

II. Arbeitspolitik und Wettbewerbsfähigkeit: Theorie- und Literaturdiskussion zu Bestimmungsfaktoren im Bereich von nationalen Institutionensystemen, Branchen- Governance und transnationalen Prozessketten

Den Bezugspunkt einer anhaltenden Debatte um globale Entwicklungsdynamiken und nationale Modelle oder Pfade bilden u.a. eine Reihe von Institutionen und Praktiken im Feld der Arbeitsbeziehungen; zum vermeintlichen „deutschen Modell“² gehörten beispielsweise die kollektiv organisierte Sozialpartnerschaft zwischen Arbeit und Kapital, langfristige Beschäftigung in einem nennenswerten Umfang und hohe Investitionen in die berufliche Ausbildung. Unterstützung fand dieses Modell in der Vergangenheit durch ein bankenorientiertes Finanzsystem, welches Unternehmen langfristige Investitionen ermöglichte (Zysman 1983; Porter 1992). Im Zuge des verschärften globalen Standortwettbewerbs und auch der Entstehung neuer Branchen im „New Economy“-Sektor wird das deutsche Modell in Konkurrenz zu einem liberalen Arbeitsmarktregime gestellt, in welchem die Koordination von Arbeitsentgelten, Beschäftigungsdauern und der Interessenvertretung eher marktorientiert und individualisiert erfolgt und kaum kollektiv oder staatlich reguliert ist (vgl. auch Jürgens u.a. 2006). Nach der Wirtschafts- und Finanzkrise des Jahres 2008 erhielt das zunächst als selbst langjährig als krisenhaft diskutierte „deutsche Modell“ wieder Auftrieb in der vergleichenden Kapitalismusforschung.

Andere Forschungstraditionen verweisen auf Institutionalisierungsprozesse auf der Branchenebene: etwa im Bereich der Tarifpolitik, der Interessenvertretung, des Aufbaus von Ausbildungsinhalten oder der Koordination zwischenbetrieblicher Beziehungen. In arbeits- und industriesoziologischen Studien ist es gängige Praxis, etablierte Branchen wie die Automobilindustrie im „Zentrum des kooperativen Kapitalismus“ deutscher Prägung zu situieren (Dörre und Brinkmann 2005: 103).

Vor der Diskussion der institutionellen Strukturen in Deutschland, Schweden und Polen (III) sowie der empirischen Ergebnisse (V.) soll im folgenden Kapitel II. zunächst die theoretische Fragestellung im Vordergrund der Betrachtung stehen. Beginnend mit der noch als empirisch einzustufenden Frage, auf

2 Vgl. Vitols (2006) dazu, wie umstritten das Konzept ist, sowie Jürgens und Krzywdzinski (2007) zum deutschen Produktionsmodell.

welcher Ebene sich Unterschiede zwischen Arbeits- und Beschäftigungssystemen verorten lassen: auf der nationalen oder der industriespezifischen Ebene, wird im Ergebnis der theoretischen Erörterung der Versuch einer konzeptionellen Integration stehen.

Im Folgenden werden Argumentationsstränge dargestellt, die im Hinblick auf die Fragestellung m. E. weiterführend sind: Zum einen Arbeiten aus dem makro-institutionellen Kontext der „varieties of capitalism“-Ansätze, die Typologien nationaler Formen des Kapitalismus und sozioökonomischer Modelle der Entwicklung auf der Makroebene entwerfen und diskutieren, zum zweiten Arbeiten, die auf die sektor- und prozesskettenspezifische Charakteristik auf der Mesoebene kreativen und IT-Branchen fokussieren und auch die Mikroebene von Arbeits- und Beschäftigungssystemen in der IT-Industrie einschließen. Schließlich werden am Ende Diskussionsstränge vorgestellt, die einen Zusammenhang zwischen unternehmens- bzw. industriespezifischen Entwicklungsmodellen und ihren institutionellen Rahmenbedingungen herstellen.

Doch zuvor sollen einige grundsätzliche Vorbemerkungen definitorischer Art vorangeschickt werden, die die Frage klären sollen, was in dieser Arbeit eigentlich unter Arbeits- und Beschäftigungssystemen verstanden wird. In Anlehnung an Gospel (1992) lassen sich unter Beschäftigungsverhältnissen spezifische Muster der Rekrutierung von Personal, ihrer Qualifizierung, die Dauer des Beschäftigungsverhältnisses und Anreizsysteme fassen. Industrielle Beziehungen bezeichnen darüberhinausgehend institutionelle Systeme unter Beteiligung von Betriebsräten oder Gewerkschaften, welche für die Beschäftigten ein Mitspracherecht in Unternehmen wahrnehmen oder die Tarifpolitik kollektiv regeln. Die Gospelsche Terminologie des „management of labor“ bringt meines Erachtens allerdings den politischen Charakter und den Aspekt der Beteiligung von Interessenvertretungen in diesem Handlungsfeld nicht genügend zum Ausdruck. Wie Arbeitsbeziehungen geregelt werden, ist seit jeher ein „contested terrain“, historisch einem ständigen Wechsel unterworfen und vor allem Gegenstand von politischen Auseinandersetzungen. Eine Vielzahl von unterschiedlichen Arbeits- und Beschäftigungssystemen, sei es auf der nationalen oder der Ebene von einzelnen Industrien, konkurrieren beständig miteinander um ihre Durchsetzung.

Selbige betreffen auch die industriellen Beziehungen und die Frage, wie Beschäftigungsverhältnisse im Zusammenspiel von makroinstitutionellen Regulierungen und Strategien auf der Unternehmensebene gestaltet werden. Mit dem arbeitspolitischen Ansatz ist in den 80er Jahren im WZB ein bis heute einflussreicher konzeptioneller Zugang zur Erforschung von Entwicklungsprozessen gesellschaftlicher Arbeit entwickelt worden (vgl. Jürgens und Naschold 1982, Hildebrandt u.a. 2007). Arbeitspolitik bezieht sich dabei nicht nur auf den Formwandel von Arbeit in der Binnenperspektive von Unternehmen („poli-

tics in production“), sondern berücksichtigt auch die institutionellen Rahmenbedingungen auf der Makroebene von Gesellschaften („politics of production“). So ist es ein Kennzeichen des arbeitspolitischen Forschungsprogramms, dass gerade die Wechselwirkungen zwischen betrieblicher sowie überbetrieblicher Regulierung und den Interessenlagen in betrieblichen und gesellschaftspolitischen Akteurssystemen in den Mittelpunkt der Betrachtung gerückt werden. Dies schließt auch die zunehmend transnationale Dimension der Arbeitspolitik ein.

Tabelle 1.: Überblick über zentrale Theorieansätze

Theoretische Bausteine	Zentrale Begrifflichkeiten und Autoren
<u>Arbeitspolitik</u>	– „Politics of Production“ (Makroebene) und „Politics in Production“ (Mikroebene): Jürgens/Naschold 1982, Beschäftigungsverhältnisse: Gospel 1992
<u>Makroinstitutionelle Ansätze</u>	– Varieties of capitalism: Hall/Soskice 2001, Casper und Soskice 2004, – Hollingsworth 2002: societies' capacities to adapt to new circumstances
<u>Ansätze, die Branchen-differenzierungen anbieten</u>	– Branchengovernance: Jürgens u.a. 2003 – Industrial Order: Hollingsworth/Streeck 1994 – „Value chain“: Sturgeon 2001, Humphrey/Schmitz 2001, Gereffi 2001, Gereffi/Humphrey/Sturgeon 2005; – Markteintrittshürden für Spätkommer: Lieberman und Montgomery 1988
<u>Passfähigkeiten zwischen der Makro- und Mikroebene</u>	– Soziales System der Produktion: Hollingsworth/Boyer 1997 – Governance-Kompromiß im Unternehmen: Boyer/Freyssenet 2003 – Geschäftsmodelle für Wirtschaftssektoren („New Economy“): Lazonick 2006 – Institutionelle Bedingungen für transformationsoffene Industriestrukturen: Dolata 2008

Arbeitsbeziehungen können unter zwei Paradigmen betrachtet werden: Dies sind zum einen Fragen von Macht, Herrschaft und Kontrolle im Arbeitsverhältnis. In dieser in der Arbeits- und Industriesoziologie stark vertretenen Perspektive werden empirische Veränderungsdynamiken vor allem im Hinblick auf ihre Auswirkungen auf die Verhandlungsposition der Beschäftigten betrachtet. Ich werde diesen Aspekt durchaus mit aufgreifen, allerdings nicht als alleinige Zielsetzung der vorliegenden Untersuchung. Vielmehr sollen Arbeits- und Beschäftigungssysteme auch hinsichtlich ihrer Rolle im ökonomischen Verwertungszusammenhang analysiert werden. Unter dieser Perspektive, in der Ökonomie auch unter dem Aspekt des Humanressourcenmanagements diskutiert, stellt sich die Frage der Kohärenz zwischen Arbeits- und Beschäftigungssystemen und Wettbewerbsstrukturen in einer Volkswirtschaft, in einem industriellen

Sektor oder in einem Unternehmen. Dieser ökonomische Wirkungszusammenhang der Governance von Arbeitsbeziehungen ist es vor allem, der in einer Reihe der im Folgenden diskutierten Ansätze der „varieties-of-capitalism“, der Regulationstheorie und der Diskussion um Anforderungen für „creative industries“ oder des „new economy“-Geschäftsmodells im Mittelpunkt der Argumentation steht.

II.1. Makroinstitutionelle Ansätze

Eine Vielzahl von makro-institutionellen Beiträgen widmet sich der breiten Debatte um nationalspezifische Varianten des Kapitalismus, die zum Teil als Replik auf die Globalisierungsdiskussion und eine vermeintlich globale Konvergenz hin zu einem angloamerikanischen Modell verstanden werden kann (Crouch und Streeck 1997; Quack u.a. 2000; Hall und Soskice 2001; Amable 2003; Beckert u.a. 2006; Berghahn und Vitols 2006; vgl. auch die Diskussion in Crouch 2005: 25ff.).

Institutionentheoretisch lautet eine ungelöste Frage, wie „resistent“ (vgl. Windolf 2005: 8f) nationale Modelle gegenüber globalem Druck sind und ob sie überhaupt distinkte Entwicklungspfade ermöglichen. In der Globalisierungsdiskussion überwiegt die Einschätzung, dass liberale Marktökonomien US-amerikanischer Prägung sich zunehmend auch in anderen Ländern durchsetzen werden und nationale ökonomische Institutionen überhaupt einen Bedeutungsverlust erleiden. So traut etwa Piore (2003) US-amerikanischen Unternehmen zu, dass sie aufgrund ihrer Wettbewerbsposition in der Weltwirtschaft, vermittelt über die Entwicklung von Leittechnologien, einen ökonomischen Konvergenzdruck auf andere Volkswirtschaften ausüben.³ Castells' (1996) Ansatz geht im Gegensatz zur „varieties-of-capitalism“-Debatte nicht von unterschiedlichen nationalen Wettbewerbsbedingungen für Industrien aus. Seine These ist, dass die Netzwerkökonomie sich als ein allgemeiner Trend infolge der Ausbreitung der Informationstechnologie und insbesondere bei wissensbasierter Arbeit durchsetzt. Hinsichtlich der Arbeitsmodelle würde dies eine extreme Form der Personalflexibilität in Netzwerkunternehmen implizieren, die es erlaubt, „Arbeitskraft für spezifische Projekte und Aufgaben an einem beliebigen Ort zu einer beliebigen Zeit zusammenzuziehen oder zu verstreuen“ (ebd.: 318).

Autoren wie Hollingsworth & Boyer (1997), Hall & Soskice (2001) und Amable (2003), die nationale Institutionensysteme betonen, vertreten die Posi-

3 Als weitere Mechanismen führt er den kulturellen Einfluss der USA und ihre starke Präsenz in internationalen Organisationen an.

tion, dass sich nationale Entwicklungspfade nicht ohne weiteres verlassen lassen, da eine Vielzahl von institutionellen Bereichen miteinander verzahnt und aufeinander abgestimmt ist. Eine vermittelnde Position nehmen Streeck und Thelen (2005) in dieser Debatte ein, indem sie zwar einen säkularen Trend der „Liberalisierung“ ausmachen, dessen zeitlicher Verlauf und dessen Richtung aber von der Kombination mit nationalspezifischen Einflüssen abhängen. Auch Sorge (2005) betont die Variabilität und lokale Spezifik von nationalen politischen Ökonomien gegenüber der Internationalisierung ökonomischem Handelns: „the nature of global or international interdependencies differs from one society to another“ (ebd.: 8). Allen (2013) fordert, die vergleichende Kapitalismusforschung um das sog. „institutional outsourcing“ zu erweitern, mithin die Möglichkeit von Unternehmen, sich angesichts der Mobilität von Ressourcen wie Produkten, Arbeitskräften und des Kapitals auf internationalen Märkten zu bedienen. Hierdurch werde in Ergänzung zum Einfluss nationaler Institutionen der fortschreitenden Internationalisierung solcher Märkte Rechnung getragen. Auf diese Weise könnten Unternehmen eventuell kontrastierende institutionelle Ressourcen aus dem In- und Ausland miteinander kombinieren (ebd.: 773f).

Eine zweite Frage werfen zahlreiche andere Kritiker auf: inwiefern nämlich durch die Überbetonung nationaler Kapitalismusformen differente Entwicklungen innerhalb nationaler Ökonomien vernachlässigt werden (z.B. Allen 2004; Hancké und Goyer 2005: 56, Deeg 2005; Schneiberg 2007), ohne dass diese Kritik aber bisher in einen neuen Vorschlag gemündet ist, wie die Analyse der Mikroebene empirieadäquat mit einer komparativen Institutionenanalyse auf der Makroebene verschränkt werden könnte.

