
Studien

Globalisierung und nationale Wirtschaftsmodelle: kann das »deutsche Modell« überleben?

Von Andreas Busch

Die Debatte um die Globalisierung und ihre Auswirkungen auf die Handlungsfähigkeit von Nationalstaaten - ein Beispiel ist die in Deutschland im Frühsommer 2005 durch den SPD-Vorsitzenden Franz Müntefering angestossene »Kapitalismus-Diskussion« über die Rolle von Beteiligungs-Gesellschaften - hat neben der aktuellen politischen Kontroverse auch die akademische Forschung in den letzten zehn Jahren stark beschäftigt. Im Kern geht es bei dieser Debatte um die Frage, ob wachsende wirtschaftliche Integration Nationalstaaten dazu zwingt, sich in ihrer Politik einander beständig anzunähern - mit anderen Worten, ob die Zukunft durch Konvergenz gekennzeichnet ist oder durch anhaltende Diversität.¹

Viele Studien sind in den letzten Jahren hier zu dem Ergebnis gekommen, dass im Hinblick auf staatliche Politikfelder (also Bereiche wie Wirtschaftspolitik, Verkehrspolitik, regulative Politik) Vorsicht gegenüber den oft zu hörenden Parolen der Unvermeidlichkeit umfassender Konvergenz geboten erscheint; deutet die Empirie doch eher auf »Persistenz nationaler Unterschiede« (Hay, 2000) und »unterschiedliche Reaktionen auf gemeinsame Herausforderungen« (Scharpf und Schmidt, 2000), um die Titel zweier bekannter englischsprachiger Studien zu übersetzen. Kurz gefasst lautet die gute Nachricht hier: unterschiedliche nationale Strategien sind offenbar weiterhin möglich.

Doch wie sieht es aus im Hinblick auf die Charakteristika nationaler Wirtschaftsmodelle in ihrer Gesamtheit? Eine in den letzten Jahren beständig wachsende Literatur über solche Modelle (unter dem Stichwort *varieties of capitalism*) stellt die Frage nach Konvergenz oder Diversität auf diesem Level. Wird die Globalisierung also zur Angleichung der Charakteristika der (bisher unterschiedlichen) nationalen Wirtschaftsmodelle führen, oder werden diese ihre Eigenständigkeit und Unabhängigkeit behalten können?

Der vorliegende Aufsatz beschäftigt sich mit dieser Frage im Hinblick auf das deutsche Wirtschaftsmodell - das oft auch als »rheinischer Kapitalismus« bezeichnet wird - in vier Schritten. Zunächst beschreibt er dessen Entwicklung und Charakteristika, bevor kurz die Debatte um die Auswirkungen von Globalisierung nachgezeichnet wird. Im Hauptteil wird dann die »Überlebensfähigkeit« des »Modells Deutschland« diskutiert, bevor wir zu dem Schluss kommen, dass die Belege der Verfechter der »Niedergangshypothese« bis jetzt nicht ausreichend sind: ihre Behauptung bedarf weiterer Beweise.

1 Das »Modell Deutschland«

Der Begriff »Modell Deutschland« entstammt ursprünglich einem Wahlkampfslogan der SPD von 1976, wurde aber in der sozialwissenschaftlichen Literatur schnell akzeptiert als bequeme Kurzformel für vor allem (aber nicht ausschließlich) wirtschaftlichen Charakteristika des bundesrepublikanischen Systems.²

Der Hauptgrund für die ursprüngliche Popularität des Modells war derselbe, der die SPD anzog, nämlich das vergleichsweise gute Abschneiden der bundesdeutschen Wirtschaft in den schwierigen 1970er Jahren. Damals wurden hier die vielfältigen ökonomischen Probleme (Zusammenbrechen des Wechselkurssystems von Bretton Woods, Ölpreisschocks, daraus folgender Inflationsdruck und steigende Arbeitslosigkeit) besser gelöst als in den meisten ähnlich strukturierten Industrieländern.³ Die Lage auf dem Arbeitsmarkt war akzeptabel (wenn auch nicht so gut wie sich das zumal eine sozialdemokratische Regierung gewünscht hätte); die Wachstumsraten waren gut durchschnittlich; und die Inflation sehr niedrig. Im Vergleich mit Ländern wie Großbritannien, den USA, Frankreich oder Italien schnitt die Bundesrepublik deutlich besser ab. So suggerierte der Begriff »Modell Deutschland« denn auch etwas, das andere Länder zum Vorbild nehmen könnten, etwas Nachahmenswertes.

Charakteristisch für das Modell waren eine vergleichsweise zurückhaltende Fiskalpolitik, die (auch aufgrund der föderalen Strukturen) keine Experimente mit keynesianischer Nachfragesteuerung unternahm; eine strikte Preisstabilitätspolitik, durchgeführt von der auf ihre Unabhängigkeit achtenden (und auch vor Konflikten mit der Regierung nicht zurückschreckenden) Bundesbank; sowie ein hohes Maß von Kooperation in den Arbeitsbeziehungen, das niedrige Streikraten zur Folge hatte und somit geringen inflationären Druck.

Der Druck des wirtschaftlichen Strukturwandels, insbesondere die Abkehr von der historisch gewachsenen Schwerindustrie, veränderte das Modell in den 1980er Jahren. Doch wurden auch im Wandel bestimmte Charakteristika sichtbar, die sich von den Veränderungen etwa im Thatcher'schen Großbritannien unterschieden: nämlich die Betonung von Koordination und Konsens, die als Kennzeichen eines Systems galten das schon Rudolf Hilferding (1910) als »organisierten Kapitalismus« beschrieben hatte.

Wie der Verweis auf Hilferding zeigt, hat das bundesrepublikanische Wirtschaftssystem historische Wurzeln, die weit über sie hinaus bis in das 19. Jahrhundert zurückreichen. Alexander Gerschenkron (1966) hat klassisch die Bedingungen beschrieben, unter denen die deutsche Industrialisierung relativ spät stattfand: über die Schwerindustrie (Kohle und Stahl) und damit kapitalintensiv und mit hohem Investitionsbedarf. Dieser wiederum schuf die engen Verbindungen zwischen Großunternehmen und Banken, die als »Hausbank«-Modell berühmt wurden und in dem einflußreiche Banken Unternehmen gewissermaßen »von der Wiege bis zur Bahre« begleiteten. Hans-Ulrich Wehler (1995: 662-680), beschreibt in seiner Gesellschaftsgeschichte detailliert, wie Kooperation zwischen Großunternehmen und Verbänden den »Korporativismus« des ausgehenden 19. Jahrhunderts entstehen ließ, wie die »Kartellbewegung« die Dynamik (und Volatilität) der späten Industrialisierung zu bändigen trachtete, und wie dies den Aufstieg des »Interventionsstaates« beförderte.

