ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Beyer, Jürgen

Working Paper

Verfestigte institutionelle Vielfalt? Die komparativen Vorteile koordinierter Ökonomien und die Internationalisierung von Unternehmen

MPIfG Working Paper, No. 06/8

Provided in Cooperation with:
Max Planck Institute for the Study of Societies (MPIfG), Cologne

Suggested Citation: Beyer, Jürgen (2006) : Verfestigte institutionelle Vielfalt? Die komparativen Vorteile koordinierter Ökonomien und die Internationalisierung von Unternehmen, MPIfG Working Paper, No. 06/8, Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/41663

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

MAX-PLANCK-INSTITUT FÜR GESELLSCHAFTSFORSCHUNG
MAX PLANCK INSTITUTE FOR THE STUDY OF SOCIETIES

MPIfG Working Paper 06/8
Forschungsbericht aus dem MPIfG

Jürgen Beyer

Verfestigte institutionelle Vielfalt?

Die komparativen Vorteile koordinierter Ökonomien und die Internationalisierung von Unternehmen

MPIfG Working Paper

Jürgen Beyer
Verfestigte institutionelle Vielfalt? Die komparativen Vorteile koordinierter Ökonomien

MPIfG Working Paper 06/8. Forschungsbericht aus dem MPIfG
Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln
Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne
2006

MPIfG Working Paper
ISSN 1864-4341 (Print)
ISSN 1864-4333 (Internet)

© 2006 by the author

Autor

Jürgen Beyer war wissenschaftlicher Mitarbeiter am Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung und ist heute Professor für Soziologie an der Universität Hamburg.

juergen.beyer@uni-hamburg.de

MPIfG Working Papers present ideas that could guide future scholarly research. They may also draw out the implications of available knowledge for a better understanding of public-policy issues. MPIfG Working Papers are refereed scholarly papers.

Downloads
www.mpifg.de
Go to *Publications* / *Working Papers*

Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung
Max Planck Institute for the Study of Societies
Paulstr. 3 | 50676 Cologne | Germany

Tel. +49 221 2767-0
Fax +49 221 2767-555

www.mpifg.de
info@mpifg.de

Inhalt

1 Zusammenfassung 3

2 Ergebnisbericht 3

2.1 Problemstellung und Forschungsdesign 3

2.2 Zentrale Befunde 4

3 Zitierte Literatur 16

4 Publikationsliste des Projekts 17

1 Zusammenfassung

Das Ziel des Forschungsprojektes war die bewertende Prüfung der Hypothese verschiedener Vertreter des *Varieties-of-Capitalism*-Ansatzes, wonach sich institutionell differente marktwirtschaftliche Systeme unter Bedingungen einer zunehmenden Internationalisierung »pfadabhängig« verfestigen sollten. Die Analysen wurden auf zwei Ebenen durchgeführt. Zum einen wurde auf Unternehmensebene untersucht, welche organisatorischen Veränderungen sich im Kreis der deutschen Großunternehmen ergeben haben. Im Fokus der Betrachtung stand hierbei, ob die Unternehmen im nationalen Kontext an ihren bisherigen Strategien festgehalten haben und inwieweit sich ihre Internationalisierungsschritte mit »institutioneller Arbitrage« erklären lassen. Zum anderen wurde auf Grundlage von Aggregatdaten in einem Ländervergleich analysiert, ob sich zunehmende Spezialisierungen in Richtung bestehender Wettbewerbspositionen nachweisen lassen. Ein besonderes Augenmerk wurde auf die Differenz zwischen liberalen und koordinierten Ökonomien gelegt. Aufgrund der durchgeführten Analysen muss bezweifelt werden, dass der jüngste Wandel marktwirtschaftlicher Systeme auf der Verfestigung bestehender Unterschiede beruht. Hieraus ist zu folgern, dass Erklärungsansätze jenseits von Pfadabhängigkeit und komparativer Vorteilsnahme zu entwickeln sind, welche die Dynamik des institutionellen Wandels angemessener beschreiben können.

Die Förderung der DFG hatte die Finanzierung der eigenen Stelle des Antragsstellers möglich gemacht. Nicht zuletzt durch die Anerkennung der in diesem Projekt durchgeführten Forschungen erhielt der Antragsteller eine Lehrstuhlvertretung an der Universität Leipzig und schließlich den Ruf an die Universität Hamburg (W3-Professur für Wirtschafts- und Organisationssoziologie).

2 Ergebnisbericht

2.1 Problemstellung und Forschungsdesign

Die Zukunft der Vielfalt marktwirtschaftlicher Systeme wird derzeit rege diskutiert. Eine Gruppe von Wissenschaftlern geht davon aus, dass die Internationalisierung von Unternehmen und der intensivierte globale Wettbewerb die Varietät des Kapitalismus potenziell in Frage stellt. Hinsichtlich des deutschen »rheinischen« (Albert 1992), »kooperativen« (Windolf/Beyer 1995) beziehungsweise »koordinierten« (Hall/Soskice 2001) Kapitalismus werden etwa Anpassungsprozesse auf institutioneller, organisatorischer und kultureller Ebene debattiert, von denen erwartet wird, dass sie eine Annäherung an die liberale, angloamerikanische Variante des Kapitalismus bewirken werden (Katz/Darbishire 2000; Ohmae 1996, 1999).

Die dieser Argumentation implizit zugrunde liegende Annahme, dass Unternehmen prinzipiell Standorte mit einem liberalisierten, überwiegend marktgeprägten institutionellen Kontext präferieren, wird von Vertretern des Varieties-of-Capitalism-Ansatzes jedoch kritisch hinterfragt (Sorge 1999; Hall/Soskice 2001; Hall/Gingerich 2004; Hall/Thelen 2006; Haake 2002). Diese wenden ein, dass unterschiedliche Standorte den Unternehmen jeweils andersartige komparative Vorteile bieten können und die internationalisierten Unternehmen prinzipiell in der Lage wären, dies zu ihrem Vorteil auszunutzen. Aufgrund des Interesses am Erhalt unterschiedlicher komparativer Vorteile sei bei gestiegenem Konkurrenzdruck daher vielmehr mit einer Verfestigung der bestehenden Differenzen zu rechnen.

Das Ziel des Forschungsprojektes war die bewertende Prüfung dieser Verfestigungsthese. Entsprechend den im Forschungsantrag dargelegten Vorüberlegungen würde insbesondere Folgendes für deren Geltung sprechen:

– eine organisatorische Anpassung an eine institutionelle Vielfalt bei internationalisierten Unternehmen, wobei im nationalen Kontext an etablierten Strategien festgehalten wird;
– die zunehmende strategische Nutzung von institutionellen Differenzen (institutionelle Arbitrage);
– eine unveränderte oder gar zunehmende wirtschaftssektorale Spezialisierung zwischen liberalen und koordinierten Ökonomien und
– die weitgehende Stabilität unterschiedlicher Wettbewerbspositionen.

Diese Ausgangserwartungen wurden mittels qualitativer Fallstudien und mittels quantitativer hypothesentestender Analysen überprüft.

2.2 Zentrale Befunde

(1) Am nationalen Standort halten Unternehmen nicht zwingend an etablierten Strategien fest. Sie nehmen auch in Kauf, dass dies erhebliche Auswirkungen auf den nationalen institutionellen Kontext haben kann.

Die Vertreter der Verfestigungsthese gehen davon aus, dass Unternehmen im Zuge ihrer Internationalisierung nur jene Aktivitäten in andere institutionelle Kontexte verlagern, die sich dort effizienter realisieren lassen. Daraus wird gefolgert, dass sich die institutionellen Besonderheiten eines Standortes erhalten oder gar verfestigen, weil diejenigen Aktivitäten weiterhin am Ort verbleiben, die besonders gut an das institutionelle Umfeld angepasst sind. Eine Abkehr von Strategien, die dem institutionellen Kontext entsprechen, ist hingegen nicht vorgesehen.

