SSOAR

Open Access Repository
www.ssoar.info

Jenseits von Pfadabhängigkeit und "natürlicher Auslese": Institutionentransfer aus diskursanalytischer Perspektive

Scherrer, Christoph

Veröffentlichungsversion / Published Version
Arbeitspapier / working paper

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:
SSG Sozialwissenschaften, USB Köln

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:
Scherrer, C. (2001). *Jenseits von Pfadabhängigkeit und "natürlicher Auslese": Institutionentransfer aus diskursanalytischer Perspektive.* (Veröffentlichungsreihe / Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Forschungsschwerpunkt Technik - Arbeit - Umwelt, Abteilung Regulierung von Arbeit, 01-205). Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung gGmbH. https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-115226

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.

gesis Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Veröffentlichungsreihe der Abteilung **Regulierung von Arbeit**
des Forschungsschwerpunkts Technik-Arbeit-Umwelt des
Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung

FS II 01-205

Jenseits von Pfadabhängigkeit und „natürlicher Auslese“: Institutionentransfer aus diskursanalytischer Perspektive*

Christoph Scherrer

* Dieser Beitrag entstand im Kontext meiner Mitarbeit im DFG-finanzierten Forschungsprojekt „Vom chandlerianischen Unternehmensmodell zum Wintelismus?“ der Abteilung Regulierung von Arbeit. Für hilfreiche Anregungen möchte ich Reinhard Blomert, Bernhard Ebbinghaus, Ulrich Jürgens, Kristine Kern, Thomas Sablowski und den Teilnehmern des Forschungskolloquiums von Michael Schumann am Soziologischen Seminar der Georg-August-Universität, Göttingen, danken, insbesondere meinem Kommentator Ulrich Voskamp.

Berlin, im August 2001

Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung gGmbH (WZB)
Reichpietschufer 50, 10785 Berlin
Telefon: (030) 254 91-0

Zusammenfassung

Pfadabhängigkeit und „natürliche Auslese“ markieren zwei Pole im Spektrum der Diskussionen um Institutionentransfers. Die These der Pfadabhängigkeit impliziert, dass, wenn überhaupt, nur ein inländischer Institutionenwandel von der Wahrnehmung ausländischer Institutionen beeinflusst wird und jedes Lernen (und vor allem der Versuch, das Gelernte umzusetzen) nur im Rahmen der bisher bestehenden Institutionen erfolgen kann. Die These des „one best way“ besagt dagegen, dass unter Strafe des Untergangs die effizienteste Praxis übernommen werden muss.

Der Beitrag zeigt auf, dass auf der Basis derzeit vorherrschender Theorien, insbesondere der Neoklassik und der Neuen Institutionellen Ökonomie, die Frage nach der Möglichkeit des grenzüberschreitenden Institutionentransfers nicht hinreichend beantwortet werden kann. Stattdessen wird ein diskursanalytischer Zugang gewählt, der, ohne die prägende Kraft von Konkurrenz und institutionellem Vermächtnis verneinen zu müssen, den Blick für die politischen Auseinandersetzungen um den Institutionentransfer öffnet. Besondere Bedeutung wird dabei der Fähigkeit zentraler gesellschaftlicher Akteure beigemessen, andere relevante Akteure von den Vorzügen eines ausländischen Modells zu überzeugen und die Nachahmung dieses Modells einzuleiten. Anschauungsmaterial sind die Diskussionen um den Transfer wirtschaftspolitischer Institutionen zwischen den USA und Deutschland im 20. Jahrhundert.

Abstract

Path dependency and “natural selection” mark the two poles in the debate on the transfer of institutions across borders. Path dependency implies that the observation of foreign institutions does not play a major role in the evolution of domestic institutions, and that, if learning does take place, it happens only within the framework of existing institutions. In contrast, the thesis of “one best way” contends that nations are compelled to adopt the most efficient institutions possible. Path dependency conduces to the divergence of economic institutions across nations, whereas “natural selection” tends towards convergence.

The predominant theories in this debate, neoclassical economic theory and new institutional economics, cannot satisfactorily predict divergence or convergence. Therefore a discourse-analytical approach was chosen. While not denying the power of competition and institutional legacies, this approach allows an analysis of the political struggles surrounding the transfer of institutions. Special emphasis is placed on the ability of collective actors to convince other relevant actors of the advantages of the foreign model and to initiate imitation. The history of the transfer of economic institutions between America and Germany provides the empirical background.

Inhaltsverzeichnis

Einführung 1

Die One-Best-Way-These 2

Pfadabhängigkeit 4

Diskursanalytischer Zugang 7

Fremde Institutionen als Modelle 10

Innenpolitische Machtkonstellationen 12

Das Machtverhältnis zwischen Vorbild und Nachahmer 14

Konkurrenz als Struktur und Diskursobjekt 15

Institutionelle Kompatibilität 16

Jenseits von Pfadabhängigkeit und „natürlicher Auslese“ 19

Literatur 21

Einführung

Die Frage der transnationalen Übernahme von Institutionen anderer Länder oder wie es auch heißt, die Frage nach den Möglichkeiten des Institutionentransfers, genießt seit einigen Jahren hohe Aktualität, und zwar vor allem aufgrund der ostdeutschen und osteuropäischen Transformationsprozesse. Doch stellt sich diese Frage nicht nur hinsichtlich des „Ostens“, sondern auch in Bezug auf die Institutionen der sogenannten alten Bundesrepublik Deutschland, zuletzt im Zuge der „Modell-USA“-Diskussion um Institutionen des Arbeitsmarktes. In beiden Diskursen spielen die Begriffe Pfadabhängigkeit *(path dependency)* und Konvergenz durch „natürliche Auslese“ *(one best way)* eine große Rolle, allerdings mit unterschiedlicher Gewichtung. Im Transformationsdiskurs hat die empirische Beobachtung, dass sich unter den betroffenen Staaten zentrale politische und wirtschaftliche Institutionen unterschiedlich entwickeln und diese Unterschiede in einen Zusammenhang mit den institutionellen Traditionen des jeweiligen Landes gebracht werden können, dem Begriff der Pfadabhängigkeit zunehmend analytische Attraktivität verliehen. Im Diskurs zur Konkurrenz unterschiedlicher Kapitalismen gewann angesichts der jüngsten beschäftigungspolitischen Erfolge der USA und der nach dem Vorbild der USA vollzogenen Deregulierungen verschiedenster Produktmärkte die Vorstellung an Bedeutung, dass sich die angelsächsische Version des Kapitalismus als „best practice“ durchsetzen würde. Pfadabhängigkeit und „natürliche Auslese“ markieren somit zwei Pole im Spektrum der Antworten auf die Frage, inwiefern von anderen Ländern „gelernt“ werden kann. In ihrer idealtypischen Version impliziert die These der Pfadabhängigkeit, dass wenn überhaupt nur in geringem Maße ein inländischer Institutionenwandel von der Wahrnehmung ausländischer Institutionen beeinflusst wird und jedes Lernen (und vor allem der Versuch, das Gelernte umzusetzen) nur im Rahmen der bisher bestehenden Institutionen erfolgen kann. Die These des „one best way“ besagt dagegen, dass bei Strafe des Untergangs die effizienteste Praxis übernommen werden muss.

Was trifft nun zu: Divergenz aufgrund von Pfadabhängigkeit oder Konvergenz aufgrund „natürlicher Auslese“? Ich möchte in diesem Beitrag aufzeigen, dass auf der Basis derzeit vorherrschender Theorien, insbesondere der Neoklassik und der Neuen Institutionellen Ökonomie, diese Frage nicht entschieden werden kann und zwar vor allem deshalb, weil sie das „wie“ des Institutionentransfers unzureichend thematisieren. Statt dessen werde ich ein Erklärungsmodell skizzieren, dass einige zentrale Einsichten der Neuen Institutionellen Ökonomie (die aber auch in anderen Theorietraditionen aufzufinden sind) um die Dimensionen diskursive Strategien und Macht anreichert. Bei Berücksichtigung dieser Dimensionen rückt die Frage in den Vordergrund, was gesellschaftliche Akteure dazu befähigt, andere relevante Akteure von den Vorzügen eines ausländischen Modells zu überzeugen und die Nachahmung dieses Modells einzuleiten. Im folgenden soll diese Herangehensweise unter Bezug auf die Diskursanalyse von Chantal Mouffe und Ernesto Laclau sowie gramscianischer Machttheorie theoretisch begründet und am Beispiel der Diskussionen um die Übernahme wirtschaftspolitischer Institutionen zwischen den USA und Deutschland anschaulich gemacht werden. Um Missverständnissen vorzubeugen, dieser Beitrag behandelt nicht das gesamte Spektrum transnationalen Lernens, das neben Institutionen vor allem Ideen und einzelne politische Maßnahmen umfasst. Hier stehen die Diskussionen um die Übernahme ausländischer Institutionen im

Blickpunkt. Zunächst gilt es jedoch, die Thesen des „one best way“ und der Pfadabhängigkeit kritisch vorzustellen.

Die One-Best-Way-These

Transnationaler Wettbewerb führt laut neoklassischer Wirtschaftstheorie zur Faktorpreisangleichung und damit zu einem Prozess der „natürlichen Auslese“. Langfristig könnten sich nur die effizientesten Produktionstechniken auf dem Weltmarkt behaupten. Diese Argumentationsfigur wurde auch auf die Herausbildung wirtschaftspolitischer Institutionen wie des Privateigentums an Produktionsmitteln angewandt. Laut dem Vordenker der Neuen Institutionellen Ökonomie Douglass North hat sich diese Form der Vergesellschaftung von Produktionsmitteln historisch durchgesetzt, weil sie sich als die effizienteste erwies (North/Thomas 1973). Für die heutigen neoklassisch oder betriebswirtschaftlich argumentierenden Anhänger dieser Position (die Neue Institutionelle Ökonomie widmet sich inzwischen der Frage dauerhaft ineffizienter Institutionen; siehe unten) gilt, dass es angesichts des Standortwettbewerbs für ein einzelnes Land geradezu ein Imperativ sei, nicht nur seinen Wirtschaftssubjekten die Übernahme der leistungsfähigsten Techniken zu erleichtern, sondern auch die eigenen wirtschaftspolitischen Institutionen am international jeweils effizientesten Modell auszurichten (Siebert 1996; Ohmae 1990; Womack et al. 1990; Bartlett/Ghoshal 1989). Eine ähnliche Argumentationsfigur findet sich auch in anderen Theorien, beispielsweise in der Modernisierungstheorie (Zapf 1991) und im Marxismus (Brenner 1999).

Der Konvergenz-These fehlt jedoch die eindeutige empirische Evidenz. Selbst zwischen Ländern mit einer langen Tradition kapitalistischer Industrialisierung bestehen starke Unterschiede im Institutionengefüge. Diese Differenzen sind für jede Diskussion nationaler Modelle grundlegend. Zum Nachweis dieser Differenzen liegen mittlerweile unzählige empirische Belege vor (Kitschelt et al. 1999; Crouch/Streeck 1997; Hollingsworth et al. 1994; Porter 1990). Hinsichtlich industrieller Beziehungen, Kapitalbeschaffung und Ausbildung ist auch innerhalb des europäischen Binnenmarktes eine Konvergenz auf ein einziges „Best-practice“-Modell bisher kaum zu erkennen (Traxler 1999, Cattero 1999). Gleiches gilt für Osteuropa (Stark/Bruszt 1998). Sogar bei den Firmen, die international agieren oder internationaler Konkurrenz ausgesetzt sind, bestehen noch nationale Unterschiede in der Managementorganisation (siehe als Überblick Eckardt et al. 1999; Lippert 1999; Pauly/Reich 1997).

Die mangelnden empirischen Belege stellen nicht notwendigerweise die Theorie in Frage. Die Diskrepanz zwischen Empirie und Theorie lässt sich zum einen mit dem Hinweis erklären, dass die Prozesse der De-Nationalisierung (Zürn 1998) und Globalisierung erst am Anfang stünden. Diese Prozesse hätten erst in den letzten Jahren einen wirklichen Schub erfahren. In der Tat meinen viele Beobachter feststellen zu können, dass es in jüngster Zeit zu einer stärkeren Konvergenz gekommen wäre. Grenzüberschreitende Fusionen und die Liberalisierung der Kapitalmärkte, die zur Vereinheitlichung der Zugangskriterien zu Finanzquellen führen (insbesondere zur Ausrichtung am shareholder-value) ließen künftig einen stärkeren Vereinheitlichungsdruck erwarten (Boyer 1999: 12f., Ertman 1999, Cattero 1999).

Vieles spricht dafür, Ausmaß und Geschwindigkeit der Konvergenz vom Grad der Entfaltung der Märkte abhängig zu sehen. Während Firmen des verarbeitenden Gewerbes recht unmittelbar der internationalen Konkurrenz ausgesetzt sind, und somit unter einem hohen Anpassungsdruck stehen, sind die meisten Unternehmen im Dienstleistungssektor in geringerem Maße von der internationalen Konkurrenz berührt und können somit, obgleich ihre Rationalitätskriterien ebenfalls auf Rentabilität ausgerichtet sind, ohne großes Bestandsrisiko stärker vom Ideal der „best practice" abweichen.