Staatliche Unterstützung für Kartelle war in der Bundesrepublik verschwunden, die stattdessen die Vorteile des Wettbewerbs betonte und mit einem starken Kartellamt auch erzwang. Die »Soziale Marktwirtschaft« wurde jedoch weithin als ein System angesehen in dem die Rolle des Marktes durch staatliche und gesellschaftliche Kräfte gezähmt wurde - mit eindeutig positiven Folgen, wie der britische Ökonom und Politikwissenschaftler Andrew Shonfield (1965) in seinem berühmten Buch *Modern Capitalism* darlegte. Für ihn stand die Frage im Mittelpunkt, warum die westeuropäischen Volkswirtschaften seit den späten 1950er Jahren eindeutig besser abgeschnitten hatten als sowohl die Vereinigten Staaten wie auch Großbritannien. Shonfield richtete den Blick auf die institutionellen Eigenheiten des bundesdeutschen Systems und kam zu der Antwort, dass die bessere Wirtschaftsleistung auf ein System zentralisierter ökonomischer Entscheidungen zurückzuführen sei, das jedoch (im Gegensatz zu Frankreich mit seinem System indikativer Planung) nicht staatlich, sondern durch den privaten Sektor gelenkt sei. Er wies darauf hin, dass Verbände einen großen Einfluss hätten und auf langfristige Interessen fixiert seien, wodurch sie, gemeinsam mit den Banken, »halb-öffentliche« Aufgaben wahrnehmen.⁴ Dies sei ein Element der Kontinuität seit der deutschen Industrialisierung, und ein Beleg dafür etwa das Wiedererstehen der drei deutschen »Großbanken« in den späten 1950er Jahren, die sich Versuchen der amerikanischen Besatzungsmacht zu ihrer Auflösung widersetzt hatten.⁵

In den späten 1980er und frühen 1990er Jahren quälten sich die Vereinigten Staaten mit einer Debatte über ihren »Niedergang« - befördert durch Erfolge der japanischen Wirtschaft - und glitten schließlich in eine Rezession; ähnlich erging es Großbritannien. Zur gleichen Zeit schien die Bundesrepublik die wirtschaftlichen Lasten der Vereinigung mit erstaunlicher Leichtigkeit zu schultern, wies bemerkenswerte Wachstumsraten auf, niedrige Inflation und sogar sinkende Arbeitslosigkeit. Als Folge schien das »Modell Deutschland« für ausländische Beobachter nachahmenswert: der britische Journalist Will Hutton (1996) empfahl das deutsche System zur Heilung britischer Probleme und landete damit einen unerwarteten Bestseller.

Eine eingehendere (wenn auch mit Hutton verglichen weniger populäre) Analyse des deutschen Systems legte auch der an der Harvard Business School lehrende Ökonom Michael Porter (1992a und 1992b) vor. Das U.S.-Wirtschaftssystem war nach seiner Ansicht gekennzeichnet durch Defizite bei der Allokation von Investitionskapital, und zwar sowohl innerhalb wie auch zwischen Firmen. Daraus ergebe sich ein komparativer Nachteil, der die langfristigen Wachstumsaussichten der Vereinigten Staaten behindern könnte. Porter argumentierte, dass - verglichen mit dem deutschen und japanischen Wirtschaftssystem - das amerikanische System kurzfristigen Erwägungen zuviel Gewicht beimesse, was zu ungenügenden Investitionen in *intangible assets* wie Training und Fortbildung der Mitarbeiter, Forschung und Entwicklung, Organisationsentwicklung und stabile Beziehungen mit den Zulieferern führe - lauter Faktoren mizhin, die von zunehmender Wichtigkeit für die Wettbewerbsfähigkeit seien.

Der Hauptgrund für diesen Zustand, so Porter, sei die Fluidität des U.S.-Kapitals. Es werde hauptsächlich von institutionellen Investoren mit breitdiversifizierten Portfolios bereitgestellt, und deren Präferenz sei auf kurzfristige Profitabilität ausgerichtet. Daher fehle ihnen ein Anreiz, detaillierte Kenntnisse über ein Unternehmen zu gewinnen, wie das etwa durch die Übernahme von Sitzen im Aufsichtsrat zu erreichen sei. Folglich hätten sie auch keinen Einfluß auf Unternehmensentscheidungen, und daher seien rasche Portfolio-Umschichtungen attraktiv, wenn

die Profitabilität eines Unternehmens kurzfristig schwanke. In den deutschen und japanischen Systemen gäbe es hingegen Anreize für für »engagiertes« Kapital, wodurch stabile Lieferantenbeziehungen sowie ein langfristiger Investitions- und Planungshorizont für die Firmen entstehen könnten.

Die Bewunderung für das deutsche System, das sollte hinzugefügt werden, entstammten seiner Leistungsfähigkeit - und keiner intellektuellen Wertschätzung theoretischer Art, denn hinter diesem Modell steckte keine explizite Theorie. Und interessanterweise geriet das System in Leistungsschwierigkeiten just in dem Moment, als Hutton und Porter ihre Lobeshymnen auf das deutsche System schrieben: die Bundesbank vollführte eine geldpolitische Vollbremsung, was zu einem guten Teil Ausdruck ihres Konfliktes mit der Bundesregierung über die wirtschaftliche Handhabung der deutschen Vereinigung war. Die Bundesrepublik glitt Mitte der 1990er Jahre in eine tiefe Rezession, die Arbeitslosigkeit stieg, das Wachstum sank, und das noch vor kurzem so gelobte »Modell Deutschland« schien unter den Bedingungen wachsender Globalisierung seinen Glanz verloren zu haben.

2 Globalisierung, Konvergenz und Diversität

Wie bereits zu Beginn dieses Artikels angemerkt nahm die Diskussion um die Globalisierung während des letzten Jahrzehnts einen prominenten Platz sowohl in der akademischen wie allgemeinpolitischen Debatte ein. Im Kern ist diese Debatte eine um die zukünftige Rolle des Nationalstaats: können nationalstaatlich verfasste Demokratien unter Bedingungen wachsender wirtschaftlicher Interdependenz weiterhin ihr Schicksal selbst bestimmen, oder geschieht dies durch die Macht anonymer Märkte?

Der Prozeß zunehmender ökonomischer Verflechtung war nicht plötzlich entstanden - schon seit einiger Zeit war der Außenhandel schneller als das Sozialprodukt gewachsen -, doch das Ende des Staatskommunismus und des Kalten Krieges sowie die Hinwendung der Reformstaaten zur Marktwirtschaft machten dies besonders deutlich. Als Folge der größeren außenwirtschaftlichen Öffnung (von der, das sollte nicht vergessen werden, die Bürger als Konsumenten profitierten) wuchs auch die Verwundbarkeit gegenüber externen Schocks. Direktinvestitionen aus dem Ausland wuchsen erheblich, was wiederum den Einfluss multinationaler Firmen und von Entwicklungen in anderen Ländern auf das inländische Wirtschaftsgeschehen verstärkte. Liberalisierte Finanzmärkte sahen sich revolutionären Veränderungen ausgesetzt - so wuchs etwa der Umsatz auf Devisenmärkten zwischen 1980 und 1995 um das 50fache. Entsprechend schrumpfte der Einfluss der Zentralbanken und ihrer Reserven auf das Marktgeschehen, scheinbar ein Symbol für die verminderte Rolle und Fähigkeit zu nationalstaatlicher Intervention.⁶

Die Wachstumsindustrie der akademischen Globalisierungsdiskussion konzentrierte sich auf die Frage, ob wachsende Interdependenz auch zunehmende Konvergenz der Politiken erzwingen werde oder ob dies nicht der Fall sei. Für beide Entwicklungspfade gab es plausible theoretische Argumente.

Die Befürworter der ersten Position argumentierten, dass Regierungen miteinander im Wettbewerb um mobiles Kapital lägen, das nach den höchsten Erträgen suche. Dies werde zu einer internationalen Angleichung der Nettoerträge führen und daher zu einem Steuerwettbewerb zwischen Ländern, die jeweils versuchten, Unternehmen die vorteilhaftesten Bedingungen zu verschaffen.⁷ Der Wettbewerb werde jedoch nicht auf steuerliche Belange allein beschränkt bleiben, sondern sich auch auf die Regulierung des Arbeitsmarktes, der Sozialsysteme und der Umwelt ausdehnen - denn alle haben einen Einfluss auf den erwarteten Nettoertrag des Kapitals - und hier ebenfalls für eine Angleichung sorgen. Da das Kapital der mobilste Produktionsfaktor sei, könnte es am leichtesten mit Abwanderung drohen und damit Regierungen zur Befolgung einer kapitalfreundlichen Politik zwingen (Frieden und Rogowski 1996). Da dieser Prozess in allen Ländern statfinde, sei eine Konvergenz von Politik die notwendige Folge.

