), *Formen und Felder politischer Intervention. Zur Relevanz von Staat und Steuerung. Festschrift für Josef Esser*. Münster: Westfälisches Dampfboot, 69-87.

Czada, Roland/ Gerhard Lehmruch (Hrsg.), 1998: *Transformationspfade in Ostdeutschland. Beiträge zur sektoralen Vereinigungspolitik*. Frankfurt am Main: Campus.

Czada, Roland/ Susanne Lütz/ Stefan Mette, 2003: *Regulative Politik. Zählungen von Markt und Technik. Reihe Grundwissen Politik, Band 28*. Opladen: Leske+Budrich.

David, Paul A., 1985: Clio and the Economics of Querty, in: *American Economic Review* 75, 332-337.

Deeg, Richard, 2004: Path Dependency, Institutional Complementarity, and Change in National Business Systems, in: Glenn Morgan/ Richard Whitley/ Eli Moen (Hrsg.), *Changing Capitalism? Internationalization, Institutional Change, and Systems of Economic Organization*. Oxford: Oxford University Press, 21-52.

Deeg, Richard, 2005: Change from Within: German and Italian Finance in the 1990s, in: Wolfgang Streeck/ Kathleen Thelen (Hrsg.), *Beyond Continuity. Institutional Change in Advanced Political Economies*. Oxford: Oxford University Press, 169-202.

Deeg, Richard, 2006: Governance and the Nation-State in a Global Era, in: Susanne Lütz (Hrsg.): *Governance in der politischen Ökonomie. Reihe „Governance“*. Wiesbaden: VS-Verlag (im Erscheinen).

Dyson, Kenneth/ Stephen Padgett (Hrsg.), 2005: *The Politics of Economic Reform in Germany: Global, Rhineland or Hybrid Capitalism? Special Issue of German Politics* 14 (2).

Ebbinghaus, Bernhard, 2005: *Can Path Dependence Explain Institutional Change? Two Approaches Applied to Welfare State Reform*. MPIfG Discussion Paper 05/2.

Franks, Julian/ Colin Mayer, 1995: Ownership and Control, in: Horst Siebert (Hrsg.), *Trends in Business Organization: Do Participation and Cooperation Increase Competitiveness?* Tübingen: Mohr.

Garrett, Geoffrey, 1998: *Partisan Politics in the Global Political Economy*. New York: Cambridge University Press.

Glassmann, Ulrich/ Helmut Voelzkow, 2006: Regionen im Wettbewerb: Die Governance regionaler Wirtschaftskluster, in: Susanne Lütz (Hrsg.): *Governance in der politischen Ökonomie. Reihe „Governance“*. Wiesbaden: VS-Verlag (im Erscheinen).

Goldstein, Judith, 1993: *Ideas, Interests and American Trade Policy*. Ithaca: Cornell University Press.

Goldthorpe, John (ed.), 1984: *Order and conflict in contemporary capitalism*. London/ Oxford: Oxford University Press.

Goyer, Michel, 2001: *Corporate Governance and the Innovation System in France*, in: *Industry and Innovation* 8 (2), 135-158.

Grande, Edgar/ Burkard Eberlein, 1999: *Der Aufstieg des Regulierungsstaates im Infrastrukturbereich*, in: Roland Czada/ Hellmut Wollmann (Hrsg.): *Von der Bonner zur Berliner Republik*, Leviathan-Sonderheft 19. Opladen: Westdeutscher Verlag: 631-651.

Hacker, Jacob S., 2005: *Policy Drift: The Hidden Politics of US Welfare State Retrenchment*, in: Wolfgang Streeck/ Kathleen Thelen (Hrsg.), *Beyond Continuity. Institutional Change in Advanced Political Economies*. Oxford: Oxford University Press, 40-83.

Hall, Peter A., 1992: *The Movement from Keynesianism to Monetarism: Institutional Analysis and British Economic Policy in the 1970s*, in: Sven Steinmo et al. (Hrsg.), *Structuring Politics*, New York: Cambridge University Press, 90-113.

Hall, Peter A., 1993: *Policy Paradigms, Social Learning and the State*, in: *Comparative Politics* 25, 275-296.

Hall, Peter A./ David Soskice (Hrsg.), 2001a: *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford: Oxford University Press

Hall, Peter A./ David Soskice, 2001b: *An Introduction to Varieties of Capitalism*. In: Peter A. Hall/ David Soskice (Hrsg.), *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press: 1-68.

Hay, Colin, 2001: *The 'Crisis' in Keynesianism and the Rise of Neoliberalism in Britain: An Ideational Institutionalist Approach*, in: John L. Campbell/ Ove K. Pedersen (Hrsg.), *The Rise of Neoliberalism and Institutional Analysis*. Princeton: Princeton University Press, 193-218.

Herrigel, Gary, 1996: *Industrial Constructions. The sources of German industrial power*, Cambridge: Cambridge University Press.