Allerdings schwächt diese Erkenntnis das Postulat der weltmarktinduzierten Konvergenz wirtschaftspolitischer Institutionen ab. Zudem wirft sie die Frage auf, wie sich der auf den Firmen lastende Anpassungsdruck auf staatliche Institutionen überträgt. Der dieser ökonomietheoretischen Tradition nahestehende *Public-Choice*-Ansatz sieht in der Konkurrenz um die politischen Wahlämter den entscheidenden Transmissionsriemen. Allerdings wurde bisher dieser Ansatz vor allem dazu verwendet, aufzuzeigen, wie die Schaffung ökonomisch effizienter Institutionen durch Interessengruppen in der Wählerschaft (den sogenannten *Principals*) bzw. durch die Verselbständigung der Politiker (den sogenannten *Agents*) hintertrieben wird (vgl. Udehn 1996: 67).[1] Unabhängig von jeglicher empirischer Evidenz lässt sich somit innerhalb dieses theoretischen Rahmens nicht mit Sicherheit angeben, dass der auf den Firmen lastende Anpassungsdruck von der Politik adäquat aufgegriffen wird. Der Konvergenzthese fehlt somit das entscheidende politische Vermittlungsglied für eine Erklärung von Konvergenz.

Aber auch im nationalen Raum, wo die Märkte am weitesten entwickelt sind, bestehen zwischen Firmen selbst gleicher Branche noch Unterschiede in ihrer Unternehmenskultur (Dörrenbächer/Wortmann 1993; Jürgens 1992). Die Sicht auf dieses empirische Phänomen verstellt sich die neoklassische Theorie durch ihren Fokus auf den Preis als ausschlaggebenden Faktor für Markterfolg. Markterfolg kann aber nicht auf die Fähigkeit, dass preisgünstigste Angebot zu machen, reduziert werden (Porter 1990). Da viele andere Faktoren zum Markterfolg beitragen, wie beispielsweise Zuverlässigkeit, besteht erheblicher Spielraum für Unternehmensstrategien. Doch selbst bei den Produkten, wo ausschließlich der Preis über den Markterfolg entscheidet, kann der Marktpreis durch unterschiedliche Kombinationen der Inputfaktoren bei divergierender Faktorausstattung eingehalten werden.

Die an einem Gleichgewichtsideal orientierte Theorie zeigt sich zudem wenig geeignet, das Zustandekommen von Innovationen zu erklären. Würden sich alle Firmen an einer jeweiligen „best practice" orientieren, kämen Innovationen bald zum erliegen. Zum einen würde dann der Wettbewerbsvorsprung als Anreiz zur Innovation entfallen. Zum anderen würde die Zahl der Kombinationen, aus denen tragfähige Innovationen entwickelt werden könnten, aufgrund der Homogenität der Praktiken sehr begrenzt sein. Ein innovatives Klima verlangt nach einigen Firmen, die sich von der Masse ihrer Konkurrenz unterscheiden, mit der Folge, dass diese entweder über kurz oder lang am Markt

1 Unter den *Public-Choice*-Autoren hat sich vor allem Mancur Olson mit der Konkurrenz zwischen einzelstaatlichen Institutionen beschäftigt. Ihm zufolge verhindern „Verteilungskoalitionen" eine politische Ausrichtung an *best practice*, wodurch der Niedergang der betreffenden Nation eingleitet wird. Ein „Lernen" findet bei ihm nicht statt (1982).

scheitern oder unerwartet erfolgreich sind (vgl. Hung/Whittington 1997: 553; Bikhchandani et al. 1992).[2]

Aber selbst wenn noch mehr Bereiche marktwirtschaftlicher Logik unterworfen wären und die politischen Institutionen rasch auf die Anforderungen ihrer Wirtschaftssubjekte reagieren würden, folgt eine Konvergenz nicht zwingend. Laut der „Theorie *komparativer* institutioneller Vorteile", wie sie von David Soskice und seiner Forschungsgruppe am WZB entwickelt wurde, kann es analog zur Produktspezialisierung auch zu einer Spezialisierung der wirtschaftspolitischen Institutionen kommen. Diese Theorie überträgt Ricardos Idee der gegenseitigen Gewinne vom Welthandel auf die institutionelle Ebene. So wie es zu einer Spezialisierung bei den gehandelten Waren komme, würden sich die einzelnen Nationen auch hinsichtlich ihres Institutionengefüges spezialisieren, denn die jeweils verfolgte Produktstrategie bedarf ihres eigenen institutionellen Hintergrundes. So würden sich die Aktivitäten deutscher Firmen auf inkrementale Innovation konzentrieren, weil unter anderem das deutsche Arbeitsrecht und Finanzsystem den benötigten langfristigen Planungshorizont sicherten. In gleicher Weise nutzten US-amerikanische Firmen die dortigen institutionellen Rahmenbedingungen, wie deregulierte Arbeitsbeziehungen und dynamische Risikokapitalmärkte, um Strategien „radikaler Innovationen" zu verfolgen. Eine Übernahme von Elementen des US-amerikanischen Modells könnte deshalb für Deutschland nur um den Preis der völligen Zergliederung seines Industrie- und Innovationsmodells zu erreichen sein (Hancké/Callaghan 1999).

Selbst dort, wo Konvergenz festzustellen ist, müssen die Antriebskräfte nicht notwendigerweise im Konkurrenzmechanismus liegen. Uniformität kann auch durch die Verallgemeinerungen von Deutungsmustern und aufgrund von Ähnlichkeiten in den Auswirkungen mikropolitischer Strategien entstehen (Ortmann 1995: 285; zu „coercive isomorphism", „mimetic processes" und „normative pressures" siehe auch DiMaggio/Powell 1983). Im Falle von Managementpraktiken könnten eine Reihe von Faktoren Angleichungstendenzen erklären: beispielsweise der überbetriebliche Diskurs der Führungskräfte, wie er auf Messen, in Fachzeitschriften und über Managementberatungsfirmen betrieben wird (vgl. Strang/Soule 1998). Mit anderen Worten, die These der Konvergenz aufgrund des Konkurrenzmechanismus muss sich gegenüber alternativen Erklärungen bewähren.

Pfadabhängigkeit

In der Ökonomie hat das Konzept der Pfadabhängigkeit seinen Ursprung in dem Versuch, die Diskrepanz zwischen der theoretischen Annahme einer effizienten Institutio-

2 Dieser Argumentation könnte erwidert werden, dass ihr eine statische Fassung von „best practice" zugrunde liegt. Aus einer dynamischen Sicht käme es immer wieder zu „best practice"-Innovationen, die dann wiederum von allen anderen aufgegriffen werden würden. Diese Sicht impliziert allerdings, dass sich der Institutionenwandel nicht strikt am jeweils besten Vorbild orientiert, sondern auch durch andere Faktoren bedingt sein kann. Der Zwang zur Übernahme der „best practice" würde damit aber deutlich geringer ausfallen und es gäbe Platz für eine Vielfalt von Praxen.

nenentwicklung und der Dauerhaftigkeit von als ineffizient angesehenen Institutionen zu erklären. Aus der Technikgeschichte ist bekannt, dass sich suboptimale Techniken durchsetzen und relativ dauerhaft behaupten können, wenn sie den Vorteil eines zufälligen Anfangsvorsprunges genießen. Ein bekanntes Beispiel ist die Tastatur der Schreibmaschine (Ortmann 1995: 255-261; David 1985). Für eine Theorie, die vom rational kalkulierenden, nutzenmaximierenden Individuum ausgeht, stellt sich die Frage, wie es bei rational gefällten Entscheidungen zu einer solchen Suboptimalität kommen kann. Die Antwort fand man in positiven Netzwerkexternalitäten von Technologien. Solche Externalitäten treten auf, wenn der Nutzen einer Technikanwendung mit der Zahl weiterer Anwender oder Konsumenten steigt. In einem solchen Fall kommt nämlich den Umständen für die ersten erfolgreichen Anwendungen eine maßgebliche Bedeutung zu. Zu den verstärkenden Mechanismen der dann einsetzenden Pfadabhängigkeit zählen erstens hohe Startinvestitionen, die bei steigendem Ausstoß zu fallenden Stückkosten führen, zweitens die Lerneffekte bei der Anwendung der Techniken und drittens positive Koordinations- und Kompatibilitätseffekte, die aus der Weiterentwicklung kompatibler Techniken und Standards erwachsen (Arthur 1994).

Ähnliche Mechanismen sieht die Neue Institutionelle Ökonomie auch bei Institutionen am wirken. Institutionen hätten hohe Gründungskosten, es käme zu Lerneffekten für Organisationen, die im Zuge der Institutionengründung entstehen, und zudem gäbe es Koordinationseffekte im Verlauf der wechselseitigen Anpassung der formalen und der formlosen Regeln (Leipold 1996: 97). Der einmal eingeschlagene Pfad steuere zwar nicht auf ein Endziel zu, denn in jeder Entscheidungssituation bestehen Alternativen, doch die Menge dieser Alternativen wird vom Pfad beschränkt. Deshalb kann es durchaus rational sein, an einer suboptimalen Institution festzuhalten. Vom Pfad wird erst dann abgewichen, wenn die Effizienzverluste von den Akteuren höher eingeschätzt werden, als die Kosten für die Schaffung einer neuen, effizienteren Institution (North 1992; Weinert 1997: 83; hinsichtlich der Globalisierungsstrategien von Unternehmen siehe Ruigrok/Tulder 1995).

In der Transformationsforschung wurde allerdings bei der Verwendung des Konzeptes Pfadabhängigkeit selten dieser mikroökonomische Unterbau mit übernommen (Ausnahme: Murrell 1992, 1995, Poznanski 1996). Gerhardt Lehmbruch (1994, 1995), David Stark (1997) und andere, die dieses Konzept popularisierten, teilen weder das Rationalitätspostulat der Neuen Institutionellen Ökonomie noch deren Vorstellung, das Vermächtnis der Vergangenheit wirke allein als einschränkende Kraft. Vielmehr sehen sie dieses als eine institutionelle Ressource, die von den Akteuren in unterschiedlicher Weise kombiniert und eingesetzt werden kann (siehe auch Nielsen et al. 1995). Selbst Momente institutioneller Transformation sind deshalb durch Pfadabhängigkeit gekennzeichnet, da auch in diesen Situationen, die Akteure die noch vorhandenen institutionellen Ressourcen ausnutzen (Stark/Bruszt 1998: 83). Lehmbruch betont zudem überlieferte Situationsdeutungen (1995: 90).

Die Distanz zu den Begründungsfiguren der Neuen Institutionellen Ökonomie erfolgt meines Erachtens zurecht, aber nicht aus dem von Helmut Leipold angeführten Grund. Für diesen macht das aus der Technikentwicklung entlehnte Verständnis der Pfadabhängigkeit wenig Sinn, weil im Unterschied zu Technologien für Institutionen stagnierende oder gar abnehmende Erträge charakteristisch seien (1996: 100). Für Paul Pierson gilt das Gegenteil. Er führt einige Gründe an, warum steigende Skalenerträge gerade

auf die „Politik“ zutreffen (1997: 24-36). Wesentlich problematischer ist die Annahme der Neuen Institutionellen Ökonomie, dass es objektive Effizienzkriterien gäbe. Wenn schon die Leistungsfähigkeit von Technologien nicht objektiv festgestellt werden kann, wie dies David Noble so überzeugend nachgewiesen hat (1984; vgl. Esser et al. 1997; Ortmann 1995: 260), dann gilt dies für politische Institutionen erst recht. Effizienzbeurteilungen sind interessengeleitet und kontextabhängig.

Ferner gilt es zu berücksichtigen, wie selbst der Anhänger des Pfadabhängigkeitskonzeptes Paul Pierson hervorhebt (1998: 21-26), dass nicht jeder Pfad von Ereignissequenzen geprägt ist, die sich selbst verstärken, und Ereignissequenzen identifiziert werden können, die nicht-intendierte Gegenreaktionen hervorrufen. Während im ersten Fall der weitere Pfad nicht zwingend vorgeschrieben ist, kommt im zweiten Fall der Pfad zu einem Endpunkt. Ein beobachtbarer Pfad kann dementsprechend nicht ohne weiteres in die Zukunft verlängert werden.

Es verwundert deshalb nicht, dass für die nicht-ökonomische Fassung des Konzepts der Pfadabhängigkeit die empirische Evidenz gleichfalls nicht eindeutig ausfällt. Jürgen Beyer und Jan Wilgohls überprüften David Starks These der Pfadabhängigkeit der postsozialistischen Länder. Sie kamen zu dem Ergebnis, dass zwar die ersten freien Wahlen den künftigen Privatisierungskurs entscheidend beeinflussten, dass sich aber im Gegensatz zur Pfadabhängigkeitsthese, spätere Änderungen der politischen Kräfteverhältnisse auf den weiteren Verlauf der Privatisierung ausgewirkt hätten. Zu dem ergab ihre Studie, dass unterschiedliche Privatisierungsstrategien in Ländern verfolgt wurden, deren Transformation sich ansonsten vergleichbar entwickelte (Estland und Litauen) und dass andere Länder, deren Transformationsmodi sich voneinander unterschied, ähnliche Privatisierungsstrategien verfolgten (Ostdeutschland, Estland; Beyer/Wilgohls 1998).