Gegenteilige Folgerungen zieht jedoch eine andere Gruppe von Wissenschaftlern, und ihre Überlegungen basieren auf theoretischen Argumenten über »Pfadabhängigkeit«, die von den Schulen der Institutionellen und Transaktionskosten-Ökonomie entwickelt worden sind.⁸ Sie argumentieren, dass spezifische nationale Charakteristika - etwa Unterschiede in nationalen Politikstilen oder institutionelle Konfigurationen - ein hohes Maß an Stabilität und Dauerhaftigkeit aufweisen. Ein Grund sei, dass rechtliche, politische und administrative Institutionen tief verwurzelt und das Ergebnis langer historischer Prozesse seien. Zudem seien sie meist auf die eine oder andere Weise miteinander verbunden und verstärkten sich so gegenseitig. Somit handele es sich bei ihnen nicht um die Produkte gegenwärtiger exogener Kräfte, sondern sie verkörperten historische Erfahrungen, weshalb sie über den historischen Moment und seine Bedingungen hinaus Bestand hätten (vgl. March und Olsen (1989), Waarden (1993)). Eine Konvergenz von Politik sei folglich nicht zu erwarten, vielmehr anhaltende Diversität.

Die akademische Debatte über Staatshandeln unter Bedingungen von Globalisierung ist bisher zu eher vorsichtigen Ergebnissen bezüglich des Ausmasses von Konvergenz gekommen und hat eher das hohe Maß an Diversität in den Reaktionen auf gleichgerichtete Problemstellungen betont.⁹ Aber der öffentliche politische Diskurs folgt nicht notwendig den oft verschlungenen Pfaden detaillierter akademischer Erkenntnis. In vielen Ländern wurde die Debatte um Globalisierung politisch instrumentalisiert und zur Durchsetzung wirtschaftspolitischer Reformen benutzt. Die öffentlichen Diskurse betonten zumeist die Notwendigkeit von Veränderungen und beschränkten die Darstellun der Optionen des wirtschaftlich Möglichen auf Rezepte aus der neo-liberalen Küche (vgl.). Die Betonung der unter Bedingungen von Globalisierung herrschenden Restriktionen sollte die Unterstützung für Reformen mobilisieren. Innerhalb des deutschen Systems führte das zu der Überzeugung, die der damalige Vorsitzende des Bundesverbandes der deutschen Industrie, Hans-Olaf Henkel, in einem Interview mit der Wochenzeitung *Die Zeit* 1997 so ausdrückte: »Unser Modell will keiner mehr.« (zit. nach Czada 1999: 408).

3 Die Debatte um die Überlebensfähigkeit des »Modell Deutschland«

3.1 Die Niedergangshypothese

Prognosen des Niedergangs wie die eben genannte fanden sich zunehmend auch in der akademischen Literatur. Das »Modell Deutschland« wurde, wie es in einem Buchtitel heisst, »vom Zukunfts- zum Auslaufmodell« (Beyer, 2003b). Solche Positionen wurden nicht zuletzt von derzeitigen und ehemaligen Mitarbeitern des Kölner Max-Planck-Instituts für Gesellschaftsforschung vorgelegt, weshalb man diese Position vielleicht auch die »Kölner Niedergangshypothese« nennen kann. Sie lautet knapp zusammengefasst: Änderungen in den konstitutiven Teilen des deutschen Systems untergraben dessen Funktionalität und Komplementarität. Diese Änderungen sind »unkoordiniert« (Beyer, 2003a: 11) und müssen deshalb negative Folgen haben. Es kommt zur »Abwicklung der Deutschland AG« (Streeck und Höpner, 2003).

Noch radikalere Aussagen kommen aus amerikanischen Law Schools von Experten des *corporate law*: in einem einflussreichen und viel diskutierten Aufsatz deklarieren zwei Juristen aus Yale und Harvard »The end of history for corporate law« (Hansmann und Kraakman, 2004). Das US-System, so behaupten sie, habe sich endgültig als normatives Leitbild durchgesetzt, und Alternativmodelle wie das deutsche hätten versagt.

Die wichtigsten Argumente für Abstieg und Niedergang lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Auf dem Markt für Unternehmenskontrolle habe es seit Mitte der 1990er Jahre weitreichende Veränderungen gegeben - Veränderungen in Unternehmensstrategien, v.a. im Finanzsektor. Der Fokus liege nun auf *shareholder value*, es sei zur Beseitigung von Übernahmehürden gekommen und zur Entflechtung von Unternehmensbeteiligungen - mithin zu einem »Niedergang des organisierten Kapitalismus« oder zumindest zu dessen »Desorganisation« durch die systematische Auflösung übergeordneter Bindungen (Höpner, 2004).
- Dem stehe im Bereich der Arbeitsbeziehungen eine Schwächung der Verbände durch sinkenden Organisationsgrad, sowohl auf Gewerkschafts- wie Arbeitgeberseite gegenüber. Streeck und Hassel (2003) fassen das in das Bild der »bröckelnden Säulen der Sozialpartnerschaft« und konstatieren, dass sich letztere vom Vor- zum Nachteil entwickelt habe, da sowohl Verbände wie auch Staat zu schwach seien zur Durchsetzung eigener Strategien, jedoch weiterhin stark genug zur Blockade. Das Resultat sei eine Politik für *insider*, die die Arbeitsmarktprobleme nicht löse - das Scheitern des »Bündnis für Arbeit« sei dafür exemplarisch.
- Im Bereich des Finanzsystems und der Banken komme es zu einem Strategiewechsel weg von der *Hausbank* in Richtung *investment banking*, da es Interessenkonflikte angesichts von Aktienbesitz bei Unternehmen gebe.¹⁰ *Investment banking* verspreche höhere Renditen, weshalb Banken Unternehmensbeteiligungen abstießen und Aufsichtsratssitze aufgäben - besonders akut in Fall der Deutschen Bank, die noch 1996 bei den 100 größten deutschen Unternehmen nicht weniger als 29 Aufsichtsratsvorsitzende gestellt hatte (Beyer und Höpner, 2003). Nur zwei Jahre später war die Zahl auf 17 gesunken, und 2001 erklärte die Bank in ihren

Unternehmensgrundsätzen, in Zukunft keine Aufsichtsratsvorsitze mehr anzunehmen. Der Fokus lag nun auch hier eindeutig auf *shareholder value*.

□ Politische Reformen unterstützten diese Entwicklung: 1998 fand das KonTraG, das »Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich« die Unterstützung aller Parteien - es war ursprünglich eine Initiative der oppositionellen SPD. Mit konzertierter Kritik von rechts und links an der »Macht der Banken«¹¹ fand die »Deutschland AG« keine Verteidiger mehr im Deutschen Bundestag. 2001 wurde dann die Kapitalertragssteuer auf die Veräußerung von Unternehmensgewinnen abgeschafft - eine Maßnahme, die eindeutig ein Anreiz zur Auflösung von Querbeteiligungen und Großbeteiligungen - typische Merkmale der »Deutschland AG« - war.

□ Schließlich kurz zur bereits erwähnte Position aus dem Gesellschaftsrecht, die vom »end of history for corporate law« spricht. Die beiden US-Autoren argumentieren, dass internationale Konvergenz auf ein ausschließlich an *shareholder* Interessen orientiertes Modell nicht nur wünschenswert und unausweichlich sei, sondern bereits weitgehend stattgefunden habe. Sie plädieren daher dafür, dieses Modell künftig als »Standard-Modell« zu bezeichnen - was natürlich alle anderen Modelle zu Abweichungen macht, aber das nur am Rande. Dieser Prozess fände weltweit statt, und sei vor allem dem Versagen der Alternativen zuzuschreiben, u.a. dem sogenannten »arbeitnehmerorientierten« Modell, für das Deutschland mit seiner Mitbestimmung stehe, und dem »staatsorientierten« Modell, für das Japan und Frankreich stünden. Schlechte ökonomische Leistung und Abkehr vom Sozialismus hätten das letztere erledigt, der Interessengegensatz zwischen Arbeit und Kapital (und die daraus folgenden Unruhen) das deutsche Modell wettbewerbsunfähig gemacht.