Besondere Beachtung erhielten Halls und Soskices (2001) Gegenüberstellung koordinierter versus liberaler Marktökonomien und ihre Annahme, dass diese beiden Kapitalismustypen Unternehmen mit grundsätzlich verschiedenen komparativen institutionellen Vorteilen ausstatteten. Es gebe jeweils typische institutionelle Koordinationsmodi, die komplementär aufeinander bezogen seien: u.a. im Finanzsystem, in den industriellen Beziehungen, im Ausbildungssystem und in den zwischenbetrieblichen Beziehungen.

Weniger Aufmerksamkeit in der deutschen Debatte genießen die umfassendere Typologie von „Social systems of innovation and production“ (Amable und Petit 2002; Amable 2003) und der Produktionsmodell-Ansatz von Boyer und Freyssenet (2003), die anschließend dargestellt werden. Die Sets von komplementären bzw. kohärenten Elementen, die in diesen Typologien als essentielle Bestandteile nationaler Entwicklungsmodelle ausgemacht werden, weichen nicht unwesentlich voneinander ab.

II.1.1. Der „varieties of capitalism“-Ansatz von Hall & Soskice

Hall und Soskice (2001) haben in Anlehnung an die ressourcen-basierte Unternehmenstheorie, die Transaktionskostentheorie und die „Principal-Agent“-Theorie begründete Hypothesen und Beschreibungen von Unternehmensstrategien in Wechselwirkung mit institutionellen Strukturen zum Ausgangspunkt einer Typologie gemacht. Ihre zentrale Grundannahme lautet: Aufgrund der besonderen Gelegenheitsstrukturen, die Institutionen bieten, sind für Unternehmen unter Ausnutzung der hierdurch gegebenen komparativen Vorteile in einer nationalen Ökonomie jeweils unterschiedliche, nämlich nationalspezifische Strategien effizient. Damit haben die Autoren ein verbreitetes ökonomisches Paradigma, nämlich dasjenige, dass Unternehmen sich Strukturen schaffen, die für sie effizient sind, umgekehrt. Hall und Soskices Ansatz betont getreu dem Motto „strategy follows structure“ vielmehr den Einfluss von institutionellen Strukturen auf das Unternehmenshandeln, worauf Jackson und Deeg (2006: 22) hingewiesen haben.

Stark vereinfachend legen Hall und Soskice zwei idealtypische politische Ökonomien zugrunde, innerhalb deren kontrastiven Spektrums sich andere nationale Modelle anordnen lassen: zum einen die „liberal market economies (LMEs)“ und zum anderen die „coordinated market economies (CMEs)“. Als LMEs klassifizieren Hall & Soskice neben den USA, Großbritannien, Australien, Kanada, Neuseeland und Irland, als CMEs neben Deutschland Japan, die Schweiz, die Niederlande, Belgien, Schweden, Norwegen, Dänemark, Finnland und Österreich.⁴

Was die beiden Kapitalismustypen unterscheidet, sind spezifische Wechselwirkungen zwischen nationalen Institutionengefügen einerseits und durch sie ermöglichte Praktiken von Unternehmen, kollektiven Akteuren und Beschäftigten andererseits. Die Unterscheidung der Kapitalismustypen erfolgt nach folgenden fünf Subsystemen mit jeweils komplementär aufeinander bezogenen Koordinationsmodi, die stark idealisiert sind.

a. Das Finanzsystem:

Die Finanzierung von Unternehmen wird von Hall & Soskice als eine Merkmalsdimension eingeführt, die u.a. auch die Möglichkeiten mitbestimmt, wie Unternehmen Kompetenzen aufbauen und Karrieresysteme gestalten. In LMEs ist die Finanzierung von Unternehmen abhängig vom Kapitalmarkt und damit von zu veröffentlichenden Finanzkennziffern sowie kurzfristigen Erträgen, so

4 Frankreich, Italien, Spanien, Portugal, Griechenland und die Türkei können bei Hall/Soskice (2001) nicht eindeutig den beiden Kapitalismustypen zugeordnet werden.

dass ein Anreiz besteht, Karrieresysteme mit einem kurzfristigen Zeithorizont zu realisieren. Im Gegensatz dazu steht in CMEs „patient capital“ zur Verfügung, welches es den Unternehmen erlaubt, „to retain a skilled workforce through economic downturns and to invest in projects generating returns only in the long run“ (Hall/Soskice 2001: 22). Veränderte Finanzierungsbedingungen, z.B. in Deutschland, sind in dieser Stilisierung noch nicht aufgenommen.

b. Die interne Unternehmensstruktur:

In CMEs dominieren netzwerkartige Formen der Koordination, die eine multilaterale Abstimmung mit vielen Stakeholdern in einem Unternehmen erfordert. Hierzu gehören nicht nur Shareholder, Zulieferer und Kunden, sondern auch der Aufsichtsrat und Betriebsräte. In LMEs ist es Top-Managern dagegen eher möglich, einseitig Entscheidungen zu treffen, ohne einen Konsens mit anderen Akteursgruppen finden zu müssen. Die interne Unternehmensstruktur umfasst als Subsystem insofern auch die Frage der Unternehmensmitbestimmung.

c. Die industriellen Beziehungen:

Wie auch das Finanzsystem stehen die industriellen Beziehungen bei Hall und Soskice in einem engen Verhältnis zu der Art und Weise des Aufbaus von Kompetenzen in einer Ökonomie. Typisch für CMEs ist der Einsatz hochqualifizierter Arbeitskräfte in der industriellen Produktion, denen ein substantielles Maß an Autonomie in der Arbeitsorganisation zugestanden wird. Auf diese Weise werden „continuous improvements in product lines and production processes (Sorge and Warner 1986; Dore 1986)“ erzielt (ebd.: 24). Diese Form des Personaleinsatzes werde durch branchenweite Tarifsysteme ermöglicht, so dass das gegenseitige Abwerben von Beschäftigten reduziert und eine langfristige Betriebsbindung ermöglicht werde (ebd.: 24f). Ergänzt wird das System industrieller Beziehungen durch formalisierte Interessenvertretungen, die ein hohes Maß an Arbeitsplatzsicherheit durchzusetzen suchen, so dass die Beschäftigten letztendlich überhaupt einen Anreiz erhalten, in betriebspezifische Qualifikationen zu investieren (ebd.: 25).

Unternehmen in LMEs stützten sich dagegen „heavily on the market relationship between individual worker and employer“ (ebd.: 29). Für die marktförmig organisierten Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehungen ist der direkte Arbeitsmarktbezug zentral. Gewerkschaften spielen hier keine vergleichbare Rolle. Die Konstellation befördert eine hohe zwischenbetriebliche Fluktuation.

d. Das Ausbildungssystem:

Die Organisierung des Ausbildungssystems wird von Hall und Soskice als eine zentrale Merkmalsdimension betrachtet, da sie darüber bestimmt, welche Qualifikationen den Unternehmen in einer Ökonomie zur Verfügung stehen. In CMEs stellt das Ausbildungssystem für Facharbeiter aufgrund der Kooperation der ausbildenden Unternehmen zum einen die von ihnen benötigten Qualifikationen bereit. Grundlegend ist zum anderen auch die Festlegung von einheitlichen Ausbildungsinhalten, so dass betriebsübergreifende Einsatzmöglichkeiten der Auszubildenden sichergestellt werden.

Beschäftigte in LMEs investieren ohne eine Absicherung ihrer Beschäftigungsperspektive vornehmlich in allgemeine Qualifikationen, die in unterschiedlichen Unternehmen anwendbar sind. Da überbetriebliche Verhandlungssysteme über Tarifbedingungen und Qualifizierungsinhalte in LMEs fehlen, scheuen die Unternehmen vor der Qualifizierung ihrer Beschäftigten zurück, da sie mit deren Abwanderung zu Konkurrenten rechnen müssen.

Der Komplementarität von industriellen Beziehungen und Qualifizierungsstrategien messen Hall & Soskice somit einen wesentlichen Stellenwert für die Ausrichtung einer politischen Ökonomie bei. Dabei konzentrieren sie sich allerdings sehr stark auf Systeme der Facharbeiterausbildung, die insbesondere für produktionsnahe Beschäftigungssegmente von hoher Relevanz sind. Unternehmen in neueren hochtechnologischen Branchen und – was in diesem Kontext noch ausschlaggebender ist – in beiden Kapitalismustypen rekrutieren jedoch zunehmend HochschulabsolventInnen. Nationale Unterschiede bzw. Gemeinsamkeiten hinsichtlich der wichtiger werdenden akademischen Bildungssegmente werden jedoch in Hall und Soskices Gegenüberstellung der Ausbildungs-Subsysteme vernachlässigt.

e. Zwischenbetriebliche Beziehungen:

Hall und Soskice betrachten unterschiedliche zwischenbetriebliche Beziehungen im Hinblick darauf, auf welche nationalspezifische Weise sie zum Transfer von Technologien innerhalb der Unternehmen einer Ökonomie beitragen. In CMEs spielt in dieser Frage die Kooperation zwischen Unternehmen sowie zwischen Arbeitgeberorganisationen und staatlichen Organisationen eine zentrale Rolle. Es wird angenommen, dass in LMEs Technologien hingegen vornehmlich mittels des fluiden Arbeitsmarktes diffundieren: Experten und Ingenieure fungierten individuell als Vermittler von Technologie, indem sie beim Wechsel zwischen Unternehmen oder auch von Forschungsinstituten zur Privatwirtschaft ihr Wissen transferieren.

f. Inkrementelle versus radikale Innovation

Welchen Zusammenhang zwischen der Entwicklung von Branchen und institutionellen Strukturen sehen die VOC-Autoren? Bei Hall und Soskice (2001) wird der Innovationsgrad als Kriterium der Abgrenzung unterschiedlicher Branchen verwendet und spielt u.a. eine Rolle für die Zuordnung zu national unterschiedlichen Mechanismen des Aufbaus und der Diffusion von Wissen. Analytisch vom Unternehmen ausgehend haben sie eine These aufgestellt, die deren Wettbewerbsfähigkeit in Beziehung setzt zu „institutionellen komparativen Vorteilen“ von nationalen Ökonomien: In CMEs, zu denen Deutschland und Schweden zu zählen wären, fänden Industrien mit einem inkrementellem Innovationsgrad aufgrund der Komplementarität der o.g. fünf institutionellen Subsysteme bessere Wettbewerbsbedingungen vor. Umgekehrt gehen sie davon aus, dass „radikal-innovative“ Branchen wie die Softwareherstellung in den von koordinierten Marktgesellschaften (z. B. in Deutschland oder Schweden) aufgebauten Institutionensystemen schlechter florieren als in liberalen Marktgesellschaften (z. B. den USA).

Sie postulieren, dass in LMEs insbesondere fluide Arbeitsmärkte und der kurzfristige Zugang zu Aktienmarktkapital radikal-innovative Unternehmen begünstigen. Sog. radikal innovative Unternehmen seien in ihrem Verständnis vor allem in schnelllebigen Technologiesektoren der Softwareentwicklung, der Halbleiterherstellung oder der Biotechnologie zu finden.⁵ Diese Kategorisierung kann auch auf die Computerspieleentwicklung übertragen werden. In diesen Sektoren seien aufgrund der raschen Produktentwicklung die Diffusion technologischen Wissens mittels eines fluiden Arbeitsmarktes und auch des Einsatzes von Risikokapital zentral. Im Gegensatz hierzu gehe es bei inkrementellen Innovationen darum, die hohe Qualität etablierter Produktlinien zu erhalten (ebd.: 39ff), und hierfür böten koordinierte Marktökonomien eher die entsprechende institutionelle Unterstützung.

In koordinierten Marktökonomien werden hingegen insbesondere die Institutionen der Arbeitsregulierung als ursächlich für die dortige Wettbewerbschwäche radikal innovativer Technologiefirmen ausgemacht. Die Rigiditäten etwa des deutschen Arbeitsmarktes erschwerten einen schnellen Auf- und Abbau von Beschäftigung sowie eine schnelle strategische Neuausrichtung der

5 An der Frage, welche Unternehmen, Subsektoren oder Branchen radikal-innovativ und welche inkrementell innovativ sind, scheiden sich die Geister. Geht man von Dolatas konzeptionellem Vorschlag zur Analyse sektoralen Wandels aus, so ist „gradueller organisationaler, struktureller und institutioneller Wandel“ ohnehin der Regelfall“ (Dolata 2008: 44, Abb. 1). Er unterscheidet stattdessen zwischen zwei anderen „Grundtypen sektoraler Systeme“: nämlich solchen mit „eigenständige(r) Innovationstätigkeit“ und solchen „in denen vornehmlich systemextern entwickelte Technologien systemspezifisch genutzt werden“ (ebd.: 46).

Unternehmen: Weil Arbeitsverträge in der Regel unbefristet seien, müssten es sich Unternehmensmanager zweimal überlegen, bevor sie neue Kompetenzen in „high risk areas“ aufbauten (Casper und Soskice 2004: 356⁶). Auch in Bezug auf die kurzfristige Bereitstellung von Qualifikationen stellten die deutschen Beschäftigungsnormen eine Beschränkung dar, da zu viele akademische Fachkräfte in langfristigen Arbeitsverhältnissen gebunden seien (Casper 2007: 180).