Deutschland gilt gemeinhin als paradigmatischer Fall einer »koordinierten Ökonomie« (Hall/Soskice 2001). Dennoch ist in den vergangenen Jahren bei vielen Unternehmen eine Abkehr von den traditionell verfolgten koordinierten Strategien festzustellen. Am deutlichsten lässt sich der Widerspruch mit den Erwartungen der Verfestigungsannahme anhand des Finanzsektors darlegen. Bei den deutschen Finanzunternehmen hat sich in den letzten Jahren gezeigt, dass zwar vielfach erwartungskonform Aktivitäten ins Ausland verlagert wurden, die sich dort kostengünstiger realisieren lassen (»Global Offshoring« von Backoffice-Dienstleistungen im Zahlungsverkehr, in der Wertpapierabwicklung und im Kredit- und IT-Bereich),[1] dass sich aber gleichzeitig dennoch auch die »verbliebenen« Aktivitäten am Ausgangsstandort, wie auch die allgemeine strategische Ausrichtung der Unternehmen grundlegend verändert haben.

Als exemplarischer Fall wurde im Projekt unter anderem die Deutsche Bank anhand einer Fallstudie untersucht. Die Deutsche Bank hat sich in den letzten Jahren verstärkt auf den Bereich des Investmentbankings ausgerichtet und sich von ihrer ursprünglich dominanten Kreditbankorientierung gelöst. Dieser Orientierungswechsel war nicht nur von einzelwirtschaftlicher Relevanz, sondern beeinflusste in nicht unerheblicher Weise auch die deutsche Wirtschaftsordnung als Ganzes, da die Bank mit dem Strategiewechsel auch ihre »koordinative Rolle« im Gesamtsystem aufgegeben hat.

1 Vgl. zum Global Outsourcing beziehungsweise zu Offshore-Aktivitäten: Kaib (2003), Deloitte & Touche (2003), Pinto/Harms (2005).

Die Deutsche Bank gehörte seit Jahrzehnten zu den bedeutendsten deutschen Unternehmen. Aufgrund vielfältiger Personen- und Kapitalverflechtungen wurde die Deutsche Bank nicht selten als *das Kernunternehmen* der »Deutschland AG« angesehen. Ursprünglich waren die Unternehmensverflechtungen der Deutschen Bank vor allem Mittel zur Reduzierung von Kreditvergaberisiken. Der risikomindernde Vorteil von Verflechtungsbeziehungen wurde zum Teil über niedrigere Zinsen und langfristigere Verträge an kreditnehmende Unternehmen weitergereicht, sodass auf diese Weise langfristige Kreditgeber-Kreditnehmer-Beziehungen zu Großunternehmen aufgebaut werden konnten. Wegen der Beziehungen zu *sehr vielen* Unternehmen entwickelte sich aus dem Kreditsicherungsinteresse eine strategische Orientierung zugunsten der »Koordinierung« beziehungsweise »Regulierung« von Konkurrenzverhältnissen. Die Koordinierung zeigte sich unter anderem an den *industriepolitischen* Interventionen. Zum Ziel dieser Interventionen wurden in der Regel Unternehmen aus Wirtschaftszweigen, von denen angenommen werden konnte, dass sie sich in einer strukturellen Krise befanden. Indem Strukturwandel gesteuert und nicht dem freien Spiel der Marktkräfte überlassen wurde, konnte das Kreditrisiko zusätzlich reduziert werden.

Mit der Umorientierung auf das Investmentgeschäft hat die Deutsche Bank andere geschäftliche Prioritäten gesetzt, die dazu geführt haben, dass die Aufrechterhaltung *koordinationserleichternder* Verflechtungsbeziehungen obsolet wurde. Eine Investmentbankstrategie entlastet Banken davon, mitunternehmerisch tätig zu werden (Windolf 2003). Banken agieren als reine Finanzintermediäre, wenn der externe Kapitalbedarf von Unternehmen über den Aktienmarkt oder über Unternehmensanleihen gedeckt wird. Das Risiko wird nicht von den Banken, sondern von den Aktionären oder privaten Anleihegebern getragen. Im Unterschied zu einer Bank, die primär auf das Kreditvergabegeschäft ausgerichtet ist, hat die Integration in ein Unternehmensnetzwerk für ein am Investmentbankgeschäft interessiertes Institut daher keine strategische Bedeutung. Im Gegenteil: Verflechtungen sind kontraproduktiv für das Investmentbankgeschäft. Mit dem Strategiewechsel startete die Deutsche Bank daher konsequenterweise ihren Rückzug aus dem Netzwerk der Unternehmensverflechtung.

Die strategische Umorientierung der Deutschen Bank ist gleich unter mehreren Aspekten von gesamtwirtschaftlicher Relevanz. Zum einen zieht sich mit der Deutschen Bank gerade das Unternehmen aus dem Netzwerk der Personen- und Kapitalverflechtung zurück, das sich zuvor in einer zentralen, viele Verbindungen herstellenden Position des Netzwerkes befand. Das sich aus Verflechtungen ergebende Koordinationspotenzial wurde dadurch erheblich geringer. Mit der geringeren Verflechtung ist auch die Bereitschaft der Deutschen Bank zur Rettung von Unternehmen und zur Neuordnung von Wirtschaftszweigen geschwunden. Im Fall Holzmann war die Deutsche Bank nur noch auf Drängen des Bundeskanzlers zur Unterstützung des angeschlagenen Unternehmens bereit. Zwei Jahre später war sie bei der Unternehmensgruppe Kirch aber nicht länger willens, unternehmerische Interessen gegenüber einem, in der öffentlichen Diskussion durchaus noch thematisiertem, »gesellschaftlichen« Interesse hintanzustellen. Das Kreditgeschäft betreibt die Deutsche Bank inzwischen so restriktiv wie nie zuvor, was weniger die Großunternehmen als die stärker von Krediten abhängenden klein- und mittelständischen Unternehmen zu spüren bekommen.[2]

2 Dies wurde in der Wirtschaftspresse folgendermaßen kommentiert: »[D]en letzten Träumern der Deutschland AG dürfte Breuer jede Illusion geraubt haben. Denn die Zeiten, in denen sich deutsche Unternehmen in erster Linie über langfristige Kredite zinsgünstig finanziert haben, weil es eine lange persönliche Beziehung zum Firmenkundenberater der Hausbank gab, gehen zu Ende. Für die Banken ist das traditionelle Kreditgeschäft unrentabel und damit unattraktiv geworden … Wer künftig noch Kredite will, muss – abhängig von der Bonität – deutlich mehr Zinsen zahlen« (*Handelsblatt*, 19.2.2002: 9).

Die Deutsche Bank hat diesen Strategiewechsel ungeachtet der historischen Kontinuität des koordinierten Modells, einer langen Unternehmenstradition und auch trotz möglicher Auswirkungen auf die institutionellen Komplementaritäten der deutschen Wirtschaftsordnung vollzogen. Durch ihre deutliche Abkehr von ihrer Tradition hat sie die Unternehmenskontrolle, den Übernahmeschutz und die Finanzierungsgrundlagen vieler Unternehmen und somit auch den Wandel des deutschen Wirtschaftsmodells erheblich beeinflusst.

Die Deutsche Bank war gleichzeitig einer der Vorreiter beim Global Offshoring von Backoffice-Dienstleistungen.[3] Das Unternehmen betreibt demzufolge einerseits institutionelle Arbitrage, indem es Standortdifferenzen bewusst in strategischen Entscheidungen mitberücksichtigt. Andererseits folgt daraus keineswegs, dass das Unternehmen am deutschen Standort zur Verfestigung des institutionellen Status quo beigetragen oder ein besonderes Interesse an der fortgesetzten Ausnutzung der ehemaligen komparativen Vorteile (Kreditgeschäft) gezeigt hätte. Vergleichbare Entwicklungen haben sich nicht nur bei der Deutschen Bank, sondern auch bei anderen Finanzunternehmen gezeigt.

Der Rückzug der Finanzunternehmen aus dem Netzwerk der Kapitalverflechtungen wird in Tabelle 1 veranschaulicht. Es zeigt sich, dass sich im Zeitraum zwischen 1996 und 2000 vor allem Banken von ihren Kapitalanteilen an den einhundert größten deutschen Unternehmen getrennt haben. Von der in diesem Zeitraum eingetretenen Reduzierung der wechselseitigen Kapitalanteile von 15,9 auf 9,3 sind allein 65,2 Prozent auf die Verringerung der Kapitalanteile bei Banken zurückzuführen. Im Vergleich zu den übrigen Unternehmen ist auch der Rückgang bei Versicherungen stärker ausgefallen. Bei diesen setzte der Rückzug aus der Unternehmensverflechtung aber später und weniger rasant als bei den Banken ein.