Die beiden Autoren beziehen sich bei ihrem Urteil ausschließlich auf juristische Literatur aus dem Bereich Gesellschaftsrecht. Vielleicht sollte man sie auf die Vorteile interdisziplinären Forschens hinweisen und ihnen einen Besuch in einer sozialwissenschaftlichen Bibliothek nahelegen - dort würden sie nicht nur aufschlussreiche Aussenhandelsstatistiken zur deutschen Wettbewerbsfähigkeit finden, sondern auch eine umfangreiche und in den letzten Jahren zunehmende Literatur von Politologen, Soziologen und Ökonomen zu den anhaltenden Unterschieden nationaler Wirtschaftsmodelle - was implizit die Hypothese vom Niedergang des »rheinischen Modells« (und erst recht die vom »Ende der Geschichte«) zumindest stark qualifiziert.

Nationale Wirtschaftsmodelle und ihr Fortbestehen

Etwa zur selben Zeit da die heimische Popularität des »Modell Deutschland« im Abnehmen begriffen war und Beiträge zur Globalisierungs- und Konvergenzdebatte die akademischen Zeitschriften und politischen Kommentarspalten zu füllen begannen, nahm eine neue Literatur ihren Aufschwung, die die Existenz und das Fortbestehen nationaler Spielarten des Kapitalismus

(*varieties of capitalism*) in den Mittelpunkt ihrer Analyse stellte. In dieser Diskussion spielte das »Modell Deutschland« eine prominente Rolle.

Diese Literatur ist komplex und vielgestalt, und zwei Dinge kennzeichnen sie besonders: sie ist wahrhaft interdisziplinär ist - man findet Beiträge von Soziologen, Ökonomen und Politologen; und es gibt in ihr eine wachsende Ausdifferenzierung und eine rege Debatte.

So hat sich dieses Feld in den letzten gut zehn Jahren aus mehr journalistischen Anfängen in einen Zweig systematischer empirisch und theoretisch fundierter Forschung verwandelt.

Den Anfang machte 1991 der französische Ökonom und Präsident der Versicherungsgesellschaft *Assurances Générales de France* (AGF), Michel Albert mit seinem Buch »Kapitalismus contra Kapitalismus«. Es ist sicher kein Zufall, dass dieses Buch kurz nach dem Niedergang des Staatskommunismus erschien, als die Marktwirtschaft den endgültigen Sieg über das Konzept der Planwirtschaft errungen hatte. Albert (1992) unterschied darin zwischen einem »rheinischen« und einem »neo-amerikanischen« Modell der Marktwirtschaft und optierte aus Gründen überlegener ökonomischer und sozialer Performanz für das »rheinische« Modell. Da er Frankreich vor der Entscheidung für eines der beiden Modelle sah, plädierte er für dessen Übernahme. Albert's Buch ist vom akademischen Standpunkt her in vielerlei Hinsicht zu kritisieren - seine Untersuchung ist nicht systematisch, seine Belege erfüllen nur den Standard von »anecdotal evidence«, und auf Detailebene gibt es manche Fehler. Dennoch traf das Buch wohl einen Nerv, wurde in viele Sprachen übersetzt, und dient oft als Referenzpunkt der folgenden Diskussion - wie nicht zuletzt der anhaltende Gebrauch des Ausdrucks »rheinischer Kapitalismus« zeigt.

In den folgenden Jahren wurde die Analyse in der ökonomischen Literatur verbreitert und besser unterfüttert im Hinblick auf die Organisation von Firmen, Unterschiede bei den Disziplinierungsmitteln und *agency*-Probleme (Moerland, 1995, De Jong, 1995). Ein Meilenstein war dann die Veröffentlichung des Buches *Varieties of Capitalism* von Hall und Soskice (2001), nicht nur, weil es der Debatte einen Namen gab, sondern auch, weil es eine differenzierte theoretische Grundierung bereitstellte. Hall und Soskice nahmen informationsökonomische und institutionenökonomische Herangehensweisen zum Ausgangspunkt und stellten das Unternehmen in den Mittelpunkt ihrer Analyse. Sie unterschieden zwischen zwei Typen von Marktwirtschaften, die sie »koordinierte« (darunter fallen neben Deutschland etwa Schweden, die Schweiz, die Niederlande und Japan) bzw. »liberale« (die angelsächsischen Länder: USA, Großbritannien, Kanada, Australien und Neuseeland) nennen. Dieses Modell ist das erste, das die Komplementarität der Teilsysteme (Finanzsystem, Arbeitsbeziehungen, Aus- und Fortbildung, Unternehmensbeziehungen) für die Performanz des Gesamtsystems betont und darauf die These »komparativer institutioneller Vorteile« aufbaut. Aus dieser Perspektive muß eine Konvergenz unwahrscheinlich erscheinen, weil dazu bestehende komparative Vorteile aufgegeben werden müssten. Der Ansatz wird auf einen weiten Bereich von Politikfeldern (u.a. Arbeitsmarkt, *corporate governance*, Arbeitgeberpräferenzen bei Sozialpolitik etc.) angewandt, kombiniert also Theorie und Empirie.

Neuere Beiträge fügen die Analyse der diskursiven Dimension hinzu (Schmidt, 2002) und erweitern die Zahl der betrachteten Länder sowie die Zahl der unterschiedlichen Typen (Amable, 2003). Über die präzise Typologie der *varieties of capitalism* besteht demnach noch keine

Einigkeit. Doch der wichtigste Punkt in dieser Debatte ist, dass alle Beiträge starke Belege finden für die Existenz und das anhaltende Fortbestehen unterschiedlicher nationaler Wirtschaftsmodelle.

Das »Modell Deutschland« wird von dieser Literatur als Interaktion von vier ökonomischen Sub-Systemen analysiert:

Ein System der Unternehmensfinanzierung, das als »bank-orientiert« bezeichnet werden kann und das langfristiges Kapital (auch als »geduldiges Kapital« bezeichnet) bereitstellt. Im Gegenzug wird den Banken, die dieses Kapital bereitstellen, Einfluss auf das Unternehmen gewährt - zumeist über Sitze im Aufsichtsrat. Der Aktienmarkt spielt - im Gegensatz zum amerikanisch / angelsächsischen Modell - nur eine untergeordnete Rolle in diesem Bereich.

Das System der Arbeitsbeziehungen ist durch ein starkes Element der Kooperation gekennzeichnet, was zu einem guten Teil auf die vergleichsweise starke Rolle der Verbände zurückzuführen ist. Ein Ergebnis ist ein hohes Maß an Beschäftigungsschutz, was wiederum zu relativ langer Beschäftigungsdauer in einem Betrieb führt.

Das Aus- und Weiterbildungssystem kombiniert die Vermittlung allgemeiner und firmenspezifischer Fertigkeiten, die oft hochspezialisiert sind.

Die Beziehungen zwischen Unternehmen bestehen aus einer Kombination von Wettbewerb und Kooperation, etwa bei der Festlegung von Standards, bei denen wiederum die Verbände eine wichtige Rolle spielen. Gegenseitiger Aktienbesitz hilft bei der Stabilisierung von langfristigen Zulieferbeziehungen, und gegenseitige Aufsichtsratssitze helfen bei der Beschaffung von detaillierten Kenntnissen über das jeweils andere Unternehmen auch ohne weitreichende Veröffentlichungspflichten.

