

Kooperation und Vertrauen in zwischenbetrieblichen Beziehungen

Bachmann, Reinhard

Veröffentlichungsversion / Published Version

Sammelwerksbeitrag / collection article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Bachmann, R. (1997). Kooperation und Vertrauen in zwischenbetrieblichen Beziehungen. In S. Hradil (Hrsg.), *Differenz und Integration: die Zukunft moderner Gesellschaften ; Verhandlungen des 28. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Dresden 1996* (S. 255-270). Frankfurt am Main: Campus Verl. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-140107>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Kooperation und Vertrauen in zwischenbetrieblichen Beziehungen

Reinhard Bachmann

1. Warum und wie kooperieren Firmen miteinander?

In hochgradig arbeitsteilig produzierenden Gesellschaften ist es notwendig, daß der Austausch von Informationen, (Vor-)Produkten und Bezahlungsleistungen möglichst schnell und ohne große Reibungsverluste erfolgt. Deshalb spielt die Koordination der Erwartungen von Geschäftspartnern und die soziale Organisation von zwischenbetrieblichen Beziehungen eine erhebliche Rolle für das Funktionieren moderner Wirtschaftssysteme. Diese Einsicht gehört zum *common sense* derjenigen, die sich praktisch oder wissenschaftlich mit diesem Gegenstandsbereich beschäftigen. Weit weniger Konsens und Klarheit besteht aber darüber, welche Faktoren die Qualität zwischenbetrieblicher Beziehungen maßgeblich bestimmen und über welche Mechanismen dies geschieht.

Die traditionelle ökonomische Theorie hat den Markt und das Prinzip des Wettbewerbs als effiziente und im wesentlichen ausreichende Mechanismen zur Koordination der Erwartungen und Handlungen von ökonomischen Akteuren¹ begriffen. Inzwischen ist man überwiegend der Ansicht, daß bestimmte Formen der langfristig angelegten Kooperation zwischen Wirtschaftssubjekten ökonomische Vorteile versprechen, die über rein marktvermittelte Beziehungen nicht zu erreichen sind. Zwischenbetriebliche Beziehungen erscheinen deshalb heute oft als ein hybrides Phänomen zwischen Markt und Hierarchie (Williamson 1985). »Strategische Allianzen« und netzwerkförmig strukturierte Kooperationsverbündete (Jarillo 1988; Sydow u.a. 1995) werden zunehmend als eine vielversprechende Form der Organisation von zwischenbetrieblichen Beziehungen angesehen, weil sie eine Balance zwischen Wettbewerb und Kooperation herstellen und keines der beiden Prinzipien zum Primat gelangen lassen (Dei Ottati 1994). Auf der einen Seite wer-

den so die Vorteile von Spezialisierung und Wettbewerb nicht vollständig aufgegeben; auf der anderen Seite ermöglichen langfristig angelegte enge Beziehungen auch Formen der gemeinsamen Nutzung von individuell erworbenem *Know-how* und die kollektive Verantwortung von Risiken, die z.B. im Bereich technologischer Innovation eingegangen werden müssen (Loasby 1994).

Diese Tendenzen zur Etablierung enger und langfristiger Kooperationen werden in der Diskussion über die Einfluß des Japanischen Produktionsmodells auf die Strategien der Manager in Europa und Nordamerika (Helper 1991; Morris/Imrie 1992) und in der Literatur über »Industrial Districts« (Keeble/Weever 1986; Sengenberger/Loveman/Piore 1990) vielfach bestätigt. Allerdings wäre die Annahme, daß mit diesen Entwicklungen ein universelles Konzept notwendig zur Geltung käme, nicht ganz zutreffend. Etliche neuere empirische Arbeiten vermitteln eher ein unübersichtliches Bild und relativieren die Ansprüche allzu pauschaler Thesen (Bresnen 1996). Daraus kann man folgern, daß die Qualität zwischenbetrieblicher Beziehungen offenbar nicht zuletzt auch von einer ganzen Reihe von spezifischen Bedingungs-faktoren, wie etwa den Strukturen der jeweiligen Branche oder den institutionellen Rahmenbedingungen eines nationalen bzw. regionalen Wirtschaftssystems, abhängig ist.

In Bezug auf das Problem der Entstehungsbedingungen von Kooperation zwischen wirtschaftlichen Akteuren erscheint deshalb eine an abstrakten ökonomischen Theorien und Modellen orientierte Betrachtungsweise nicht angemessen. Auch neuere Ansätze in den Wirtschaftswissenschaften, wie etwa die Transaktionskostentheorie, reichen nicht aus, um die sozialen Mechanismen zu erfassen, welche die Qualität zwischenbetrieblicher Beziehungen bestimmen. Selbst wenn man annimmt, daß langfristige »Partnerschaften« für viele Firmen heute grundsätzlich attraktiv erscheinen, ist damit noch nicht entschieden, daß solche Beziehungen auch tatsächlich verwirklicht werden. Es ist davon auszugehen, daß eine Reihe von sozialen Bedingungs-faktoren auf die Qualität von ökonomischen Beziehungen einen entscheidenden Einfluß haben (Granovetter 1985).