Casper (2004) hat diese These spezifiziert, indem er vorschlägt, dass man nicht große industrielle Sektoren wie etwa die gesamte IT-Branche zusammenfassend betrachten sollte, sondern dass es kleinere Einheiten, nämlich Subsektoren seien, die jeweils unterschiedliche „innovative characteristics“ (ebd.: 13) haben. Da es sich bei der Computerspieleindustrie um einen Subsektor handelt, der eher durch einen beschleunigten Innovationsgrad zu charakterisieren ist, wäre insofern in Deutschland und Schweden mit eher ungünstigen Entwicklungsbedingungen für diese Industrie zu rechnen.

g. Kritik

Inwiefern können diese Argumente zur Erklärung der Wettbewerbsschwäche der Computerspielebranche in Deutschland, Schweden und Polen aufgegriffen werden? Insbesondere die VOC-These, warum sog. radikal-innovative Unternehmen in CMEs Wettbewerbshemmnissen ausgesetzt sind, mit der ich mich hier und im empirischen Teil dieser Arbeit vorrangig auseinandersetzen werde, bedarf m. E. einer kritischeren Betrachtung. Im Folgenden soll der Hall/Soskicesche Ansatz im Hinblick auf Komplementaritäten zwischen institutionellen Subsystemen (Abschnitt g.i.) und die Berücksichtigung der Branchenebene (Abschnitt g.ii.) betrachtet werden.

g.i. Unzulänglichkeiten des Komplementaritätsarguments

Das Komplementaritätsargument von Hall und Soskice (2001) ist insofern zunächst überzeugend, als ein grundlegender Wandel in einem institutionellen Subsystem allein keine durchgreifenden Wettbewerbsverbesserungen erwarten lässt. In Polen etwa hat die Gewerkschaftsbewegung seit der Systemtransformation rasant an Bedeutung verloren (Kohl 2008: 2) und die Entgeltfestsetzung erfolgt weitgehend individualisiert sowie unternehmensbezogen. Dennoch ist nicht damit zu rechnen – wenn man die VoC-Argumentationslogik ernst nimmt –, dass allein dieser Umbau der industriellen Beziehungen hin zu einem anglo-

6 Casper und Soskice (2004) basieren ihre Untersuchung branchenspezifischer sowie nationalspezifischer Voraussetzungen der erfolgreichen Entwicklung der Biotechnologie- und Softwarebranche auf den „Varieties-of-Capitalism“- sowie den evolutionären „sectoral-systems-of-innovation“-Ansatz (Malerba 2004).

amerikanischen Modell dazu beitragen könnte, dass polnische Unternehmen radikale Innovationen hervorbringen werden; dies vor allem dann nicht, wenn gleichzeitig im Subsystem Bildung die Investitionen reduziert werden (Feldman 2004: 279). Es sprechen allerdings auch Argumente dafür, dass Sets von komplementären Institutionensystemen keineswegs so stringent die Wettbewerbsstruktur einer Branche beeinflussen, wie dies Hall und Soskice (2001) annehmen. Ohne die zahlreichen Kritiken, die bereits in Reaktion auf den VoC-Ansatz geäußert worden sind, wiederholen zu wollen, möchte ich an dieser Stelle einige aus meiner Sicht entscheidende Unzulänglichkeiten hervorheben.

Herrmann (2010) gehört zu denjenigen ForscherInnen, die die Grundannahmen des VOC-Ansatzes zu falsifizieren suchen. Sie tritt einen Gegenbeweis gegen den Zusammenhang von Unternehmenserfolg und komparativen institutionellen Vorteilen an, indem sie darlegt, dass Firmen, die nicht von nationalen Institutionen unterstützt werden, nicht ökonomisch erfolgloser sind. Diese Argumentation belegt sie mit deutschen Firmen, die radikale Produktinnovationen erzielen und dennoch etwas besser als ihre britischen Wettbewerber abschneiden.

Aus der Beobachtung, dass bestimmte Branchen in einem Kapitalismustyp weniger erfolgreich als andere sind, wird von Hall und Soskice (2001) womöglich zu vorschnell gefolgert, dass die dominanten Strukturen in allen institutionellen Subsystemen gleicher Massen für diese Branche hinderlich seien. Aufgrund der Annahme der institutionellen Komplementarität ist der Fall nicht vorgesehen, dass einige der institutionellen Ausprägungen, etwa im Bereich des Finanzsystems, für bestimmte Branchen von Nachteil sind, während andere, wie etwa der Bereich der industriellen Beziehungen, nicht zwingend von Nachteil sein müssen.

Verschiedene institutionelle Subsysteme müssen aber nicht zu gleichen Teilen komplementär wirksam sein, sondern einzelne institutionelle Felder wie eben das Finanzsystem können von höherer Prägekraft als andere sein (Boyer 2006: 147). Lanes (2008) Studie in Großbritannien, den USA und Deutschland etwa untermauert dieses Argument institutioneller Hierarchie; denn sie zeigt, dass die Unterschiedlichkeit der drei Finanzierungssysteme Unternehmensstrategien für sich genommen weitaus stärker beeinflusst als die nationalen Systeme der industriellen Beziehungen. So ist auch für Polen anzunehmen, dass das Finanzsystem – hier die Abhängigkeit von ausländischen Investitionen (Vliegthart und Nölke 2008) –, darüber entscheiden wird, ob die Branchenspezialisierung aus dem späten „Sozialismus“ beibehalten wird (Bohle und Greskovits 2007: 102) oder ob Polen sich auf dem weltweit wachsenden Videospielemarkt neu positionieren kann.

Für neue Hightech-Branchen – Dolata (2008: 53) bezeichnet sie allgemeiner als „transformationsoffene(r) Industriestrukturen“ – haben „institutionell

abgesicherte Spielräume für Innovatoren – etwa in Form risikokapitalbasierter Unternehmensfinanzierungssysteme oder gezielter staatlicher Förderung“ eine existentielle Bedeutung. Angesichts des globalen Wandels nationaler Finanzierungssysteme ist diese Voraussetzung allerdings nicht mehr nur in liberalen Marktökonomien gegeben. Mit der Verlagerung von einem vormals staatsdominierten Finanzsystem hin zur verstärkten Nutzung des Wertpapiermarktes ist der Umbruch innerhalb des nationalen Rahmens besonders signifikant in Frankreich ausgefallen (O’Sullivan 2007). Beispielsweise auch in Schweden ist eine wachsende Anzahl von Finanzierungsoptionen zur Firmengründung und –expansion aufgebaut worden (Bitard u.a. 2008: 254f). Bezogen auf den Anteil am Bruttosozialprodukt hatte Schweden seit 2004 nach Großbritannien den zweithöchsten Anteil an Risikokapitalinvestitionen vorzuweisen und steht seit 2007 mit dem letztgenannten Land in dieser Hinsicht in einem engen Wettbewerb (Bedu und Montalban 2014: 55).

Allgemein gesprochen hängt innerhalb Europas die Bedeutung von Risikokapital davon ab, inwiefern die Institutionen eines Landes Investoren schützen, wie weit der Aktienmarkt entwickelt ist und wie günstig die Steuersätze für Manager sind (ebd.: 35). Der Investorenschutz hat für Risikokapitalfonds deshalb eine so zentrale Bedeutung, so mutmaßen Bedu und Montalban (2014: 56) in ihrer vergleichenden Analyse, da sie stark auf Börseneinführungen (IPOs) als Exit-Strategien für die Investoren basieren. Steuerliche Anreize zur Förderung von Forschung und Entwicklung wirken eher gegenteilig: Sie können als Ersatz für Risikokapitalinvestitionen interpretiert werden, da Unternehmen dann eher die Möglichkeit offensteht, sich selbst über ihren Cashflow zu finanzieren. Einen positiven und signifikanten Zusammenhang fanden die beiden genannten Autoren hingegen im Hinblick auf öffentliche Ausgaben für Forschung und Entwicklung (z.B. durch Business Inkubatoren oder Wissenschaftsparks) und Risikokapital. Diese Rolle des Staates ist zusammen mit dem großen Umfang des Börsenmarktes ein entscheidender Erklärungsfaktor für die Risikokapitalentwicklung im Fall Schwedens. Schwach entwickelte Risikokapitalaktivitäten finden sich in Deutschland und in Polen (ebd.). Selbst in Deutschland ist es jedoch einigen Biotech-Firmen gelungen, an Risikokapital heranzukommen (Lange 2009). Da es sich bei dieser Feststellung nicht um ein dominantes Muster handelt, kann sie die Kennzeichnung der koordinierten Marktökonomie Deutschlands nicht im Kern widerlegen. Sie verweist allerdings darauf, dass Unternehmen nationale Beschränkungen mit dem Rückgriff auf internationale Finanzmärkte überbrücken können (Allen 2014). Interessanterweise konnten Bedu und Montalban (2014: 61) keinen signifikanten Einfluss der Fluidität von Arbeitsmärkten auf die Entwicklung von Risikokapital in Europa feststellen. Diesbezügliche Komplementaritäten fanden in ihrer Regressionsanalyse also keine Unterstützung.

g.ii. Der „Varieties-of-Capitalism“-Ansatz und der Kreativsektor

Betrachtet man den Bereich der Arbeitsregulierung für sich genommen, wird in der VoC-Argumentation eine vermeintlich zu hohe Rigidität als mitverantwortlich für die geringe ökonomische Performanz solcher sog. radikal-innovativer Branchen in koordinierten Marktgesellschaften genannt (Casper und Soskice 2004). Die von Casper und Soskice (2004) genannten Schwierigkeiten aufgrund des Mitbestimmungsgesetzes, Personal zu entlassen (ebd.: 368), belegen sie mit einer Studie über den damaligen Hoechst-Konzern (Becker u.a. 1999). Sie verallgemeinern damit allerdings in problematischer Weise den hohen Standard des Kündigungsschutzes aus der großbetrieblich strukturierten Chemiebranche, die auf mittlere oder neu gegründete Unternehmenssegmente des IT-Sektors ohne Betriebsrat nicht zu übertragen sind (vgl. hierzu Boes und Baukrowitz 2002: 235).

Denn es lässt sich eine Diskrepanz zwischen der VoC-Perspektive und der langjährigen Tradition industrie- und arbeitssoziologischer Branchenstudien feststellen: Nähme man industriesoziologische Studien zur IT- und der Neuen-Medienbranche zur Kenntnis (etwa auch Abel/Pries 2005, Boes/Trinks 2006, Helfen 2007), so würde und muss man aus deren Befunden folgern, dass in solchen kleinbetrieblich strukturierten Segmenten in Deutschland, zu der auch die Entwicklung von Spielesoftware gehört, individualisierte Arbeits- und Beschäftigungssysteme vorzufinden sind, die sich durch die Abwesenheit von gewerkschaftlicher Interessenvertretung und tarifpolitischer Regulierung auszeichnen.

Auch andere Kritiker verweisen darauf, dass die VoC-Ansätze Divergenzen innerhalb nationaler Ökonomien (Deeg 2006; Schneiberg 2007) und speziell die Relevanz von Branchendifferenzen vernachlässigen (Allen 2004; Hancké und Goyer 2005: 56; Taylor 2004: 613). Hierunter gibt es Differenzierungsargumente, die den VoC-Ansatz lediglich stärken und weiterentwickeln, und solche, die seine Kernargumentation in Frage stellen. So erinnern Hassel (2007) und selbst der VoC-Protagonist Hall (2007) daran, dass wesentliche Veränderungsprozesse im Bereich der Organisation des Arbeitsmarktes in einzelnen Subsektoren einer nationalen Ökonomie initiiert werden und nicht in jedem Fall auf andere Subsektoren übergreifen. Crouch/Schröder/Voelzkow (2007) zeigen ebenfalls, dass sich innerhalb nationaler Modelle Inseln von lokalen institutionellen Arrangements auf der Branchenebene herausbilden können. Als Anlass für ihre Entstehung identifizieren sie Unzulänglichkeiten in nationalen Institutionensystemen, die einer erfolgreichen Begegnung branchenspezifischer Herausforderungen entgegenstünden.

Diese Insel-Analogie und die Sichtweise der drei Autoren, „productive incoherences“ (ebd.: 22f) zwischen branchenspezifischen Anforderungen und nationalen Institutionensystemen seien Ausnahmen, die einen Wandel bestehender

nationaler Institutionensysteme einleiten könnten, unterschätzt meines Erachtens jedoch die Bedeutung der Branche als strukturprägender wirtschaftlicher und arbeitspolitischer Einheit. Auf einzelne Branchen bezogene Divergenzen sind im Verlauf der VoC-Diskussion an den Rand gedrängt worden und bedürfen noch einer angemessenen Rekonzeptionalisierung. Denn es spricht vieles dafür, dass nicht nur auf der Makroebene und der Mikroebene unternehmensspezifischer Governancekompromisse, sondern auch auf der Branchenebene selbst entscheidende Faktoren für die Wettbewerbsfähigkeit einer Branche und die Dynamik von Arbeits- und Beschäftigungssystemen zu suchen sind. Innerhalb eines Kapitalismusmodells reagieren Firmen in spezifischen Sektoren jeweils in unterschiedlicher Weise auf globale Zwänge und Gelegenheiten (Lane 2008: 235). Und ob das Verhältnis zwischen Branchen und nationalen Institutionensystemen durch einen „positive feed-back effect“ oder eine Destabilisierung gekennzeichnet ist, variiert ebenfalls von Branche zu Branche (ebd.: 254). Branchen haben jeweils eigene Entwicklungspfade und Trajektorien (Hollingsworth/Streeck 1994), in denen sich auch industriespezifisch divergierende Arbeits- und Beschäftigungssysteme herausbilden können (vgl. Jürgens u.a. 2003). Vorliegende Erkenntnisse, die auf die interne Heterogenität nationaler Modelle hinweisen, werden in VoC-Beiträgen meines Erachtens zu Unrecht nicht systematisch aufgegriffen und bedürfen noch einer angemessenen Rekonzeptionalisierung.