Zusammenfassend kann man sagen, dass das deutsche Wirtschaftssystem in erheblichem Maß auf nicht-marktlichen Koordinationsformen und starken »Netzwerken« basiert. Die konstitutiven Teile existieren dabei nicht unabhängig voneinander - erst durch ihre funktionale Interaktion und Komplementarität wird das System zum »Modell«:

»Geduldiges Kapital« (das nicht auf quartalsweise Profitmaximierung angewiesen ist) ermöglicht es Unternehmen, sich glaubwürdig auf ein hohes Maß an Beschäftigungssicherheit zu verpflichten, was es wiederum sowohl für Arbeitgeber wie Arbeitnehmer rational macht, in den Erwerb firmenspezifischer Fähigkeiten zu investieren - da man sich nicht vor *sunk investments* fürchten muss.

Durch Firmenkooperation geschaffene Aus- und Weiterbildungsstandards erhöhen den Wert des Modells, da sie es für Arbeitnehmer wahrscheinlicher machen, eine passende Beschäftigung innerhalb ihrer Branche zu finden, wie es für Unternehmen wahrscheinlicher wird, dass sie passend ausgebildete Beschäftigte finden. Die Firmenkooperation macht es zudem möglich, Detailinformationen über andere Unternehmen zu gewinnen, so dass der marktliche Korrekturmechanismus der »feindlichen Übernahme« (der im amerikanischen System dominiert) unnötig wird - was durch das Halten gegenseitiger Aktienpakete (den Ursprung des Spitznamens »Deutschland AG«) noch verstärkt wird. Ist ein Unternehmen von feindlichen Übernahmeversuchen sicher, so kann es sich leichter auf langfristige Geschäftsperspektiven konzentrieren, was wiederum für das »geduldige Kapital« und seine Interessen wichtig ist.

Ein Wirtschaftssystem mit diesen Charakteristika wird sich nicht allein nach den Interessen der Eigentümer richten, sondern auch die von Beschäftigten, Zulieferern, Kunden und der Gesellschaft

als ganzer in Betracht ziehen. Es ist besonders gut geeignet, wettbewerbsfähig zu sein im Bereich der »diversifizierten Qualitätsproduktion«, in der inkrementelle Produktverbesserungen qualitativ hochwertiger Güter eine größere Rolle spielen als der Wettbewerb über den Preis (Streeck, 1991).

Wandel und Beständigkeit im deutschen Wirtschaftssystem

Belegt die umfangreiche und wachsende Literatur zur Existenz verschiedener Spielarten der Marktwirtschaft (und ihrer anhaltenden Unterschiede) nun, dass die Vertreter der »Niedergangshypothese« irren? Eine solche Aussage wäre wohl zu weitgegriffen, aber zumindest zwei klare Kritikpunkte können hinsichtlich der Stabilität und Robustheit von deren Ergebnissen sicher vorgebracht werden:

Zum einen basieren viele ihrer Schlüsse auf dem (sich wandelnden) Verhalten einer ausgewählten Gruppe von Großunternehmen (wie Deutsche Bank, Allianz und - im Falle feindlicher Übernahmen - Mannesmann). Doch sind diese Firmen nicht typisch für die deutsche Wirtschaftsstruktur, in der die »Hausbank«-Beziehung immer noch von zentraler Wichtigkeit für eine große Zahl kleiner und mittlerer Unternehmen ist. Und dieser »Mittelstand« (Firmen mit weniger als 500 Beschäftigten und einem Umsatz von unter 50 Mio. Euro) stellt in Deutschland einen größeren Teil der Gesamtwirtschaft dar als in Großbritannien oder den USA - ist er doch für etwa 70 Prozent der Beschäftigung und etwa die Hälfte der Bruttowertschöpfung der Unternehmen verantwortlich.

Noch wichtiger aber erscheint, dass die Resultate der »Niedergangshypothese« durch Beobachtung eines Zeitraums gewonnen wurden, der wohl eher eine Ausnahme denn einen Normalzustand darstellt - nämlich die Periode des Aktienmarktbooms der späten 1990er Jahre bis 2002. Nach dem darauf folgenden Absturz der Aktienkurse hat sich das Marktgeschehen wieder normalisiert, und die Folgerungen müssen auf weitere Gültigkeit überprüft werden.

Nach dem Ende der Boom-Phase gibt es Hinweise auf Verhaltensänderungen wie auch auf Stabilität. Daher ist es im Moment unklar, ob die (zweifelloso stattfindenden) Veränderungen in der Bundesrepublik wirklich den Kern der systemischen Funktionalität des »Modell Deutschland« betreffen und schließlich sein Versagen verursachen. Bisher ist der Beleg dafür (noch?) nicht erbracht.

Eine ausführliche Diskussion aller betroffenen Politikbereiche kann im Rahmen dieses Artikels aus Platzgründen nicht erfolgen. Doch im Folgenden sollen einige Beobachtungen aufgezählt werden, die dazu geeignet sind, die Hypothese der systemischen Veränderung in Frage zu stellen und auf die beträchtliche Stabilität im Kern des »Modell Deutschland« hinzuweisen. Vier Bereiche sollen dabei angesprochen werden: die makroökonomische Lage; die anhaltende Kultur der Kooperation; Hinweise auf eine Umkehr gegenüber Strategien der Boom-Phase; und schließlich die Wichtigkeit politischer Entscheidungen.

Die Schwäche der makroökonomischen Leistungsdaten in der Bundesrepublik der letzten Jahre steht ausser Frage. Doch erscheint es seltsam, dass zu ihrer Erklärung *makroökonomische* Erklärungsfaktoren so gut wie nie herangezogen werden. Also Folge wird die gesamte *malaise* von

niedrigen Wachstumsraten und hoher Arbeitslosigkeit ausschließlich mikroökonomischen Faktoren, v.a. auf dem Arbeitsmarkt, zugeschrieben. Doch dies ist falsch. Denn es gibt erhebliche makroökonomische Nachteile, die der deutschen Wirtschaft nach der Einführung der Europäischen Währungsunion erwachsen sind und die zur schlechten Leistung beitragen.¹² Zwei davon stechen hervor: zum einen verlor die Bundesrepublik das Privileg des niedrigsten Zinssatzes für Staatsschuldtitel (der gewissermaßen den »Boden« für das nationale Zinsniveau bildet); und zum anderen hat die Bundesrepublik, traditionell ein Land mit niedriger Inflation, nun mit die höchsten Realzinsen in der Eurozone. Der Grund für das erste Problem - den Verlust des relativen Vorteils - ist, dass im Vorfeld der Einführung der EWU die langfristigen Zinssätze der anderen Teilnehmerländer auf das (niedrigere) deutsche Niveau sanken - in der Annahme, dass die neue Währung ebenso inflationssicher sein werde wie die D-Mark. Der Grund für das zweite Problem ist, dass die Europäische Zentralbank nur das *nominale* Zinsniveau in der Eurozone setzt. Ein Mitgliedsland mit (vergleichsweise) niedriger Inflationsrate hat demnach ein höheres *reales* Zinsniveau (das sich aus der Subtraktion der Inflationsrate vom nominalen Zins ergibt), d.h. die realen Zinsen sind in Deutschland höher als in den Euro-Ländern mit höherer Inflation. Der traditionelle Vorteil niedriger Inflationsraten wird in dieser Beziehung plötzlich zum Nachteil. Man kann nur darüber spekulieren, warum diese Tatsachen im deutschen politischen Diskurs keine Rolle spielen: die Furcht, die Unpopularität des Euro noch weiter zu erhöhen wäre ein offensichtlicher Grund; der Wunsch, nicht von der Notwendigkeit mikroökonomischer Reformen abzulenken ein anderer.