Auf der Grundlage dieser Annahme soll im folgenden zunächst eine theoretische Analyseperspektive skizziert werden, welche die sozialen Bedingungen des Entstehens von Vertrauen in den Blick nimmt. Im Mittelpunkt dieser Überlegungen steht die Beschäftigung mit Vertrauen als einem grundlegenden soziologischen Konzept², das auf einen der wichtigsten Mechanismen zur Koordination von Erwartungen und Handlungen von Akteuren referiert. Unter Bezugnahme auf die nationalspezifischen Bedingungen der sozialen Orga-

nisation von zwischenbetrieblichen Beziehungen sollen daran anschließend am Beispiel Deutschlands und Großbritanniens unterschiedliche Modi der Genese von Kooperation im Spannungsfeld zwischen Vertrauen und Macht – als einem weiteren hochgradig effizienten Mechanismus zur Koordination von sozialer Interaktion – rekonstruiert werden. Auf eine detailliertere Diskussion der Ergebnisse eigener empirisch-vergleichender Studien wird in diesem Papier verzichtet. Sie ist an anderer Stelle erfolgt (Arrighetti/Bachmann/Deakin 1996; Lane/Bachmann 1996; Bachmann/Lane 1997).³

2. Zur Theorie des Vertrauens

2.1 Die soziale Funktion von Vertrauen

Luhmanns Analyse der sozialen Funktion von Vertrauen⁴ beginnt mit dem für die Grundlegung der Systemtheorie allgemein wichtigen Gedankenexperiment einer unendlich komplexen Welt. Alles ist möglich, solange noch kein soziales System existiert, das spezifische Eigenschaften hat, die es von seiner Umwelt unterscheidbar machen. Unter diesen Bedingungen ist es höchst unwahrscheinlich, daß zwei Akteure, die aufeinander treffen, ihre Erwartungen und Handlungen im Sinne einer sozialen Interaktion miteinander koordinieren können. Vielmehr sind alle denkbaren Verhaltensweisen für beide Seiten nicht nur verfügbar, sondern auch gleichermaßen erwartbar. Diese Situation, in der noch keine Selektion von Möglichkeiten stattgefunden hat, zeichnet sich durch ein äußerstes Maß an Komplexität und Ungewißheit aus (Luhmann 1979).

Freilich hat die reale Welt mit diesem Zustand wenig gemeinsam. Soziale Akteure sind im Normalfall ganz offenkundig dazu in der Lage, ihre Erwartungen und Handlungen zu koordinieren. Daraus, so Luhmann, läßt sich folgern, daß in der sozialen Welt immer schon Mechanismen vorhanden sind, welche Ungewißheit und Komplexität reduzieren. Kantianisch gesprochen: die Existenz dieser Mechanismen ist die »Bedingung der Möglichkeit« sozialer Interaktion. Soziale Systeme entstehen auf der Grundlage solcher Mechanismen, die das Handeln von Akteuren in bestimmte Bahnen lenken. So gelingt es, daß soziale Handlungen aneinander anschließbar werden.

Luhmann schlägt vor, Vertrauen als einen solchen Mechanismus zu begreifen. Vertrauen reduziert Ungewißheit, indem es Annahmen möglich macht.

Jemand der vertraut, nimmt an, daß derjenige, dem er vertraut, vertrauenswürdig ist. Umgekehrt kann jemand, dem vertraut wird, bestimmte Annahmen über das zukünftige Handeln des Vertrauenden machen. So wird die Existenz sozialer Interaktionssysteme möglich, die durch die Reduktion von diffuser Komplexität den Aufbau von längeren Handlungsketten, also geordnete Komplexität, erlauben. Vertrauen ist ein Mechanismus, der – im Gegensatz zu Macht etwa – von Luhmann nirgendwo explizit als ein Steuerungsmedium sozialer Systeme diskutiert wird. Implizit wird aber genau diese Annahme gemacht.

2.2 *Vertrauen, Risiko, Recht und »institutional environment«*

Vertrauen ist nach Luhmann ein »risky investment« (1979: 24). Zwar wird durch Vertrauen Ungewißheit und diffuse Komplexität absorbiert, aber zugleich entsteht dadurch Risiko, denn es ist unvermeidbar, daß derjenige, der sich dazu entschließt, einem anderen Akteur zu vertrauen, über die für ihn verfügbaren Informationen hinaus auf das zukünftige Handeln seines Gegenübers extrapoliert (ibid.: 26). Vertrauen kann sich aber als ungerechtfertigt erweisen, denn in geschäftlichen (wie auch in anderen) Beziehungen kann man betrogen werden, und Leichtgläubigkeit kann zu immensen Verlusten führen. Das ist das Risiko, das jemand, der sich überlegt, ob er seinem Gegenüber vertrauen soll, minimieren möchte, wenn er es schon nicht ausschließen kann.

Aus Luhmanns Sicht ist nun die Existenz von Rechtsnormen eines der effektivsten Mittel zur Begrenzung dieses Risikos. Rechtliche Regelungen und die Möglichkeit ihrer Einklagbarkeit – wenn es zum Äußersten kommen sollte – verringern das Risiko, betrogen zu werden. Dabei erfüllt Recht nicht seine soziale Funktion dadurch, daß es tatsächlich in juristischen Auseinandersetzungen durchgesetzt wird. Die eigentliche soziale Funktion von Recht besteht darin, daß es die Erwartungen von Akteuren in bestimmter Weise strukturiert, längst bevor mit seiner Hilfe Sanktionen mobilisiert werden. So sind Recht und Vertrauen durchaus miteinander vereinbar. Aber »the structure of the trust relationship requires that such calculation should remain *latent* (...) purely a reassuring consideration« (ibid.: 36). In bezug auf zwischenbetriebliche Beziehungen wäre in diesem Sinne anzunehmen, daß das Wirtschaftsrecht eine erhebliche Rolle spielen kann, wenn jemand sich überlegt, ob er seinem Geschäftspartner Vertrauen statt Mißtrauen entgegenbringen soll.

Dabei handelt es sich um eine Einsicht, die dem traditionellen *mainstream* der Literatur zu diesem Problem (Macaulay 1963; Beale/Dugdale 1975) wider-

spricht. In diesen Studien wird der Einfluß von Rechtsnormen auf die Qualität von Geschäftsbeziehungen als marginal angesehen und Vertrauen eher als ein Verhältnis beschrieben, das sich weitgehend unabhängig von Rechtsnormen entwickelt. Der Bezug auf Recht, etwa durch Aushandlung detaillierter Verträge, wird dort für die Entwicklung von Vertrauen sogar eher als schädlich, denn als förderlich angesehen. Mit dieser Betrachtungsweise bricht Luhmanns Ansatz radikal.