Diese Kritik weist auf ein zentrales Manko des Konzeptes der Pfadabhängigkeit für gesellschaftliche Institutionen hin, nämlich das Problem seiner Operationalisierung. Es besteht eine Vielfalt von Vorstellungen über den relevanten Zeitraum und über die zentralen Ereignisse, die den jeweiligen Pfad vorgeben. In der Transformationsforschung betonen einige Autoren die Bedeutung der vorsozialistischen Geschichte für die derzeitigen und künftigen Entwicklungen in Osteuropa (Janos 1994), andere sehen derzeitige Entwicklungen vor allem durch die jüngste sozialistische Vergangenheit geprägt (Crawford/Lijphart 1997; Jowitt 1992).

Für Lehmbruch (1998) und Stark (1996) gaben die Entscheidungen während des Systemkollaps den weiteren Entwicklungsweg vor, wobei allerdings das Vermächtnis der Vergangenheit diese Entscheidungen beeinflusste (s. auch Wollmann 1996; Nielsen et al. 1995). Innerhalb der Modell-USA-Debatte erachtet Thomas Ertmann hingegen einen Zeitraum von fünfzig Jahren als zu kurz für die Festlegung des weiteren Entwicklungspfads (konkret bezieht sich sein Argument auf das westdeutsche System industrieller Beziehungen im Vergleich zu den Prozessen europäischer Staatenbildung; 1999).

Allgemeiner ausgedrückt: Im Falle der sozialen Evolution hat jede Anfangsbedingung ihre eigene Geschichte. Von daher stellt sich für das Konzept der Pfadabhängigkeit das Problem des unendlichen Regresses.

Operationalisierungsprobleme bestehen jedoch nicht nur in der diachronen, sondern auch in der synchronen Perspektive. Wie können die für einen Pfad ausschlaggebenden Institutionen aus der Vielzahl von Institutionen moderner komplexer Gesellschaften

isoliert werden? Als zentrale Faktoren stehen unter anderem im Angebot: Institutionen des Parteiapparates, kulturelle Erbschaften und informelle Beziehungen komplementär zur Planwirtschaft (vgl. Bohle 1999). Darüber hinaus können auch externe Faktoren als Momente der Pfadabhängigkeit gefasst werden, beispielsweise das Ausmaß der unter dem Staatssozialismus akkumulierten Außenschulden (Bohle 1999: 18; vgl. Pickel/True 1999).

Diskursanalytischer Zugang

Die Diskussion der Schwächen der One-Best-Way- bzw. der Pfadabhängigkeitskonzepte sollte nicht als Verneinung der prägenden Kraft von Konkurrenz und institutionellem Vermächtnis missverstanden werden. Allein, es sollte deutlich werden, dass mit diesen Konzepten die Prozesse des Institutionentransfers nur in Ausschnitten erfasst werden. Mittlerweile liegen einige Arbeiten vor, die sich explizit mit der grenzüberschreitenden Diffusion von Politikkonzepten und Institutionen befassen. Ihnen können wichtige Einsichten hinsichtlich der strukturellen Voraussetzungen von Transfers entnommen werden. So diffundieren politische Maßnahmen leichter als politische Institutionen und die Transfergeschwindigkeit wird durch das Vorhandensein internationaler Netzwerke bzw. Wissensgemeinschaften erhöht. Diese empirischen Arbeiten werfen zugleich das Problem des Nachweises eines Transfers auf, denn nicht nur Übertragungen sondern auch jeweils endogen verlaufende Prozesse können zu sich ähnelnden politischen Maßnahmen bzw. Institutionen führen (s. den Überblick von Stone 1999).

Machtbeziehungen werden in diesen Arbeiten selten thematisiert, es sei denn es handelt sich um eine Diffusion innerhalb hierarchisch strukturierter politischer Körperschaften (vgl. Kern 2000). Studien zu Diffusionsprozessen gerade im Umweltbereich sind durch eine grundsätzlich positive Haltung zu Innovationen gekennzeichnet, wozu wohl der sogenannte Kalifornien-Effekt, dass heißt die Verbreitung höherer Umweltstandards ausgehend von Kalifornien, maßgeblich beigetragen hat. Der „fortschrittliche“ Charakter der untersuchten umweltpolitischen Innovationen scheint eine kritische Auseinandersetzung mit den Motiven und den Durchsetzungsstrategien seiner Protagonisten zu erübrigen (vgl. Kern 2000; Biermann/Simonis 1998). Auch ruhte der Fokus auf Umweltmaßnahmen als Transfergegenstand., so dass bspw. die Diffusion von Techniken der Abwehr von Umweltauflagen unter den Industrielobbyisten nicht ins Blickfeld geriet. Studien zur Verbreitung von Politikkonzepten im sozialpolitischen Bereich, wo es in vielen Ländern in den letzten Jahrzehnten zu Leistungseinschränkungen kam, thematisieren hingegen die machtpolitische Unterfütterung von Durchsetzungsstrategien dieser Innovationen deutlich häufiger (z.B. Peck 1999; Plehwe/Walpen 1999). Diese Arbeiten schenken allerdings strukturellen Faktoren nur geringe Aufmerksamkeit, wobei insbesondere die Frage nach der Kompatibilität der machtpolitisch betriebenen Innovationen mit dem bisherigen Institutionengefüge vernachlässigt wird. Neo-Institutionalistische Arbeiten betonen wiederum gerade letzteren Aspekt (Kitschelt et al. 1999; Döhler 1991).

Zur theoretischen Fassung sowohl der strukturellen als auch der akteurszentrierten Momente des Institutionentransfers bietet sich meines Erachtens insbesondere die von Ernesto Laclau und Chantal Mouffe (1991) entwickelte Diskurstheorie an (Scherrer 1995).

Deren Verständnis von Diskurs beschränkt sich nicht – wie zumeist üblich – auf gesprochenen oder geschriebenen Text, sondern kennzeichnet eine erkenntnistheoretische Position. Bedeutungsinhalte seien nicht durch ein dem Gegenstand oder der Praxis innewohnendes Wesen bestimmt, sondern durch diskursive Artikulation: „außerhalb eines diskursiven Kontextes *besitzen* Gegenstände *kein* Sein, sondern nur eine *Existenz*" (Laclau/Mouffe 1987: 85; Übersetzung Ch. S., Hervorhebung im Original). Eine solche Position verleiht dem Hinweis von David Strang und anderen, dass nicht nachzuahmende Modelle, sondern Interpretationen von diesen Grenzen überschreiten („Practices do not flow: Theorized models and careful framings do" Strang/Soule 1998, vgl. Lillrank 1995), ein theoretisches Fundament.

Entsprechend weisen Laclau und Mouffe die Vorstellung, gesellschaftliche Wirklichkeit könnte auf zwangsläufige Momente eines immanenten Gesetzes reduziert werden, zurück. Gleichwohl schließen sie die Existenz von Strukturen nicht aus. Würden letztere abwesend sein, wäre jeglicher kohärente Diskurs unmöglich, denn dann würde nur Unbestimmheit vorherrschen (Laclau/Mouffe 1991: 164). Allerdings erreichen Strukturen nie eine Geschlossenheit, in der alle Elemente bestimmt wären, sondern erfahren ständige Brüche und Verschiebungen. Ebenso wenig wie Strukturen erreichen Subjekte eine in sich geschlossene Identität, denn diese ergibt sich in Relation zu anderen Identitäten. Daraus folgt eine gegenseitige Bestimmung von Subjekt und Struktur. Das Subjekt resultiert aus der Verschiebung einer Struktur, d.h. der Unmöglichkeit einer Struktur, sich vollständig zu konstituieren. Die Struktur ergibt sich umgekehrt aus der Unmöglichkeit des Subjekts, alles Diskursive (d.h. alle Äußerungen und Handlungen, alles Verschweigen und Unterlassen) immer wieder neu zu generieren (ibid. 41).

Die diskursanalytische Annahme einer gegenseitigen Subversion von Struktur und Subjekt bietet einen plausiblen Ansatz zur Analyse von Institutionentransfers. Sie erlaubt zum einen, an das unter anderem vom Pfadabhängigkeitstheoretiker David Stark entwickelte Verständnis der Bedeutung von Institutionen für individuelles und kollektives Handeln anzuknüpfen sowie die Zwangsmomente der Konkurrenz, wie sie die Protagonisten der One-Best-Way-These betonen, zu erfassen. Zum anderen ermöglicht sie zugleich einen akteurszentrierten Zugang. Die ständigen Strukturverschiebungen bewirken, dass ebenso beständig Subjekte geschaffen werden, die gezwungen werden, durch Akte der Identifizierung neue Identität anzunehmen und damit auch die Strukturen ihres Handelns „sinnhaft" zu verbinden (Laclau 1990: 60-67).

Diese Subjekte können im Imaginären, das heißt durch die Struktur nicht lesbaren Raum Bedeutungen neu schaffen, auch Strukturen einen „neuen Sinn" verleihen, aber sie können diese als Individuen bzw. als untergeordnete Kollektivakteure nicht voluntaristisch ändern. Da Strukturen dezentral vollzogen werden müssen und nicht „wesensmäßig" miteinander verbunden sind, können sie auch nicht von einem privilegierten Ort aus modifiziert werden. Die jeweiligen Existenzbedingungen der Strukturen müssten zunächst unterminiert werden.

Der Mangel eines Zentrums schließt nicht die Existenz von Zentren aus, von Hierarchien unter den Strukturen. Zentren gesellschaftlicher Praxen können nämlich nur bestehen, sofern eine Struktur nicht völlig geschlossen ist. Im Falle der Schließung würde nämlich jedes Element der Struktur nur eine relationale Identität mit allen anderen Elementen besitzen (Laclau 1990: 40). Konkret bedeutet dies, dass einige Praxen bzw. Bündel von Praxen (Institutionen wie zum Beispiel das Lohn- oder Warenverhältnis)

auf andere Praxen strukturierend wirken können. Inwieweit sie dies können, hängt zum einen von der Art ihres Verhältnisses zu den anderen Praxen und zum anderen von ihrer eigenen gesellschaftlichen Verankerung ab. Generell ist die gesellschaftliche Verfügbarkeit von Praxen unter anderem davon abhängig,

- wie sehr sie räumlich bzw. zeitlich ausgedehnt sind,
- wie selbstverständlich sie geworden sind,
- wie negativ die voraussichtlichen Folgewirkungen ihrer Veränderung eingeschätzt werden,
- welche Sanktionen im Falle von Veränderungsversuchen vorgesehen sind,
- inwiefern Akteure bereit sind, wenn die bisherigen Mechanismen zur Aufrechterhaltung der Praxen nicht mehr ausreichen, diese Praxen zu verteidigen, welche Ressourcen sie dabei im Vergleich zu den auf Veränderung drängenden Akteuren mobilisieren können und wie sie diese Ressourcen einsetzen.

Auf die Frage des Institutionentransfers angewandt bedeuten diese Überlegungen das Aufspüren von (a) – temporär – verfestigten Institutionen einschließlich ihrer strukturellen Momente, die einen solchen Transfer ermöglichen bzw. einschränken, und (b) – begrenzt – offenen Situationen, in denen Akteure um erneute Schließungen ringen und dabei zugleich in Interpretationsauseinandersetzungen geraten. Hinsichtlich der Strukturen wäre somit zum einen zu fragen, welche Institutionen eine Konkurrenzsituation schaffen, die auch als solche wahrgenommen wird, die eine „natürliche Auslese“ bewirkt. Zum anderen wäre zu analysieren, von welchen Institutionen Verharrungsmomente ausgehen, die wiederum auch diskursiv wahrgenommen werden. In beiden Fällen wäre dann zu prüfen, inwiefern die Konkurrenz bzw. das Verharrungsvermögen auch diskursiv wahrgenommen wird und inwiefern versucht wird, auf die Institutionen einzuwirken, die diese Struktureffekte bewirken.

Die bei Laclau und Mouffe auf einem hohen Abstraktionsniveau angesiedelten Überlegungen zum Akteursverhalten in „offenen Situationen“ lassen sich durch einen Bezug auf die gramscianische Machttheorie politologisch zuspitzen. Zum einen öffnet diese den Blick auf Kollektivakteure jenseits von Regierungen auch gerade in transnationalen Beziehungen, nämlich in der sogenannten Zivilgesellschaft (Cox 1987). Zum anderen fasst sie Herrschaft als relationales Verhältnis zwischen gesellschaftlichen Kollektivakteuren auf, zu dessen Reproduktion weder der „stumme Zwang der Verhältnisse“ noch die Anwendung von Gewalt ausreiche, sondern es zusätzlicher nicht-gewaltförmiger Strategien bedürfe (Scherrer 1999: 16-33). Aus dieser Perspektive müssen zur Durchsetzung eines Institutionentransfers Koalitionen geschmiedet und aktiver oder zumindest passiver Konsens erzeugt werden.