Diese Überlegungen müssen dahingehend Zweifel wecken, ob sich im Bereich der Arbeitspolitik ein eindeutiger Zusammenhang zwischen nationalen Institutionensystemen und dem Erfolg der „New Economy“ in einem Land konstruieren lässt. Storz (2008: 1488) analysiert für die Computerspielebranche Japans, dass Firmen hier – entgegen den VoC-Annahmen – sehr wohl Gebrauch von der Tradition langfristiger Arbeitsverträge machen konnten. Dies hat sogar dazu beigetragen, dass japanische Firmen in diesem Sektor eine führende Rolle einnehmen konnten. Casper und Soskice (2004) stellen selbst fest, dass sich entgegen den Vorhersagen ihres „Varieties-of-Capitalism“-Ansatzes in einer koordinierten Marktökonomie wie Schweden eine erfolgreiche „middleware software industry“ entwickeln konnte. Sie sehen insofern die Grenzen der makroinstitutionellen Erklärungslogik und interpretieren dies gleicher Massen als eine Forschungslücke.

Alternativ könnte man die Computerspielebranche auch als Bestandteil des sog. Kreativsektors fassen. Deren Besonderheiten sehen Zackariasson und Wilson (2010) beispielsweise in der Wichtigkeit von Kreativität, in den disruptiven Umwälzungen für die generelle Logik der Abläufe und in seiner globalen Reichweite. Autoren, die sich mit dem „New Economy“-Sektor und kreativen Industrien befassen, haben aus der Analyse international erfolgreicher Unternehmen in den USA Schlüsse gezogen, die die VoC-Thesen sogar grundsätzlich

stützen. Lazonick (2006) identifiziert einen hochflexiblen Arbeitsmarkt für gut qualifizierte Arbeitskräfte sowie die Existenz von Risikokapital und eines aufnahmebereiten Aktienmarktes als notwendige Bedingungen für ein wettbewerbsfähiges „New Economy“-Arbeits- und Beschäftigungsmodell. Beschäftigungssicherheit könne dabei zum Teil durch das kapitalmarktbasierte Instrument von Aktienoptionsprogrammen kompensiert werden; denn mit der Perspektive großer zukünftiger Gewinne durch die Realisierung der Optionen seien Unternehmen dazu in der Lage, hoch qualifizierte und risikobereite Beschäftigte trotz relativ niedriger Grundlöhne und fehlender Beschäftigungssicherheit anzuziehen.

Florida (2002: 44ff) erwähnt – neben einigen anderen Elementen, von denen ich hier die Risikokapital-Finanzierung herausheben möchte – in Übereinstimmung mit Lazonick (2006) einen neuen „employment contract“ (ebd.: 135f) als charakteristischen Bestandteil eines Wandels, den er allerdings mit dem Terminus der „creative economy“⁷ bezeichnet. In diesen Arbeitsverhältnissen neuen Typs seien den Beschäftigten Autonomie und die Freiheit, eigene Interessen zu verfolgen, mehr wert als langfristige Beschäftigungssicherheit. Auch Caves Analyse der „kreativen“ Filmindustrie verweist auf den Wandel von langfristiger Bindung von Schauspielern, Regisseuren und Produktionsteams an Studios hin zu „one-shot deals“ (Caves 2000: 98) mit kurzfristigeren und flexibleren Verträgen im Zuge der erfolgreichen Etablierung der Branche. Auch Lampel und Shamsie (2003; 2206) beschreiben „hubs and networks“-Ansätze in der erfolgreichen Filmbranche Hollywoods. Diese marktförmigen individualisierten Arbeitsverhältnisse sind bereits so auf die Spitze getrieben, dass nach dem Zusammenbruch des Modells fester Filmstudios jeweils einzelne Fachkräfte lediglich projektweise unter der Ägide von Großdistributoren mobilisiert werden (Randle & Culkin 2009: 97). Die Rekrutierung und Beschäftigung von Personal wird also noch nicht einmal mehr in einem für die Herstellung der Filme eigenständigen Unternehmenszusammenhang organisiert.

Es sind mikrosoziologische Ansätze, die erklären können, wie „ohne das Versprechen langfristiger Einkommens- und Beschäftigungssicherheit“ dennoch „Leistungsbereitschaft“ „gewährleistet“ (Apitzsch 2015: 261) und eine „freiwillige Bindung“ (ebd.: 264) gefördert werden kann. Zu diesen Begleitumständen gehören „lange Arbeitszeiten“, da sie dazu beitragen, „Beschäftigte von außerberuflichen Beziehungen zu isolieren und damit konkurrierende Bindungen abzuschwächen“ (ebd.). Apitzsch hat solche „informelle(n) Kooperations-

7 Im Gegensatz zu Howkins (2001) definiert Florida (2002: 45f) die „creative economy“ nicht entlang von Branchen, sondern auf der Basis von Tätigkeiten und meint damit einerseits Wissenschaftler und Ingenieure, andererseits Personen, die von künstlerischer und kultureller Kreativität leben.

zusammenhänge(n)“ (ebd.: 265) ohne Betriebsräte und in „Abwesenheit kodifizierter Normen der Berufspraxis und standardisierter Fachqualifikationen“ (ebd.: 273) für die deutsche Film- und Fernsehproduktion herausgearbeitet. Dieser arbeitssoziologische Blickwinkel ist kompatibel mit der von Pongratz und Voß (1998) eingeführten Figur des „Arbeitskraftunternehmers“, welche das Spannungsverhältnis einerseits von Selbstgestaltungsaspekten und andererseits des fundamentalen arbeitspolitischen Abhängigkeitsverhältnisses von Erwerbstätigen veranschaulicht. Dementsprechend vereinen Analysen in dieser Theorietradition in dialektischer Weise optimistische Diagnosen wie Autonomiezuwinne und Selbstentfaltungspotentiale mit eher pessimistischen Befunden wie unsicheren und immer kurzfristigeren Arbeitsverträgen.

Basierend auf den in Kapitel V. dargestellten empirischen Analysen werde ich die Hypothesen der „Varieties-of-Capitalism“-Ansätze, des „new economy business model“ (Lazonick 2006) und der Analysen zu „creative industries“ (Caves 2000) zur Rolle der nationalen Finanzsysteme bekräftigen. Hinsichtlich der Arbeitssysteme wird allerdings in Frage zu stellen sein, ob hier branchentypische Merkmale und Mechanismen, wie sie eben auch in Deutschland vorkommen, tatsächlich durch nationale Systeme industrieller Beziehungen oder Arbeitsregulierungen in koordinierten Marktökonomien verhindert werden.

g.iii. Schlussfolgerungen aus der Kritik des „Varieties-of-Capitalism-Ansatzes“

Welche theoretischen Schlussfolgerungen lassen sich hieraus und aus der vorangegangenen Diskussion ziehen?

1. Casper und Soskice (2004) erklären die positive Abweichung von den VOC-Vorhersagen in Schweden mit der besonderen Rolle von Ericsson, das die Entstehung eines Netzwerks von „middleware“-Unternehmen gefördert hat. Dieses Argument verweist darauf, dass die VOC-Theorie den Einfluss nationaler Institutionensysteme als Strukturgeber generell überbewertet. „As in the Swedish Internet software case, developments in UK biotechnology show that one cannot ‚read off‘ industrial outcomes from the structure of institutions. However, insights from the varieties of capitalism approach have helped frame the analysis at several key points“ (ebd.: 381). Die VOC-Theorie bedarf somit einer handlungstheoretischen Ergänzung, die Unternehmen auf der Mikroebene eine strukturverändernde Kompetenz zugesteht und Governance-Kompromisse auf der Unternehmensebene mitberücksichtigt (Boyer und Freyssenet 2003).
2. Systematisch wird zudem die Branchenebene selbst als eigene Kategorie für die Wettbewerbsfähigkeit von Branchen in den Hintergrund gedrängt.

- a. Dies bedeutet zum einen, dass der Umstand vernachlässigt wird, dass einige der Funktionslogiken in den institutionellen Feldern nur durch die Kombination branchen- und nationalstaatlicher Interaktion zu ihrer Bereitstellung zustande kommen. Allgemeiner ausgedrückt wird unter der Annahme zweier möglicher Trajektorien die Kombination verschiedener Ausprägungen, also von Hybrid-Trajektorien ausgeschlossen.
 - b. Für noch entscheidender halte ich zum anderen folgendes Argument für die sozialwissenschaftliche Analyse: In dieser Sichtweise wird nicht deutlich, welche hinderlichen oder unterstützenden Faktoren der Ebene institutioneller Strukturen und welche der Ebene der branchenspezifischen Strukturen zuzurechnen sind.
 Die Prägekraft nationaler Institutionensysteme im Bereich der Arbeitspolitik wird dann relativiert, wenn man Trajektorien auf der Mesoebene von Branchen (Hollingsworth/Streeck 1994) und Einflussfaktoren transnationaler Wertschöpfungsketten mit einbezieht. Dies erfordert zum einen eine konzeptionelle Erweiterung des „Varieties-of-Capitalism“-Ansatzes zur Branchengovernance als analytischer Kategorie (Jürgens u.a. 2003) – dies umso mehr für „Germanic/Scandinavian or (industry-) coordinated market economies“ (Casper und Soskice 2004: 352), in denen ein Großteil der Governance auf der Branchenebene stattfindet. Es sollten zum anderen in Anlehnung an die vertikale Abfolge von Sequenzen, die zur Lieferung, Konsumtion und Erhaltung von Waren und Dienstleistungen in einer Branche führen, auch zwischenbetriebliche Koordinationsstrukturen über Ländergrenzen hinweg berücksichtigt werden (Sturgeon 2001: 10f), die entsprechend auch in industrie- und segmentspezifischen Arbeits- und Beschäftigungssystem resultieren (vgl. Jürgens u.a. 2003).
3. Der Erfolg skandinavischer Länder in „New-Economy“-Branchen zeigt zudem, dass auch auf der Makroebene nationaler Institutionensysteme selbst der Zusammenhang zwischen nationalen Kapitalismusvarianten und sog. radikal-innovativen Branchen weniger eindeutig ist, als Hall und Soskice (2001) angenommen haben. Die von Hall und Soskice (2001) beschriebenen Funktionslogiken verallgemeinern, ausgehend von lediglich zwei dominanten Strategien auf der Unternehmensebene und jeweils zwei dominanten, hierzu passenden institutionellen Vorteilen auf der Makroebene. Schon auf dieser generellen Ebene wird schnell plausibel, dass es sich um einen empirisch noch nicht gesättigten Ansatz handelt. Es ist anzunehmen, dass sowohl innerhalb der Typen als auch hinsichtlich der Existenz weiterer Typen eine größere Varianz existiert.

4. Zudem ist es zweckmäßig, wie Streeck (2011) zu berücksichtigen, dass alle sozialen institutionellen Ordnungen sich immer in Bewegung befinden. Schweden hat den Wandel zu einer „knowledge economy“ besonders rasant und tiefgreifend vollzogen (Boyer 2006: 39). Die schwedische Ökonomie unterscheidet sich in zwei wesentlichen Punkten vom Typ der liberalen Marktwirtschaft: durch eine „widespread socialization of knowledge by means of collective investments“ (Boyer 2006: 40) und damit eine vergleichsweise egalitäre Bildungsverteilung sowie durch Kooperation und nicht den Marktmechanismus als dominanter Koordinationsform (ebd.). Im Vergleich zu Deutschland verkörpert Schweden im Feld der Arbeitsbeziehungen aufgrund höherer gewerkschaftlicher Organisationsgrade und tarifvertraglicher Regulierungsdichte auch im „New Economy“-Sektor gewisser Massen die branchenübergreifend „koordiniertere“ Variante, während sich in Deutschland die Governancestrukturen in diesem Sektor stärker von denen in dominanten Branchen (etwa in der Automobil- oder der etablierten Telekommunikationsbranche) unterscheiden (Jürgens u.a. 2006). In Deutschland unterscheiden sich die industriellen Beziehungen in sog. neuen Ökonomien stärker von den eher gewerkschafts- und tarifvertraglich basierten Kompromissen in den noch dominierenden, aber quantitativ abnehmenden Arbeitsplätzen im gewerblichen Sektor (Jackson und Sorge 2012: 1150). Insgesamt verliert in Deutschland die Orientierung an langfristiger Beschäftigung langsam an Bedeutung. Zudem zeichnen sich die institutionellen Felder Ausbildungssystem und Finanzsystem in Schweden durch eine stärkere Veränderungsdynamik als in Deutschland aus.

Diese Argumente sprechen dafür, die Annahme strikter Komplementaritäten innerhalb institutioneller Felder sowie zwischen nationalen Institutionensystemen und dem Erfolg von „New Economy“-Branchen zu verwerfen. Den dritten der genannten Kritikpunkte, die geringe Varianz, mithin die Konzentration auf die Gegenüberstellung der beiden Länder USA und Deutschland, aufnehmend, haben Amable und Petit sich der Aufgabe gestellt, ein breiteres Spektrum von Ländern in eine vergleichende Analyse einzubeziehen. Daher soll deren Typologie, die wie im Weiteren argumentiert wird, allerdings für den Zweck der vorliegenden Arbeit andere Schwachstellen aufweist, im Folgenden kurz dargestellt werden. Die Argumentation, wie Branchenspezifika in die Analyse mit aufzunehmen sind, wird weiter unten ausführlich fortgeführt.