Im Sinne seiner Argumentation kann man das Wirtschaftsrecht als Teil der institutionellen Rahmenbedingungen von Geschäftsbeziehungen verstehen. Darüber hinaus sind weitere Elemente der institutionellen Strukturen von Wirtschaftssystemen zu berücksichtigen. So gehören z.B. auch Industrieverbände, in denen die kollektiven Interessen einer Branche repräsentiert werden, oder die wirtschaftspolitischen Vorgaben des Staates zu jenem »institutional environment« (Lane/Bachmann 1996), in das die Interaktionen von Geschäftspartnern eingebettet sind. Eine zentrale Funktion dieser institutionellen *settings*, die von Region zu Region verschieden sind, besteht darin, gemeinsam genutztes Wissen und kollektiv akzeptierte Handlungsnormen zu erzeugen. Auf diese Weise wird das Risiko, das mit der Entscheidung, seinem Gegenüber zu vertrauen, unvermeidlich verbunden ist, zumindest reduziert. Das gemeinsame Leben in denselben institutionellen Ordnungsstrukturen kanalisiert die Orientierungen und Erwartungen von sozialen Akteuren in ganz bestimmte Bahnen. Deshalb ist es unter diesen Voraussetzungen weniger wahrscheinlich, daß der Geschäftspartner unerwartete Praktiken an den Tag legt und das gewährte Vertrauen mißbraucht. Ausnahmen sind freilich immer möglich.

2.3 *Vertrauen und Institutionen: Systemtheorie, Rational Choice und New Institutionalism*

Luhmanns Theorie des Vertrauens unterscheidet sich von Konzepten, welche moralische Forderungen nach altruistischem Handeln erheben (Sako 1992; Lyons/Mehta 1994). Zugleich nimmt Luhmann aber auch Abstand von der These, daß der Mensch egoistisch sei. Darin unterscheidet er sich vom Rational-Choice-Ansatz, der Vertrauen als eine Strategie rational handelnder Akteure, die ihren individuellen Nutzen zu maximieren bestrebt sind, betrachtet. Coleman (1990), der eine solche Sicht vertritt, argumentiert, daß soziale Akteure explizit den möglichen Verlust dem möglichen Gewinn gegenüberstellen, der mit der Entscheidung verbunden ist, einem anderen Akteur zu ver-

trauen. Damit ist allerdings eine anthropologische Annahme verknüpft, die ebenso unrealistisch erscheint wie die Vorstellungen der moralisch argumentierenden Literatur. Zudem hilft die Coleman'sche Formel⁵ auch deshalb nicht weiter, weil gerade die Wahrscheinlichkeit und die Höhe des möglichen Verlusts genauso wie des möglichen Gewinns von einem Akteur, der sich überlegt, ob er seinem Gegenüber vertrauen soll, eben nicht hinreichend präzise abgeschätzt werden kann. Gleichzeitig stellt sich das Problem des Vertrauens aber auch erst unter diesen Bedingungen. Denn wenn weitgehende Klarheit über die Konsequenzen einer Entscheidung herrscht, ist Vertrauen nicht mehr nötig. Auf die Grenzen des Coleman'schen Modells hat Preisendörfer (1995) deutlich hingewiesen.

Dennoch gibt es aber auch eine interessante Gemeinsamkeit zwischen Coleman und Luhmann. Beide gehen nämlich von der wichtigen Annahme aus, daß soziale Institutionen für die Abschätzung des Risikos von Vertrauen von erheblicher Bedeutung sind. Auch Coleman erkennt »social structures in which it is to the potential trustee's interest to be trustworthy rather than untrustworthy« (1990: 111). Dabei muß aber im Auge behalten werden, daß soziale Institutionen aus der Sicht der Rational-Choice-Theorie nur deshalb von Bedeutung sind, weil sie als Parameter in die Kalküle der Akteure eingehen. Im Gegensatz dazu geht Luhmann nicht von solipsistisch handelnden und kalkulierenden Akteuren aus. Vielmehr liefern aus seiner Sicht soziale Institutionen Handlungsmuster, an denen sich Akteure notwendig orientieren, unabhängig davon, wie bewußt sie das tun. Für Luhmann besteht das entscheidende Problem also nicht darin, wie profitable Chancen für eine Vertrauensinvestition identifiziert werden können, sondern darin, daß gemeinsame soziale Bedeutungen und Erwartungen erzeugt werden.

In vieler Hinsicht steht die Luhmann'sche Systemtheorie dem New Institutionalism (Powell/DiMaggio 1991) näher als dem Rational-Choice-Ansatz. Beide Betrachtungsweisen gehen davon aus, daß implizite Annahmen und *tacit knowledge* das Handeln sozialer Akteure mindestens genauso nachhaltig bestimmen wie explizite Aufwand-Nutzen-Abwägungen. Auf der Basis von phänomenologischen Grundannahmen, die sie mit Luhmann teilen, rekonstruieren die Neo-Institutionalisten die Funktionsweise von sozialen Institutionen so, daß ihr Einfluß auf soziales Handeln als ein subtiler Prozeß begreifbar wird, der auch dann funktioniert, wenn dies den beteiligten Akteuren nicht oder nur in rudimentärer Weise bewußt ist. Genau dies wird als die Bedingung dafür angesehen, daß soziale Institutionen effektiv und relativ stabil sind, obwohl ihre prinzipielle Veränderbarkeit vom neo-institutionalistischen Ansatz deshalb keineswegs grundsätzlich geleugnet wird (Thelen/Steinmo 1992).