Die diskursiven Strategien des Institutionentransfers finden allerdings nicht im struktur- und machtfreien Raum statt. Zum einen sind die Kräfteverhältnisse unter den Diskursteilnehmern und zum anderen die bereits erwähnten strukturellen Bedingungen des konkreten Institutionentransfers zu berücksichtigen.

Fremde Institutionen als Modelle

Zunächst stellt sich die Frage, warum es überhaupt zu einem Verweis auf fremde Institutionen als Vorbilder für den eigenen Institutionenwandel kommt. Soweit dieser Verweis nicht von außen, sei es durch die Siegernation nach einem Krieg oder durch starke Gläubigerstaaten nach einer Verschuldungskrise, herangetragen wird, dürfte eine fremde Institution von Interessengruppen, politischen oder intellektuellen „UnternehmerInnen“ (inkl. RegierungsvertreterInnen) „entdeckt“ worden sein, weil sie in dieser eine innovative Lösung für eigene Probleme sehen.

Es lässt sich allerdings auch beobachten, dass Interessengruppen den Hinweis auf eine ausländische Institution allein als Beleg für die Vorteile einer Politik nutzen, die sie bereits seit langem befürworten. Beispielsweise haben einige deutsche Befürworter des *Modells USA* bereits Lohnzurückhaltung und eine Rücknahme sozialstaatlicher Regulierung zu einem Zeitpunkt gefordert, als die Arbeitslosigkeit in den USA noch über der von Westdeutschland lag (Giersch 1985). In den USA wiederum wurde das *Modell Deutschland* vor allem von jenen entdeckt, die bereits zuvor für soziale Gleichheit eintraten (z.B. Markovits/Ertman 1980).

Warum wird auf eine Institution verwiesen, wenn sich die Überzeugung von ihrer jeweiligen Überlegenheit bereits vor ihrer „Entdeckung“ herausgebildet hat? Ein Modell, wenngleich selbst ein theoretisches Konstrukt (Strang/Meyer 1993), dürfte heutzutage für rhetorische Zwecke insbesondere gegenüber Nicht-AkademikerInnen bzw. PraktikerInnen von wesentlich höherem Nutzen sein als ein theoretisches Argument ohne Verweis auf Empirie. Eigentlich sind nur Fachökonomen bereit, eine wirtschaftspolitische Empfehlung auf der Basis einer hoch abstrakten theoretischen Argumentation anzunehmen (McCloskey 1994). Die meisten anderen Personen, soweit sie gegenüber rationalen Argumenten offen sind, lassen sich eher von den Vorteilen einer politischen Maßnahme überzeugen, wenn ihnen der Nachweis erbracht werden kann, dass diese woanders den gewünschten Effekt erzielte.

Ein Modell soll also belegen, dass die favorisierten Maßnahmen anderswo funktionieren. Aus diesem Grund beruht die Überzeugungskraft eines ausländischen Modells auf der Behauptung seines Erfolges. Versagt das Modell, gemessen an seinen ursprünglichen Erfolgsmaßstäben, oder kann nachgewiesen werden, dass dieser Erfolg lediglich eine statistische Illusion ist, dass andere Faktoren als die von seinen Befürwortern vorgebrachten für seinen Erfolg verantwortlich sind oder es unerwünschte Nebeneffekte zeitigt, dann kann es an rhetorischem Wert verlieren.

Gegner eines Modelltransfers werden deshalb versuchen, die angeblichen Vorzüge der ausländischen Institution in Frage zu stellen. In der derzeitigen Debatte zum *Modell USA* haben einige Autoren auf beiden Seiten des Atlantiks zu zeigen versucht, dass sich das sogenannte US-amerikanische Jobwunder allein aus den unterschiedlichen Methoden zur statistischen Datenerhebung ergibt (Boxberger/Klimenta 1998: 131-138; Mishel et al. 1997: 244, 441). Mit bisher größerem rhetorischem Erfolg konnten amerikanische Kritiker des deutschen Berufsausbildungssystems den Nachweis erbringen, dass junge deutsche Arbeitskräfte im Alter von 24 bis 33 Jahren im Vergleich zur gleichen Altersgruppe in den USA aufgrund der Ausbildung über keinen besonderen Vorteil verfügen. Weder sind ihre Chancen auf einen Arbeitsplatz höher, noch heiraten sie häufiger oder haben mehr Kinder. Auch sind ihre Löhne nicht höher (Couch 1993, Haroff/Kane

1993). Eine solche Art der Kritik dürfte umso überzeugender wirken, je mehr sie sich auf Argumente aus dem Vorbildsland berufen kann.

Selbst wenn Konsens über den Erfolg des Modells besteht, kann weiter darüber gestritten werden, welche Elemente des Modells tatsächlich zu seinem Erfolg beitragen. Mit einer einfachen mathematischen Operation kann die kausale Komplexität wirtschaftlicher oder gesellschaftlicher Ereignisse veranschaulicht werden. Bei einem Modell aus zehn Elementen (z.B. dezentrale Gewerkschaften, geringe Organisationsdichte, geringes Arbeitslosengeld, hohe Frauenerwerbsquote, hohe Arbeitsimmigration, höhere Risikoneigung, expansive Geldpolitik etc.) sind 2^{10}, d.h. 1024 Ergebnisse möglich (Kogut 1997).

Blocks Analyse der US-amerikanischen Debatte zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit ergab, dass von den in der wissenschaftlichen Literatur ausgewiesenen fünf zentralen Unterschieden zwischen Japan, Westdeutschland und den USA im wesentlichen nur einer im Mediendiskurs betont wurde: das Sparverhalten der privaten Haushalte. Probleme der US-amerikanischen Wirtschaft erschienen somit als Folge des persönlichen Versagens amerikanischer BürgerInnen, ausreichend sparsam zu sein. Institutionelle Unterschiede verschwanden somit von der Bildfläche. Der Vergleich mit anderen Nationen diente vor allem dem Zweck, die Verantwortung für den Verlust an Konkurrenzfähigkeit denjenigen zuzuschieben, die die US-amerikanischen Eliten von vornherein als die Schuldigen ausgemacht hatten: die egoistischen, faulen amerikanischen ArbeiterInnen (Block 1991).

Die derzeitige deutsche Diskussion des *Modells USA* spiegelt diese amerikanische Debatte der späten achtziger Jahre wider. Obgleich Studien gezeigt haben, dass die realen Lohnstückkosten nicht gestiegen sind (ifo 1996) und andere Faktoren als Ursachen einer höheren Kostenstruktur identifiziert worden sind (beispielsweise Mängel in der Fertigungsgerechtigkeit der Produktgestaltung, McKinsey 1997), ist die hiesige Diskussion auf die Höhe der Arbeitskosten fixiert (z.B. Siebert 1996).

Ein Modell kann zudem seine Attraktivität verlieren, wenn es mit unerwünschten Nebeneffekten assoziiert wird. Im Falle der deutschen Berufsausbildung haben amerikanische Kritiker hervorgehoben, dass diese tendenziell die zweite Generation von Arbeitsimmigranten ausgrenzt (Heckman 1994: 108). Das *Modell USA* scheint gesellschaftliche Ungleichheit zu verschärfen (Bluestone 1999; Werner 1999). Institutionen und Praktiken, die aufgrund ihrer jeweiligen Problemlösungskapazitäten als Modell angesehen werden, verlieren ferner ihre Attraktivität, wenn diese Kapazität nachlässt. Beispielsweise ließ die Weltwirtschaftskrise die deutsche Bewunderung des amerikanischen Produktionsmodells drastisch abkühlen (Berghahn 1986: 22, 27). Das Interesse am *Modell Deutschland* ging in den USA schnell zurück, als die Wirtschaftspresse die These der Eurosklerose in den Umlauf brachte. Am Ende der achtziger Jahre wechselte der wirtschaftliche Erfolg wiederum die Seiten. Während Europa und Japan Exportzuwächse und Wirtschaftswachstum vorweisen konnten, litten die USA unter einem Rekordhandelsdefizit und steigender Arbeitslosigkeit. Deshalb konnten Japan und Deutschland in Clintons erstem Präsidentschaftswahlkampf als Vorbilder dienen (Esser 1993). Clintons Erfolg beim Abbau der Haushaltsdefizite und der Arbeitslosigkeit erweckte wiederum das Interesse an den USA.

Aus vielen Gründen mag einem Modell nur kurzzeitig Erfolg beschieden sein. Beispielsweise können sich die inneren Widersprüche eines Modells erst im Laufe der Zeit bemerkbar machen, oder der Erfolg ist stark vom Kontext abhängig. So kann eine enge Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und Regierung einem Land dazu verhelfen, Anschluss an die führenden Wirtschaftsnationen zu finden. Doch wenn dieser erreicht wurde, können die Schattenseiten der engen Zusammenarbeit zutage treten wie beispielsweise Unterdrückung des Wettbewerbs und Risikomeidung (für Deutschland vgl. Naschold 1997). Einige Elemente des US-amerikanischen Fordismus, wie eine geringe Sparquote, distanzierte bzw. marktbezogene Beziehungen zwischen Herstellern, Zulieferern und staatlichen Behörden sowie produktivitätsorientierte Reallohnerhöhungen, waren zu Zeiten geringer ausländischer Konkurrenz durchaus funktional. Als sich aber das Produktivitätsniveau westeuropäischer und japanischer Industriekonzerne dem US-amerikanischen anglich, erwiesen sich diese Elemente als problematisch (Scherrer 1989).

Im Erfolg kann zudem der Misserfolg angelegt sein: Eine erfolgreiche Produktionsstrategie kann mit derartig hohen Investitionen einhergehen, dass die Einführung einer effizienteren Technik im Verhältnis zu den dadurch ausgelösten Kapitalabschreibungen nicht lohnend erscheint. Deren Einführung mag aber für bisher weniger erfolgreiche und kapitalintensive Produzenten erfolgversprechend sein. Mit der neuen Technologie und den daran anschließenden schrittweisen Verbesserungen können sie langfristig konkurrenzfähiger werden als die ursprünglich dominanten Produzenten (Brezis et al. 1993). Ferner können die Grundlagen des ursprünglichen Erfolges durch Nachahmung unterminiert werden. Beispielsweise ist eine exportorientierte Wachstumsstrategie ein sicheres Rezept für rasches Wachstum, solange die meisten anderen Nationen eine importsubstituierende Strategie verfolgen. Sobald aber die meisten Nationen eine exportorientierte Wirtschaftspolitik betreiben, werden einige das gewünschte Ziel nicht erreichen, weil aus saldenmechanischen Gründen nicht alle zugleich Handelsüberschüsse erwirtschaften können. Mit anderen Worten, eine Strategie, die erfolgreich war, weil andere eine unterschiedliche Strategie verfolgten, kann in den Moment, indem alle sie anwenden, versagen.

Schließlich kann wirtschaftlicher Erfolg oder Misserfolg durch Faktoren verursacht sein, die in keinem Zusammenhang mit den Praktiken stehen, die als modellhaft angesehen werden. Beispielsweise kann der Rückgang der Arbeitslosigkeit weniger irgendwelchen Maßnahmen zur Flexibilisierung des Arbeitsmarktes geschuldet sein als vielmehr dem Konjunkturzyklus (für die USA s. Palley 1999). Dies bedeutet umgekehrt, dass durch einen Konjunkturabschwung erfolgversprechende Maßnahmen diskreditiert werden können.

Alle diese illustrativen Beispiele weisen daraufhin, dass sich die Attraktivität eines ausländischen Modells nicht von selbst versteht, sondern Resultat diskursiver Strategien ist.

Innenpolitische Machtkonstellationen

Die diskursiven Strategien entfalten sich allerdings nicht im machtfreien Raum. Wenngleich ein Diskurs über fremde Institutionen anlässlich einer „offenen Situation“ hinsichtlich einer heimischen Institution entstanden sein kann (bspw. weil sie anscheinend

nicht die Zielvorgabe erfüllt), können die Teilnehmer am Diskurs weiterhin den bisherigen politischen Strukturen asymmetrischer Ressourcenausstattung und Partizipationsmöglichkeiten verhaftet sein. Mit anderen Worten, bisherige Machpositionen beeinflussen die Möglichkeiten der diskursiven Deutungsmacht in Bezug auf ein ausländisches Modell.