Tabelle 1 Kapitalanteile der einhundert größten Unternehmen untereinander, aufgeschlüsselt nach Art der Anteilseigner

	1996	2002	Differenz (Anteil)
Kapitalanteile in Besitz der			
100 größten Unternehmen	15,9	9,3	6,6 (100%)
davon: Banken	5,8	1,5	4,3 (65,2%)
Versicherungen	4,7	3,3	1,4 (21,2%)
Übrige Unternehmen	5,4	4,5	0,9 (13,6%)

Quelle: Hauptgutachten der Monopolkommission, verschiedene Jahrgänge; eigene Berechnungen.

Die Untersuchungen zur Deutschen Bank im Speziellen und zum Finanzsektor im Allgemeinen haben zu mehreren Publikationen geführt und weitere Arbeiten zur deutschen Unternehmenskontrolle und zur personellen Verflechtung angestoßen (siehe Publikationsliste am Ende des Berichts). Die Forschungsergebnisse wurden mehrfach öffentlich präsentiert, so etwa bei der 27. Konferenz der German Studies Association in New Orleans, bei einer Tagung des Forschungskomitees Wirtschaftssoziologie der Schweizerischen Gesellschaft für Soziologie, an der Fachhochschule Köln auf Einladung der Stipendiatengruppe der Stiftung der deutschen Wirtschaft und im industriesoziologischen Kolloquium der Universität Jena.

3 Vgl. *Computerwoche online* »Deutsche Bank lagert massiv IT-Aufgaben aus«, 2.10.2003.

(2) Die Strategien deutscher Unternehmen orientieren sich nur selten am Ziel der institutionellen Arbitrage. Die in der Mehrzahl aller Fälle verfolgten Unternehmensstrategien lassen keinen Rückschluss auf institutionelle Verfestigungen zu.

Die Vertreter der Verfestigungsthese gehen von der Grundannahme aus, dass das Motiv der institutionellen Arbitrage die Internationalisierungsstrategie vieler Großunternehmen maßgeblich prägt. Diese Vermutung stützt sich unter anderem auf einen breiten Strang der Literatur zum strategischen Management von Unternehmen. So hebt beispielsweise Michael E. Porter die Möglichkeit zur selektiven Kombination verschiedener Standorteigenschaften als bedeutsamen Vorteil der Internationalisierung hervor:

> Einer der wesentlichen Vorteile der global operierenden Firma besteht darin, dass sie ihre einzelnen Aktivitäten an den jeweils bevorzugten Standorten ansiedeln kann – ein Inlandsunternehmen oder ein länderorientierter Marktteilnehmer hat diese Möglichkeit nicht. So kann eine Firma die Teilefertigung in Taiwan konzentrieren, die Software-Entwicklung in Indien, die Grundlagenforschung und -entwicklung im kalifornischen Silicon Valley usw. (Porter 1989: 41)

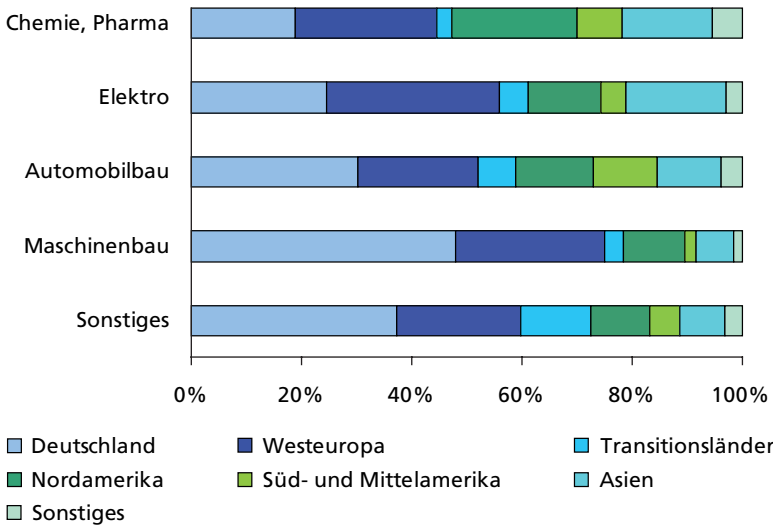
Doch wie plausibel sind diese Annahmen? In einem mit dem Titel »Globalisation: The Forgotten Strategy« benannten Aufsatz kommt Pankaj Ghemawat (2003) zu dem Ergebnis, dass sich amerikanische Unternehmen vorzugsweise an zwei Strategien der Internationalisierung orientieren. Dies ist zum einen die sogenannte »multinationale Strategie«, bei der die Mutterunternehmen ihren Auslandsgesellschaften in großem Ausmaß Freiräume für die Anpassung an die lokale Nachfrage einräumen, sodass diese meist unabhängig voneinander agieren und eigene Marktziele, Wettbewerbsstrategien und Produktvarianten verfolgen (Macharzina 1996), und zum anderen die »einfache Globalstrategie«, bei der Unternehmen standardisierte Produkte weltweit anbieten (zum Beispiel Coca Cola). Die komplexe Globalstrategie der institutionellen Arbitrage sei hingegen eine »vergessene Strategievariante«, die kaum genutzt werde (Ghemawat 2003).

Vor dem Hintergrund dieses Befundes wurde im Forschungsprojekt geprüft, ob dies in deutschen Großunternehmen anders ist. Zur Ermittlung des Internationalisierungsprofils und der Standortstrategien großer deutscher Unternehmen wurden Geschäftsberichte aus mehreren Jahren inhaltsanalytisch ausgewertet und eine schriftliche Befragung der Unternehmen durchgeführt. Letztlich konnten hinreichende Informationen zu den Produktions- und F&E-Standorten von sechzig deutschen Großunternehmen ermittelt werden. Es handelt sich jeweils um produzierende Unternehmen, die zum Kreis der fünfhundert umsatzstärksten deutschen Unternehmen gehören.

Die größten Unternehmen im Sample waren DaimlerChrysler, Volkswagen, BMW, Bosch und BASF, die kleinsten Claas, Deutz, Melitta, Vorwerk und Gildemeister. Die regionale Verteilung der Produktions- und Forschungsstandorte in der Gruppe dieser sechzig Unternehmen zeigt Abbildung 1.

In Übereinstimmung mit dem Befund von Ghemawat (2003) finden sich auch in Deutschland nur *sehr wenige* Großunternehmen, deren Internationalisierungsstrategie maßgeblich durch institutionelle Arbitrage geprägt ist. Zu diesen gehört beispielsweise das Unternehmen Carl Zeiss. Zeiss ist ein weltweit operierendes Optikunternehmen mit sieben inländischen und sechs ausländischen Produktionsstandorten. Das Produktspektrum umfasst unter anderem Brillen- und Ferngläser, Mikroskope und Elektronenmikroskope, Planetarien, Halbleiteroptik, spektralsensorische Geräte, medizintechnische Geräte, industrielle Messtechnik und Inspektionstechnik für die Halbleiterindustrie. In den achtziger Jahren wurden die US-amerikanischen Unternehmen »Numerex Corp.« (industrielle Messtechnik) und »Humphrey Ophthalmic Systems Inc.« (Medizintechnik) übernommen und damit die ersten Produktionsstätten im Aus-

Abbildung 1 Standortverteilung der sechzig Unternehmen des Untersuchungssamples im Jahr 2004, nach Industriezweigen differenziert



land aufgebaut. Diese beiden Produktionsbereiche sind in starkem Maße von Grundlageninnovationen abhängig. Insofern passt der Erwerb der beiden Unternehmen zur These der institutionellen Verfestigung, gilt doch das angloamerikanische institutionelle Umfeld diesbezüglich als vorteilhafte Umgebung. In den neunziger Jahren wurden weitere ausländische Produktionsstätten in Mexiko, Ungarn und Weißrussland aufgebaut oder erworben, in denen technologisch vergleichsweise wenig anspruchsvolle Produkte (einfache Mikroskope, Brillen- und Ferngläser, Komponenten) hergestellt werden. Auch dies lässt sich als institutionelle Arbitrage interpretieren, da die Herstellung dieser Produkte auch in Ländern mit niedrigen Lohnkosten betrieben werden kann, ohne dass Zeiss Qualitätseinbußen befürchten müsste.