Institutionelle Arrangements, wie etwa die besonderen Ausprägungen des jeweiligen Wirtschaftsrechts oder die Existenz und Rolle von mehr oder weniger machtvollen Branchenverbänden, beeinflussen die Qualität von zwischenbetrieblichen Handlungsmustern maßgeblich, indem sie – so wäre mit Luhmann anzunehmen – die Komplexität von Handlungssituationen reduzieren. Aus der Sicht des Neo-Institutionalismus ist dies nicht anders. Vertrauen basiert auch aus dieser Perspektive auf gemeinsamen Erwartungen und geteilten Annahmen. Das Problem der Bewältigung von Ungewißheit steht bei beiden Ansätzen am Ausgangspunkt der Überlegungen. Vertrauen wird so als ein Mechanismus begriffen, der soziale Interaktion ermöglicht, und nicht als ein Ergebnis rationalen Abwägens. Zwar mag es sein, daß soziale Akteure gelegentlich auch explizit bedenken, ob sie das Risiko, daß Vertrauen mißbraucht werden kann, in einer bestimmten Situation eingehen wollen oder nicht. Aber das ist ein logisch nachgeordnetes Problem, dessen Bearbeitung eine strukturierte soziale Welt, und damit die Existenz grundlegenden Vertrauens in die Verlässlichkeit von sozialen Strukturen und Annahmen, schon voraussetzt.

Luhmann hat diese Form von Vertrauen als »Systemvertrauen« bezeichnet und von Vertrauen unterschieden, das sich entwickelt, wenn individuelle Akteure ein gewisses Maß an Vertrautheit im Umgang miteinander an den Tag legen. Darin stimmt er mit Zucker (1986) überein, die davon ausgeht, daß moderne Wirtschaftssysteme notwendig auf die zuverlässige Produktion von Systemvertrauen bzw. »institutional-based trust« (ibid.) angewiesen sind. Ein klassisches Beispiel, das in diesem Zusammenhang in der Literatur häufig erwähnt wird, betrifft das Vertrauen, das wirtschaftliche Akteure in die Zahlungsfähigkeit von Geld haben, solange der Staat durch seine Existenz und Handlungsfähigkeit dafür glaubwürdig einzustehen vermag. Das funktioniert ähnlich wie das Rechtssystem, das – wie oben angesprochen – nicht erst herausgefordert werden muß, damit es seine soziale Funktion erfüllt. In der Regel genügt die Existenz relativ fester institutioneller Ordnungen, um in den Interaktionen individueller Akteure dasjenige Maß an Vertrauen zu erzeugen, das differenzierten sozialen Systemen – wie modernen Volkswirtschaften – zum effektivem Funktionieren verhilft. Verbandsstrukturen, z.B. Industrieverbände, die im intermediären Bereich zwischen dem Staat und den sozialen Akteuren bestimmte Ordnungsmuster herstellen, funktionieren nicht anders. Sie stellen eine Form der kollektiven Handlungskontrolle dar, die – auch wenn sie ihre Sanktionsmacht gegen abweichend handelnde Akteure nicht mobilisieren – deren Erwartungen und Handlungen so strukturieren, daß sie schnell und reibungslos aneinander anschließbar werden. So entsteht Vertrauen auch unter Akteuren, die einander unbekannt sind und die über keine Erfahrung im Umgang

miteinander verfügen. Genau dies ist notwendig in hochgradig differenzierten und effizient funktionierenden Wirtschaftssystemen.

3. Wirtschaftssysteme zwischen Vertrauen und Macht: Deutschland und Großbritannien im Vergleich

3.1 Die Funktionsweise von Wirtschaftsrecht und Industrieverbänden

Die Literatur, die sich auf eine eher allgemeine Weise mit der deskriptiven Analyse der institutionellen und kulturellen Besonderheiten verschiedener Wirtschaftssysteme beschäftigt, ist sich weitgehend einig, daß es sich im Falle Großbritanniens um ein Modell handelt, das sich durch ein vergleichsweise geringes Maß an kooperativen Mechanismen zur Koordination von Handlungserwartungen auszeichnet, während etwa das deutsche System Konfliktlösungsstrategien bevorzugt, die auf den Ausgleich von Individualinteressen und die langfristige Orientierung an Kollektivinteressen abzielen (Whitley 1992; Lane 1995). Unsere eigenen empirischen Studien haben dies weitgehend bestätigt, aber v.a. auch deutlich gemacht, daß der Begriff des Vertrauens entsprechend der jeweiligen institutionellen Rahmenbedingungen verschiedene Lesarten besitzt. So ist es zwar zutreffend, wenn man das generelle Vertrauensniveau in Großbritannien im Vergleich zum deutschen Wirtschaftssystem als deutlich geringer einstuft, aber es wäre verfehlt anzunehmen, daß Vertrauen im ökonomischen Subsystem der britischen Gesellschaft überhaupt keine Rolle spielt und die Koordination von Handlungserwartungen und -strategien durchweg über alternative Mechanismen, wie z.B. Macht, erfolgt. Analytisch viel genauer scheint die Beobachtung zu sein, daß in beiden Ländern unterschiedliche – und damit auch unterschiedlich effiziente – Modi der Vertrauensgenese dominant vorkommen.

Vor dem Hintergrund unserer theoretischen Überlegungen und unserer empirischen Daten kann man davon ausgehen, daß unter den Bedingungen einer weniger durchschlagskräftigen institutionellen Ordnung und einer vergleichsweise schwächeren institutionellen Einbettung des Akteurshandelns in diese Strukturen auch weniger zuverlässig Vertrauen erzeugt wird. Das bedeutet, daß in Großbritannien Vertrauen, wenn es zustande kommt, eher auf der Ebene individueller Interaktion zwischen den jeweilig beteiligten Akteuren entsteht. Weil aber diese Form der Vertrauensgenese vergleichsweise langwie-

rig und umständlich ist und moderne Wirtschaftssysteme nicht mehr – oder nicht mehr in entscheidender Weise – über partikularistische Formen der Entwicklung von verständigungsorientierten Handlungsregeln effizient gesteuert werden können, ist es nicht verwunderlich, daß im britischen System geschäftliche Beziehungen relativ frühzeitig auf den Alternativmechanismus der Macht umgestellt werden. In Ermangelung der institutionellen Voraussetzungen der Erzeugung eines hinreichend hohen Niveaus von institutionell garantiertem Systemvertrauen scheint es kaum eine andere Möglichkeit zu geben, wenn die Anschlußfähigkeit der Erwartungen und Handlungen der ökonomischen Akteure hinreichend schnell und effizient sichergestellt werden soll. So erklären sich wesentliche Differenzen in der Qualität der zwischenbetrieblichen Beziehungen in Großbritannien und Deutschland.