Falls meine Annahme zutrifft, dass der Übertragungsprozess mit Interessengruppen bzw. politischen „UnternehmerInnen“ beginnt, dann sollte deren Macht im politischen Prozess für die erfolgreiche Durchführung eines Modelltransfers von größter Bedeutung sein. Sowohl Forschungen zu nationalen Modernisierungs- und Demokratisierungsprozessen (Merkel 1997: 11-15) als auch zu den postkommunistischen Transformationsprozessen in Osteuropa (Offe 1997: 216) unterstützen diese These, indem sie die Rolle der Eliten betonen. Hart schließt seinen internationalen Vergleich der weltmarktinduzierten institutionellen Anpassungsprozesse mit der Beobachtung, dass „Veränderungen im institutionellen Verhältnis von Staat und Gesellschaft innerhalb der durch die gesellschaftlichen Kräfteverhältnisse gesetzten Grenzen erfolgten“ (Hart 1992: 289, Übersetzung Ch. S.). Da allerdings die jeweiligen Eliten nicht sofort und nicht in ihrer Gesamtheit von der Notwendigkeit einer Nachahmung überzeugt sein werden, gilt es, die Interessenformationsprozesse mit zu berücksichtigen. Für die Verständigungsprozesse über die jeweiligen Interessen können Akteure wie bspw. Expertengruppen, die ansonsten nur über geringe Durchsetzungsmacht verfügen, eine größere Rolle spielen. Deren Bedeutung wird voraussichtlich zunehmen, da derzeit entscheidungsvorbereitende Analysen vermehrt an selbständige *Consultants* ausgelagert wird, und zwar nicht nur in der privaten Wirtschaft (Micklethwait/Woolridge 1996), sondern auch im Bereich von Politikformulierung (besonders bei Privatisierungen, Strange [1996: 135-146], und Umstellung der Rentensysteme, Blomert 2001). Zudem ist anzunehmen, dass sich bei einer Diskrepanz zwischen verheißener und tatsächlicher Leistungsfähigkeit einer Institution die Handlungsspielräume der bisher schwächeren Akteure potentiell vergrößern. Für die Verbreitung von Vorschlägen zum Institutionentransfer kommt logischerweise den Medien eine zentrale Rolle zu, wobei deren Akteure durchaus auch eigene Interessen einbringen können.

Ein gutes Beispiel dafür, wie eine Veränderung der politischen Machtverhältnisse die Übertragung eines ausländischen Modells beschleunigen kann, ist die während des Zweiten Weltkrieges unter Albert Speer auf breiter Basis erfolgte Einführung der Massenproduktionstechniken in Deutschland (Reich 1990; Hachtmann 1996). In jüngerer Zeit finden wir einige Beispiele für Fälle, in denen die Befürworter eines Politiktransfers für dessen Durchführung nicht über ausreichende Macht verfügten. Einer dieser Fälle war der Versuch der neoliberalen Kräfte innerhalb der Kohl-Regierung, eine Deregulierung des deutschen Arbeitsmarktes nach amerikanischem und englischem Vorbild durchzusetzen. Die erfolgreiche Kampagne der Industriegewerkschaft Metall zur 35-Stunden-Woche setzte diesem Versuch in den achtziger Jahren enge Grenzen (Hemmer et al. 1990). 1996 konnten die Gewerkschaften zwar nicht die gesetzliche Kürzung der Lohnfortzahlung im Krankheitsfalle verhindern, doch ihre Mobilisierung der Mitgliedschaft ließ deren Umsetzung in den wichtigsten Tarifgebieten scheitern (Bispinck 1997). Die Privatisierung und Deregulierung der Telekommunikationsdienste konnte allerdings durchgesetzt werden. Im Vergleich zu den umfassenderen Angriffen auf soziale Errungenschaften war dieser begrenzte Deregulierungsversuch vor allem deshalb erfolgreich, weil es die Verteidiger des Status quo nicht vermochten, andere

wichtige Interessengruppen, die Parteien und die öffentliche Meinung von ihrer Position zu überzeugen. Es fehlte ihnen auch an einer Parole wie der „35-Stunden-Woche“, die Bezug nahm auf die Probleme vieler Lohnabhängigen, Arbeit und Familie zu vereinbaren, und zudem als Lösung des Problems der Arbeitslosigkeit angepriesen wurde.

Das Machtverhältnis zwischen Vorbild und Nachahmer

Der Politiktransfer wird auch durch das Kräfteverhältnis zwischen dem Land, das als Vorbild dient, und dem Land, das nachahmt, beeinflusst. Das schwächere Land wird gewöhnlich eher als das stärkere Land zum Lernen bereit sein. Nicht nur macht der augenscheinliche Erfolg des stärkeren Landes dieses attraktiver, das stärkere Land bzw. seine zentralen Akteursgruppen können auch mehr Ressourcen und Anreize zur Übernahme ihrer Institutionen einsetzen. Zu diesen Ressourcen kann auch die Machtstellung innerhalb internationaler Organisationen zählen. Einer solchen Einflussnahme können geostrategische Motive (z.B. USA gegenüber Nachkriegsdeutschland), aber auch die Angst, dass eine innenpolitisch gegnerische Gruppe im anderen Land einen strategischen Vorteil erringen könnte, zugrunde liegen (extrem: Wiedervereinigung, s. Lehmbruch 1994: 29).

Macht allein reicht allerdings nicht aus. Anmaßende Machtausübung kann Ressentiments und Widerstand auslösen. Hegemonie im gramscianischen Sinne der Verfolgung des eigenen Interesses unter Berücksichtigung der Interessen anderer Gruppen scheint dem Modelltransfer förderlicher zu sein.

Die deutschen Erfahrungen bei der Übernahme US-amerikanischer Produktionsmethoden und der Antikartell-Gesetzgebung veranschaulichten die Bedeutung des Machtverhältnisses zwischen Vorbild und Nachahmer. Wie bereits erwähnt, wollten in der Zwischenkriegszeit viele deutsche Unternehmensführer mehr über die fordistischen Produktionstechniken erfahren (die Memoiren von Henry Ford erschienen in der deutschen Übersetzung 1923 und wurden mehr als 30-mal neu aufgelegt). Nichtsdestoweniger waren viele von ihnen nicht bereit, eine US-amerikanische Überlegenheit anzuerkennen. Sie waren überzeugt, dass das deutsche Modell eines hoch regulierten Kapitalismus es durchaus mit dem amerikanischen System aufnehmen könnte, sofern es möglich wäre, vergleichbar günstige geographische und technische Bedingungen zu schaffen. Es bedurfte der Niederlage im Zweiten Weltkrieg, um sie gegenüber den nicht-technischen Aspekten des amerikanischen Systems aufnahmebereiter zu machen. Laut Heinz Hartmann führte die Niederlage zunächst zu einer spürbaren Unsicherheit hinsichtlich des eigenen Wertesystems. Dadurch wurde der Widerstand gegenüber fremden Ideen geschwächt (Berghahn 1986: 27, 252; Hartmann 1963).

Die Niederlage erhöhte in gewisser Hinsicht jedoch auch die Widerständigkeit der Industriellen. Laut Volker Berghahn stärkte nichts so sehr die vorhandene Solidarität unter der westdeutschen industriellen Elite als das Bewusstsein, durch die Alliierten während der Besatzungszeit in eine gleiche Lage gebracht worden zu sein. Diese Solidarität trat besonders beim Widerstand gegen die wirtschaftliche Entflechtung zutage. Hochkommissar McCloy musste starken Druck ausüben, damit die Entflechtung tatsächlich durchgeführt wurde (Berghahn 1986: 70, 153).

Die Auseinandersetzungen über die Dekartellierung lehren auch, dass der Verweis auf ein ausländisches Modell nicht immer politisch opportun ist. 1950 forderte Ludwig Erhard ein Wettbewerbsrecht nach amerikanischem Vorbild. Im November 1953, als seine Position verstärkt angegriffen wurde, wies er die Behauptung zurück, dass seine Gesetzesvorlage die amerikanische Antitrustgesetzgebung nachahme (Berghahn 1986: 167).

Insgesamt verlief der Transfer amerikanischer Ideen weitgehend reibungslos. Die „weiche Macht" der Marschall-Plan-Gelder, die Gründung von Produktivitätskomitees und der auf vielen Ebenen der Gesellschaft geförderte Austausch trugen dazu bei, die deutschen Eliten von den Vorzügen der amerikanischen Produktionsmethoden und demokratischen Verfahren zu überzeugen (Berghahn 1986: 169).

Im Unterschied zur unmittelbaren Nachkriegszeit können die USA heute, selbst wenn sie es wollten, Deutschland ihr Modell nicht aufzwingen. Ihre starke Position auf dem Weltmarkt setzt allerdings Standards, die von anderen Ländern nicht ignoriert werden können. Darüber hinaus üben die USA einen starken Einfluss auf die Personalpolitik zentraler internationaler Organisationen aus, wie beispielsweise der Weltbank, des Internationalen Währungsfonds und der OECD. Die überwiegend neoklassisch ausgerichteten US-Fachökonomen setzen für ihre Zunft die Weltstandards (Coats 1986). Einige der wichtigsten Weltmedien sind amerikanisch: *CNN*, *Herald Tribune* und das *Wall Street Journal*. Diese Institutionen sind die intellektuellen Bastionen des neoliberalen Gedankenguts, die Kontinentaleuropa für seine zu großzügigen Sozialleistungen und zu starren Regulierung der Arbeitsmärkte rügen (siehe beispielsweise OECD 1996).

Während der Blütezeit des *American Century* verfolgten US-Konzerne und die meisten der politischen Akteure weder die technologischen noch die institutionellen Fortschritte in anderen Ländern mit großer Aufmerksamkeit (zur abschätzigen Beurteilung aller nicht-amerikanischen Erfindungen, dem *„not invented here complex"*, siehe Lynn 1982). Sie bestätigten damit eindrucksvoll Karl Deutsch's Diktum, dass Macht die Fähigkeit ist, „nichts lernen zu müssen" (zitiert bei Göhler 1997: 97). Erst als die technologisch begründete Wettbewerbsstärke japanischer Konzerne aufgrund hoher Marktanteilsverluste nicht mehr ignoriert werden konnte, begann eine lebhafte Debatte über das, was von Japan und zu einem geringeren Maße von Deutschland gelernt werden könnte. Während die Industrie mit den japanischen Methoden der „schlanken Produktion" experimentierte und im Laufe der Zeit viele von deren Elementen übernahm, waren politische Reformen kaum von ausländischen Modellen geprägt. In der Politik blieb die von James Fallows gemünzte Parole *More Like US* (1989), die die Aufforderung beinhaltet, der amerikanischen Tradition des Individualismus treu zu bleiben, bis zum Wahlsieg von Bill Clinton, der insbesondere eine explizitere Industriepolitik propagierte, vorherrschend. Doch da die Clinton-Regierung der Haushaltskonsolidierung Priorität einräumte, wurden nur wenige der an Japan und Deutschland orientierten industriepolitischen Vorstellungen umgesetzt (Borrus/Stowsky 1997).

Konkurrenz als Struktur und Diskursobjekt

Der Vorschlag zu einem Institutionentransfer wird überzeugender wirken, wenn dieser als notwendige Maßnahme zum Überleben einer bedrohlichen Konkurrenzsituation dargestellt wird. Mit der Betonung der Konkurrenzsituation knüpfe ich an die Argumenta-

tion des „one best way“ an. Im Unterschied zu der These des „one best way“ erscheint mir allerdings für das Gelingen des Transfers entscheidender, inwiefern eine Problemlage als Folge einer Konkurrenzsituation gedeutet wird, und nicht ob eine Konkurrenz objektiv vorliegt. Wenn die Konkurrenz nicht als solche empfunden wird, dann kann sie auch nicht als Ausgangspunkt für institutionelle Änderungen herhalten. Selbstverständlich kann ein real existierender, aber unerkannt gebliebener Konkurrenzmechanismus Wirkung zeigen, beispielsweise kann er zu einer militärischen Niederlage oder zum Konkurs bzw. zu hoher Arbeitslosigkeit führen. Ob allerdings eine solche Niederlage dann im nachhinein mit dem Konkurrenzmechanismus in Verbindung gebracht wird, bleibt offen. Auch ist die Nachahmung einer „best practice“ nicht die einzige Handlungsoption im Falle dessen, dass die Konkurrenzsituation erkannt wird. Das Erkennen kann beispielsweise auch zu Bemühungen eines „Überholen“ führen bzw. zur Einstellung weitere Bemühungen, wenn ein Aufholen als aussichtslos eingeschätzt wird. Die Deutung einer Problemlage als Folge einer Konkurrenzsituation wird voraussichtlich vor allem dann Erfolg haben, wenn Alltagserfahrungen dies plausibel erscheinen lassen: im Extremfall durch Krieg, im Bereich friedlicher wirtschaftlicher Konkurrenz durch Erfahrungen in der Konsumwelt und am Arbeitsplatz.

Von den Gewerkschaften des verarbeitenden Gewerbes der USA wurde beispielsweise lange die europäische und japanische Konkurrenz ignoriert. Im Stahlstreik von 1959, der den ausländischen Stahlerzeugern zum Durchbruch auf dem US-Markt verhalf, taten sie diese Konkurrenz als *Foreign Competition Hoax*[3] ab. Später traten sie erfolgreich für protektionistische Maßnahmen ein, die sie zu Lohnerhöhungen nutzten, die nicht mehr durch Produktivitätszuwächse gerechtfertigt waren, da die Stahlindustriellen ihrerseits aus der neuen Konkurrenzsituation die Schlussfolgerung gezogen hatten, dass ein Aufholen nicht zu realisieren sei und entsprechend die Investitionsbudgets kürzten (Scherrer 1992: 171-182).