Ein weiteres Unternehmen, dessen Internationalisierungsstrategie durch das Motiv der institutionellen Arbitrage erheblich beeinflusst wurde, ist Infineon. In den im Jahr 2003 veröffentlichten Ausführungen zur Unternehmensstrategie dieses Unternehmens heißt es:

> Unser Ziel ist es, die Vorteile eines jeden Landes und die Begabungen all unserer Mitarbeiter optimal zu nutzen: die Stärken deutscher Ingenieurkunst in der Chiparchitektur, die Software-Expertise indischer Fachkräfte oder den Vorsprung der US-Amerikaner in der Dienstleistungskultur. Am Ende dieses Prozesses wird Infineon kein rein deutsches Unternehmen mehr sein, sondern ein in allen Teilen der Welt agierender Konzern.[4]

Die direkte Bezugnahme auf das obige Zitat von Michael Porter ist hierbei offensichtlich.

Ein bemerkenswerter Schritt in Richtung Bündelung der Aktivitäten an einem Standort war die von Infineon vollzogene Auslagerung aller Buchhaltungstätigkeiten nach Portugal. In der Öffentlichkeit wurde die Arbitrage-Strategie des Unternehmens allerdings vor allem unter dem Aspekt der Standortverlagerung wahrgenommen, da der damalige Vorstandsvorsitzende Ulrich Schumacher die Verlegung der Unternehmenszentrale von Deutschland nach Österreich oder der Schweiz publizitätswirksam in Betracht

4 Vgl. <www.infineon.com/boerse/jahresbericht2003/deutsch/1_1_strategy>.

zog. Der öffentliche und unternehmensinterne Widerstand gegenüber der Arbitrage-Strategie führte im März 2004 zum Rücktritt Schumachers, sodass Infineon inzwischen seine strategische Orientierung wieder verändert hat.

Bei einigen weiteren Unternehmen (wie zum Beispiel den Automobilproduzenten Volkswagen und BMW) weisen einzelne Teilaspekte des Internationalisierungsprofils auf institutionelle Arbitrage hin. Die Aspekte unterscheiden sich jeweils, sodass es sich um keinen in sich geschlossenen »Mischtypus« handelt. Bei BMW spricht beispielsweise der gezielte Aufbau von Forschungszentren in den USA für institutionelle Arbitrage. Der Produktionsverbund, in den verschiedene Standorte als Kompetenzzentren integriert sind, lässt sich jedoch nicht mit speziellen institutionellen komparativen Vorteilen erklären, sondern mit der Möglichkeit zur Ausnutzung von Skalenerträgen. Der Volkswagen-Konzern nutzt die Marken- und Standortprofile zur Produktdifferenzierung, bricht jedoch im Produktionsverhalten mit der Markentrennung (wenn zum Beispiel hochwertige Produkte wie der Audi TT und vierradangetriebene Volkswagen in Mittelosteuropa oder der New Beatle in Mexiko produziert werden).

Das Gros aller untersuchten produzierenden Unternehmen entspricht hingegen *nicht* dem von Porter beschriebenen Internationalisierungsmuster, weil die Unternehmen:

– überwiegend in verschiedenen internationalen Standorten tendenziell dieselben Produkte herstellen (das heißt, unternehmensspezifische Vorteile global ausnutzen und hierdurch *economies of scale* realisieren), oder aber
– sofern Kompetenzzentren für bestimmte Produkte und Dienstleistungen aufgebaut wurden, dies mit der Anpassung an die nationale Nachfrage zusammenhängt (multinationale Strategie) und nicht auf institutioneller Arbitrage beruht.

Bei der Begründung der internationalen Standortstrategien werden außerdem meist Motive wie Markterschließung, Erweiterung der Marktposition oder die Stärkung beziehungsweise Abrundung des vorhandenen Produktspektrums genannt, die gegen ein dominantes Arbitrage-Motiv sprechen. Die Ausnutzung von institutionellen Differenzen scheint demnach für die Internationalisierung von Unternehmen weitaus weniger relevant zu sein, als es in der Literatur des strategischen Managements und in der Debatte um die vielfältigen Spielarten des Kapitalismus unterstellt wurde. Am ehesten kann institutionelle Arbitrage bei Unternehmen festgestellt werden, die

1. komplexe Produkte herstellen, die aus vielen Bauteilen bestehen, weshalb die Herstellung einzelner Komponenten in anderen institutionellen Kontexten lokalisiert werden kann;
2. in ihrem Produktmarketing den Herstellungsstandort als Differenzierungskriterium nutzen können;
3. F&E in Bereichen betreiben, in denen sich andernorts lokale *cluster of excellence* (Edler 2003) herausgebildet haben.

Diesen strategischen Möglichkeiten sind jedoch *enge Grenzen* gesetzt.

Zu 1.: Die Standort-Differenzierung innerhalb eines Unternehmens ist *organisatorisch* limitiert. Im Hinblick auf Kontroll- und Koordinationspraktiken (Harzig/Sorge 2003; Tuselmann et al. 2002) und im *Human-Ressource*-Management (Bluhm 2003; Dickmann 2003; Gamble 2003) zeigen sich in multinationalen Unternehmen deutliche *Country-of-Origin*-Effekte. Die Fähigkeit in anderen institutionellen Kontexten andersartige organisatorische Strukturen aufzubauen ist demzufolge merklich beschränkt. Bereiche, die sich gewinnbringend in andere institutionelle Kontexte verlagern lassen, können prinzipiell aber auch vollständig ausgelagert werden. *Make-or-Buy*-Entscheidungen bezüglich der Komponenten-

herstellung werden aufgrund möglicher organisatorischer Schwierigkeiten vergleichsweise häufig zugunsten der *Buy*- beziehungsweise der *Outsourcing*-Option getroffen.[5]

Außerdem hat im Zuge der Internationalisierung von Finanzmärkten die *finanzwissenschaftliche* Sicht auf Unternehmen an Bedeutung gewonnen. Das *Leitbild* eines auf Kernkompetenzen fokussierten Unternehmens ist in starke Konkurrenz zu anderen organisatorischen Konzeptionen, wie zum Beispiel der des »transnationalen« (Bartlett/Ghoshal 1988) oder des »heterarchen« (Hedlund/Rolander 1990) Unternehmens, getreten und hat diese tendenziell in den Hintergrund gedrängt.[6] Die Standortoptimierung im Sinne einer differenzierten Lokalisierung einzelner Unternehmensbereiche ist vielfach auf die Stufe eines nachrangigen Zieles herabgesunken. Im Vordergrund steht stattdessen vielfach die Aufrechterhaltung eines internen Wettbewerbs der verschiedenen Betriebsstandorte um zukünftige Investitionen.

Zu 2.: Nur bei einigen Produkten ist der Ort der Herstellung für den Endabnehmer tatsächlich von Bedeutung (Balabanis/Diamantopoulos 2004). Die Konsumenten sind sich zudem häufig nicht im Klaren darüber, an welchem Ort die Produkte tatsächlich hergestellt werden (Verlegh/Steenkamp 1999: 538). *Made in Germany* oder *made in USA* sind als Kriterien zwar weiterhin relevant, die »Ländermarken« verblassen aber zunehmend und die Eigenschaftszuschreibungen sind stattdessen überwiegend auf »Produktmarken« übergegangen. Das gezielte Ausnutzen verschiedener »Ländermarken« innerhalb eines Unternehmens ist daher stark eingeschränkt.

Zu 3.: Nicht bei jeder Forschungstätigkeit treten positive Agglomerationseffekte (Arthur 1990) auf, die eine Bildung von lokalen Forschungsclustern begünstigen. Ein Großteil der anwendungsnahen Forschung profitiert zum Beispiel eher von einer Anbindung an den Produktionsprozess. Viele deutsche Unternehmen betreiben F&E daher dezentral, an verschiedenen Produktionsstandorten. In einer Studie des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (2005: 14) gaben beispielsweise 42 Prozent der befragten Unternehmen an, dass sie im F&E-Bereich im Ausland investieren, weil dies eine »Ergänzung zum Produktionsstandort im Ausland« darstellt.