Hilferding, Rudolf, 1910: *Das Finanzkapital. Eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus*. Wien: Ignaz Brand & Co.

Hollingsworth, J. Rogers/ Robert Boyer (Hrsg.), 1997: *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.

Hollingsworth, J. Rogers/ Philippe C. Schmitter/ Wolfgang Streeck (Hrsg.), 1994: *Governing Capitalist Economies. Performance and Control of Economic Sectors*. New York/ Oxford: Oxford University Press.

Hopt, Klaus/Stefan Prigge, 1998: *Vorwort*, in: Klaus Hopt et al. (Hrsg.), *Comparative Corporate Governance. The State of the Art and Emerging Research*. Oxford: Oxford University Press, v-x.

Knight, Jack, 1992: *Institutions and Social Conflict*. New York: Cambridge University Press.

Lange, Stefan/ Uwe Schimank (Hrsg.), 2004: Governance und gesellschaftliche Integration. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.

Lehmbruch, Gerhard/ Philippe C. Schmitter (Hrsg.), 1982: Patterns of Corporatist Policy-Making. Beverly Hills: Sage.

Levy, Jonah, 2005: Redeploying the State: Liberalization and Social Policy in France, in: Wolfgang Streeck/ Kathleen Thelen (Hrsg.), Beyond Continuity. Institutional Change in Advanced Political Economies. Oxford: Oxford University Press, 103-127.

Lütz, Susanne, 1997: Die Rückkehr des Nationalstaates? Kapitalmarktregulierung im Zeichen der Internationalisierung von Finanzmärkten, in: Politische Vierteljahresschrift 38 (3), 475-498.

Lütz, Susanne, 2002: Der Staat und die Globalisierung von Finanzmärkten. Regulative Politik in Deutschland, Großbritannien und den USA. Frankfurt am Main: Campus.

Lütz, Susanne, 2005: Von der Infrastruktur zum Markt? Der deutsche Finanzsektor zwischen Deregulierung und Reregulierung, in: Paul Windolf (Hrsg.), Finanzmarktkapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen. Sonderheft der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 45. Wiesbaden: VS-Verlag, 294-315.

Mahoney, J., 2000: Path Dependence in Historical Sociology, in: Theory and Society 29, 507-548.

Mayntz, Renate/ Fritz W. Scharpf, 1995: Steuerung und Selbstorganisation in staatsnahen Sektoren, in: Renate Mayntz/ Fritz W. Scharpf (Hrsg.), Gesellschaftliche Selbstregulierung und politische Steuerung. Frankfurt am Main: Campus, 9-38.

Menz, Georg, 2005: Varieties of Capitalism and Europeanization. National Responses to the Single European Market. Oxford: Oxford University Press.

Meyer, J. W./ B. Rowan, 1991: Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony, in: Walter W. Powell/ Paul DiMaggio (Hrsg.), The New Institutionalism in Organizational Analysis. Chicago: University of Chicago Press, 41-62.

Miller, Max, 2005: Einleitung, in: ders. (Hrsg.), Welten des Kapitalismus. Institutionelle Alternativen in der globalisierten Ökonomie. Frankfurt am Main/ New York: Campus: 11-45.

Morgan, Glenn/ Richard Whitley/ Eli Moen (Hrsg.), 2004: Changing Capitalisms? Internationalization, Institutional Change, and Systems of Economic Organization. Oxford: Oxford University Press.

North, Douglass C., 1990: Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press.

O'Sullivan, Mary A., 2001: Contests for Corporate Control. Corporate Governance and Economic Performance in the United States and in Germany. Oxford: Oxford University Press.

Pierson, Paul, 1994: Dismantling the Welfare State: Reagan, Thatcher, and the Politics of Retrenchment in Britain and the United States. Cambridge: Cambridge University Press.

Pierson, Paul, 1996: The New Politics of the Welfare State, in: *World Politics* 48 (2), 143-179.

Pierson, Paul, 2000: Increasing Returns, Path Dependence, and the Study of Politics, in: *American Political Science Review* 95, 251-267.

Piore, Michael J./ Charles F. Sabel, 1985: *Das Ende der Massenproduktion*, Berlin: Wagenbach.

Powell, Walter W./ Paul DiMaggio (Hrsg.), 1991: *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.

Rehder, Britta, 2003: Konversion durch Überlagerung. Der Beitrag betrieblicher Bündnisse zum Wandel der Arbeitsbeziehungen, in: Jürgen Beyer (Hrsg.), *Vom Zukunfts- zum Auslaufmodell? Die deutsche Wirtschaftsordnung im Wandel*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, 61-77.

Scharpf, Fritz W./ Bernd Reissert/ Fritz Schnabel, 1976: *Politikverflechtung. Theorie und Empirie des kooperativen Föderalismus in der Bundesrepublik*. Kronberg/Ts.: Athenäum.

Schmidt, Susanne K., 2006: "Governance of Industries" – die Transformation staatsnaher Wirtschaftssektoren im Zuge von Liberalisierung und Europäisierung, in: Susanne Lütz (Hrsg.): *Governance in der politischen Ökonomie*. Reihe „Governance“. Wiesbaden: VS-Verlag (im Erscheinen).