In diesem Fall bestand ein „objektives“ Konkurrenzverhältnis. Die Institutionen des Privateigentums, des Handels, des Allgemeinen Zollabkommens (GATT) und der preissensiblen Kaufentscheidung setzten die Stahlproduzenten international in Konkurrenz zueinander. Gleichwohl wurde diese Konkurrenz nicht von allen Beteiligten sofort wahrgenommen und als sie dann diskursiv allgemein Anerkennung fand, konnte aufgrund politischer Macht eine diese Konkurrenzsituation verursachende Institution, das GATT, durch „freiwillige“ Exportbeschränkungen umgangen bzw. wirkungslos gemacht werden. Dadurch wurde die Konkurrenz zwar nicht völlig aufgehoben, ihre Auswirkungen zeigten sich im Investitionsverhalten der US-Konzerne und Jahre später in einer großen Stahlkrise, doch sie blieb in ihrer Wirkung eingeschränkt.

Institutionelle Kompatibilität

Ausländische Praktiken werden eher dann übernommen, wenn sie mit den vorhandenen Werteinstellungen und dem Institutionengefüge kompatibel sind. Dies ist das gebräuch-

3 Übersetzt: Ausländische Konkurrenz als Schreckgespenst.

lichste Argument in der Literatur zur Verbreitung von Ideen und politischen Maßnahmen und steht dem Argument der Pfadabhängigkeit am nächsten. Begründet wird es vor allem mit „Interaktionserfordernissen“ (Scharpf 1978: 363). Nicht eine Art von Institutionen stellt ein System dar, „sondern die simultane Existenz und das Interaktionsmuster einer Reihe von Institutionen“ (Niosi et al. 1993: 218; Übersetzung Ch. S.). Der Transfer eines Modells, das nur einen Teil einer gesamten institutionellen Konfiguration ausmacht, steht deshalb vor dem Problem institutioneller Kohärenz. Die Wirtschaftsgeographen Storper und Salais betonen: „die Stärken eines jeden erfolgreichen Produktionsmodells liegen genau in seiner Einbettung in Konventionen, die im Zusammenspiel kohärent funktionieren (...): Diese Elemente können nicht à la carte gemischt und zusammengefügt werden“ (Storper/Salais 1997: 172; Übersetzung Ch. S.).

Des weiteren gelten prozedurale Kompetenzen als strukturelle Begrenzung für die Übernahme fremder Institutionen. Prozedurale Kompetenzen lassen sich nur schwer und langfristig verändern, da sie implizit sind. Individuen erlernen Regeln, ohne dass ihnen diese bewusst sind. Diese Regeln werden als prozedurales Gedächtnis gespeichert. Prozedurales Wissen ist zudem in Identitäten verwurzelt, die durch Kategorien vorgegeben werden, die ihrerseits von der gesellschaftlichen Arbeitsteilung definiert werden (Kogut 1997: 358; zu diesbezüglichen Einsichten aus der Transformationsforschung siehe Wiesenthal 1997).

Schließlich weisen David Strang und John W. Meyer auf kulturell gefärbte Zielvorstellungen hin, die, wenn sie sich nicht ähnlich sind, einen Institutionentransfer behindern (Strang/Meyer 1993: 490-492).

Je anschlussfähiger die nachzuahmenden Institutionen sind, umso weniger wird voraussichtlich das Kräfteverhältnis zwischen den gesellschaftlichen Akteuren tangiert und umso geringer wird deshalb der Widerstand ausfallen. Müssen sehr viele bisherige Institutionen verändert werden, dann nimmt zudem das Risiko zu, dass im Prozess der Umsetzung die zuerst eingeführten Neuerungen aufgrund unzureichend erfüllter Interaktionserfordernisse mit anderen Institutionen nicht die erhofften Effizienzgewinne bzw. sonstige Vorteile erbringen. Die enttäuschten Erwartungen können die weitere Implementation in Frage stellen (siehe oben).

Die institutionellen Restriktionen für die Übernahme ausländischer Praktiken möchte ich mit einigen Beispielen aus den USA und Deutschland veranschaulichen. Das deutsche System beruflicher Ausbildung stieß bereits bei der letzten Jahrhundertwende auf großes Interesse in der US-amerikanischen Geschäftswelt. Die Einführung tayloristischer und fordistischer Produktionsmethoden ließ allerdings bald die Übernahme des deutschen Systems weniger dringlich erscheinen, da jene die Qualifikationsanforderungen senkten. Achtzig Jahre später lebte das Interesse am deutschen System wieder auf. Der weithin beachtete *Workforce 2000 Report* (Johnston/Packer 1987) prognostizierte, dass technologische Veränderungen und neue Produktanforderungen, die durch *„Best-practice“*-Konkurrenz seitens Westdeutschlands oder Japans erzwungen werden würden, unweigerlich die Nachfrage US-amerikanischer Firmen nach gut ausgebildeten Arbeitskräften erhöhen würden. In seinem einflussreichen Buch „Competitive Advantage of Nations“ schwärmte Michael Porter vom westdeutschen „hochentwickelten Ausbildungssystem“, das seines Erachtens ein „Mechanismus zur Schaffung eines Standortfaktors sei, dessen Bedeutung kaum überschätzt werden könnte“ (Porter 1990: 100, Übersetzung Ch. S.; s. auch Lerman/Pouncy 1990).

Trotz dieses Interesses und einiger Experimente mit Ausbildungsprogrammen halbierte sich jedoch in den achtziger Jahren die jährliche Zahl der abgeschlossenen Ausbildungen im verarbeitenden Gewerbe im Verhältnis zu der Gesamtzahl an Industriearbeitsplätzen gegenüber der vorangegangenen Nachkriegszeit (Rogers/Streeck 1991). Einer der zentralen Gründe für die geringe Neigung amerikanischer Firmen, die Qualifikationen ihrer Arbeitskräfte zu erhöhen, liegt in ihrer Angst vor dem Abwerben ihrer dann besser ausgebildeten Arbeitskräfte durch andere Firmen. Sie befürchten, dass andere Firmen von ihren Ausbildungsbemühungen profitieren könnten, ohne zu deren Kosten beigetragen zu haben. Das Abwerben würde bei einer Einführung des deutschen Brauchs, die erworbene Qualifikation zu zertifizieren, noch erleichtert werden. Ferner müssten amerikanische Firmen aufgrund des gesetzlichen Mindestlohns ihre Auszubildenden besser vergüten als deutsche Firmen. Die deutsche Ausbildungsvergütung im Handwerksbereich reicht nicht zur wirtschaftlichen Unabhängigkeit selbst einer jungen Person aus. Noch bedeutsamer dürfte sein, dass die hierarchische Struktur des deutschen Schulsystems, das die SchülerInnen zu einem frühen Zeitpunkt auf einen Schultyp festlegt, dem amerikanischen Konzept gleicher Bildungschancen und der Schulpflicht bis zum zwölften Schuljahr zuwiderläuft (Heckman 1994: 106-109).

Das Vorkriegsdeutschland war trotz des großen Interesses an Henry Fords Produktionstechniken und Arbeitsbeziehungen für den Fordismus noch nicht bereit. Der Einführung amerikanischer Produktionsmethoden standen die Kartelle der deutschen Industrie entgegen, die es auch kleinen Herstellern ermöglichten, sich am Markt zu behaupten (Berghahn 1986: 22). Die Übernahme tayloristischer Konzepte, obgleich viele ihrer Elemente ursprünglich aus Deutschland stammten, wurde zudem durch eine gesellschaftliche Ordnung erschwert, die von institutionalisierten, am Qualifikationsniveau orientierten Identitäten (der Meister, der Facharbeiter) geprägt war und von politischen Akteuren verteidigt wurde (Kogut 1997: 360).

1996 setzten sich einige deutsche Firmenvorstände für dezentrale Tarifverhandlungen gemäß des US-amerikanischen Modells ein. Unabhängig von der Stärke der Gewerkschaften (auf die ich unten noch zurückkommen werde) standen viele Großkonzerne dieser Forderung ambivalent gegenüber. Sie befürchteten laut Thelen, dass, wenn den Betriebsräten gewerkschaftliche Verhandlungskompetenzen übertragen würden, die Grundlagen der konstruktiven Zusammenarbeit zwischen Geschäftsführung und Betriebsräten unterminiert werden würden. Diese Zusammenarbeit beruht darauf, dass die Betriebsräte nicht für Verteilungsfragen zuständig sind. In der Tat, dezentrale Tarifverhandlungen könnten sogar dazu führen, dass die betrieblichen Arbeitnehmervertreter ihre gesetzlichen Rechte zur Durchsetzung von überdurchschnittlichen Lohnerhöhungen nutzen (Thelen 1997).

Im Laufe der Zeit können allerdings institutionelle bzw. mentale Beschränkungen überwunden werden. Entweder passt sich das Institutionengefüge den neuen Praktiken an, oder diese neuen Praktiken passen sich den alten Institutionen an. Laut Berghahn, der die Transformation der westdeutschen Industriestrukturen in der Nachkriegszeit untersuchte, nahm der Widerstand gegen die „Amerikanisierung“ dann ab, als eine neue Generation Führungspositionen übernahm (Berghahn 1986: 11). Die jüngere Generation stand amerikanischen Methoden vor allem deshalb offener gegenüber, weil sie anscheinend funktionierten (siehe unten).

Selbst wenn ausländische Praktiken übernommen werden, gleicht die Kopie nicht dem Original. Beispielsweise führte die dann doch erfolgte Übernahme des Taylorismus in Deutschland nicht zu einem solchen Ausmaß an Dequalifizierung und kruden Sanktionsmechanismen wie anderswo, da an der Vorstellung von der Rolle der Facharbeiter im Produktionsprozess festgehalten wurde (Kogut 1997: 362).

Abgesehen von den Schwierigkeiten, alle unterstützenden Institutionen einer ausländischen Praktik gleichzeitig zu übernehmen, besteht ein wesentliches Problem darin, dass ein Vorbild keine Schablone ist. Gewöhnlich besteht ein großer Ermessensspielraum hinsichtlich der wesentlichen Elemente des nachzuahmenden Modells. Beispielsweise behaupten viele Firmen, sie hätten japanische Produktionsmethoden übernommen. Viele von ihnen haben jedoch nur einen Teil dessen übernommen, was das Toyotasystem als *„best practice“* auszeichnet, und haben zumeist diesen Teil den ihn umgebenden Praktiken angepasst. In solchen Fällen kann der Transfer zur institutionellen Innovation führen (Jürgens 1993).

Jenseits von Pfadabhängigkeit und „natürlicher Auslese“

Die Diskussion ergab, dass weder die These von der konkurrenzinduzierten „natürlichen Auslese“ noch von der Pfadabhängigkeit die Frage nach der Möglichkeit des grenzüberschreitenden Institutionentransfers hinreichend erklären können. Die These, dass bei Strafe des Untergangs die effizienteste Praxis übernommen werden muss, steht sowohl empirisch als auch theoretisch auf unsicherem Fundament. Empirisch ist kein eindeutiger Trend zur Konvergenz feststellbar, im Wettbewerb ist nicht allein der Preis ausschlaggebend (und hinter gleichen Preisen können sich sehr unterschiedliche Kombinationen von Inputfaktoren bzw. Institutionengefüge verbergen) und viele wirtschaftliche Tätigkeiten sind nach wie vor nicht der direkten Konkurrenz ausgesetzt. Laut der „Theorie komparativer institutioneller Vorteile“ kann eine Spezialisierung der wirtschaftspolitischen Institutionen gerade unter Wettbewerbsbedingungen gut begründet werden.

Für die Pfadabhängigkeitsthese, die die Möglichkeiten eines Institutionentransfers durch das Vermächtnis der bestehenden Institutionen sehr eingeschränkt sieht, fällt ebenso die empirische Evidenz nicht eindeutig aus. Zudem lässt sie sich schwer operationalisieren. Es besteht eine Vielfalt von Vorstellungen über den relevanten Zeitraum und über die zentralen Ereignisse, die den jeweiligen Pfad vorgeben.

Zusammenfassend zeigt sich, dass der Ergebnisraum zwischen den beiden Polen „one best way“ und Pfadabhängigkeit Platz für eine Vielzahl von institutionellen Kombinationen lässt. Für die Bestimmung von deren konkreten Ausformung wählte ich einen diskursanalytischen Zugang, der ohne die prägende Kraft von Konkurrenz und institutionellem Vermächtnis verneinen zu müssen, den Blick für die politischen Auseinandersetzungen um den Institutionentransfer öffnet. Gerade weil dieser Ansatz der „radikalen Kontingenz“ aller Beziehungen zwischen gesellschaftlichen Interessen, Identitäten und Positionen verpflichtet ist, liefert er allerdings keine einfachen Erklärungsmuster.

Als Ausgangspunkt für eine Prognose bietet sich aufgrund der obigen Ausführungen das relative Kräfteverhältnis zwischen Befürwortern und Gegnern eines Institutionentransfers an. Das aktuelle Kräfteverhältnis als Folge der Verfügung über ökonomische, politische und mediale Ressourcen kann allerdings nur eine erste Annäherung darstellen, da

der Vorschlag zur Nachahmung durchaus eine breitere Resonanz erhalten kann, wenn es gelingen sollte, den Transfer als Lösung für ein von vielen als dringlich erachtetes Problem darzustellen. Die Überzeugungsarbeit dürfte durch folgende Faktoren erleichtert werden: vorherrschendes Bewusstsein von einem starken Konkurrenzdruck, weitgehende Kompatibilität der anvisierten Maßnahmen und Institutionen mit vorhandenen Werteinstellungen und dem Institutionengefüge, machtvolles und interessiertes Vorbildland bzw. internationale Organisationen, und das nachzuahmende Modell bewährt sich gemessen an den Maßstäben seiner Befürworter.