Bezogen auf die Debatte über die Transformation des »Modell Deutschland« hat Carola Frege (2003) zu Recht darauf hingewiesen, dass man ein Ende der traditionell kooperativen Haltung der Sozialpartner in der Tat als substantiellen Wandel bewerten müsste. In den Surveys, die sie mit Gewerkschaftsvertretern durchführte, findet sie jedoch keinen Beleg für einen solchen Ende. Auch jüngere Entwicklungen aus dem Bereich der Lohnverhandlungen scheinen auf eine Fortführung dieser »Kooperationskultur« hinzuweisen, die ohne große Konflikte zu für beiden Seiten akzeptablen Ergebnissen führt - trotz der organisatorischen Schwächung sowohl der Gewerkschafts- wie der Arbeitgeberseite. Die Gewerkschaften haben zum Beispiel in den Fällen Volkswagen, Siemens und DaimlerChrysler im Jahr 2004 jeweils schmerzliche Zugeständnisse im Hinblick auf massive Kostensenkungsforderungen der Arbeitgeberseite gemacht. Andere Beispiele für eine Fortdauer der kooperativen Grundhaltung finden sich bei der Kooperation der IG Metall mit den Metallarbeitgebern hinsichtlich eines gemeinsamen Pensionsfonds (Trampusch, 2004) oder beim Übereinkommen der großen deutschen Banken, ihre *ratings* für den Mittelstand zu koordinieren und damit die Kreditvergabe für diesen hochwichtigen Sektor der deutschen Wirtschaft zu erleichtern (Süddeutsche Zeitung, 9. Dez. 2004: 9). Wenn also Kooperation das Zentralstück des Modells der »koordinierten Marktwirtschaft« ist, dann deuten die hier erwähnten Beispiele auf ein hohes Maß an Kontinuität und wenig Wandel.

Weniger Kontinuität ist jedoch offensichtlich in Bezug auf die angeblich grundstürzenden Veränderungen hinsichtlich Unternehmens- und Bankenstrategien. Die Notierung deutscher Unternehmen an der *New York Stock Exchange* (NYSE) und der Umstieg vom Endkunden-Geschäft auf das *investment banking* erschienen die Erfolgsrezepte der späten 1990er Jahre. Doch das ist nun vorbei: die großen deutschen Banken haben nun vor, ihre *investment banking*-

Abteilungen wieder zu verkleinern und zu versuchen, neue Endkunden zu gewinnen. Der Hauptgrund ist, dass die Erträge aus dem Endkundengeschäft stabiler sind als die aus dem *investment banking* - und dass sie ohne stabile Erträge Gefahr laufen, von Aktienanalysten herabgestuft zu werden, ihre Kapitalisierung zu schwächen und schließlich Opfer einer feindlichen Übernahme zu werden (Süddeutsche Zeitung, 18. Sept. 2004: 19). Und Unternehmen entdecken, dass die Kosten einer Notierung an der NYSE leicht deren Vorteile überwiegen können. Viele versuchen daher ein *delisting* - doch dies ist ein schwieriger Prozeß.¹³

Schließlich ist es auch wichtig, die Rolle politischer Entscheidungen (im Gegensatz zu marktlichen Entscheidungen) bei der Frage nach der Überlebensfähigkeit nationaler Wirtschaftssysteme nicht zu unterschätzen. Hier spielt neben der nationalen politischen Ebene in wachsendem Maße die europäische Ebene eine wichtige Rolle. Ob und wie erfolgreich diesbezügliche Interessen Einfluß auf letztere gewinnen ist von entscheidender Bedeutung. Ein Beispiel aus dem Bereich der Regulierung von *corporate governance* illustriert, auf welche Weise politischer Einfluß zur Verteidigung von Eigenschaften des »Modell Deutschland« genutzt werden kann: Der deutsche Aktienmarkt hat eine relativ niedrige Kapitalisierung, was bedeutet, dass deutsche Unternehmen vergleichsweise billig sind, wenn man zu ihrem Erwerb Aktien eines ausländischen Unternehmens einsetzt. An der Börse notierte deutsche Unternehmen werden pro Umsatzeinheit lediglich mit einem Viertel des Wertes einer vergleichbaren britischen Firma bewertet, und pro Beschäftigtem mit nur einem Sechstel (Höpner und Jackson, 2001). Der Grund für diese Divergenz ist, dass die britischen Unternehmen sich ausschließlich auf Maximierung der Profitabilität konzentrieren, während für deutsche Unternehmen Profitabilität nur eines neben mehreren anderen Zielen (wie Umsatz, Marktanteil und Beschäftigung) darstellt. Was deutsche Unternehmen also auf Produktmärkten stark macht, schwächt sie auf dem Markt für Unternehmenskontrolle.

Der Versuch der Europäischen Kommission - geleitet vom Ziel der Kapitalmarktintegration -, die Regeln für Unternehmensübernahmen europaweit zu harmonisieren, war demnach eine Bedrohung des deutschen Systems. Die Kommission hatte dieses seit den frühen 1990er Jahren auf ihrem Programm, und es war Gegenstand intensiver Verhandlungen gewesen. Im Jahr 2001 veröffentlichte die Kommission einen (auf britischen Regeln beruhenden) Entwurf, der die Abschaffung aller Verteidigungsmechanismen gegen feindliche Übernahmen (wie eine Begrenzung des Stimmrechts bestimmter Klassen von Aktien, »goldene Aktien« oder mehrfaches Stimmrecht für bestimmte Aktienarten) vorsah.¹⁴ Die deutsche Regierung bekämpfte diesen Vorschlag, unterlag aber dreimal im Ministerrat mit einem Votum von 14 zu 1. Eine massive Mobilisierung führte jedoch schließlich zu einer sehr knappen Niederlage des Entwurfs im Europäischen Parlament. Weitere Beratungen waren die Folge, und im Dezember 2003 machte die italienische Ratspräsidentschaft einen Kompromissvorschlag, demzufolge alle Bestimmungen über Verteidigungsmechanismen für die Mitgliedsstaaten optional wären - was den ursprünglichen Entwurf völlig auf den Kopf stellte. Die Kommission opponierte auf das schärfste gegen diesen Kompromiss, konnte ihren Entwurf aber - angesichts der einstimmigen Position im Ministerrat - nicht mehr zurückziehen.

Schluss

Dieser Artikel kann kein endgültiges Urteil über die Überlebensfähigkeit des »Modell Deutschland« fällen. Sein Ziel war es, die Kontroverse über diese Überlebensfähigkeit darzulegen und die Hypothese über den unvermeidlichen »Niedergang« mit der neueren Literatur über die stabilen Unterschiede zwischen nationalen Wirtschaftssystemen zu konfrontieren. Ein Ergebnis ist, dass es zwar Wandel im deutschen Wirtschaftssystem gibt, doch dass Belege für fundamentale und dauerhafte Veränderungen bisher nicht überzeugend sind. Zugleich wäre es jedoch fragwürdig, eine unwandelbare Stabilität des »Modell Deutschland« für die Zukunft anzunehmen.