Die Erhebung und Analyse der Aktivitäten an Produktions- und F&E-Standorten von sechzig deutschen Großunternehmen hat demnach ergeben, dass institutionelle Arbitrage lediglich in Ausnahmen und meist nur partiell die Internationalisierung von deutschen Großunternehmen prägt. Die überwiegende Mehrheit der deutschen Großunternehmen verfolgt einfache »Globalstrategien« oder »multinationale« Strategievarianten. Hierin unterscheiden sie sich nicht von amerikanischen Unternehmen, in denen die komplexe Globalstrategie der institutionellen Arbitrage gleichfalls von untergeordneter Bedeutung ist.

Die Forschungsergebnisse zur in Frage stehenden »institutionellen Arbitrage« deutscher Unternehmen wurden in der Sitzung der Sektion »Arbeits- und Industriesoziologie« des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie sowie bei mehreren anderen Gelegenheiten vorgestellt und waren auch Grundlage von mehreren Veröffentlichungen (siehe Publikationsliste).

5 Ein prägnantes Beispiel ist hierfür die adidas-Salomon AG, die sich in den Neunzigern von einer produktions- und absatzorientierten Firma in ein reines Marketingunternehmen gewandelt hat.

6 Diesbezüglich wird auch von einem Trend zur *financialisation* (Froud et al. 2000; Kädtler/Sperling 2002) gesprochen.

(3) Die wirtschaftssektoralen Spezialisierungsunterschiede zwischen liberalen und koordinierten Wirtschaftssystemen waren in den achtziger Jahren deutlich größer als derzeit.

(4) In Phasen zunehmender internationaler Spezialisierung kommt es nicht zwangsläufig zur Verfestigung der bestehenden Wettbewerbspositionen.

Entsprechend der Ausgangserwartung sollte sich der Effekt der institutionellen Verfestigung auch auf wirtschaftssektoraler Ebene bemerkbar machen. Hierbei wird angenommen, dass jeweils bestimmte Wirtschaftszweige von institutionellen Besonderheiten begünstigt oder benachteiligt werden und Verfestigungen daher wirtschaftssektorale *Spezialisierungen* fördern und verstärken sollten.

Die Zu- oder Abnahme bei Spezialisierungen wird in der Literatur gängigerweise anhand der Handelstätigkeit, zuweilen aber auch an differierenden Technologieprofilen (Patentanmeldungen) veranschaulicht. Zur Bestimmung der sektoralen Spezialisierung wird hierfür der Indikator »Revealed Comparative Advantage« (Balassa 1965) beziehungsweise der analog gebildete Indikator »Revealed Technological Advantage« verwendet, der die sektorale Spezialisierung eines Landes im Vergleich zur Handelstätigkeit beziehungsweise zum Technologieprofil anderer Länder (oder des OECD- oder Weltdurchschnitts) ermittelt.

In Längsschnittbetrachtungen bezüglich der OECD-Länder wurde bislang weitgehend einheitlich eine vergleichsweise hohe Stabilität der Spezialisierungsprofile festgestellt.[7] Hinsichtlich der vorherrschenden Entwicklungstendenz sind die Ergebnisse allerdings uneinheitlich. Eine zunehmende Spezialisierung in der Mehrzahl aller OECD-Länder erkennen beispielsweise Archibugi/Pianta (1994) und Cantwell (1989), Dalum et al. (1998), Amendola et al. (1992) und Laursen (2000) ermitteln hingegen eine überwiegende Tendenz zur De-Spezialisierung. In jüngeren Arbeiten wird zuweilen ein leichter Trend zur zunehmenden Spezialisierung festgestellt, der jedoch nicht auf der Verstärkung traditioneller sektoraler Strukturen, sondern auf sich neu ausbildenden Spezialisierungen beruht (Mancusi 2003; Midelfart-Knarvik et al. 2002; Storper et al. 2003).

Ähnlich uneinheitlich wird der deutsche Fall beurteilt. Während Laursen (2000: 428) Deutschland als besonders markantes Beispiel für eine graduelle De-Spezialisierung hervorhebt, wird in einem Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung hingegen eine zunehmende Konzentration auf das Innovationssystem »Automobil« festgestellt und kritisiert (BMBF 2001).[8]

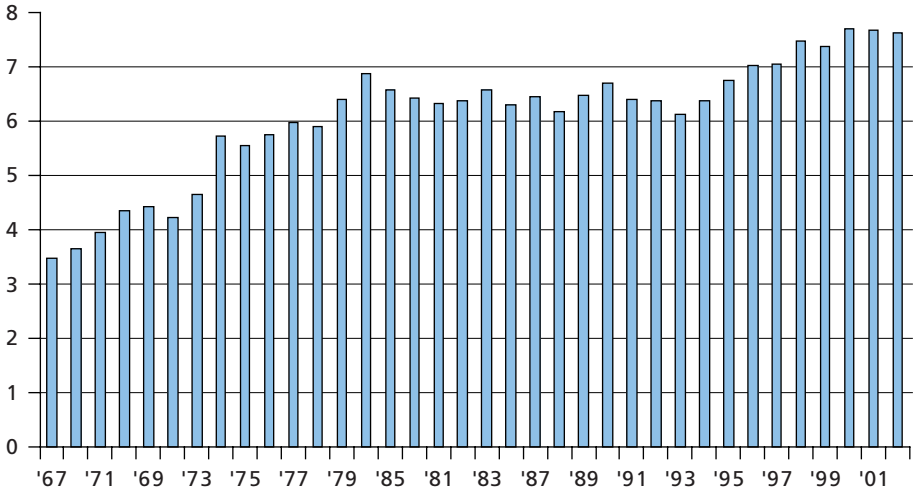
Die Unterschiedlichkeit der Ergebnisse deutet darauf hin, dass diese durch die Wahl des Untersuchungszeitraums beeinflusst wurden. Um dieses Problems Herr zu werden, wurde im Projekt die Betrachtung eines möglichst langen Untersuchungszeitraums angestrebt, um eine eventuelle Phasenhaftigkeit von Prozessen der Spezialisierung- beziehungsweise De-Spezialisierung berücksichtigen zu können.

Hinsichtlich der in der Varieties-of-Capitalism-Debatte diskutierten institutionellen Differenzen waren die bisherigen Analysen zudem zu gering spezifiziert. Eine zunehmende Spezialisierung ist gemäß der Verfestigungsthese nur im Verhältnis zu Ländern mit deutlich unterschiedlichen institutionellen Struk-

7 Eine deutliche Veränderung des Spezialisierungsprofils zeigen in den letzten Jahrzehnten Länder, die einen *Catching-up*-Prozess durchlaufen haben, also insbesondere die asiatischen »Tigerstaaten« (Carolan et. al. 1998).

8 »Mit der zunehmenden Konzentration auf das Innovationssystem Automobil hat Deutschland angesichts der zyklischen Entwicklung in dieser Branche einen riskanten Weg eingeschlagen. Eine Verbreiterung der Innovationsanstrengungen ist unerlässlich, damit die nächste Wirtschaftskrise die noch nicht überwundenen Schwächen schonungslos offen legt« (BMBF 2001: a).

Abbildung 2 Spezialisierung des Außenhandels gemessen anhand des „Revealed-Comparative-Advantage"-Indikators, 1967–2001



Standardabweichung der sektoralen RCA-Indices, 71 Sektoren, Durchschnitt von 25 Industrieländern.
Quelle: eigene Berechnungen auf Grundlage der Chelem-IT-Datenbank (CEPII).

turen erwartbar, nicht jedoch gegenüber Ländern mit vergleichsweise ähnlichen Institutionen. Aus diesem Grunde wurde bei der Analyse besonderes Augenmerk auf die Entwicklung der liberalen Ökonomien USA und Großbritanniens sowie der koordinierten Ökonomien Deutschlands und Japans gelegt.

Für die Untersuchungen wurde der Datenbestand CHELEM-IT International Trade Database des Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII) verwendet, der ländervergleichende Betrachtungen für einen Zeitraum von 1967 bis 2002 möglich macht. Die Handelsströme zwischen den Ländern werden in diesem Datenbestand nach einundsiebzig Wirtschaftssektoren aufgeschlüsselt. Die Berechnungen der »Revealed Comparative Advantage« wurden mit dem Analysemodul des CEPII durchgeführt.