Literatur

Arthur, W. Brian, 1994: Increasing Returns and Path Dependence in the Economy, Ann Arbor.

Bartlett, C. und S. Ghoshal, 1989: Managing across Borders: The Transnational Solution, London.

Berghahn, V., 1986: The Americanization of West German Industry, 1945-1973, Cambridge, Mass.

Beyer, J. und J. Wielgohs, 1998: Path-Dependency Approaches and National Differences in post-Socialist Institution Building: The Case of Large Privatization Policies, Paper presented at 10th International Conference on Socio-Economics, July 13-16, Vienna.

Biermann, F. und U.E. Simonis, 1998: Institutionelles Lernen in der Weltumweltpolitik, WZB TAU papers FS II 98-404.

Bikhchandani, S., D. Hirshleifer und I. Welch, 1992: A Theory of Fads, Fashion, Custom, and Cultural Change as Informational Cascades, in: Journal of Political Economy, 100 (5), 992-1026.

Bispinck, R., 1997: Die Tarifrunde 1997. Eine Halbjahresbilanz, in: WSI-Mitteilungen, 50 (7).

Block, Fred, 1991: Mirrors and Metaphors: The United States and Its Trade Rivals, in: A. Wolfe (Hrsg.), America at Century's End, Berkeley, 93-111.

Blomert, R., 2001: Herbstliche Finanzblüten, in: Neue Rundschau 1/2001, 23-48.

Bluestone, B., 1999: Wall Street contra Main Street: Das US-amerikanische Wachstumsmodell, in: S. Lang, M. Mayer und Ch. Scherrer (Hrsg.): Jobwunder USA – Modell für Deutschland? Münster, 22-43.

Bohle, D., 1999: Der Pfad in die Abhängigkeit? Eine kritische Bewertung institutionalistischer Beiträge in der Transformationsdebatte, Discussion Paper FS I 99-103, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.

Borrus, M. und J. Stowsky, 1997: Technology Policy and Economic Growth, BRIE Working Paper 97, Berkeley.

Boxberger, G. und H. Klimenta, 1998: Die 10 Globalisierungslügen: Alternativen zur Allmacht des Marktes, München.

Boyer, R., 1999: The Diversity and Future of Capitalisms: A „Regulationist" Analysis, in: G. Hodgson und N. Yokokawa (Hrsg.), Capitalism in Evolution, Aldershot.

Brenner, R., 1999: Turbulence in the World Economy, London.

Brezis, E. S. et al., 1993: Leapfrogging in International Competition: A Theory of Cycles in National Technological Leadership, in: The American Economic Review, 83 (5), 1211-1219.

Cattero, B., 1999: Jenseits von Konvergenz und Pfadabhängigkeit – Über die Europäisierung der industriellen Beziehungen in Zeiten der Globalisierung, in: G. Schmidt und R. Trinczek (Hrsg.): Ökonomische und soziale Herausforderungen am Ende des zwanzigsten Jahrhunderts, Baden-Baden, 95-114.

Coats, A. W. (Hrsg.), 1986: Economists in International Agencies: An Exploratory Study, New York.

Couch, K. A., 1993: Germans and Job Training, Education and Us, in: American Enterprise, 4 (6), 12-17.

Cox, R. W., 1987: Power, Production, and World Order, New York.

Crawford, B. und A. Lijphart, 1997: Old Legacies, New Institutions: Explaining Political and Economic Trajectories in Post-Communist Regimes, in: B. Crawford und A. Lijphart (Hrsg.): Liberalization and Leninist Legacies: Comparative Perspectives on Democratic Transition, Berkeley, 1-39.

Crouch, C. und W. Streeck (Hrsg.), 1997: Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity, London.

David, P., 1985: Clio and the Economics of QWERTY, in: American Economic Review, Vol. 75, 332-337.

DiMaggio, P. J. und W. W. Powell, 1983: The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields, in: American Sociological Review 48 (April): 147-160

Döhler, M., 1991: Policy Networks, Opportunity Structures and Neo-Conservative Reform Strategies in Health Policy, in: B. Marin und R. Mayntz (Hrsg.): Empirical Evidence and Theoretical Considerations, Frankfurt am Main, 235-296.

Dörrenbächer, Ch. und M. Wortmann, 1993: Unternehmensstrategien auf dem europäischen Markt für Hygienepapierwaren, in: Informationen über Multinationale Konzerne, 3, 30-35.

Eckardt, A., H.-D. Köhler und L. Pries (Hrsg.), 1999: Global Players in lokalen Bindungen: Unternehmensglobalisierung in soziologischer Perspektive, Berlin.

Ertman, Th., 1999: Pfadabhängige Entwicklung und systemimmanente Zwänge: Sind die Möglichkeiten des Lernens begrenzt?, in: S. Lang, M. Mayer und Ch. Scherrer (Hrsg.): Jobwunder USA – Modell für Deutschland? Münster, 266-272.

Esser, J., 1993: Bill Clintons ‚neuer Bund' für den Werkplatz Amerika, in: links, 25(2), 25-27.

Esser, J., G. Fleischmann und T. Heimer (Hrsg.), 1997: Soziale Schließung im Prozeß der Technologieentwicklung: Leitbild, Paradigma, Standard, Frankfurt am Main.

Fallows, J., 1989: More Like Us, Boston.

Giersch, H., 1985: Eurosclerosis, Discussion Paper No. 112, Institut für Weltwirtschaft, Kiel.

Göhler, G., 1997: Wie verändern sich Institutionen? Revolutionärer und schleichender Institutionenwandel, in: G. Göhler (Hrsg.), Institutionenwandel, Opladen, 21-56.

Hachtmann, R., 1996: Nazi-Deutschland, der Blick auf die USA und die „Amerikanisierung" der industriellen Produktionsstrukturen im „Dritten Reich", in: A. Lüdtke, I. Marßolek und A. von Saldern (Hrsg.): Amerikanisierung – Traum und Alptraum im Deutschland des 20. Jahrhunderts, Stuttgart.

Hancké, B. und H. Callaghan, 1999: Systemwettbewerb oder -komplementarität? Deutsche und amerikanische Institutionen und Innovationsstrategien im Globalisierungszeitalter, in: S. Lang, M. Mayer und Ch. Scherrer (Hrsg.): Jobwunder USA – Modell für Deutschland? Münster, 273-282.

Harhoff, D. und T. J. Kane, 1993: Financing Apprenticeship Training: Evidence from Germany, Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 30.

Hart, J. A., 1992: Rival Capitalists: International Competitiveness in the United States, Japan, and Western Europe, Ithaca.

Hartmann, H., 1963: Amerikanische Firmen in Deutschland, Köln.

Heckman, J. J., 1994: Is Job Training Oversold?, in: The Public Interest, 115 (Spring), 91-115.

Hemmer, H.-O., W. Milert und K. Th. Schmitz, 1990: Gewerkschaftliche Politik unter der konservativ-liberalten Regierung seit 1982, in: H.-O. Hemmer und K. Th. Schmitz (Hrsg.): Geschichte der Gewerkschaften in der Bundesrepublik Deutschland, Köln.

Hollingsworth, J. R., Ph. C. Schmitter und W. Streeck (Hrsg.), 1994: Governing Capitalist Economies: Performance and Control of Economic Sectors, New York.

Hung, S. und R. Whittington, 1997: Strategies and Institutions: A Pluralistic Account of Strategies in the Taiwanese Computer Industry, in: Organization Studies, 4, 551-575.

ifo, 1996: Sind Löhne und Steuern zu hoch? Bemerkungen zur Standortdiskussion in Deutschland, in: ifo-Schnelldienst 20, 6-15.

Janos, A. C., 1994: Continuity and Change in Eastern Europe: Strategies of Post-Communist Politics, in: East European Politics and Societies, 8 (1), 1-31.

Johnston, W. B. und A. H. Packer, 1987: Workforce 2000: Work and Workers for the 21st Century, Indianapolis.

Jowitt, K., 1992: The Leninist Legacy, in: K. Jowitt: New World Disorder: The Leninist Extinction, Berkeley/London, 284-305

Jürgens, U., 1992: Internationalization Strategies of Japanese and German Automobile Companies, in: S. Tokunaga et al. (Hrsg.): New Impact on Industrial Relations: Internationalization and Changing Production Strategies, München, 63-96.

Jürgens, U., 1993: Teams als universelles Konzept? Einige vergleichende Anmerkungen zur Teamwork-Debatte in Japan, Deutschland und den USA, in: B. Lüthje und Ch. Scherrer (Hrsg.): Jenseits des Sozialpakts: Neue Unternehmensstrategien, Gewerkschaften und Arbeitskämpfe in den USA, Münster, 86-95.

Kern, K., 2000: Die Diffusion von Politikinnovationen: Umweltpolitische Innovationen im Mehrebenensystem der USA, Opladen.

Kitschelt, H. et al., 1999: Convergence and Divergence in Advanced Capitalist Democracies, in: H. Kitschelt et al. (Hrsg.): Continuity and Change in Contemporary Capitalism, Cambridge, 427-460.

Kogut, B., 1997: Identity, Procedural Knowledge, and Institutions: Functional and Historical Explanations for Institutional Change, in: F. Naschold et al. (Hrsg.): Ökonomische Leistungsfähigkeit und institutionelle Innovation: Das deutsche Produktions- und Politikregime im globalen Wettbewerb, Berlin, 349-365.

Laclau, E., 1990: New Reflections on the Revolution of our Time, London.

Laclau, E. und Ch. Mouffe, 1987: Post-Marxism without Apologies, in: New Left Review, 166 (Nov./Dec.), 79-106.

Laclau, E. und Ch. Mouffe, 1991: Hegemonie und radikale Demokratie, Wien (Original: Hegemony and Socialist Strategy: Towards a Radical Democratic Politics, London 1985).

Lehmbruch, Gerhard, 1994: Institutionen, Interessen und sektorale Variationen in der Transformationsdynamik der politischen Ökonomie Ostdeutschlands, in: Journal für Sozialforschung, 34. Jg., 21-44.

Lehmbruch, G., 1995: Die Rolle der Spitzenverbände im Transformationsprozeß: Eine neo-institutionalistische Perspektive, in: Berliner Debatte INITIAL, Heft 6, 89-105.

Lehmbruch, G., 1998: Zwischen Institutionentransfer und Eigendynamik: Sektorale Transformationspfade und ihre Bestimmungsgründe. In: R. Czada und G. Lehmbruch: Transformationspfade in Ostdeutschland: Beiträge zur sektoralen Vereinigungspolitik Frankfurt am Main/New York, 17-57.

Leipold, H., 1996: Zur Pfadabhängigkeit der institutionellen Entwicklung: Erklärungsansätze des Wandels von Ordnungen, in: D. Cassel (Hrsg.): Entstehung und Wettbewerb von Systemen, Berlin, 93-115.

Lerman, R. I. und H. Pouncy, 1990: The Compelling Case for Youth Apprenticeships, in: The Public Interest, Fall.

Lillrank, P., 1995: The Transfer of Management Innovations from Japan, in: Organisation Studies 16, 971-89

Lippert, I., 1999: Zwischen Pfadabhängigkeit und radikalem Wandel – Neuordnung von Prozeßketten im internationalem Maschinenbau, Berlin.

Lynn, L. H., 1982: How Japan Innovates: A Comparison with the U.S. in the Case of Oxygen Steelmaking, Boulder, Col.

Markovits, A. S. und Th. Ertman, 1980: Das „Modell Deutschland“: Eine Herausforderung für die U.S.A., in: Prokla, Heft 41, 6-31.

McCloskey, D. N., 1994: Knowledge and Persuasion in Economics, Cambridge/New York.

McKinsey Global Institute, 1997: Removing Barriers to Growth and Employment in France and Germany, Frankfurt am Main.

Merkel, W., 1997: Die Rolle von Eliten und Massen beim Übergang von autokratischen zu demokratischen Herrschaftssystemen, in: J. Wielgohs und H. Wiesenthal (Hrsg.): Einheit und Differenz: Die Transformation Ostdeutschlands in vergleichender Perspektive, Berlin, 8-32.

Micklethwait, J. und A. Wooldridge, 1996: The Witch Doctors, New York.

Mishel, L., J. Bernstein und J. Schmitt, 1997: The State of Working America, Economic Policy Institute, Armonk, N.Y.

Murrell, P., 1992: Evolutionary and Radical Approaches to Economic Reform, in: Economies of Planning 25, 79-95.

Murrell, P., 1995: The Transition according to Cambridge, Mass., in: Journal of Economic Literature 33, 164-178.

Naschold, F., 1997: Ökonomische Leistungsfähigkeit und institutionelle Innovation. Das deutsche Produktions- und Politikregime im globalen Wettbewerb, in: F. Naschold et al. (Hrsg.): Ökonomische Leistungsfähigkeit und institutionelle Innovation: Das deutsche Produktions- und Politikregime im globalen Wettbewerb, Berlin, 19-64.