Diese Unterschiede sind mit alten Traditionen des Staatsverständnisses und des Verhältnisses von Staat und Gesellschaft eng verknüpft. Während man in der spezifisch deutschen Betrachtungsweise die Autorität und Neutralität des Wirtschaftsrechts kaum jemals in Zweifel ziehen würde, neigt man nach angelsächsischer Tradition nicht unbedingt zu dieser Sicht und überläßt es lieber den freien Marktsubjekten selbst, wie sie ihre Vereinbarungen gestalten wollen. Daraus ergibt sich die vergleichsweise geringe Geltungskraft des britischen Wirtschaftsrechts. Hinzu kommt, daß in den vergangenen 15 Jahren die institutionelle Basis des britischen Wirtschaftssystems in einem enormen Schub weiter geschwächt worden ist. Die Deregulierungspolitik in der Thatcher-Ära hat, an die alten Traditionen des bürgerlichen Individualismus anknüpfend, z.B. das Industrieverbändewesen, das in den vorangegangenen Jahrzehnten auch in Großbritannien eine gewisse Bedeutung erlangt hatte, massiv entwertet und in Teilen fast vollständig zum Verschwinden gebracht. Damit sind weitere institutionelle Bedingungen der Erzeugung von Systemvertrauen verloren gegangen. Welche enorm wichtige Rolle die Industrieverbände aber im Hinblick auf die Erzeugung von Systemvertrauen spielen, kann man insbesondere am Beispiel des deutschen sozio-ökonomischen Systems zeigen. Denn hier gelingt es den äußerst machtvollen Verbänden, den Austausch technischen und ökonomischen Wissens zwischen den einzelnen Unternehmen hochgradig systematisch zu organisieren sowie die sozialen Regeln des zwischenbetrieblichen Handelns in einem kollektiven Prozeß zu erzeugen und diese den Akteuren so als quasi-verbindliche Spielregeln des Umgangs miteinander nahezulegen (Bachmann/Lane 1997).

Den Zusammenhang von Vertrauen und den institutionellen Bedingungen seiner Erzeugung, der sich – wie oben gezeigt – theoretisch schlüssig herleiten läßt, kann man also auch über empirisch-komparative Untersuchungen in sehr

klarer Weise bestätigen. Während das deutsche System noch (?) über eine hohe Kapazität zur Produktion von Systemvertrauen verfügt, weil die institutionellen Rahmenstrukturen noch relativ effizient das Handeln der Akteure strukturiert und kanalisiert, ist dies im Falle Großbritanniens nicht (mehr) der Fall. Deshalb erscheinen machtbasierte Beziehungen unter letzteren Bedingungen häufig als einzige Alternative. Macht funktioniert nämlich offenbar auch dann noch als Mechanismus zur Koordination von Erwartungen und Handlungen, wenn einerseits die an die individuellen Umstände einer Interaktion gekoppelten Formen der Vertrauenserzeugung zu umständlich erscheinen, und andererseits Systemvertrauen mangels entsprechender institutioneller Rahmenbedingungen nicht in hinreichendem Maße generiert werden kann. Macht scheint seiner Logik nach grundsätzlich auf individuell mobilisierbare »autoritative« und »allokative« Ressourcen (Giddens 1984) bezogen und in mancher Hinsicht weniger auf eine strukturelle Basis angewiesen zu sein, als dies bei Vertrauen der Fall ist.

3.2 Macht als Alternative und als Voraussetzung von Vertrauen

Vertrauen und Macht sind insofern als alternative und formal in mancher Hinsicht ähnlich funktionierende Mechanismen der Koordination von zwischenbetrieblichen Beziehungen zu verstehen, als die jeweiligen ökonomischen Akteure notwendig darüber entscheiden müssen, ob sie ihr Interaktionsverhältnis eher über den einen oder eher über den anderen Mechanismus einregulieren wollen.⁶ Wenn unsere Analyse richtig ist, finden solche Entscheidungen in der Regel weder auf der Basis rationalen Durchkalkulierens noch auf der Grundlage irrationaler Willkür statt. Die Akteure haben vielmehr vage Gründe dafür, entweder Vertrauen zu investieren oder sich – sofern vorhanden – auf ihre eigenen Machtressourcen zu verlassen. Diese Gründe sind nicht zwingend, aber sie genügen, um Dispositionen zu erzeugen. Im Falle des deutschen Systems erscheint das Risiko, daß investiertes Vertrauen mißbraucht wird, eher gering. Schließlich kann man unter den Bedingungen der institutionellen Überwachung der Konformität des Akteurhandelns mit guten Gründen davon ausgehen, daß sich der Mißbrauch von Vertrauen für denjenigen, der dazu womöglich versucht ist, mit großer Wahrscheinlichkeit nicht auszahlen würde. Im britischen System sind diese Bedingungen nicht im selben Maße gegeben. Deshalb ist die Wahrscheinlichkeit, daß Akteure, die über entsprechende Machtressourcen verfügen, diese auch zur Geltung bringen, dort höher als in Deutschland. Dies ist v.a. dann der Fall, wenn allein aus der

jeweiligen individuellen Interaktion heraus sich für den Akteur, der sich überlegt, ob er Vertrauen investieren will, nicht schnell genug deutliche Hinweise darauf ergeben, daß das Risiko des Vertrauensbruchs unter den Umständen der gegebenen spezifischen Situation relativ gering ist. Auch wenn es in der empirischen Realität häufig gar nicht darum geht, entweder seinem Gegenüber absolut zu vertrauen oder sich ausschließlich auf Macht zu verlassen, sondern eher um die Bestimmung des Verhältnisses, in dem sich beide Mechanismen der Handlungskoordination ergänzen (Humphrey 1996), ist es im Hinblick auf die Qualität zwischenbetrieblicher Beziehungen von entscheidender Bedeutung, ob Vertrauen oder Macht das jeweilige Interaktionsverhältnis maßgeblich bestimmt. Genau darin scheint, aus der Akteursperspektive betrachtet, in den meisten Fällen die Alternative zwischen beiden Mechanismen zu bestehen.