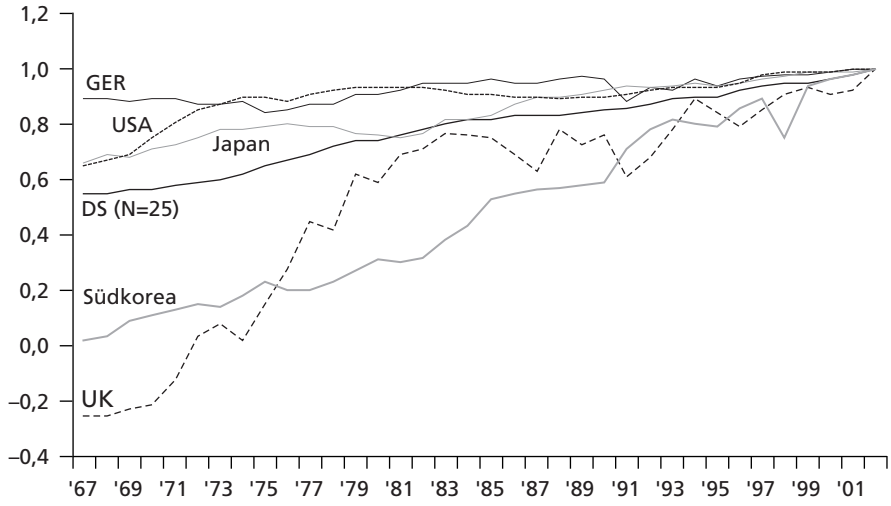
Abbildung 2 zeigt die Entwicklung der Spezialisierung des Außenhandels. Im untersuchten Kreis von fünfundzwanzig Industrieländern zeigt sich ein phasenhafter Verlauf der Entwicklung. In den Zeiträumen zwischen 1967 und 1980 sowie zwischen 1993 und 2000 erhöhte sich die Spezialisierung des Außenhandels im Durchschnitt der Länder, während in den Achtzigern und ab dem Jahr 2000 die Verhältnisse relativ stabil geblieben sind oder gar leichte Despezialisierungen zu verzeichnen waren.

Im Paarvergleich der betrachteten liberalen und koordinierten Länder (Abbildung 3) zeigt sich, dass die größte Distanz in den Spezialisierungsprofilen gerade in der vergleichsweise stabilen Phase der frühen achtziger Jahre gegeben war. Zu jener Zeit waren die Wettbewerbspositionen Deutschlands und Japans relativ ähnlich und unterschieden sich deutlich von denjenigen Großbritanniens und der USA, die ihrerseits ein vergleichsweise hoch übereinstimmendes Profil der Handelsspezialisierung aufwiesen. Am Anfang des betrachteten Untersuchungszeitraums (1967–1972) hatten hingegen Deutschland und Großbritannien noch relativ ähnliche Wettbewerbspositionen inne, während die Distanz zwischen dem Spezialisierungsprofil Japans und der USA seit Mitte der neunziger Jahre nicht größer ist als das zwischen den beiden liberalen Ökonomien untereinander. Beides widerspricht tendenziell der Erwartung, wonach liberale und koordinierte Ökonomien dauerhaft deutlich unterschiedliche komparative Vorteilsprofile

Abbildung 3 Distanz der Wettbewerbspositionen gemessen anhand sektoraler RCA-Indices (Revealed Comparative Advantage), 71 Wirtschaftssektoren

Spezialisierungsdifferenzen wurden als Abstand zwischen den unterschiedlichen Wettbewerbspositionen gewertet und mit dem Maß der euklidischen Distanz bestimmt.
Quelle: eigene Berechnungen auf Grundlage der Chelem-IT-Datenbank (CEPII).

Abbildung 4 Stabilität der Wettbewerbsposition im Zeitverlauf 1967–2002



Korrelationen der Revealed-Comparative-Advantage-Indices eines Landes im entsprechenden Jahr mit denen des Jahres 2002, 71 Wirtschaftssektoren.

haben sollten. Eine eindeutige Verfestigungstendenz lässt sich aus diesen Entwicklungen nicht herauslesen. Die Daten sprechen im Gegenteil dafür, dass sich die Wettbewerbspositionen der Ökonomien im Zeitverlauf zum Teil gegenläufig verändern können und es auch die Möglichkeit eines fundamentalen Strukturwandels gibt.

Letzteres belegt Abbildung 4, die die Stabilität der Wettbewerbspositionen Deutschlands, Japans, Großbritanniens und der USA veranschaulicht. Die Abbildung zeigt, inwiefern die Handelsspezialisierungen dieser Ökonomien im Untersuchungszeitraum »selbstähnlich« geblieben sind. Die einundsiebzig sektoralen RCA-Indices eines Landes wurden für jedes Jahr mit denen des letzten Untersuchungszeitpunkts 2002 korreliert. Niedrige oder gar negative Korrelationen belegen deutliche Veränderungen in der Wettbewerbsposition eines Landes, Korrelationen nahe 1 eine hohe Stabilität. Die Analyse zeigt, dass die Veränderungen der Wettbewerbspositionen der koordinierten Ökonomien Deutschlands und Japans, wie auch die der liberalen Ökonomie der USA, im internationalen Vergleich relativ gering waren. Das liberale Großbritannien veränderte seine Wettbewerbsposition im Untersuchungszeitraum (1967–2002) hingegen deutlich. Seine Entwicklung ähnelte insofern mehr derjenigen Südkoreas, ein Land, das einen *Catching-up*-Prozess durchlaufen hat, als der der Vereinigten Staaten. Die beiden »typischen« liberalen Ökonomien waren demzufolge, was die Stabilität ihrer Wettbewerbsposition betrifft, nicht ähnlich, sondern unerwartet unterschiedlich.

Die Auswertung der Aggregatdaten wurde den Planungen des Antrags entsprechend durchgeführt. Wegen der vielfältigen Unterbrechungen im Projektablauf (unter anderem Lehrstuhlvertretung) ist eine Verschriftlichung der Ergebnisse noch nicht erfolgt. Veröffentlichungen aus dem Projekt sind daher auch noch nach Beendigung der Förderdauer zu erwarten.

(5) *Aufgrund der empirischen Ergebnisse muss bezweifelt werden, dass der jüngste Wandel marktwirtschaftlicher Systeme auf der Verfestigung bestehender Differenzen beruht. Hieraus ist zu folgern, dass Erklärungsansätze jenseits von Pfadabhängigkeit und komparativer Vorteilsnahme zu entwickeln sind, welche die Dynamik des institutionellen Wandels angemessener beschreiben können.*

Das Ziel des Forschungsprojektes war die bewertende Prüfung der Hypothese verschiedener Vertreter des Varieties-of-Capitalism-Ansatzes, wonach sich die institutionellen Differenzen marktwirtschaftlicher Systeme unter Bedingungen einer zunehmenden Internationalisierung der Wirtschaft »pfadabhängig« verfestigen sollten. Als ein wichtiger Grund für Verfestigungen wurde in diesem Diskussionskontext das Interesse der Unternehmen am Erhalt und der weiteren Ausnutzung von komparativen Vorteilen genannt. Aufgrund der empirischen Ergebnisse muss allerdings bezweifelt werden, dass der jüngste Wandel marktwirtschaftlicher Systeme auf der Verfestigung bestehender Differenzen beruht. In der Diskussion um die Auswirkungen der Internationalisierung von Unternehmen wurde demzufolge einem sehr mechanistischen, mit Machtverschiebungen argumentierenden Konvergenzmodell die Verfestigungsthese, ein ebenso holzschnittartiges Gegenmodell, entgegengesetzt, das die Wirklichkeit nur unzureichend beschreibt.