II.1.2. „Social systems of innovation and production“ von Amable und Petit

Es ist das Verdienst von Amable und Petit (2002), dass sie den bipolaren Ansatz der „varieties of capitalism“ erweitert und differenziert haben. Amable und

Petit (2002) haben eine Typologie von insgesamt sechs sogenannten „social systems of innovation and production“ (SSIPs) entwickelt, in der die berücksichtigten Länder folgendermaßen zugeordnet werden.

1. markt-orientiert (USA, GB, Kanada, Australien, Norwegen),
2. sozialdemokratisch (Finnland, Schweden, Dänemark)
3. meso-korporatistisch (Korea und Japan),
4. kontinentaleuropäisch, SSIP der europäischen Integration (Frankreich, Deutschland, Niederlande, Belgien, Irland),
5. alpine Variante des kontinentaleuropäisch SSIP (Österreich und Schweiz),
6. mediterrane Variante des kontinentaleuropäischen SSIP (Spanien, Italien, Griechenland, Portugal).

Amable (2003) nimmt für sich in Anspruch, diese Typologie auf der Grundlage einer Clusteranalyse, die Daten aus 21 entwickelten kapitalistischen Ökonomien der zweiten Hälfte der 90er Jahre berücksichtigt, getestet zu haben. Als Vergleichsdimensionen dienten ihm fünf institutionelle Bereiche: der Produktmarkt, der „Wage-Labour-Nexus“, „financial systems“, „social protection“ und „education“. Sie wurden zunächst mithilfe eines Sets von Variablen operationalisiert, sodann wurden mittels der „principle-components analysis“ (PCA) diejenigen Faktoren ermittelt, die statistisch jeweils am stärksten zu Erklärung der Unterschiede zwischen den Ländern beitrugen.

Für meine Frage nach Arbeits- und Beschäftigungssystemen sind zwei institutionelle Bereiche⁸ von besonderem Interesse: der „wage-labour nexus“ sowie der Bereich „education“. Der institutionelle Bereich des „Wage-Labour Nexus“ wird bei Amable (2003) in folgende drei Dimensionen unterteilt:

1. „*Employment protection*“ bezeichnet allgemein den Grad des Beschäftigungsschutzes im Arbeitsrecht. Am stärksten erklären hier Restriktionen gegenüber befristeten Arbeitsverhältnissen⁹ in Amables statistischer Analyse die nationalen Divergenzen. Hier weisen Deutschland und Schweden solch eine Ähnlichkeit auf, dass die beiden Länder bei Amable (2003) ins selbe Cluster gelangen.
2. „*Pattern of wage bargaining and industrial relations*“: Relevante Variablen in dieser Dimension sind „wage-bargaining coordination, centraliza-

8 Den Bereich der „social protection“ lasse ich hier außer Acht. Er bezieht sich auf die Ausstattung der Wohlfahrtssysteme, insbesondere im Bereich der Alterssicherung und Krankenversicherung. „Employment protection“ im engeren Sinne ist dagegen als Gradmesser für die Flexibilität oder Rigidität von Arbeitsmärkten Bestandteil des institutionellen Bereichs „Wage-labour nexus“.

9 Weitere Faktoren sind die Höhe von Abfindungssummen, die Länge von Kündigungsfristen und die maximale Anzahl von aufeinanderfolgenden befristeten Arbeitsverträgen.

tion, and corporatism, as well as union density, disputes, and relations between managers and employees“ (ebd.: 130).

3. „*Employment policy*“ wird anhand des Anteils am Bruttosozialprodukt operationalisiert, der in Programme für „handicapped persons, in unemployment allowances, in youth programmes, and in general labour-market programmes“ (ebd.: 138) fließt. Die Dimensionen 2. und 3., insbesondere die höhere Gewerkschaftsdichte in Schweden, sind entscheidend dafür, dass Deutschland und Schweden jeweils anderen Clustern zugeordnet werden.

Der institutionelle Bereich „Education“ konzentriert sich – anders als bei Hall & Soskice (2001) – nicht allein auf das berufliche Ausbildungssystem, sondern schließt die schulische und universitäre Bildung mit ein. Schweden und Deutschland werden hier wiederum unterschiedlichen Clustern zugeordnet. Ausschlaggebend ist u.a. das stärkere Engagement der Beschäftigten in Schweden im Bereich der Weiterbildung.

Die Leistung dieser Operationalisierung der beiden von mir herausgegriffenen institutionellen Bereiche bei Amable (2003) besteht darin, dass sie vergleichbare Indikatoren aus der Vielzahl von 21 Ländern berücksichtigt und sich dabei auf ein sehr dichtes Gerüst von Variablen stützt. Im Hinblick auf das Wechselverhältnis zwischen der Makroebene nationaler Regulierung und der Mikroebene von Unternehmen bietet die Typologie von Amable allerdings wenig Anhaltspunkte. Die Operationalisierung, wenn sie auch gerade im Bereich der industriellen Beziehungen mit Output-orientierten Indikatoren wie der Gewerkschaftsdichte arbeitet, basiert insgesamt stark auf der Analyse rechtlicher Regelungen und betont damit nationale Institutionengefüge als Regelungsinstanzen gegenüber Praktiken von Unternehmen und industriespezifischen Differenzen. Für meine Fragestellung für gewinnbringender als diese gesetzeslastige Konzeptionalisierung halte ich den regulationstheoretischen Begriff des Produktionsmodells, der im Folgenden dargestellt werden soll.

II.1.3. Produktionsmodelle nach Boyer/Freyssenet

Die theoretische Konstruktion des Produktionsmodells bietet den Vorteil, dass sie eine Vorstellung dazu entwickelt, wie die beiden Ebenen, die Makroebene des wirtschaftlichen und politischen Umfeldes sowie die Mikroebene der Unternehmen mit ihren internen strategischen Bereichen, Eingang in die Profitstrategien von Unternehmen finden. Boyer/Freyssenet (2003) formulieren: „Produktionsmodelle können als unternehmensspezifische Governance-Kompromisse definiert werden“ (43), wobei Arbeits- und Beschäftigungssysteme einen Bestandteil solcher Governance-Kompromisse bilden. Diese hängen des

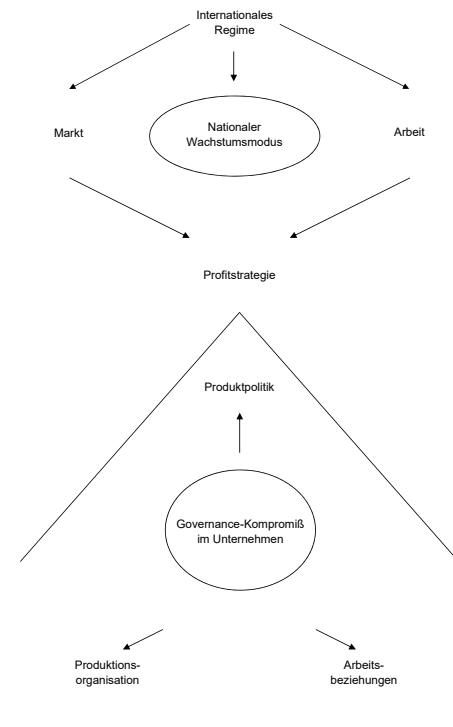
Weiteren auf der Makroebene von volkswirtschaftlichen Modellen – Boyer und Freyssenet kennzeichnen sie als nationale Wachstumsmodi – ab.

Eine der zentralen Argumentationslogiken der Autoren besteht darin, dass in Governance-Kompromissen eine Abstimmung über verschiedene Bereiche des Produktionsmodells erfolgen muss, sofern dieses insgesamt von längerem Bestand sein soll. Es sind drei Bereiche, über die ein Governance-Kompromiss erzielt werden muss:

1. über die Produktpolitik, die „über den Zugang zu Märkten und die Erschließung von bestimmten Marktsegmenten“ entscheidet“ (ebd.: 41f);
2. über die Produktionsorganisation, die sich „auf den Grad der Integration von Unternehmensaktivitäten und ihre geografische Verteilung; die Organisation der Produktentwicklung, der Zulieferung, der Fertigung und des Vertriebs sowie die Produktionstechnik“ (ebd.) bezieht, und
3. über die Arbeitsbeziehungen, die bei Boyer/Freyssenet (2003) anhand folgender Variablen operationalisiert werden: „Systemen der Personalbeschaffung, der Arbeitsvertragsgestaltung, der Einstufung, der direkten und indirekten Entlohnung, der Aufstiegsmöglichkeiten, der Arbeitszeitordnungen sowie der Interessenvertretung und der Partizipation“ (ebd.).

Neben dieser Operationalisierung der Arbeitsbeziehungen erscheint es mir sinnvoll, die Idee des Governance-Kompromisses aufzugreifen, die die Bedeutung der unternehmensinternen Kohärenz der Arbeitsbeziehungen zu anderen strategischen Unternehmensbereichen betont. Dies impliziert, dass auch Veränderungen, die Unternehmen im Bereich der Arbeitsbeziehungen einleiten, den gesamten Governance-Kompromiss tangieren werden.

Abbildung 1.: Produktionsmodell nach Boyer/Freyssenet



In Anlehnung an Boyer/Freyssenet (2003): 42

Wie konzeptionalisieren Boyer/Freyssenet nun die Makrodimension von Governance-Kompromissen? In dem von ihnen vertretenen Ansatz muss eine dauerhafte Profitstrategie, die sich auf stabile Governance-Kompromisse stützt, „dem Wachstumsmodus des politischen und wirtschaftlichen Umfeldes angepasst“ werden, in dem sich ein Unternehmen befindet (ebd. 43). Sie argumentieren dabei allerdings keineswegs in deterministischer Manier, dass die Mikroebene der unternehmensspezifischen Profitstrategien unmittelbar aus den Spezifika der Makroebene ableitbar sei. Trotz der unterschiedlichen Terminologie vertreten sie, was den Bezug zur Makroebene angeht, einen ähnlichen Grundgedanken wie Hall und Soskice (2001). Denn sie weisen in regulationstheoretischer Tradition darauf hin, dass nationale Wachstumsmodi auf der Makro- und

Produktionsmodelle auf der Mikroebene nicht unabhängig voneinander seien, da erstere spezifische Gelegenheits- und Anreizstrukturen für spezifische Produktionsmodelle bereitstellten. Ein entscheidender Unterschied gegenüber dem VoC-Ansatz besteht allerdings darin, dass der Begriff des nationalen Wachstumsmodus nicht nationale Institutionensysteme, sondern volkswirtschaftliche Modelle des Erzielens und der Verteilung des Nationaleinkommens innerhalb einer Gesellschaft meint. Hierin liegen aus meiner Sicht die Grenzen dieses Ansatzes; denn es handelt sich um eine Fassung der Makrodimension, die im Hinblick auf den volkswirtschaftlichen Handlungsspielraum für unterschiedliche Marktstrategien von Automobilunternehmen entwickelt worden ist.

Nichtsdestotrotz halte ich den Kerngedanken von Boyer und Freyssenet (2003), dass Unternehmen ihre Arbeits- und Beschäftigungssysteme sowohl auf die externen Bedingungen von nationalen Wachstumsmodi als auch auf andere interne strategische Bereiche abstimmen müssen, für konzeptionell gewinnbringend. Boyer (2006: 16) sieht darüber hinaus im sog. wissensbasierten Wachstumsregime eine makroinstitutionelle Triebkraft auch für einen ökonomischen Wandel, der die tendenziell statischere Konzeption distinkter Kapitalismustypen von Hall/Soskice (2001) in Frage stellt: „have not the 1990s been a watershed in terms of the variety of capitalism? A tentative answer to this question will build on research about the institutional prerequisites for the successful implementation of a knowledge-based growth regime“ (Boyer 2006: 16). Diese dynamische Betrachtungsweise beinhaltet insgesamt, dass Produktionsmodelle und hiermit kohärente Arbeits- und Beschäftigungssysteme nicht nur innerhalb einer Ökonomie variieren, sondern auch einem kontinuierlichen Wandel unterliegen.

II.2. Ansätze zu branchenspezifischen Dynamiken

Nach dieser Diskussion vorwiegend makroinstitutionell angelegter Konzeptionen soll im Folgenden der Blick auf sektorale Ansätze gerichtet werden. Legt man Hall & Soskices (2001) Argumentation zugrunde, dann müssten folgerichtig Branchen, die nicht kohärent mit den Institutionensystemen in einem nationalen Modell wären, grundlegende Wettbewerbsprobleme erkennen lassen, während mit einem nationalen Modell kohärente Branchen Wettbewerbsvorteile aufzuweisen hätten.¹⁰

10 Würde man mit dieser makroinstitutionellen „Brille“ eine Branche untersuchen, die eine geringe Wettbewerbsfähigkeit aufwiese, so könnte man vorschnell die Ursache hierfür in der fehlenden Kompatibilität zum nationalen Institutionensystem suchen.

II.2.1. „Industrial Order“ und „soziales System der Produktion“

Nun ist es ja so, dass das Verhältnis zwischen branchenspezifischen und nationalen Einflussfaktoren nicht erst seit der „Varieties-of-capitalism“-Diskussion thematisiert wird. Hollingsworth/Streeck (1994) haben mit ihrer begrifflichen Unterfütterung der „industrial order“ eine Forschungstradition aufgegriffen, die zunächst an der Branche als „regime der economic governance“ ansetzt und dann erst fragt, wie sich diese industriespezifischen Governance-Regime jeweils nationalspezifisch unterscheiden. Als Faktoren, die diese „industrial order“ begründen, werden neben branchenspezifischen Technologien und Produktmarktstrukturen u.a. branchenspezifische Marktzutrittschürden, Niveaus der Kapital- und Arbeitsintensität, Personalstrukturen, externe versus interne Arbeitskräftestrategien sowie die Fähigkeit und die Neigung genannt, sich kollektiv zu organisieren (Hollingsworth/Streeck 1994: 271 f).¹¹

Mit dem Begriff des *sozialen Systems der Produktion* haben Hollingsworth und Boyer bereits im Jahr 1997 einen konzeptionellen Vorschlag unterbreitet, der sowohl Institutionensysteme auf der nationalen Ebene als auch Strukturen und Beziehungssysteme auf der Branchenebene einschließt. Dieser ist allerdings in Deutschland kaum aufgegriffen worden.