Selbst wenn man sich zunächst von diesen begrifflichen Rekonzeptualisierungen ein Stück weit leiten lassen kann, ist das Verhältnis zwischen Vertrauen und Macht – bei genauerer Betrachtung – noch etwas komplizierter. Der Unterschied zwischen dem britischen und dem deutschen Wirtschaftssystem ist nämlich nur unvollständig mit der Erkenntnis erfaßt, daß die zwischenbetrieblichen Beziehungen in Großbritannien weitgehend über das Medium der Macht organisiert werden, während in Deutschland die Interaktionsverhältnisse zwischen den ökonomischen Akteuren maßgeblich durch Vertrauen geprägt sind. Denn Strukturen rigider Herrschaft – als einer anderen Form von Macht – sind nämlich gerade ein wesentliches Merkmal des deutschen Systems und weit weniger kennzeichnend für die britischen Verhältnisse. Das ist nicht nur im Falle des Wirtschaftsrechts so, sondern gilt auch für das Verbändewesen. Die im internationalen Vergleich außerordentliche Stellung der deutschen Industrieverbände, die ihre Mitglieder fast zwangsweise rekrutieren und deren Interessen verbindlich und einheitlich vertreten, erzeugt eine soziale Sanktionsmacht gegenüber potentiell abweichenden individuellen Interessen, die dem der rechtlichen Normierung des Handelns in keiner Hinsicht nachsteht. Für beide Arten der Handlungskontrolle gilt, daß sie – wie auf theoretischer Ebene expliziert – das Bewußtsein der Akteure auf eine in der Regel latente und konfliktfreie Weise effizient strukturieren. Aber es wäre naiv anzunehmen, daß dies ohne den Rekurs auf Macht geschieht. Vielmehr ist das Macht- und Sanktionspotential der institutionellen Strukturen konstitutive Bedingung der Möglichkeit, daß diese effizient Vertrauen erzeugen können. Nach dieser Betrachtungsweise erscheint Macht also eher eine Voraussetzung von Vertrauen als eine Alternative dazu zu sein. Dies ist allerdings an die Bedingung geknüpft, daß es sich dabei nicht um individuell beanspruchte und

durchsetzbare Macht handelt, sondern um institutionell geronnene Macht, welcher man ihren Ursprung aus dem Reich der Partikularinteressen nicht mehr ansieht, und welche in gewisser Weise tatsächlich ihren Charakter verändert hat, wenn sie als allgemeine Ordnungsstruktur auftritt, die nur noch eingeschränkt für individuelle Zwecke dienstbar gemacht werden kann (Berger/Luckmann 1966). Diese Form struktureller Macht, die für das deutsche Wirtschaftssystem charakteristisch ist, ist einerseits die Voraussetzung der effizienten Erzeugung eines hohen Niveaus von Vertrauen; denn auf dieser Grundlage vollzieht sich die Reduktion des Risikos, das mit jeder Entscheidung, Vertrauen zu investieren, einhergeht. Auf der anderen Seite engt dieses System aber auch die individuellen Interessen ökonomischer Akteure und deren Flexibilität beträchtlich ein.

Vor dem Hintergrund dieser Überlegungen kann man erkennen, daß Vertrauen und Macht nicht bedingungslos als alternative Mechanismen der Koordination zwischenbetrieblicher Beziehungen verstanden werden können. Lediglich im Falle erodierter institutioneller Ordnungsstrukturen scheint dies zuzutreffen. Wie die Analyse des britischen Wirtschaftssystems zeigt, ist dieses Verhältnis auch systematisch mit einem relativ niedrigen Vertrauensniveau und einer großen Neigung der ökonomischen Akteure verknüpft, sich im gleichweise Zweifelsfall eher auf ihre individuellen Machtressourcen zu verlassen. Unter den Bedingungen des deutschen Systems kann es hingegen kaum einen Zweifel daran geben, daß die Genese von Vertrauen machtvolle institutionelle Ordnungsstrukturen voraussetzt bzw. konstitutiv auf diesen beruht. Das deutsche Modell folgt damit einer Logik, die das Verhältnis von Vertrauen und Macht entscheidend anders bestimmt, als dies im britischen System der Fall ist.

4. Ist Systemvertrauen der Garant wirtschaftlichen Erfolgs?

Der *mainstream* der Literatur, die sich mit der Qualität von ökonomischen Beziehungen beschäftigt, scheint keinen Zweifel daran zu haben, daß Vertrauen gewissermaßen einen »Mehrwert« erzeugt, der die aus individueller Sicht manchmal vorhandenen Vorteile opportunistischen und machtbasierten Handelns längerfristig betrachtet weit übertrifft. Die Schlußfolgerung, daß deshalb diejenigen Wirtschaftssysteme, die aufgrund ihrer strukturellen Eigenschaften dazu in der Lage sind, ein hohes Niveau von Vertrauen systematisch zu produzieren, anderen Systemen im globalen Wettbewerb überlegen seien, liegt für viele Beobachter deshalb auf der Hand. So wurde und wird für ge-

wöhnlich der wirtschaftliche Nachkriegserfolg Deutschlands und Japans erklärt. Besonders stabile und enge Formen der Kooperation führen dazu – so wird argumentiert –, daß z.B. *Know-how* über Organisationsgrenzen hinweg so gebündelt werden kann, daß dabei beträchtliche synergetische Effekte, etwa im Hinblick auf das Problem der Produkt- und der Produktionsinnovation, zu erzielen seien.