Veränderungen gibt es also, doch ob sie den Kern des deutschen Modells betreffen und die positiven Komplementaritäten seiner Subsysteme beeinträchtigen - die »komparativen institutionellen Vorteile« - bleibt unklar. Wie weiter oben angemerkt, war das Management von DaimlerChrysler im Juli 2004 in der Lage, Kostensenkungen von 500 Mio. Euro pro Jahr durchzusetzen. Ein entsprechendes Abkommen, das Lohnsenkungen mit langfristigen Beschäftigungszusagen koppelte, wurde binnen einer Woche erreicht. Dieses Beispiel scheint zu belegen, wie tief die Interaktions- und Tauschmuster zwischen den Tarifpartnern verwurzelt sind, und dass sie auch durch organisatorische Schwächungen beider Seiten nicht beeinträchtigt werden - obwohl theoretische Überlegungen weniger Kooperation und wachsende Radikalisierung als Ergebnis weniger »umfassender« Organisationen erwarten ließen (Olson, 1968). Wie Kathleen Thelen (2000) dargelegt hat, sind nicht nur die Gewerkschaften, sondern auch die Arbeitgeber aus guten Gründen an der Aufrechterhaltung dieses Systems interessiert. Der Schluss, dass das deutsche System sich wandelt, aber kein systemischer Wandel stattfindet, wird auch von der neueren Literatur aus dem Bereich der Ökonomie und der Unternehmensstudien unterstützt.¹⁵

Schließlich bleibt festzuhalten, dass Wirtschaftssysteme weitaus weniger ausschließlich den Entscheidungen anonymer Märkte ausgeliefert ist als oft in den öffentlichen Diskussionen über Globalisierung angenommen wird, denn viele für das Weiterbestehen von Wirtschaftssystemen wichtige Entscheidungen sind politischer Natur. Sowohl das *KonTraG* als auch die Entscheidungen über Unternehmensübernahmen auf der europäischen Ebene haben das gezeigt. Ob Eigenschaften des Wirtschaftssystems, die verteidigt werden können, letztlich auch verteidigt werden, hängt dann vor allem von politischem Willen und politischem Geschick ab.

*Dr. Andreas Busch
Hertford College
Oxford OX1 3BW
United Kingdom
andreas.busch@hertford.ox.ac.uk*

Literaturverzeichnis

- Albert, Michel, 1992: Kapitalismus contra Kapitalismus, Frankfurt am Main: Campus.
- Amable, Bruno, 2003: The Diversity of Modern Capitalism, Oxford: Oxford University Press.
- Berglöf, Erik und Burkart, Mike, 2003: European takeover regulation, in: *Economic Policy* 18 (1), S. 171-213.
- Beyer, Jürgen, 2003a: Einleitung: Unkoordinierte Modellpflege am koordinierten deutschen Modell, in: Beyer, 2003b, S. 7-35.
- Beyer, Jürgen (Hrsg.), 2003b: Vom Zukunfts- zum Auslaufmodell? Die deutsche Wirtschaftsordnung im Wandel, Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Beyer, Jürgen und Höpner, Martin, 2003: Corporate Governance und the Disintegration of Organised Capitalism in the 1990s, in: *West European Politics* 26 (4). (=Sonderheft Germany: Beyond the Stable State, Hrsg. von Herbert Kitschelt und Wolfgang Streeck).
- Busch, Andreas, 1999: Die Globalisierungsdebatte: Ein einführender Überblick über Ansätze und Daten, in: Busch und Plümper, (1999), S. 13-40.
- Busch, Andreas, 2000: Unpacking the Globalization Debate: Approaches, Evidence and Data, in: Colin Hay und David Marsh (Hrsg.), *Demystifying Globalization*, Basingstoke: Macmillan, S. 21-48.
- Busch, Andreas, 2003: Staat und Globalisierung. Das Politikfeld Bankenregulierung im internationalen Vergleich, Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Busch, Andreas, 2005: Shock-Absorbers under Stress: Parapublic Institutions and the Double Challenges of German Unification and European Integration, in: Simon Green und William E. Paterson (Hrsg.), *Governance in Contemporary Germany: The Semisovereign State Revisited*, Cambridge: Cambridge University Press, S. 94-114.
- Busch, Andreas und Plümper, Thomas (Hrsg.), 1999: Nationaler Staat und internationale Wirtschaft. Anmerkungen zum Thema Globalisierung, Baden-Baden: Nomos.
- Cernat, Lucian, 2004: The emerging European corporate governance model: Anglo-Saxon, Continental, or still the century of diversity?, in: *Journal of European Public Policy* 11 (1), S. 147-166.
- Conley, Tom, 2004: Globalisation and the politics of persuasion and coercion, in: *Australian Journal of Social Issues* 39 (2), S. 183-200.
- Czada, Roland, 1999: Reformloser Wandel. Stabilität und Anpassung in politischen Akteursystem der Bundesrepublik, in: Thomas Ellwein und Everhard Holtmann (Hrsg.), *50 Jahre Bundesrepublik Deutschland* (= PVS Sonderheft 30/1999), Opladen, Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, S. 397-412.
- De Jong, H.W., 1995: European Capitalism: Between Freedom and Social Justice, in: *Review of Industrial Organization* 10, S. 399-419.
- Frege, Carola M., 2003: Transforming German Workplace Relations: Quo Vadis Cooperation?, in: *Economic and Industrial Democracy* 24 (3), S. 317-347.
- Frieden, Jeffrey A. und Rogowski, Ronald, 1996: The Impact of the International Economy on National Policies: An Analytical Overview, in: Robert O. Keohane und Helen V. Milner (Hrsg.), *Internationalization and Domestic Politics*, New York, Cambridge: Cambridge University Press, S. 25-47.
- Gerschenkron, Alexander, 1966: Economic Backwardness in Historical Perspective. A Book of Essays, Cambridge (MA): Harvard University Press, 2. Aufl., S. 5-30.
- Goergen, Marc; Manjon, Miguel C. und Renneboog, Luc, 2004: Recent Developments in German Corporate Governance, vol. 41/2004 of *Finance Working Paper*, Brussels: European Corporate Governance Institute.
- Hackethal, Andreas; Schmidt, Reinhard H. und Tyrell, Marcel, 2003: Corporate Governance in Germany: Transition to a Modern Capital-Market-Based System?, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 159, S. 664-674.
- Hall, Peter A. und Soskice, David (Hrsg.), 2001: *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, New York: Oxford University Press.
- Hansmann, Henry und Kraakman, Reinier, 2004: The End of History for Corporate Law, in: Jeffrey N. Gordon und Mark J. Roe (Hrsg.), *Convergence and Persistence in Corporate Governance*, Cambridge: Cambridge University Press, S. 33-68. (Zuerst erschienen in: *Georgetown Law Journal*, Vol. 89, January 2001, S. 439-67).
- Hay, Colin, 2000: Contemporary capitalism, globalization, regionalization and the persistence of national variation, in: *Review of International Studies* 26 (4), S. 509-531.
- Hay, Colin und Rosamond, Ben, 2002: Globalisation, European Integration and the Discursive Construction of Economic Imperatives, in: *Journal of European Public Policy* 9 (2), S. 147-167.
- Held, David; McGrew, Anthony; Goldblatt, David und Perraton, Jonathan, 1999: *Global Transformations. Politics, Economics und Culture*, Cambridge, Oxford: Polity.
- Hilferding, Rudolf, 1910: *Das Finanzkapital. Eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus*, Wien: Verlag der Wiener Volksbuchhandlung.
- Hirst, Paul und Thompson, Grahame, 1996: *Globalization in Question. The International Economy and the Possibilities of Governance*, Cambridge: Polity.
- Hutton, Will, 1996: *The State We're In*, London: Vintage.
- Höpner, Martin, 2004: Der Organisierte Kapitalismus in Deutschland und sein Niedergang. Unternehmenskontrolle und Arbeitsbeziehungen im Wandel, Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften, S. 300-321.
- Höpner, Martin und Jackson, Gregory, 2001: An Emerging Market for Corporate Control? The Mannesmann Takeover and German Corporate Governance, vol. 01/4 of *MPfG Discussion Papers*, Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- Katzenstein, Peter, 1987: *Policy and Politics in West Germany. The Growth of a Semisovereign State*, Philadelphia: Temple University Press.
- March, James G. und Olsen, Johan P., 1989: *Rediscovering Institutions. The Organizational Basis of Politics*, New York: Free Press.
- Moerland, Pieter W., 1995: Alternative disciplinary mechanisms in different corporate systems, in: *Journal of Economic Behavior and Organization* 26, S. 17-34.
- North, Douglass C., 1990: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, New York: Cambridge University Press.
- OECD, 2001: *Measuring Globalisation. The Role of Multinationals in OECD Economies* (Bd. 1: Manufacturing Sector; Bd. 2: Services), Paris: OECD.
- Olson, Mancur, 1968: *Die Logik des kollektiven Handelns. Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen*, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Paqué, Karl-Heinz, 1995: Unemployment and the Crisis of the German Model: A Long-Term Interpretation, in: Herbert Giersch (Hrsg.), *Fighting Europe's Unemployment in the 1990s*, Berlin ; Heidelberg ; New York: Springer.
- Pohl, Manfred, 1993: Die Entstehung und Entwicklung des Universalbankensystems seit der Mitte des 19. Jahrhunderts, in: Norbert Kloten und Johann Heinrich von Stein (Hrsg.), *Geld-, Bank- und Börsenwesen. Ein Handbuch*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 39. Aufl., S. 187-193.
- Porter, Michael E., 1992a: Capital choices: changing the ways America invests in industry, Washington D.C.: Council on Competitiveness.
- Porter, Michael E., 1992b: Capital Disadvantage: America's Failing Capital Investment System, in: *Harvard Business Review*, September-October 1992, S. 65-82.
- Rodrik, Dani, 1997: *Has Globalization Gone Too Far?*, Washington D.C.: Institute for International Economics.
- Scharpf, Fritz W., 1987: *Sozialdemokratische Krisenpolitik in Europa. Das »Modell Deutschland« im Vergleich*, Frankfurt am Main, New York: Campus.
- Scharpf, Fritz W. und Schmidt, Vivien A. (Hrsg.), 2000: *Welfare and Work in the Open Economy. Band II: Diverse Responses to Common Challenges*, Oxford: Oxford University Press.
- Schmidt, Vivien A., 2002: *The Futures of European Capitalism*, Oxford: Oxford University Press.