Im Unterschied zu Hall und Soskice (2001) liegt das Schwergewicht von Hollingsworths Beitrag dabei weniger darauf, Typologien von Kapitalismusformen oder institutionellen Trajektorien zu entwickeln. In einem Buchkapitel aus dem Jahre 1991, zusammen mit Lindberg und Campbell verfasst, hatte Hollingsworth den eher akteurszentrierten Anspruch erhoben, „transformations in governance, the political and economic processes that coordinate activity among economic actors“ (Lindberg/Campbell/Hollingsworth 1991: 3) zu erfassen. Darin wird die handlungstheoretische Vorstellung vertreten, dass Akteure neue Sets von „Governance“-Mechanismen wählen, die ökonomisch, politisch, institutionell und technologisch restringiert sind. Sie betrachteten die Governance von Akteuren im Produktionsprozess dabei noch hauptsächlich in sektoralen Grenzen. Neben der analytischen nimmt der Forschungsansatz eine bewertende Perspektive ein, nämlich einerseits die Ursprünge, aber auch die Leistungsstärken unterschiedlicher Formen von „Governance“ zu bestimmen. Leistungsstärke bemisst sich nicht nur anhand ökonomischer Effizienz wie in der Transaktionskostentheorie; Lindberg/Campbell/Hollingsworth (1991) gehen davon aus, dass „governance“-Mechanismen dann verändert werden, wenn Ak-

11 Auch Kitschelt (1991) hat mit sog. „Industrial Governance Structures“ einen branchenbezogenen Ansatz der ökonomischen Governance entwickelt. Da er sich allerdings weitgehend auf die Dimension der Technologiewahl beschränkt, ist er für die hier behandelte Fragestellung kaum anschlussfähig.

teure nicht mehr in befriedigendem Maße die Bedingungen des ökonomischen Tauschs kontrollieren können. Das heißt, Anlass für Veränderungen kann neben Effizienznachteilen auch eine Verbesserung der Kontrolle über Bedingungen des ökonomischen Tauschs sein.

Die im folgenden zitierte Definition des *sozialen Systems der Produktion* macht allerdings deutlich, wie mannigfaltig das Geflecht von Einflussfaktoren gedacht ist und wie sehr Hollingsworth die noch bei Lindberg u.a. eingenommene akteurszentrierte Perspektive einer rationalen Wahl von Governance-Alternativen in dem 1997er Beitrag zusammen mit Boyer hinter sich lässt. “By a social system of production, we mean the way that the following institutions or structures of a country or a region are integrated into a social configuration: the industrial relations system; the system of training of workers and managers; the internal structure of corporate firms; the structured relationships among firms in the same industry on the one hand, and on the other firms’ relationships with their suppliers and customers; the financial markets of a society; the conceptions of fairness and justice held by capital and labor; the structure of the state and its policies; and a society’s idiosyncratic customs and traditions as well as norms, moral principles, rules, laws, and recipes for action” (Hollingsworth/Boyer 1997: 2).

Im Vergleich zu den späteren “Varieties-of-capitalism”-Ansätzen sind Hollingsworth und Boyer (1997) noch skeptischer gegenüber Annahmen, dass Formen der ökonomischen Koordination oder soziale Systeme der Produktion zu jeweils einem “one best way” konvergieren – und zwar weder auf der nationalen Ebene noch auf der Ebene einer Branche. Obwohl auch sie bereits auf das Prinzip der Komplementarität als Mechanismus des Zusammenfügens von Institutionen und Formen der ökonomischen Koordination setzen, gehen sie aufgrund ihrer „Governance“-bezogenen Grundlegung doch stärker als Hall/Soskice (2001) davon aus, dass einzelne Komponenten eines sozialen Systems der Produktion jeweils einen Grad von Autonomie haben und widersprüchlich gegenüber den jeweils anderen Komponenten sein können. Daher weisen sie darauf hin, dass unterschiedliche Systembestandteile häufig in einem Land nebeneinander existieren (ebd.: 21). Ganze Branchen können zudem nach anderen Prinzipien als denen eines dominanten sozialen Systems der Produktion organisiert sein (ebd.: 20f). Damit ein System jedoch eine gesamte Volkswirtschaft durchdringt, bedarf es eines hierzu passenden institutionellen Umfelds, bestehend aus „the national system of training, the industrial relations system, financial markets, state structure and policies, and political culture“ (ebd.: 30).

Die Grenzen der Variabilität sehen Hollingsworth/Boyer (1997) in einer Langfrist- versus Kurzfrist-Betrachtung: Sie argumentieren, dass essentielle Elemente für spezifische soziale Systeme der Produktion langfristig gegeben sein müssen. Abweichungen davon könnten sich nur in der kurzen Frist halten.

Als Beispiel nennen sie die flexible Spezialisierung, die für einen langfristigen Erfolg auf ein kooperatives Verhalten gegenüber Zulieferern, Wettbewerbern und Beschäftigten angewiesen sei (ebd.: 24). Diese Differenzierung von kurzfristiger Divergenz einzelner Systembestandteile und ihrer langfristigen Konvergenz erinnert an Boyers und Freyssenets (2003) Terminus des Governance-Kompromisses, der als eine Art Balance zwischen unterschiedlichen Interessen auch erst als Voraussetzung langfristigen Erfolgs gefunden werden muss bzw. erst in der langen Frist beurteilt werden kann. In dieser Sichtweise wären Abweichungen von gesellschaftlich dominanten Konfigurationen lediglich vorübergehender Natur, bis eine neue Balance gefunden wäre.

Eine wesentlich rigidere Sichtweise entwickelt Hollingsworth (2002) in einem späteren Beitrag. Hier legt er sich auf die folgende Formulierung fest: „variation across sectors takes place within parameters which are societally or system specific. And the specificity of these societal systems is due in large part to a set of dominant rules, norms, habits, and conventions of each society which are very much path-dependent, with long-term stability and persistence“ (101). Gesellschaftsweite Regeln und Normen bilden demnach die absolute Grenze der Variabilität auch zwischen Branchen und sind für die langfristige Pfadabhängigkeit einer Gesellschaft verantwortlich. Allerdings hänge der Druck zur Konformität und zu organisationalem Isomorphismus innerhalb einer Gesellschaft von der Stärke des institutionellen Umfelds ab. Es gebe Gesellschaften mit einem höheren Grad an Variabilität, welche sich durch ein gering entwickeltes institutionelles Umfeld auszeichneten, und hier hätten Organisationen eine größere Autonomie und Flexibilität, um auf die Entwicklung neuen Wissens zu reagieren und radikal innovativ zu sein. „Hence, it is in those societies where the institutional environments are most developed and most rigid that there is less organizational autonomy and flexibility and fewer radical innovations“ (ebd.: 102). Ähnlich wie in der Argumentationsfigur von Hall und Soskice (2001) sieht Hollingsworth (2002) ein weit entwickeltes Institutionensystem also wegen der Rigidität und des fehlenden Freiraums für einzelne Organisationen ebenso als hinderlich für die Entstehung radikaler Innovationen an. Diese wiederum sehr vereinfachte bipolare Gegenüberstellung starker – zumal wenn sie als vermeintlich rigide etikettiert werden – versus schwach entwickelter institutioneller Umfeldler verkennt m. E. allerdings die evtl. ermöglichenden Funktionen von Institutionen (North 1990, s. hierzu auch Boyer 2006) – etwa im Bereich der Ausbildungssysteme.

In selbigem Beitrag hatte Hollingsworth (2002) bereits die Argumentation institutioneller Diversität aufgenommen und auf ihre Produktivität für die Anpassung an neue Gegebenheiten hingewiesen. Er beschreibt das Verhältnis institutioneller Arrangements untereinander als eine Spannung zwischen unterschiedlichen Logiken innerhalb einer Konfiguration. „The inherent strain

among the different logics in a configuration of coordination helps to provide the flexibility for a society to adapt to new circumstances. ... A society with very little diversity in its coordination mechanisms would have little capacity to adapt to new circumstances“ (ebd.: 98f). Dieses Argument, dass Diversität – bzw. Heterogenität¹² – zur Genese neuer institutioneller Kombinationen beitragen können, scheint mir weiterführender zu sein als die obige Unterteilung in starke und schwache institutionelle Umwelten, bietet es doch ein Kriterium dafür, inwiefern Gesellschaften dazu in der Lage sind, den sich verändernden Anforderungen unterschiedlicher Sektoren, z.B. auch unterschiedlicher Branchen, zu begegnen.

II.2.2. Der evolutionsökonomische Ansatz der Lebenszyklen von Branchen

Einen anderen Zugang zur Branche als analytischer Kategorie haben Evolutionsökonominnen vorgeschlagen, in der Branchen nach ihrem Reifestadium unterschieden werden. Der Ansatz industriespezifischer Lebenszyklen trifft beispielsweise Aussagen darüber, welche unterschiedlichen Chancen einzelne Unternehmen jeweils in Abhängigkeit von der Phase, in der sich eine Branche befindet, haben, sich auf einem Markt zu behaupten, und weist dabei u.a. auch auf hiervon abhängige Markteintrittshürden für Spätkommer hin (Lieberman und Montgomery 1988; vgl. zu Lebenszyklen von Branchen auch Klepper 1996). In der „life-cycle“-Literatur wird angenommen, dass sich bei der Entstehung wettbewerbsfähiger Branchen Regelmäßigkeiten finden lassen, die im wesentlichen aus einer Abfolge von der Anfangs-, über die Wachstumsphase¹³ einer Branche bis zu einer reifen Phase besteht. Der Übergang zwischen den letzteren beiden Phasen zeichnet sich dadurch aus, dass in dieser Transformationsperiode besonders wirkungsvolle Barrieren gegen weitere Marktzugänge aufgestellt werden, die die Wettbewerbsstruktur einer Branche prägen (Agarwal/Sakar/Echambadi 2002). Klepper (1996) basiert sein mathematisches Lebenszyklusmodell auf der These, dass insbesondere dann viele Marktzugänge erfolgen, wenn eine Branche neu ist, während bereits in der darauffolgenden Phase einer Branche die Zahl der Marktaustritte von Unternehmen die Zahl der Neuzugänge übersteigt. Ein früher Marktzugang kann – so das evolutionsökonomische Argument

12 Vgl. Boyer (2006: 42) zur Heterogenität als Innovationsfaktor.

13 Ob sich eine Branche in der Wachstumsphase befindet oder nicht, hängt dabei davon ab, ob sie unterhalb oder oberhalb der durchschnittlichen Wachstumsrate der verarbeitenden Industrie wächst. „Growth is measured as the change in the share of total value added in manufacturing accounted for by each particular industry“ (Audretsch 1986: 20). Eine Branche, die entsprechend der durchschnittlichen Wachstumsrate wächst, wird als reif bezeichnet.

– bei entsprechender firmenspezifischer Leistungsfähigkeit zu einem Wettbewerbsvorteil ausgebaut werden.

Hierbei spielt u.a. die Firmengröße eine entscheidende Rolle: „initial firm differences get magnified as size begets size, which imparts an advantage to early entry“ (ebd.: 581). Ein kleines Unternehmen müsste in der Wachstumsphase einer Branche mit bereits größer gewordenen Wettbewerbern konkurrieren. Eine gewisse Firmengröße schützt hingegen ein Unternehmen in der Wachstumsphase einer Branche vor unerwarteten Veränderungen. Allerdings können sich dann in der reifen Phase einer Branche kleinere Firmen an der Peripherie auf strategische Marktnischen spezialisieren und hierdurch durchaus mit größeren Unternehmen koexistieren, die sich im Zentrum der branchenspezifischen Ressourcen befinden und eher standardisierte Produkte anbieten (Agarwal/Sakar/Echambadi 2002: 990).

Dass das Neue an der „New Economy“ dem frühen Entwicklungsstadium der neuen Branchen geschuldet ist und es sich letztendlich bei der zeitweise sehr undifferenziert geführten Debatte um die sog. „New Economy“ und ihrer Arbeits- und Beschäftigungsmodelle um eine sektorgetriebene Dynamik handelt, hat die Evolutionsökonomin Mazzucato (2002) gezeigt. Bei ihrem Vergleich der frühen Jahre der sog. „Old Economy“ der US-amerikanischen Automobilindustrie zwischen 1899 und 1929 und der sog. „New Economy“-PC-Industrie zwischen 1974 und 2000 gelangt sie zu dem Schluss: „that it is not the economy that is ‚new‘ but the industries that are driving its growth“ (ebd.: 343). Denn die PC-Branche weist in ihrem frühen Entwicklungsstadium ähnliche Charakteristika auf wie die Automobilindustrie zu Beginn ihrer Entstehung: „innovative, entrepreneurial, dynamic, unstable, speculative“ (ebd.).