Schmidt, Vivien A., 2002: *The Futures of European Capitalism*. Oxford: Oxford University Press.

Shonfield, Andrew, 1965: *Modern Capitalism. The Changing Balance of Public and Private Power*, London/Oxford: Oxford University Press.

Soederberg, Susanne/ Georg Menz/ Philip C. Cerny (Hrsg.), 2005: *Internalizing Globalization: The Rise of Neoliberalism and the Erosion of National Models of Capitalism*. London: Palgrave.

Streeck, Wolfgang/ Kathleen Thelen (Hrsg.), 2005: *Beyond Continuity. Institutional Change in Advanced Political Economies*. Oxford: Oxford University Press.

Thelen, Kathleen, 2000: Timing and Temporality in the Analysis of Institutional Evolution and Change, in: *Studies in American Political Development* 14 (Spring), 101-108.

Thelen, Kathleen, 2002: How Institutions Evolve. Insights from Comparative Historical Analysis, in: James Mahoney/ Dietrich Rueschemeyer (Hrsg.), *Comparative Historical Analysis in the Social Sciences*. Cambridge: Cambridge University Press: 208-240.

Thelen, Kathleen, 2004: *How Institutions Evolve. The Political Economy of Skills in Germany, Britain, the United States, and Japan*. Cambridge: Cambridge University Press.

Thelen, Kathleen/ Sven Steinmo, 1992: Historical Institutionalism in comparative politics, in: Sven Steinmo et al. (Hrsg.), *Structuring Politics. Historical Institutionalism in Comparative Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, 1-32.

Trampusch, Christine, 2005: Institutional Resettlement: The Case of Early Retirement in Germany, in: Wolfgang Streeck/ Kathleen Thelen (Hrsg.), *Beyond Continuity. Institutional Change in Advanced Political Economies*. Oxford: Oxford University Press, 203-229.

Voelzkow, Helmut, 1999: Die Governance regionaler Ökonomien im internationalen Vergleich: Deutschland und Italien, in: Gerhard Fuchs, Gerhard Krauss/ Hans-Georg Wolf (Hrsg.): *Die Bindungen der Globalisierung*, Marburg: Metropolis: 48-91.

Windolf, Paul (Hrsg.), 2005: Finanzmarktkapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen. Sonderheft der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 45. Wiesbaden: VS-Verlag.

Yamamura, Kozo/ Wolfgang Streeck (Hrsg.), 2003: *The End of Diversity? Prospects for German and Japanese Capitalism*. Ithaca: Cornell University Press.

Zucker, Lynne G., 1977: The Role of Institutionalism in Cultural Perspective, in: *American Sociological Review* 42, 726-743.

Liste der polis-Hefte ab 2001

- 50/2001** **Rainer Eising**
Strategic action and policy learning in embedded negotiations: the liberalization of the EU electricity supply industry
- 51/2001** **Frank Marcinkowski**
Kommunales Wahlverhalten zwischen Eigengesetzlichkeit und Bundestrend. Eine Fallstudie aus Nordrhein-Westfalen
- 52/2001** **Stephan Bröchler/Helmut Elbers**
Hochschulabsolventen als Mitarbeiter des Parlaments: Politikberater oder Bürohilfskräfte? Ergebnisse einer internetgestützten Befragung der persönlichen wissenschaftlichen Mitarbeiter der Abgeordneten des Deutschen Bundestages.
- 53/2001** **Nathalie Strohm**
Why Germany does not (yet?) have a Nolan Committee
- 54/2002** **Jörg Bogumil**
Zum Verhältnis von Politik- und Verwaltungswissenschaft in Deutschland
- 55/2002** **Jörg Bogumil/Lars Holtkamp**
Die Bürgerkommune als Zusammenspiel von repräsentativer, direkter und kooperativer Demokratie. Erste Ergebnisse einer explorativen Studie.
- 56/2002** **Maria Behrens**
Internationale Technologiepolitik. Politische Gestaltungschancen und -probleme neuer Technologien im internationalen Mehrebenensystem
- 57/2003** **Arthur Benz**
Föderalismus und Demokratie. Eine Untersuchung zum Zusammenwirken zweier Verfassungsprinzipien
- 58/2003** **Lars Holtkamp**
Parteien in der Kommunalpolitik - Konkordanz- und Konkurrenzdemokratien im Bundesländervergleich
- 59/2004** **Susanne Lütz**
Von der Infrastruktur zum Markt? Der deutsche Finanzsektor zwischen Regulierung und Deregulierung
- 60/2004** **Katrin Auel / Arthur Benz**
National Parliaments in EU Multilevel Governance - Dilemmas and Strategies of Adaptation
- 61/2004** **Nathalie Behnke**
Monitoring public administrators or signalling trustworthiness to the demos? - The two functions of ethics measures