Allerdings schleichen sich in letzter Zeit immer wieder auch Zweifel an diesem Erklärungsparadigma ein. Diese deuten zumindest darauf hin, daß die Verhältnisse komplizierter sein könnten, als dies bisher gemeinhin angenommen wird. Für die deutlichsten Hinweise darauf scheint indes die empirische Realität selbst zu sorgen. So braucht man beispielsweise nur die Wachstumsraten verschiedener Industrieländer in den letzten Jahren zu vergleichen, um sich des Verdachts zu vergewissern, daß die allerorten geführte »Standortdiskussion« sich nicht restlos als eine von Staat und Kapital betriebene Interessenkampagne erklären läßt. Vielmehr spiegelt sich darin auch eine hohe Wahrscheinlichkeit wider, daß das deutsche sozio-ökonomische System in der gegenwärtigen Form womöglich tatsächlich an seine Grenzen gestoßen ist und dringend reformiert werden muß. Freilich kann man mit guten Gründen seine Zweifel haben, ob der von der Politik und vielen Unternehmen nunmehr eingeschlagene Weg der richtige ist (Kern 1997).

In mancher Hinsicht scheint man in Deutschland gegenwärtig das nachzuvollziehen, was in Großbritannien die Wirtschaftspolitiker und Manager schon in den 80er Jahre durchgesetzt haben. Diese Strategie läuft darauf hinaus, daß Konflikt und Wettbewerb stärker akzentuiert werden; und wenn der globale Druck zur Konvergenz der Wirtschaftssysteme unvermindert anhält, könnte man auch in Deutschland eine Umstellung vieler Beziehungen von Systemvertrauen auf die Logik des Gebrauchs individueller Machtressourcen prognostizieren. Daß nicht nur Vertrauen, sondern auch Macht ein leistungsfähiger Modus der koordinatorischen Regulation des Handels ökonomischer Akteure ist, das ist in diesem Beitrag auf theoretischer Ebene ebenso wie mit Bezug auf empirische Beobachtungen gezeigt worden. Denkbar wäre auch, daß sich in Deutschland vor dem Hintergrund anderer Traditionen und der vermutlich gar nicht allzu leicht zu erschütternden Stabilität der institutionellen Ordnungsstrukturen die Angleichung an das global dominierende Modell des englisch-sprachigen Wirtschaftsraumes nicht gelingen wird, jedenfalls nicht in dem Sinne, daß dadurch die im Hinblick auf Risikobereitschaft, Innovationsstärke und Flexibilität zweifellos vorhandenen Vorzüge dieses Modells auch tatsächlich entfaltet werden können. Möglicherweise wäre die deutsche Wirtschaft besser beraten, einen Modernisierungskurs einzuschlagen, der auf

die Reformfähigkeit des eigenen Modells gründet und ihre institutionelle Basis so verändert, daß Vertrauen nicht mehr auf innovationshemmende Formen institutionalisierter Macht und Hierarchie aufbaut, sondern auf weniger repressive Weise, aber ähnlich zuverlässig, erzeugt wird. Wie dies gelingen könnte, ist eine Frage, die dringend angegangen werden muß.

Anmerkungen

- 1 Unter ökonomischen Akteuren sollen hier sowohl individuelle Akteure als auch kollektive Akteure, also Firmen, verstanden werden. Die darin enthaltenen theoretischen Annahmen werden hier nicht analysiert.
- 2 Zwar hat die soziologische Theorie lange Zeit dem Vertrauensbegriff nur eine randständige Bedeutung eingeräumt. Inzwischen deuten aber etliche neuere Beiträge zu diesem Thema an, daß es sich dabei nicht um ein invariantes Phänomen handelt (vgl. z.B. die Sammelbände von Kramer/Tyler (1996); und Lane/Bachmann (1997), die sich aus einem organisationssoziologischen Interesse heraus in vielen Beiträgen auch intensiv mit allgemeinen Fragen der Theorie des Vertrauens beschäftigen).
- 3 Bei diesen empirischen Studien handelt es sich um ein Forschungsprojekt, das der Autor zusammen mit Alessandro Arrighetti, Simon Deakin, Tom Goodwin, Christel Lane und Frank Wilkinson zwischen 1993 und 1995 an der University of Cambridge durchgeführt hat. Es wurde vom britischen *Economic and Social Research Council* (ESRC) unter der Nummer L114251016 gefördert. Im Rahmen dieses Projekts wurden umfangreiche halb-standardisierte Interviews bei einer größeren Anzahl von Firmen der Bergbaumaschinen- und der Küchenmöbelindustrie in Großbritannien, Deutschland und Italien durchgeführt. Der vorliegende Beitrag läßt die für Italien gewonnenen Ergebnisse außer Betracht und konzentriert sich allein auf den britisch-deutschen Vergleich.
- 4 Luhmanns Reflexionen zum Thema Vertrauen gehören hauptsächlich ins funktionalistische Paradigma seiner Theorieentwicklung. Trotz des Umstands, daß Luhmann diesen Ansatz zugunsten einer autopoietischen Theorie sozialer Systeme revidiert hat, erscheint ein Rückgriff auf seine frühen Schriften, die dem Begriff des sozialen Akteurs noch einen wichtigen Stellenwert zubilligen, aber zuweilen recht lohnenswert. Sein Traktat über Vertrauen (hier zitiert in der engl. Fassung von 1979) gehört ohne Zweifel zu den wichtigsten theoretischen Texten, die bisher zu diesem Thema vorliegen.
- 5 Die einfache Formel, auf die Coleman seine Theorie stützt, lautet: $pG > \text{oder} < (1-p)V$, wobei p die Wahrscheinlichkeit gerechtfertigten Vertrauens, G die Höhe des potentielle Gewinns, $1-p$ die Wahrscheinlichkeit des Vertrauensmißbrauchs

und V die Höhe des potentiellen Verlusts ist. Wenn das Zeichen > (»größer als«) zutrifft, wird Vertrauen gewährt; wenn das umgekehrte Zeichen einzusetzen ist, bedeutet das, daß Vertrauen nicht gerechtfertigt ist. Der rationale Akteur nimmt in letzterem Fall also davon Abstand, seinem Gegenüber zu vertrauen.