Zur theoretischen Reflektion dieses Ergebnisses wurden im Projekt zwei Buchpublikationen in Angriff genommen – eine Monographie und ein Sammelband. Die Monographie setzt sich kritisch mit dem Konzept der Pfadabhängigkeit auseinander. Es wird einerseits die theoretische Debatte um dieses Konzept fortgeführt, indem auf die Vielzahl an möglichen kontinuitätssichernden Mechanismen (*increasing returns*, Komplementarität usw.) hingewiesen wird, andererseits wird gezeigt, dass diese möglichen Mechanismen jeweils in spezifischer Weise anfällig für fundamentalen Wandel sind. Eine sachgerechte Bewertung der Wirkung von Pfadabhängigkeiten setzt diesen Überlegungen zufolge eine Entschlüsselung der jeweils zugrunde liegenden Mechanismen voraus. Anhand vergleichender empirischer Analysen – die teilweise in diesem Forschungsprojekt und teilweise in einem früheren Forschungsprojekt zur postsozialistischen Transformation gewonnen wurden – wird in der Monographie dann erläutert, wie die Abkehr von alten Pfaden möglich wurde und warum es in den Beispielfällen zu keiner institutionellen Verfestigung im Sinne eines *lock-in* kam. Unter dem Titel »Auf neuen Pfaden – Institutionelle Vielfalt,

anfällige Stabilität und grundlegender Wandel« wurde die Monographie an der Humboldt-Universität zu Berlin als Habilitationsschrift eingereicht. Das Habilitationsverfahren wurde im Oktober 2004 erfolgreich abgeschlossen. Eine überarbeitete Version der Habilitationsschrift ist im November 2006 im Campus Verlag unter dem Titel »Pfadabhängigkeit: Über institutionelle Kontinuität, anfällige Stabilität und fundamentalen Wandel« erschienen. Eine Kurzfassung der Einleitung wurde zudem in der *Zeitschrift für Soziologie* als Aufsatz publiziert.

Der Sammelband trägt den Titel »Vom Zukunfts- zum Auslaufmodell? Die deutsche Wirtschaftsordnung im Wandel«. In Kooperation mit Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern aus dem Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung (Anke Hassel, Britta Rehder, Christine Trampusch), dem Fraunhofer Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung (Jakob Edler, Thomas Heinze), dem Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (Sigurt Vitols), dem ISF München (Klaus Schmierl) und der Universität Jena (Katharina Bluhm) wurde das Thema der in Frage stehenden verfestigten institutionellen Struktur der deutschen Wirtschaftsordnung jeweils anhand verschiedener Teilaspekte untersucht. Die Autorinnen und Autoren kommen aufgrund ihrer Analysen, zum Beispiel zu betrieblichen Pakten, Standortstrategien, Unternehmensverflechtungen, korporatistischen Arrangements und zur Shareholder-Value-Orientierung von Unternehmen, zu differenzierten Einschätzungen, die in der Gesamtschau nicht in das Bild der institutionellen Erstarrung passen, welches die öffentliche Diskussion um die deutsche Wirtschaftsordnung häufig beherrscht. Vielmehr scheint sich, den Analysen zufolge, ein Zustand ergeben zu haben, bei dem sich Altbekanntes mit Neuem »hybridisierend« mischt. Die Veränderungen werden nicht durch den für den koordinierten Kapitalismus typischen Interessenausgleich, sondern primär durch die Fähigkeit zur Durchführung von Traditionsbrüchen vorangetrieben. Der Wandel hat viele verschiedene Facetten, weil unterschiedliche Akteure an verschiedenen Stellen Traditionsbrüche wagen oder von externen Einflüssen dazu getrieben werden. Im Ergebnis zeigt sich daher keine »institutionelle Verfestigung«, sondern vielfach eine Abkehr vom Bestehenden. Der Sammelband ist im Westdeutschen Verlag/VS Verlag erschienen.

3 Zitierte Literatur

Albert, Michel, 1992: *Kapitalismus contra Kapitalismus*. Frankfurt a.M.: Campus.

Amendola, Giovanni/Paolo Guerrieri/Pier Carlo Padoan, 1992: International Patterns of Technological Accumulation and Trade. In: *Journal of International and Comparative Economics* 1, 3–19.

Archibugi, Daniele/Mario Pianta, 1994: Aggregate Convergence and Sectoral Specialisation in Innovation. In: *Journal of Evolutionary Economics* 4, 17–33.

Arthur, W. Brian, 1990: Silicon Valley Locational Clusters: When Do Increasing Returns Imply Monopoly. In: *Mathematical Social Sciences* 19(3), 235–251.

Balabanis, G./A. Diamantopoulos, 2004: Domestic Country Bias, Country-of-Origin Effects, and Customer Ethnocentrism: A Multidimensional Unfolding Approach. In: *Journal of the Academy of Marketing Science* 31(1), 80–95.

Balassa, Bela, 1965: Trade Liberalization and »Revealed« Comparative Advantage. In: *Manchester School of Economic and Social Studies* 32, 99–123.

Bartlett, Christopher A./Sumantra Ghoshal, 1988: Organizing for Worldwide Effectiveness. In: *California Management Review* 31, 54–74.

Benz, Michael, 2002: *Logistik-Dienstleister im Wandel: Collaboration als Erfolgsstrategie*, <www.tu-dresden.de/wwbwllog/Download/Logistikforum-CollaborationBenz110602.pdf>.

Beyer, Jürgen, 2006: Vom Netzwerk zum Markt? Zur Kontrolle der Managementelite in Deutschland. In: Herfried Münkler/Grit Straßenberger/Matthias Bohlender (Hrsg.), *Deutschlands Eliten im Wandel*. Frankfurt a.M.: Campus, 177–198.

Bluhm, Katharina, 2003: Flucht aus dem deutschen Modell? Arbeitsbeziehungen in polnischen und tschechischen Tochtergesellschaften. In: Jürgen Beyer (Hrsg.), *Vom Zukunfts- zum Auslaufmodell? Die deutsche Wirtschaftsordnung im Wandel*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, 214–236.

BMBF, 2001: *Zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands*. Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung. Berlin: BMBF.

Cantwell, John, 1989: *Technological Innovation and Multinational Corporations*. Oxford: Basil Blackwell.

Carolan, Terrie/Nirvikar Singh/Cyrus Talati, 1998: The Composition of U.S.: East Asia Trade and Changing Comparative Advantage. In: *Journal of Development Economics* 57, 361–389.

Dalum, Bent/Keld Laursen/Gert Villumsen, 1998: Structural Change in OECD Export Specialisation Patterns. In: *International Review of Applied Economics* 12, 447–467.

Deloitte & Touche, 2003: *Outsourcing und Offshoring mit indischen IT-Unternehmen*, <www.deloitte.com>.

Deutscher Industrie- und Handelskammertag, 2005: *FuE-Verlagerung: Innovationsstandort Deutschland auf dem Prüfstand*. DIHK-Studie auf Basis einer Unternehmensbefragung durch die Industrie- und Handelskammern. Berlin: DIHK.

Dickmann, Michael, 2003: Implementing German HRM Abroad: Desired, Feasible, Successful? In: *International Journal of Human Resource Management* 14(2), 265–283.

Edler, Jakob, 2003: Die Internationalisierung industrieller Forschung und der Standort Deutschland. In: Jürgen Beyer (Hrsg.), *Vom Zukunfts- zum Auslaufmodell? Die deutsche Wirtschaftsordnung im Wandel*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, 185–213.

Froud, Julie, et al., 2000: Shareholder Value and Financialization: Consultancy Promises, Management Moves. In: *Economy and Society* 29(1), 80–110.

Gamble, Jos, 2003: Transferring Human Resource Practices from the United Kingdom to China: The Limits and Potential for Convergence. In: *International Journal of Human Resource Management* 14(3), 369–387.

Ghemawat, Pankaj, 2003: Globalisation: The Forgotten Strategy. In: *Harvard Business Review* 81(11), 76–85.

Haake, Sven, 2002: National Business Systems and Industry-specific Competitiveness. In: *Organization Studies* 23(5), 711–736.

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

Hall, Peter A./Daniel W. Gingerich, 2004: *Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Macroeconomy*. MPIfG Discussion Paper 04/5. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.

Hall, Peter A./Kathleen Thelen, 2005: *Institutional Change in Varieties of Capitalism*. Konferenzbeitrag. Jahreskonferenz der International Sociological Association, Research Committee 19, Chicago, Illinois, 8. September, 2005.