Obwohl ich im weiteren Verlauf dieser Arbeit keine strikt evolutionsökonomische Perspektive einnehmen werde, haben die Erkenntnisse zu den Lebenszyklen von Branchen in der Gesamtargumentation dennoch einen nicht unwichtigen Stellenwert: stellen sie doch einen essentiellen Baustein für das konzeptionelle Argument bereit, dass Wettbewerbsbedingungen unbedingt industriespezifisch, mithin in Abhängigkeit von der Reifephase einer Branche zu betrachten sind. Dennoch bleibt die Perspektive des Lebenszyklus einer Branche wohl oder übel immer unvollständig. Dies kann am ehesten anhand der Vorstellungen über das Wechselverhältnis von Unternehmen untereinander in einem Markt verdeutlicht werden. Die Evolutionsökonomie sieht als alternative Überlebensperspektiven theoretisch den Konkurrenzkampf um gleiche Marktsegmente oder eine Ausrichtung auf unterschiedliche Marktsegmente und damit gewisser Massen ein Nebeneinander-her-Existieren konkurrierender Unternehmen vor. Dies schließt eben auch die oben erwähnten Nischenstrategien kleinerer Unternehmen ein. Wie allerdings Interaktionsbeziehungen von Unternehmen jenseits des Konkurrenzmechanismus aussehen – diese Frage bleibt beim

„life-cycle“-Ansatz unterbelichtet. Die Frage, in welchen Fällen der Marktmechanismus als Selektionsinstanz außer Kraft gesetzt wird, wird lediglich im gesamtwirtschaftlichen Kontext unerlaubter Monopole oder Preiskartelle gestreift. Der Fokus der theoretischen „life-cycle“-Modelle liegt – im Gegensatz zu den folgenden Ansätzen – nicht auf Beziehungen zwischen unterschiedlichen Akteuren in einer Branche. Um diesen Aspekt einzuführen, werde ich zum einen kurz das konzeptionelle Gerüst der „sectoral systems of innovation“ (Malerba 2004) erwähnen und zum anderen – etwas ausführlicher – auf Ansätze eingehen, die die Beziehungen zwischen Unternehmen entlang der Prozesskette in den Mittelpunkt der Betrachtung rücken.

II.2.3. „Sectoral Systems of Innovation“

„Sectoral systems of innovation“ (SSI)¹⁴ berücksichtigen die Interaktion zwischen verschiedenen Akteuren – zwischen Unternehmen und etwa Universitäten, Behörden oder Finanzorganisationen sowie zwischen Unternehmen untereinander in Netzwerken –, und zwar im Hinblick auf Innovation, firmenspezifische Kompetenzen und Lernprozesse (Malerba 2007: 677). Es handelt sich dabei um einen Ansatz, der seine Entstehung empirieorientierten Forschungstrajektorien auf der Branchenebene verdankt und der theoretische Anleihen bei Modellen der Branchenevolution nach Nelson und Winter (1982) macht. Im Kern geht es darum, den historischen Verlauf der Entstehung von Innovationen in einer Branche als einen Lernprozess zu analysieren, in dem sich Unternehmen gegenüber ihren Konkurrenten Wettbewerbsvorteile verschaffen. Unterschiede zwischen Branchen sind – so der SSI-Ansatz – dabei vor allem auf die Bewältigung von drei Herausforderungen zurückzuführen: zum einen die Nutzung der Kompetenzen von Konsumenten, zum zweiten der Form der Wissensaneignung (wissenschaftliches Wissen, Forschung und Entwicklung oder „learning-by-doing“) und zum dritten der Kooperation in Innovations- und F&E-Netzwerken (Malerba 2007).

Im Rahmen meiner Fragestellung kann dieser Ansatz, da er wie bereits beschrieben stark auf Innovationsdynamiken zugeschnitten ist, nur eingeschränkt Anregungen liefern. Nutzbringend ist allerdings ein Aspekt, der von Casper & Whitley (2004) und Casper (2007) in die Diskussion um innovative Kompetenzen eingebracht worden ist. Sie weisen darauf hin, dass Produktmärkte mit unterschiedlich hohen Risiken behaftet sind. Wenn also ein neues Produkt im Markt eingeführt werden soll, kann diese Innovation eventuell keinen Gewinn abwerfen und das gesamte Unternehmen scheitert. Unternehmen in solch hoch-

14 Es liegt bereits eine Vielzahl von Branchenstudien vor, die sich des SSI-Ansatzes bedienen (vgl. Malerba 2004), so auch zur europäischen Softwareindustrie (Steinmueller 2004).

riskanten Märkten könnten daher Schwierigkeiten bei der Rekrutierung und dem Halten von Personal haben.

II.2.4. Der Prozesskettenansatz

Einen weiter entwickelten Vorschlag, wie die Beziehungen zwischen Unternehmen Eingang in die Dynamik von Branchenentwicklungen finden, liefern Forschungstraditionen, die die gesamte Prozesskette als Analyseeinheit wählen und damit die Beziehungen von Unternehmen sowie ihre Arbeitsteilung entlang der Prozess- oder Wertschöpfungskette als zentrale Dreh- und Angelpunkte betrachten. Während der Ansatz globaler Produktionsnetzwerke (Henderson u.a. 2002) auf die geographische Verteilung zwischenbetrieblicher Beziehungen fokussiert, orientiert sich der hiermit verwandte Wertschöpfungsansatz stärker an der vertikalen Abfolge von Sequenzen, die zur Lieferung, Konsumtion und Erhaltung von Waren und Dienstleistungen führen (Sturgeon 2001: 10f; Gereffi u.a. 2005).

Gereffi u.a. (2005) setzen den analytischen Akzent auf das Spektrum möglicher Formen der Governance der Wertschöpfungskette. Es handelt sich um eine Weiterentwicklung und Akzentverschiebung gegenüber dem früheren Ansatz der „global commodity chains“ (Gereffi 1994). In letzterem wurde noch die gesamte Wertschöpfungskette in den Blick genommen und auf dieser Grundlage zwischen sog. „buyer-driven“ und „producer-driven commodity chains“ unterschieden. Der „global value chain“-Ansatz (Gereffi u.a. (2005) fokussiert hingegen jeweils auf das dyadische „Governance“-Verhältnis zwischen zwei Unternehmen entlang der Wertschöpfungskette – quasi als interorganisationale Beziehung (vgl. hierzu Bair 2008). Gereffi u.a. (2005) setzen damit zwar an der Transaktionskostentheorie an, die traditionell die Grundentscheidung zwischen einer „in-house“-Integration von Aktivitäten oder der marktförmigen Koordination mittels einer vertikalen Desintegration („Make or Buy“) bipolar gefasst hatten, gehen allerdings über diese hinaus.

Sie entwickeln insgesamt fünf analytische Typen der Governance der Wertschöpfungskette¹⁵:

1. Die Steuerung der Zulieferbeziehungen über den Markt, welche die Kosten eines Wechsels zu anderen Partnern für alle Beteiligten niedrig hält. Diese Form der Governance tritt vor allem dann auf, wenn es sich um leicht zu

15 Als relevant für die Begünstigung einer Form der Governance sehen die Autoren folgende drei Faktoren, wobei deren Auswahl unschwer die evolutionsökonomische Basis des Ansatzes erkennen lässt:

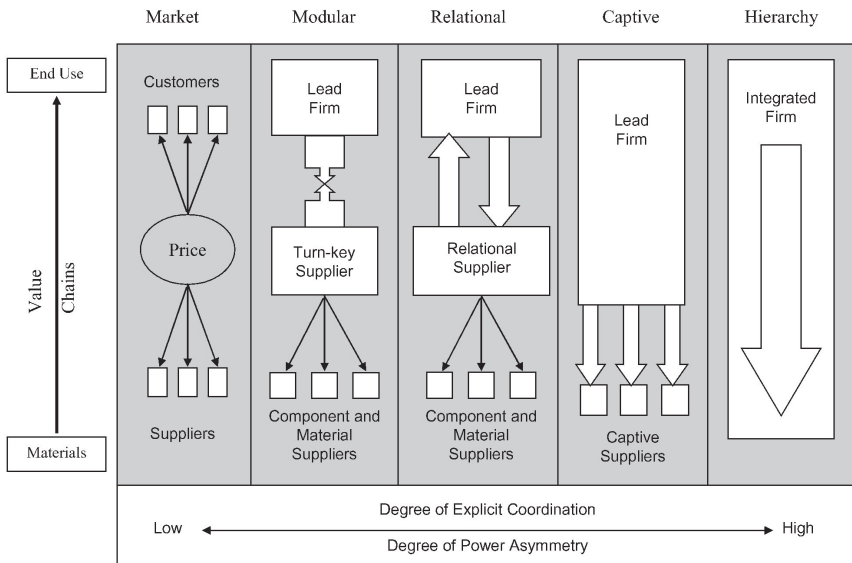
kodifizierende Transaktionen und Informationen handelt, die einen geringen Komplexitätsgrad haben.

2. Modulare Wertschöpfungsketten, in denen sich die Produktion der Zulieferer an Spezifikationen der Kundenfirmen orientiert, womit hier somit ein stärkerer Informationstransfer und die Kompetenz der Zulieferer, klar definierte Angebotspakete und Module zu liefern, als Voraussetzungen gegeben sein müssen. Diese modulare Koordination kommt dann vor, wenn die auszutauschenden Informationen – im Gegensatz zum Typ der relationalen Wertschöpfungsketten – kodifizierbar sind.
3. Relationale Wertschöpfungsketten, in denen sich Käufer und Verkäufer in einem komplexen Interaktionsgeflecht oft auch in gegenseitiger Abhängigkeit befinden, welches z.B. über Reputation, soziale oder räumliche Nähe sowie über familiäre oder ethnische Bindungen zusammengehalten werden kann. Diese Form der Governance ist dann zu beobachten, wenn der Austausch von implizitem Wissen einen hohen Stellenwert hat.
4. „Captive“ Wertschöpfungsketten, in denen sich kleine Zulieferer mit geringen Kompetenzen in starker Abhängigkeit zu einem großen fokalen Unternehmen befinden und diese einen Wechsel für die Zulieferer mit hohen Kosten belasten.
5. Hierarchie, in denen Segmente der Wertschöpfungskette über die vertikale Integration innerhalb eines Unternehmens oder Konzerns gemanagt werden. Diese interne Lösung kommt vor allem dann vor, wenn es sich um sehr komplexe Produkte handelt, deren Spezifikationen nur schwer zu kodifizieren sind und für die intellektuelle Eigentumsrechte geschützt werden sollen.

Im Hinblick auf die Machtasymmetrie zwischen Zulieferern und fokalen Unternehmen repräsentieren die fünf Typen ein ansteigendes Kontinuum: Während das Machtungleichgewicht im Fall der marktförmigen Koordination als gering angenommen wird, steigt es bis zur Hierarchie von Typ zu Typ gewissermaßen an.

eine hohe versus geringe Komplexität des Informations- und Wissenstransfers zwischen den Segmenten der Prozessketten (beruhend auf Produkt- und Prozessspezifikationen der fokalen Unternehmen);
die Kodifizierbarkeit von Informationen und Wissen;
die Kompetenzen der Zulieferer.

Abbildung 2.: Fünf globale Typen der Governance der Wertschöpfungskette nach Gereffi u.a. (2005)



Schmale Pfeile: preisbasierter Austausch, Blockpfeile: stärkerer Informationsfluss.

Quelle: Gereffi u.a. (2005): 89

Wenn Gereffi u.a. (2005) auch konzedieren, dass nationale Institutionensysteme, wie die „varieties-of-capitalism“-Literatur argumentiert, die Beschaffenheit von Branchen grundlegend beeinflussen, so legen sie mit ihren „global value chains“ doch einen Ansatz vor, der die Prozesskette als eine erweiterte Ebene der Analyse vorsieht und damit auch zusätzliche Erklärungsfaktoren für die Charakteristika sowie die Dynamik von Branchen bereitstellt. Sie gehen davon aus, dass „the variables internal to our model influence the shape and governance of global value chains in important ways, regardless of the institutional context within which they are situated“ (99). Wie Gibbon/Bair/Ponte (2008: 332) es formulieren: „broader regulatory environments or influences, were bracketed in order to reduce analytical ‚noise‘ and thus create conditions for the elaboration of a simple model that could be used to elaborate and test hypotheses“.

Insgesamt widmet dieser in diesem Sinne vereinfachende Literaturstrang globalen Zusammenhängen eine größere Aufmerksamkeit als nationalen Struk-

turen, so etwa den Aktivitäten transnationaler Konzerne mit ihrer Fähigkeit, Produktionsketten über mehr als ein Land hinweg zu kontrollieren oder zu koordinieren (Dicken 1999: 426). Lane (2008) kritisiert zu recht, dass diese Wirkungsrichtung, also das Ausmaß sowie die Art und Weise, wie Firmen den Prozess der globalen Integration gestalten, im Zuge der jüngsten Debatte um „varieties of capitalism“ vernachlässigt worden sind.¹⁶ Unter Bezug auf den Prozesskettenansatz lässt sich eine Verengung der Diskussion auf nationalspezifische Institutionendynamiken vermeiden, indem man unter dem erweiterten Blickwinkel der „global value chains“ die Eingebundenheit von Unternehmen auch in nationenübergreifende Prozessketten untersucht – oder, wie Bair (2005: 167) das zukünftige Forschungsprogramm skizziert, „an approach that allows us to conceptualize and study global capitalism“.

Gereffi u.a. (2005) gehen keineswegs davon aus, dass die Organisation von Wertschöpfungsketten statisch ist; Veränderungsdynamiken sind vielmehr wahrscheinlich und empirisch nachzuweisen. Beispielsweise können Anforderungen an Zulieferer und ihre Kompetenzen zunehmen, etwa aufgrund neuer Technologien oder der Veränderung industrieweiter Standards. Mit dem „global value chain“-Ansatz werden so etwa Veränderungen im Verhältnis zwischen Zulieferern und fokalen Unternehmen empirisch eingeholt.