- 6 Sydow (1997) argumentiert unter Bezug auf Giddens (1984 und 1990) gegen diese Betrachtungsweise. Aus der Perspektive der Strukturierungstheorie ist Macht immer schon ein zentraler Aspekt jeglichen sozialen Handelns und wird somit als ungeeignet zur Beschreibung eines spezifische Handlungsmodus betrachtet. Macht wird hier als eine Voraussetzung der Erzeugung von Vertrauen und nicht als eine Alternative dazu angesehen. Dieser These soll hier keineswegs kategorisch widersprochen werden. Vielmehr ist es das Ziel dieses Abschnitts zu zeigen, unter welchen Bedingungen und in welchem Sinne dies durchaus zutreffend ist.

Literatur

- Arrighetti, A./Bachmann, R./Deakin, S. (1997), Contract law, social norms and inter-firm cooperation, in: *Cambridge Journal of Economics* 21: 171-195.
- Bachmann, R./Lane, C. (1997), Vertrauen und Macht in zwischenbetrieblichen Kooperationen – zur Rolle von Wirtschaftsrecht und Wirtschaftsverbänden in Deutschland und Großbritannien, in: *Managementforschung* 7: 79-110.
- Beale, H./Dugdale, T. (1975), Contracts between businessmen: planning and the use of contractual remedies, in: *British Journal of Law and Society* 2: 45-60.
- Berger, P.L./Luckmann, Th. (1966), *The social construction of reality*. Garden City, N.Y.
- Bresnen, M. (1996), An organizational perspective on changing buyer-supplier-relations: a critical review of the evidence, in: *Organization* 3: 121-46.
- Coleman, J.S. (1990), *Foundations of social theory*. Cambridge, Mass.
- Dei Ottati, G. (1994), Cooperation and competition in the industrial district as an organisation model, in: *European Planning Studies* 2: 463-83.
- Granovetter, M. (1985), Economic action and social structure: a theory of embeddedness, in: *American Journal of Sociology* 91: 481-510.
- Giddens, A. (1984), *The constitution of society*. Cambridge.
- Giddens, A. (1990), *The consequences of modernity*. Stanford.
- Helper, S. (1991), How much has really changed between US automakers and their supplier? in: *Sloan Management Review* 32: 15-28.
- Humphrey, J. (1996), Trust and the restructuring of supplier relations in developing countries. Paper presented at the 8th International Conference on Socio-Economics. Universität Genf, 12-14. Juli.
- Jarillo, J.C. (1988), On strategic networks, in: *Strategic Management Journal* 9: 31-41.
- Keeble, D./Weever, F. (1986) (Hrsg.), *New firms and regional development*. London.

- Kern, H. (1997), Vertrauensverlust und blindes Vertrauen. Integrationsprobleme im ökonomischen Handeln (in diesem Band).
- Kramer, R.M./Tyler, T.R. (1996), *Trust in organizations*. Thousand Oaks.
- Lane, C. (1995), *Industry and Society in Europe: Stability and change in Britain, Germany and France*. Aldershot.
- Lane, C./Bachmann, R. (1996), The social constitution of trust :supplier relations in Britain and Germany, in: *Organisation Studies* 17: 365-95.
- Lane, C./Bachmann, R. (1997) (Hrsg.), *Trust in and between organizations*. Oxford Within (im Druck).
- Loasby, B. (1994), Organisational capabilities and interfirm relations, in: *Metroeconomica* 45: 248-65.
- Luhmann, N. (1979), *Trust and Power*. Chichester.
- Lyons, B./Mehta, J. (1994), *Contracts, opportunism and trust*. Unpublished paper. Norwich: School of Economic and Social Studies. University of East Anglia.
- Macaulay, S. (1963), Non-contractual relations in business: a preliminary study, in: *American Sociological Review* 45: 55-69.
- Morris, J./Imrie, R. (1992), *Transforming buyer-supplier relations: Japanese style industrial relations in a Western context*. London.
- Powell, W.W./DiMaggio, P.J. (1991) (Hrsg.), *New Institutionalism in organisational analysis*. Chicago.
- Preisendörfer, P. (1995), Vertrauen als soziologische Kategorie, in: *Zeitschrift für Soziologie* 46: 263-72.
- Sako, M. (1992), *Prices, quality and trust. Inter-firm relations in Britain and Japan*. Cambridge.
- Sengenberger, W./Loveman, G./Piore, M. (1990), *The re-emergence of small enterprises: industrial restructuring in industrialised countries*. Genf: International Institute of Labour Studies.
- Sydow, J. (1997), Understanding the constitution of interorganizational trust, in: C. Lane,/R. Bachmann (Hrsg.), *Trust in and between organizations*. Oxford (im Druck).
- Sydow, J. u.a. (1995), *Organisation von Netzwerken*. Opladen.
- Thelen, K./Steinmo S. (1992), Historical Institutionalism in comparative perspective, in: S. Steinmo/K. Thelen/F. Longstreth (Hrsg.), *Structuring politics*. Cambridge.
- Whitley, R. (Hg.) (1992), *European business systems*. London.
- Williamson, O. (1985), *The economic institutions of capitalism*. New York.
- Zucker, L. (1986), Production of trust: institutional sources of economic structure, in: *Research in Organisational Behaviour* 8: 53-111.