Harzing, Anne-Wil/Arndt Sorge, 2003: The Relative Impact of Country of Origin and Universal Contingencies on Internationalization Strategies and Corporate Control in Multinational Enterprises. In: *Organization Studies* 24(2), 187–214.
Hedlund, Gunnar/Dag Rolander, 1990: Action in Heterarchies: New Approaches to Managing the MNC. In: Christopher A. Bartlett/Yves Doz/Gunnar Hedlund (Hrsg.), *Managing the Global Firm*. London, 15–46.
Kaib, Berthold, 2003: *Outsourcing in Banken*. Wiesbaden: Gabler.
Katz, Harry C./Owen Darbishire, 2000: *Converging Divergences: Worldwide Changes in Employment Systems*. Ithaca: Cornell University Press.
Kädtler, Jürgen/Hans Joachim Sperling, 2002: After Globalisation and Financialisation: Logics of Bargaining in the German Automotive Industry. In: *Competition and Change* 8(2), 149–168.
Laursen, Keld, 2000: Do Export and Technological Specialisation Patterns Co-Evolve in Terms of Convergence or Divergence? In: *Journal of Evolutionary Economics* 10, 415–436.
Macharzina, Klaus, 1996: Globalisierung als Unternehmensaufgabe. In: Ulrich Steger (Hrsg.), *Globalisierung der Wirtschaft: Konsequenzen für Arbeit, Technik und Umwelt*. Berlin: Springer, 199–215.
Mancusi, Maria Luisa, 2003: Geographical Concentration and the Dynamics of Countries' Specialisation in Technologies. In: *Economics of Innovation and New Technology* 12(3), 269–291.
Midelfart-Knarvik, Karen Helen, et al., 2002: Integration and Industrial Specialisation in the European Union. In: *Revue Économique* 53(3), 469–481.
Ohmae, Kenichi, 1996: *The End of the Nation State: The Rise of Regional Economies*. Touchstone Books.
——, 1999: *The Borderless World*. Rev. edition. New York: HarperCollins.
Pinto, Jude/Brigitte Harms, 2005: *Sourcing of IT-Services to Offshore Destinations: Strategy, Methodologies, Destinations*. Hamburg: 3A Strategy.
Porter, Michael E., 1989: Der Wettbewerb auf globalen Märkten: ein Rahmenkonzept. In: Michael E. Porter (Hrsg.), *Globaler Wettbewerb*. Wiesbaden, 17–68.
Sorge, Arndt, 1999: *Organizing Societal Space within Globalization: Bringing Society Back In*. MPIfG Working Paper 99/10. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
Storper Michael/Yun-chung Chen/Fernando De Paolis, 2002: Trade and the Location of Industries in the OECD and European Union. In: *Journal of Economic Geography* 2(1), 73–107.
Tüselmann, Heinz-Josef/Frank McDonald/Arne Heise, 2002: »Globalisation, Nationality of Ownership and Employee Relations – German Multinationals in the UK«. In: *Personnel Review* 31(1–2), 27–43.
Verlegh, Peeter/Jan-Benedict Steenkamp, 1999: A Review and Meta-Analysis of Country-of-Origin Research. In: *Journal of Economic Psychology* 20(5), 521–546.
Windolf, Paul, 2003: Die Zukunft des Rheinischen Kapitalismus. In: Jutta Allmendinger/Thomas Hinz (Hrsg.), *Organisationssoziologie*. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 42. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, 414–442.
Windolf, Paul/Jürgen Beyer, 1995: Kooperativer Kapitalismus: Unternehmensverflechtungen im internationalen Vergleich. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 47(1), 1–36.

4 Publikationsliste des Projekts

Beyer, Jürgen, 2003: Deutschland AG a.D.: Deutsche Bank, Allianz und das Verflechtungszentrum des deutschen Kapitalismus. In: Wolfgang Streeck/Martin Höpner (Hrsg.), *Alle Macht dem Markt? Fallstudien zur Abwicklung der Deutschland AG*. Frankfurt a.M.: Campus, 118–146.
——, 2003: Entflechtung der Deutschland AG. In: Jutta Allmendinger (Hrsg.), *Entstaatlichung und soziale Sicherheit: Verhandlungen des 31. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Leipzig*. Opladen: Leske + Budrich.
——, 2003: *Vom Zukunfts- zum Auslaufmodell? Die deutsche Wirtschaftsordnung im Wandel*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
Beyer, Jürgen/Martin Höpner, The Disintegration of Organised Capitalism: German Corporate Governance in the 1990s. In: *West European Politics* 26(4), 179–198.

Beyer, Jürgen/Martin Höpner, 2003: Corporate Governance als Forschungsgebiet am Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung. In: Max-Planck-Gesellschaft (Hrsg.), *Max-Planck-Gesellschaft Jahrbuch 2003*, CD-ROM. München: Max-Planck-Gesellschaft, 414–422.

Beyer, Jürgen, 2004: Personelle Verflechtungen. In: Georg Schreyögg/Axel von Werder (Hrsg.), *Handwörterbuch Unternehmensführung und Organisation*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 2004, 1141–1149.

——, 2004: Leaving Tradition Behind: Deutsche Bank, Allianz and the Dismantling of »Deutschland AG«. In: Michael Nollert/Hanno Scholtz/Patrick Ziltener (Hrsg.), *Wirtschaft in soziologischer Perspektive: Diskurs und empirische Analysen*. Münster: Lit-Verlag, 177–192.

——, 2004: *Auf neuen Pfaden: Institutionelle Vielfalt, anfällige Stabilität und grundlegender Wandel*. Habilitationsschrift zur Erlangung der Lehrbefähigung für das Fach Soziologie. Berlin: Humboldt-Universität zu Berlin, Philosophische Fakultät III.

——, 2005: Pfadabhängigkeit ist nicht gleich Pfadabhängigkeit! Wider den impliziten Konservatismus eines gängigen Konzepts. In: *Zeitschrift für Soziologie* 34(1), 5–21.

Beyer, Jürgen/Anke Hassel, 2005: The Effects of Convergence. Internationalization and the Changing Distribution of Net Value Added in Large German Firms. In: Thomas Clarke (Hrsg.), *Corporate Governance: Critical Perspectives on Business and Management*, Vol. III: *European Corporate Governance*. London: Routledge, 170–194.

Beyer, Jürgen/Martin Höpner, 2005: Alle Macht den Aktionären? Unternehmenskontrolle in Deutschland. In: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung (Hrsg.), *MPIfG Jahrbuch 2003–2004*. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, 27–36.

Beyer, Jürgen, 2006: Verfestigte Vielfalt des Kapitalismus? Zu den Auswirkungen der Multinationalisierung von Unternehmen. In: Karl-Siegbert Rehberg (Hrsg.), *Soziale Ungleichheit – kulturelle Unterschiede. Verhandlungen des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in München*. Frankfurt a.M.: Campus, CD-ROM.

——, 2006: Vom Netzwerk zum Markt? Zur Kontrolle der Managementelite in Deutschland. In: Herfried Münkler/Grit Straßenberger/Matthias Bohlender (Hrsg.), *Deutschlands Eliten im Wandel*. Frankfurt a.M.: Campus, 177–198.

——, 2006: *Pfadabhängigkeit: Über institutionelle Kontinuität, anfällige Stabilität und fundamentalen Wandel*. Frankfurt a.M.: Campus.

Das Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung ist eine Einrichtung der Spitzenforschung in den Sozialwissenschaften. Es betreibt anwendungsoffene Grundlagenforschung mit dem Ziel einer empirisch fundierten Theorie der sozialen und politischen Grundlagen moderner Wirtschaftsordnungen. Im Mittelpunkt steht die Untersuchung der Zusammenhänge zwischen ökonomischem, sozialem und politischem Handeln. Mit einem vornehmlich institutionellen Ansatz wird erforscht, wie Märkte und Wirtschaftsorganisationen in historisch-institutionelle, politische und kulturelle Zusammenhänge eingebettet sind, wie sie entstehen und wie sich ihre gesellschaftlichen Kontexte verändern. Das Institut schlägt eine Brücke zwischen Theorie und Politik und leistet einen Beitrag zur politischen Diskussion über zentrale Fragen moderner Gesellschaften.

The Max Planck Institute for the Study of Societies conducts advanced basic research on the governance of modern societies. It aims to develop an empirically based theory of the social and political foundations of modern economies by investigating the interrelation between economic, social and political action. Using primarily an institutional approach, it examines how markets and business organizations are embedded in historical-institutional, political and cultural frameworks, how they develop, and how their social contexts change over time. The institute seeks to build a bridge between theory and policy and to contribute to political debate on major challenges facing modern societies.

MAX-PLANCK-GESELLSCHAFT