Nielsen, K., B. Jessop und J. Hausner, 1995: Introduction, in: J. Hausner, B. Jessop und K. Nielsen (Hrsg.): Strategic Choice and Path-Dependency in Post-Socialism: Institutional Dynamics in the Transformation Process, Aldershot, 3-46.

Niosi, J. et al., 1993: National Systems of Innovation: In Search of a Workable Concept, in: Technology in Society 15, 207-227.

Noble, D., 1984: Forces of Production: A Social History of Industrial Automation, New York.

North, D. C., 1992: Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen.

North, D. C. und R. P. Thomas, 1973: The Rise of the Western World: A New Economic History, Cambridge.

OECD, 1996: Economic Surveys, Paris.

Offe, C., 1997: Die politisch-kulturelle Innenseite der Konsolidierung: Eine Anmerkung über Besonderheiten der postkommunistischen Transformation, in: J. Wielgohs und H. Wiesenthal (Hrsg.): Einheit und Differenz: Die Transformation Ostdeutschlands in vergleichender Perspektive, Berlin, 214-220.

Ohmae, K., 1990: The Borderless World, New York.

Olson, M., 1982: The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities, New Haven, Conn.

Ortmann, G., 1995: Formen der Produktion: Organisation und Rekursivität, Wiesbaden.

Palley, Th., 1999: Arbeitslosigkeit und makroökonomische Weichenstellungen in: S. Lang, M. Mayer und Ch. Scherrer (Hrsg.): Jobwunder USA – Modell für Deutschland? Münster, 44-53.

Pauly, L. W. und S. Reich, 1997: National Structures and Multinational Corporate Behaviour: Enduring Differences in the Age of Globalization, in: International Organization, 51 (1), 1-30.

Peck, J., 1999: Workfare States, New York.

Pickel, A. und J. True, 1999: Global Forces, Transnational Linkages and Local Actors: Towards a New Political Economy of Post-Socialist Transformation. Paper Prepared for Presentation at the 11th Annual Conference on Socio-Economics, University of Wisconsin-Madison.

Pierson, P., 1997: Increasing Returns, Path Dependence and the Study of Politics, Jean Monnet Chair Papers 44, The Robert Schuman Centre at the European University Institute.

Pierson, P., 1998: Not Just What, but When: Issues of Timing and Sequence in Comparative Politics, prepared for presentation at the American Political Science Association Meeting, Boston, September.

Plehwe, D. und B. Walpen, 1999: Wissenschaftliche und wissenschaftspolitische Produktionsweisen im Neoliberalismus: Beiträge der Mont Pelerin Society und marktradikaler Think Tanks zur Hegemoniegewinnung und -erhaltung, in: Prokla, 29 (2), Heft 115, 203-236.

Porter, M. E., 1990: The Competitive Advantage of Nations, New York.

Poznanski, K.Z., 1996: Poland's Protracted Transition: Institutional Change and Economic Growth 1970-1994, Cambridge.

Reich, S., 1990: The Fruits of Fascism: Postwar Prosperity in Historical Perspective, Ithaca.

Rogers, J. und W. Streeck, 1991: Skill Needs and Training Strategies in the Wisconsin Metalworking Industry, Madison, Wi., University of Wisconsin, Manuskript.

Ruigrok, W. und R. van Tulder, 1995: The Logic of International Restructuring, London.

Scharpf, F. W., 1978: Interorganizational Policy Studies: Issues, Concepts and Perspectives, in: K. Hanf und F. W. Scharpf (Hrsg.): Interorganizational Policy Making, London, 345-370.

Scherrer, Ch., 1989: Structural Impediments to International Competitiveness of U.S. Manufacturing, in: C.-L. Holtfrerich (Hrsg.): Policy Options of American Governments between Foreign Policy Aims and Economic Possibilities, Berlin, 23-50.

Scherrer, Ch., 1992: Im Bann des Fordismus: Der Konkurrenzkampf der Auto- und Stahlindustrie in den USA, Berlin.

Scherrer, Ch., 1995: Eine diskursanalytische Kritik der Regulationstheorie, in: Prokla, 25 (3), Heft 100, 457-482.

Scherrer, Ch., 1999: Globalisierung wider Willen? Die Durchsetzung liberaler Außenwirtschaftspolitik in den USA, Berlin.

Siebert, H., 1996: Labor Market Rigidities: At the Root of Unemployment in Europe, in: Journal of Economic Perspectives, 11 (3), 37-54.

Stark, D., 1996: Recombinant Property in East European Capitalism, in: American Journal of Sociology, 101 (4), 993-1027.

Stark, D., 1997: Recombinant Property in East European Capitalism, in: G. Grabher, D. Stark (Hrsg.): Restructuring Networks in Post-Socialism: Legacies, Linkages, Localities, Oxford, 35-69.

Stark, D. und L. Bruszt, 1998: Postsocialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe, Cambridge.

Stone, D., 1999: Learning Lessons and Transferring Policy across Time, Space and Disciplines, in: Politics, 19 (1), 51-59.

Storper, M. und R. Salais, 1997: Worlds of Production: The Action Frameworks of the Economy, Cambridge, Mass.

Strang, D. und J.W. Meyer, 1993: Institutional Conditions for Diffusion, in: Theory and Society 22, 487-511.

Strang, D. und S.A. Soule, 1998: Diffusion in Organizations and Social Movements: From Hybrid Corn to Poison Pills, in: Annual Review of Sociology, 24(1), 265-291.

Strange, S., 1996: The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy, Cambridge.

Thelen, K., 1997: Why German Employers Cannot Bring Themselves to Abandon the German Model, Manuskript.

Traxler, F., 1999: Wirtschaftliche Internationalisierung und die (Dis)Organisierung der Arbeitsbeziehungen, in: G. Schmidt und R. Trinczek (Hrsg.): Ökonomische und soziale Herausforderungen am Ende des zwanzigsten Jahrhunderts, Baden-Baden 79-94.

Udehn, L., 1996: The Limits of Public Choice: A Sociological Critique of the Economic Theory of Politics, London.

Weinert, R., 1997: Institutionenwandel und Gesellschaftstheorie: Modernisierung, Differenzierung und Neuer Ökonomischer Institutionalismus, in: G. Göhler (Hrsg.): Institutionenwandel, Opladen, 70-93.

Werner, H., 1999: Das amerikanische „Beschäftigungswunder" – viel Licht, aber auch viel Schatten, in: S. Lang, M. Mayer und Ch. Scherrer (Hrsg.): Jobwunder USA – Modell für Deutschland? Münster, 54-70.

Wiesenthal, H., 1997: Probleme der Transformationssteuerung – Eine Perspektive politikwissenschaftlicher Forschung, in: J. Wielgohs und H. Wiesenthal (Hrsg.), Einheit und Differenz: Die Transformation Ostdeutschlands in vergleichender Perspektive, Berlin, 239-253.

Wollmann, H., 1996: Institutionenbildung in Ostdeutschland: Rezeption, Eigenentwicklung oder Innovation?, in: A. Eisen und H. Wollmann (Hrsg.): Institutionenbildung in Ostdeutschland, Opladen, 79-114.

Womack, J. P., D. T. Jones und D. Roos, 1990: The Machine that Changed the World: MIT-Study on the Future of the Automobile, New York (Deutsche Ausgabe: Die zweite industrielle Revolution in der Autoindustrie, Frankfurt 1991).

Zapf, W., 1991: Modernisierung und Modernisierungstheorien, in: W. Zapf (Hrsg.): Die Modernisierung moderner Gesellschaften: Verhandlungen des 25. Deutschen Soziologentages in Frankfurt am Main, Frankfurt am Main, 23-39.

Zürn, M., 1998: Regieren jenseits des Nationalstaates: Globalisierung und Denationalisierung als Chance, Frankfurt am Main.

Veröffentlichungsreihe der Abteilung **Regulierung von Arbeit**
des Forschungsschwerpunkts Technik-Arbeit-Umwelt des
Wissenschaftszentrums Berlin für Sozialforschung

1998

FS II 98-201 **Frieder Naschold:** Ökonomische Leistungsfähigkeit und institutionelle Innovation – Das deutsche Produktionsregime im internationalen Regimewettbewerb, 56 S.

FS II 98-202 **Jochen Lang, Frieder Naschold, Bernd Reissert:** Reforming the implementation of European Structural Funds. A next development step, 60 S.

FS II 98-203 **Karin Hirschfeld:** Auf verschlungenen Pfaden zum High-Tech-Produkt: Das Digitalfunkkonsortium – eine strategische Allianz und ihre Folgen, 56 S.

FS II 98-204 **Gerd Bender:** Entstandardisierte Formen der Entgeltbestimmung - Neuere Entwicklungen bei der Leistungsvergütung und der Personalbeurteilung. 41 S.

FS II 98-205 **Frieder Naschold, Christoph Reichard, Manfred Röber, Alexander Wegener (Hg.):** „Verwaltungsreform auf Ministerialebene" – Dokumentation zur Fachtagung am 9. Juni 1998 am Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung. 90 S.

FS II 98-206 **Maria Oppen, Alexander Wegener:** Restrukturierung der kommunalen Dienstleistungsproduktion – Innovationsfähigkeit deutscher Kommunen in internationaler Perspektive. 36 S.

FS II 98-207 **Maria Oppen, Elke Wiechmann:** Frauenförderpläne unter Reformdruck – Effektivität und Innovationserfordernisse am Beispiel der niedersächsischen Stufenpläne. 70 S.

FS II 98-208 **Hermann Hibbeler:** „Markttest" öffentlicher Dienstleistungen. Einführung von Wettbewerb durch flächendeckende Angebotsbeiziehung – Konzept des Personalrates Stadt Detmold. 35 S.

FS II 98-209 **Stephan Seip:** Netzwerkbildung im globalen Wettbewerb. Transnationalisierung und Standardisierung im Telekommunikationssektor. 76 S.

1999

FS II 99-201 **Gerlinde Dörr, Tanja Kessel:** Restructuring via Internationalization. The Auto Industry's Direct Investment Projects in Eastern Central Europe. 24 S.

FS II 99-202 **Helmut Drüke:** Regulierungssysteme in der internationalen Telekommunikation, 55 S.

FS II 99-203 **Gerlinde Dörr, Tanja Kessel:** Mehr als ein Nullsummenspiel? Die neue Standortkonkurrenz zwischen Ost und West.
More Than a Zero Sum Game? The New Locational Competition Between East and West. Zweisprachig, 19 S.

FS II 99-204 **Frieder Naschold, Ulrich Jürgens, Inge Lippert, Leo Rennecke:** Vom chandlerianischen Unternehmensmodell zum Wintelismus, 26 S.

2000

FS II 00-201 **Volker Hielscher:** Entgrenzung von Arbeit und Leben? Die Flexibilisierung von Arbeitszeiten und ihre Folgewirkungen für die Beschäftigten. Eine Literaturstudie, 64 S.

FS II 00-202 **Ulrich Jürgens, Joachim Rupp, Katrin Vitols, unter Mitarbeit von Bärbel Jäschke-Werthmann:** Corporate Governance and Shareholder Value in Deutschland – Nach dem Fall von Mannesmann – Paper revisited (Ulrich Jürgens), 34 S.

FS II 00-203 Die Abteilung „Regulierung von Arbeit" – Aktuelle Projekte und Veröffentlichungen 1988 bis 2000, 65 S.

2001

FS II 01-201 **Holger Straßheim:** Der Ruf der Sirenen – Zur Dynamik politischen Benchmarkings. Eine Analyse anhand der US-Sozialreformen, 27 S.

FS II 01-202 **Hengyi Feng, Julie Froud, Sukhdev Johal, Colin Haslam, Karel Williams:** A New Business Model?, 36 S.

FS II 01-203 **Gerlinde Dörr:** Kooperation und Asymmetrie. Das Entwicklungsprofil eines betrieblichen Ost-West-Projekts, 54 S.

FS II 01-204 **Christoph Scherrer:** New Economy: Explosive Growth Driven by a Productivity Revolution?, 19 S.

Bei Ihren Bestellungen von WZB-Papers schicken Sie bitte unbedingt einen an Sie adressierten **Aufkleber** *mit, sowie* ***je Paper*** *eine* ***Briefmarke im Wert von DM 1,00*** *oder einen* ***"Coupon Résponse International"*** *(für Besteller aus dem Ausland).*

Please send a ***self-addressed label*** *and* ***postage stamps in the amount of 1 DM*** *or a* ***"Coupon-Réponse International"*** *(if you are ordering from outside Germany) for* ***each*** *WZB-Paper requested.*

Bestellschein ***Order Form***

Absender • Return Address:

An das
Wissenschaftszentrum Berlin
für Sozialforschung
PRESSE- UND INFORMATIONSREFERAT
Reichpietschufer 50

D-10785 Berlin

Hiermit bestelle ich folgende(s) Discussion Paper(s):

Please send me the following Discussion Paper(s):

Autor(en) / Kurztitel • Author(s) / Title(s) in brief	**Bestellnummer • Order no.**