Einen zentralen Erkenntnisgewinn bietet der „value chain“-Ansatz im Hinblick auf die ungleiche Machtverteilung der Unternehmen je nach der Governance und ihrer Stellung innerhalb der Prozesskette. Allerdings handelt es sich um einen ökonomischen Ansatz, der wiederum nicht nur die „varieties-of-capitalism“-Diskussion bisher nicht aufgenommen hat und der zudem mit Ausnahme von Lakhani u.a. (2013) kaum auf arbeitspolitische Fragestellungen hin ausgearbeitet worden ist. Die arbeitspolitische Dimension wurde in der Vergangenheit eher beiläufig thematisiert, etwa im Hinblick auf die Kontrolle von Prozessspezifikationen durch fokale Unternehmen gegenüber Zulieferern, zu denen auch eben auch Arbeitsstandards gehören können (Humphrey/Schmitz 2001: 22), oder im Hinblick auf die Kontrolle und die Bereitstellung von Qualifikationen.

16 Ich setze wie Lane (2008) einen zentralen theoretischen Akzent auf Berührungspunkte zwischen der Diskussion um „varieties of capitalism“ und Prozesskettenansätzen. Es soll darum gehen, die Ineinanderverschränktheit von makro-institutionellen und branchenspezifischen Strukturmerkmalen und Veränderungsdynamiken zu identifizieren. Im Unterschied zu Lane (2008) konzentriere ich mich in meiner empirischen Analyse allerdings nicht auf die führenden Unternehmen in globalen Produktionsnetzwerken, sondern gehe anhand international weniger wettbewerbsfähigen Unternehmensfällen in Deutschland, Schweden und Polen gezielt der Frage nach, mit welchen Hindernisse sie auf der Ebene nationaler Institutionensysteme und globaler Prozessketten konfrontiert sind und in welcher Weise diese jeweils für die geringe ökonomische Performanz verantwortlich sind.

Lakhani u.a. (2013) haben einen theoretischen Rahmen entwickelt, in dem jeweils der Typ von Beschäftigungsbeziehungen in unterschiedlichen Konfigurationen von Wertschöpfungsketten spezifiziert wird. Im Fall modularer Wertschöpfungsketten-Governance erwarten sie einen geringen Einfluss der „Lead“-Firma auf die Beschäftigungsbedingungen von Zulieferern, Personal mit mittleren Qualifikationen bei Zulieferern (welches in dieser Studie die Entwicklerstudios wären), ein mittleres Niveau an Beschäftigungsstabilität und einen hohen Einfluss von nationalen Institutionen auf deren Beschäftigungsverhältnisse. Im Fall einer markt-basierten Wertschöpfungsketten-Governance erwarten sie geringe Qualifikationsniveaus und ein geringes Niveau an Beschäftigungsstabilität, während die anderen zwei Variablen gleichblieben.

Wenngleich dieser Beitrag einen nutzbringenden Schritt darstellt, die von Gereffi u.a. (2005) unterschiedenen Governancetypen im Hinblick auf Beschäftigungssysteme zu übertragen, so ist dennoch die enge transaktionskostentheoretische Vorgehensweise kritisch zu hinterfragen. Die Annahmen über Beschäftigungskonstellationen greifen keine Theoriebestandteile auf, in denen der Beitrag von Macht und Konflikten für strukturelle Veränderungen thematisiert würde.

II.2.5. Verbindungen zwischen dem „Global Value Chain“-Ansatz und der „Labour Process“-Theorie

Die theoretischen Wurzeln der „Labor Process“-Theorie sind vergleichsweise alt, befinden sich aber in einem ständigen Prozess des Aufgreifens neuer empirischer und konzeptioneller Entwicklungen. Ohne diesen Theoriestrang in seiner gesamten Historie darstellen zu wollen, sollen in diesem Abschnitt einige ausgewählte Anknüpfungspunkte herausgegriffen werden. Das Ausgangsproblem der „Labour-Process“-Debatte stellt das bekannte „Transformationsproblem“ dar, welches sich aus der Differenz zwischen dem Kauf der Ware Arbeitskraft nach Marxscher Terminologie oder vertragstheoretisch des Schließens eines Arbeitsvertrags einerseits und der tatsächlichen Arbeitsleistung andererseits ergibt. Diese Differenz eröffnet eine Unbestimmtheitszone und stellt daher eine genuine Herausforderung für das Management eines Unternehmens dar, Beschäftigte tatsächlich dazu zu bringen, eine Arbeitsleistung im Sinne des Arbeitsvertrags zu erbringen. Die Frage, welche Strukturen, Abfolgen von Arbeitssequenzen oder Arbeitsorganisationen hierfür geeignet seien und in der Praxis genutzt werden, bildet den Dreh- und Angelpunkt von Diskussionen über Kontrolle und den Einsatz von Macht auf der Mikroebene von Arbeitsplätzen. In diesem Zusammenhang wurde u.a. auch ein konsensorientierter Managementstil als einer von mehreren möglichen Kontrollstrategien erachtet (Edwards 1979), während marktorientierte Kontrollmechanismen allein als nicht

ausreichend erachtet wurden, Arbeitsvermögen in tatsächliche Arbeitsleistung zu transformieren (Taylor u.a. 2015: 4). Dennoch, auch wenn von konsensorientierten Strategien und in unserem Kontext von professioneller Arbeitsorientierung der Beschäftigten und Kreativität die Rede ist (Smith 2015: 226), bleibt dies immer ambivalent, da in der „Labor Process“-Tradition denkende ForscherInnen deren grundlegende Einbettung in Machtasymmetrien zwischen Arbeitgebern bzw. Kapital und Arbeitskräften gleichzeitig im Blick behalten. Die Ausgestaltung des Transformationsproblems impliziert somit immer auch Konflikte zwischen divergierenden Interessen und Aushandlungen um Arbeitsbedingungen, die zwischen nationalen Institutionensystemen, Branchen und Unternehmen differieren können. Beispielsweise schließt dies Aushandlungen um die Verwendung der Arbeitszeit im Sinne der Arbeitsintensität oder der Länge der Arbeitszeit ein (ebd.: 233). Das von McKinlay und Smith (2009) herausgegebene Sammelwerk ist ein Beispiel für eine Analyse der sog. Kreativbranche auf Basis solch einer „Labour Process“-fundierte Mikroanalyse.

Daneben existieren im Rahmen der „Labour Process“-Theorie auch Versuche, Makro- und Mikrodimensionen von Beschäftigung und Arbeit im Wechselspiel zueinander zu analysieren. Hierzu gehört die in der Einleitung bereits erwähnte Unterscheidung zwischen „Politics in Production“ und „Politics of Production“ (Burawoy 1985). Ein jüngerer Beitrag wurde von Thompson (2013) veröffentlicht. Hierin wird vorgeschlagen, unterschiedliche institutionelle Domänen zu analysieren. Dieser Vorschlag ist durchaus durch den „Varieties of Capitalism“-Ansatz inspiriert, rückt allerdings stärker als Hall und Soskices (2001) vergleichsweise statischer Entwurf die „Finanzialisierung“ und den neuen Shareholder-Kapitalismus als Entwicklungsdynamik in den Vordergrund.

In jüngster Zeit werden Arbeits- und Beschäftigungsaspekte zunehmend unter dem Blickwinkel des „Global Value Chain“-Ansatzes betrachtet. Hierbei kann man drei grundsätzlich unterschiedliche Herangehensweisen unterscheiden: Erstens wird Arbeit als ein Produktionsfaktor betrachtet, der mit über die Standortentscheidungen und die daraus resultierende geographische Verteilung von Herstellungs- und Dienstleistungsaktivitäten entscheidet (Taylor u.a. 2015: 2). Aus dieser Perspektive stellen Arbeitskräfte und Qualifikationen einen Inputfaktor dar (Hammer und Riisgaard 2015: 84). In der zweiten Dimension werden Erwerbstätige insofern als aktiver Bestandteil der globalen Ökonomie untersucht, als sie mit Hilfe von Gewerkschaften oder Arbeitsstandards, Arbeitsrechten, ILO-Konventionen und Menschenrechten in die Gestaltung von globalen Produktionsnetzwerken eingreifen können (Taylor u.a. 2015: 12). Hier geht es also im Sinne von industriellen Beziehungen um die lokalen und transnationalen Mobilisierungserfolge von Gewerkschaften oder weiteren unterstützenden zivilgesellschaftlichen Netzwerken (Cumbers 2015: 146). Im Rahmen einer dritten Perspektive werden Erwerbstätige eher als Objekt von Restruktu-

rierungsprozessen betrachtet. Im Zentrum stehen hierbei die Auswirkungen auf Arbeitsbedingungen wie etwa Lohnniveaus, eine mögliche Fragmentierung von Produktionsschritten und eine damit einhergehende Segmentierung des Personals. Die „Labour Process“-Theorie bezieht sich auf alle drei hier genannten Dimensionen, während der Fokus von Lakhani u.a. (2013) vor allem auf den Qualifikationsniveaus als Input-Faktoren liegt (also der ersten Perspektive). Ein wesentliches Argument für die Verknüpfung von Wertschöpfungsketten-Governance und der „Labour Process“-Debatte liegt in der Erkenntnis, dass die Fähigkeit, den Arbeitsprozess zu organisieren, für Unternehmen eine wichtige Vorbedingung für die Entwicklung von zwischenbetrieblicher Kooperation ist (Hammer und Riisgaard 2015: 97). Eine zentrale Forschungsfrage lautet hierbei u.a., welche Kontrollmechanismen „Lead“-Firmen anwenden, um die Transformation von Arbeitskraft zwischen geographisch voneinander entfernten Arbeitsplätzen zu gewährleisten (Taylor u.a. 2015: 14).

Meine These in diesem Zusammenhang lautet umfassender, dass der Handlungsspielraum der Unternehmen generell und damit auch die Ausgestaltung der Arbeits- und Beschäftigungssysteme von ihrer Stellung in der Prozesskette abhängen.

II.3. Institutionelle, branchen- sowie unternehmensspezifische oder Prozessketten-Faktoren?

Die komparative Institutionenanalyse auf der Makroebene mit der Analyse der Mesoebene von Branchen zu verschränken, stellt bisher eine konzeptionelle Lücke dar, zu deren Schließung ich nachfolgend im Sinne Allens (2014: 773) einen Beitrag leisten möchte. Anknüpfend an das, was den beizubehaltenden Kern der oben dargestellten makroinstitutionellen Ansätze ausmacht, dass nämlich nationale Institutionen eine Rolle spielen können, und den „value chain“-Ansatz¹⁷ wird hier vorgeschlagen, beim internationalen Vergleich der Wettbewerbsfähigkeit von Branchen und ihrer Arbeits- und Beschäftigungssysteme

17 Bringt man den „value-chain“-Ansatz und die VoC-Theorie im Bereich der Verlagerungsdynamik zusammen, so könnte man beispielsweise folgern, dass Unternehmen sich, je nachdem, in welchem Segment der Prozesskette sie agieren, in jeweils unterschiedlichen Kapitalismusformen ansiedeln. Große multinationale Unternehmen werden so mithilfe des Regime-hoppings zu Nutzern und Treibern der Globalisierung. Nach Hancké/Rhodes/Thatcher (2007: 6) resultieren die FDI-Entscheidungen darin, dass „high value-added, high-skill-dependent, high-productivity production will tend to remain in the core CMEs; lower value-added, lower-skill, price-oriented production will relocate to lower-cost jurisdictions“.

Perspektiven auf mehreren Analyseebenen zu berücksichtigen. Es wird vorgeschlagen, dass „varieties-of-capitalism“ (VoC)-Ansätze, die die Prägekraft nationaler Institutionensysteme betonen, um eine Prozesskettenperspektive erweitert werden, die auch die Einbettung von Unternehmen in transnationale Wertschöpfungsketten berücksichtigt; denn der „Value-chain“-Ansatz (Gereffi u.a. 2005) bietet einen zusätzlichen Erkenntnisgewinn, indem er die zwischenbetriebliche Koordination über nationale Grenzen hinaus anvisiert.

Es sollen daher im Folgenden mögliche Ansätze für die Erklärung von Wettbewerbspositionen und Arbeitsbedingungen auf den Analyseebenen nationaler Institutionensysteme, der Wertschöpfungskette, der Branchengovernance und in Governance-Kompromissen auf der Unternehmensebene berücksichtigt werden. Die konzeptionelle Fragestellung der Arbeit lautet, auf welchen dieser Ebenen entscheidende Faktoren zu suchen sind: auf der Makroebene nationaler Arbeits-, Ausbildungs- und Finanzsysteme, wie es die VoC-Ansätze postulieren, auf der Mesoebene der Branche selbst, in der Struktur der Prozesskette oder in den Strategien der betrieblichen Akteure.

Im Folgenden werden auf der Basis einer Literaturanalyse institutionelle Charakteristika in den drei Ländern Deutschland, Schweden und Polen herausgearbeitet (Kap. III). Im empirischen Teil der „varieties“-kritischen Analyse (Kap. V.) werden die generalisierenden makroinstitutionellen Annahmen mit Arbeits- und Beschäftigungssystemen von Entwicklerstudios für Computerspiele in Deutschland, Schweden und Polen abgeglichen. Die Branchenstudien sind so angelegt, dass dabei auch die Macht- und Risikoverteilung in der internationalen Prozesskette untersucht werden kann, in die dieses junge Hightech-Segment eingebettet ist.