- Schulze, Günther G. und Ursprung, Heinrich W., 1999: Globalisierung contra Nationalstaat? Ein Überblick über die empirische Evidenz, in: Busch und Plümper, (1999), S. 41-89.
- Shonfield, Andrew, 1965: Modern Capitalism. The Changing Balance of Public and Private Power, London, New York, Toronto: Oxford University Press.
- Streeck, Wolfgang, 1991: On institutional conditions of diversified quality production, in: Egon Matzner und Wolfgang Streeck (Hrsg.), Beyond Keynesianism. The Socio-Economics of Production and Full Employment, Aldershot: Elgar, S. 21-61.
- Streeck, Wolfgang und Hassel, Anke, 2003: The Crumbling Pillars of Social Partnership, in: West European Politics 26 (4), S. 101-124.
- Streeck, Wolfgang und Höpner, Martin (Hrsg.), 2003: Alle Macht dem Markt? Fallstudien zur Abwicklung der Deutschland AG, Frankfurt/Main, New York: Campus.
- Terberger, Eva, 2003: The German Financial System: Great Institutional Change und Little Effect?, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics 159, S. 707-716.
- Thelen, Kathleen, 2000: Why German employers cannot bring themselves to dismantle the German model, in: Torben Iversen, Jonas Pontusson und David Soskice (Hrsg.), Unions, Employers, and Central Banks : Macroeconomic Coordination and Institutional Change in Social Market Economies, Cambridge: Cambridge University Press, S. 138-169.
- Trampusch, Christine, 2004: Vom Klassenkampf zur Riesterreute. Die Mitbestimmung und der Wandel der Interessen von Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden an der betrieblichen und tariflichen Sozialpolitik, in: Zeitschrift für Sozialreform 50 (3), S. 223-254.
- Waarden, Frans van, 1993: Über die Beständigkeit nationaler Politikstile und Politiknetzwerke. Eine Studie über die Genese ihrer institutionellen Verankerung, in: Roland Czada und Manfred G. Schmidt (Hrsg.), Verhandlungsdemokratie, Interessenvermittlung, Regierbarkeit. Festschrift für Gerhard Lehmbuch, Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 191-212.
- Wehler, Hans-Ulrich, 1995: Deutsche Gesellschaftsgeschichte. Band 3: Von der »Deutschen Doppelrevolution« bis zum Beginn des Ersten Weltkrieges: 1849-1914, München: Beck.
- Wiesenthal, Helmut, 2003: German Unification and »Model Germany«: An Adventure in Institutional Conservatism, in: West European Politics 26 (4), S. 37-58.
- Williamson, Oliver E., 1994: Transaction Cost Economics und Organization Theory, in: Neil J. Smelser und Richard Swedberg (Hrsg.), The Handbook of Economic Sociology, Princeton: Princeton University Press, S. 76-107.

Anmerkungen

1. Zur Einführung in diese Debatte siehe z.B. Busch (1999).
2. Siehe als Beispiele etwa die Studien von Scharpf (1987), Paqué (1995), Thelen (2000) oder Wiesenthal (2003).
3. Eine detaillierte Analyse dieses Zeitraums bietet Scharpf (1987).
4. Zum Konzept »para-öffentlicher Institutionen«, in denen Verbände eine große Rolle spielen und die als Charakteristikum des bundesdeutschen politischen Systems angesehen werden, siehe Katzenstein (1987) sowie jüngst Busch (2005).
5. Siehe zu dieser Episode etwa Busch (2003: Kapitel 5.1), oder Pohl (1993: 187-193).
6. Mehr Informationen zu diesem Bereich finden sich etwa bei Hirst und Thompson (1996), Rodrik (1997), Held et al. (1999), Busch (2000) oder OECD (2001).
7. Ein Überblick über die diesbezügliche Literatur findet sich etwa in Schulze und Ursprung (1999).
8. Siehe hierzu etwa North (1990) und Williamson (1994).
9. Siehe dazu die zu Beginn des Artikels zitierte Literatur sowie Busch (2003) für eine ausführlichere Darstellung des diesbezüglichen Schrifttums.
10. Dies wurde beispielsweise beim Versuch einer feindlichen Übernahme von Thyssen durch Krupp im Jahr 1997 deutlich: damals beriet die Deutsche Bank den »Angreifer« Krupp, während sie gleichzeitig einen Aufsichtsrat beim Angriffsziel Thyssen hielt.
11. Zu den historischen Wurzeln und Vorläufern solcher parteiübergreifenden Koalitionen zur Kritik an der »Macht der Banken« siehe Busch (2003: 108-109 und 134-135).
12. Damit soll keinesfalls behauptet werden, dass aus der Einführung des Euro für Deutschland nur oder auch nur überwiegend Nachteile entstanden sind. Ganz klar gibt es auch Vorteile. Dass die deutsche Währung nicht alleine die Bürde der jüngst eingetretenen starken Wechselkursschwankungen des US-Dollar tragen musste (wie das in der Vergangenheit der Fall war), sondern dies über den Euro (und damit in weit geringerem Maße) geschah, ist nur der offensichtlichste.
13. Vgl. Süddeutsche Zeitung, 21. Sept. 2004: 27 und 16. Nov. 2004: 34.
14. Näheres zur EU Übernahme-Richtlinie findet sich z.B. bei Berglöf und Burkart (2003) oder Cernat (2004).
15. Siehe etwa Goergen et al. (2004), Hackethal et al. (2003) oder Terberger (2003). Angesichts der geringen, aber dennoch feststellbaren normativen Voreingenommenheit der beiden letzten Artikel zugunsten eines angelsächsischen Systems (eines »modernen« Systems, wie es im ersten der beiden heisst, während der zweite vom »begrenzten Erfolg der deutschen Reformen« spricht,) sind diese Ergebnisse besonders interessant.