

Kulturen der Weltwirtschaft

Bearbeitet von
Dr. Werner Abelshauser, Dr. David Gilgen, Dr. Andreas Leutzsch

1. Auflage 2012. Taschenbuch. 304 S. Paperback
ISBN 978 3 525 36424 6
Format (B x L): 1,5 x 2,3 cm

[Wirtschaft > Wirtschaftswissenschaften: Allgemeines > Wirtschaftsgeschichte](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

**beck-shop.de**
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Werner Abelshäuser / David A. Gilgen /
Andreas Leutzsch (Hg.)

Kulturen der Weltwirtschaft

GESCHICHTE UND GESELLSCHAFT | SONDERHEFTE

Vandenhoeck & Ruprecht





Werner Abelshauser, Kulturen der Weltwirtschaft

Geschichte und Gesellschaft

Zeitschrift für Historische Sozialwissenschaft

Herausgegeben von

Werner Abelshauser / Jens Beckert / Christoph Conrad /
Sebastian Conrad / Ulrike Freitag / Ute Frevert /
Wolfgang Hardtwig / Wolfgang Kaschuba / Simone Lässig /
Paul Nolte / Jürgen Osterhammel / Margrit Pernau /
Sven Reichardt / Rudolf Schlögl / Manfred G. Schmidt /
Martin Schulze Wessel / Hans-Peter Ullmann

Sonderheft 24:

Kulturen der Weltwirtschaft

Vandenhoeck & Ruprecht

© 2012, Vandenhoeck & Ruprecht GmbH & Co. KG, Göttingen
ISBN Print: 9783525364246 — ISBN E-Book: 9783647364247

Werner Abelshauser, Kulturen der Weltwirtschaft

Kulturen der Weltwirtschaft

Herausgegeben von

Werner Abelshauser, David A. Gilgen
und Andreas Leutzsch

Vandenhoeck & Ruprecht

© 2012, Vandenhoeck & Ruprecht GmbH & Co. KG, Göttingen
ISBN Print: 9783525364246 — ISBN E-Book: 9783647364247

Mit 4 Abbildungen, 9 Diagrammen und 5 Tabellen

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-525-36424-6

ISBN 978-3-647-36424-7 (E-Book)

Umschlagabbildung: © Shutterstock

© 2012, Vandenhoeck & Ruprecht GmbH & Co. KG, Göttingen /

Vandenhoeck & Ruprecht LLC, Bristol, CT, U. S. A.

www.v-r.de

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages.

Printed in Germany.

Satz: textformart, Göttingen

Druck und Bindung: ☺ Hubert & Co, Göttingen

Gedruckt auf alterungsbeständigem Papier.

© 2012, Vandenhoeck & Ruprecht GmbH & Co. KG, Göttingen

ISBN Print: 9783525364246 — ISBN E-Book: 9783647364247

Inhalt

I. WAS SIND UND WIE ENTSTEHEN KULTUREN DER WELTWIRTSCHAFT?

Werner Abelshauser, David A. Gilgen und Andreas Leutzsch
Kultur, Wirtschaft, Kulturen der Weltwirtschaft 9

Werner Abelshauser
Ricardo neu gedacht.
Komparative institutionelle Vorteile von Wirtschaftskulturen 29

II. KONTINUITÄT UND WANDEL VON WIRTSCHAFTSKULTUREN

Raphaële Chappe, Edward Nell und Willi Semmler
On the History of the U. S. Financial Culture 59

Stephan Merl
Gibt es eine spezifisch russische Wirtschaftskultur?
Reflexionen über die administrative Kommandowirtschaft
und ihre Nachwirkungen bis heute 85

Gunnar Flume
Das Modell Schweden.
Kontinuität und Wandel einer Wirtschaftskultur 114

Susanne Rühle
Ein neuer »traditioneller« Kapitalismus?
Die sozialen und kulturellen Bedingungen des chinesischen
Wirtschaftswunders im Vergleich zur europäischen Entwicklung 134

III. TRANSNATIONALE WIRTSCHAFTSKULTUREN

Christof Dejung
An den Grenzen der Kaufmannskultur?
Europäische Handelsfirmen in Asien während der Kolonialzeit 159

Michael Hoelscher
Transnationale Wirtschaftskulturen in Europa.
Empirische Befunde 182

Klaus Nathaus

Nationale Produktionssysteme im transatlantischen Kulturtransfer.
 Zur »Amerikanisierung« populärer Musik in Westdeutschland
 und Großbritannien im Vergleich, 1950–1980 202

Monika Dommann

Musik für Märkte. Autorrechte und Aufzeichnungsmedien seit 1800 . . . 228

IV. DEUTUNGSMUSTER IM WANDEL

Margrit Grabas

Wirtschaftskrisen in soziokultureller Perspektive.
 Plädoyer für eine kulturalistisch erweiterte
 Konjunktur(geschichts)forschung 261

Roman Köster

Transformationen der Kapitalismusanalyse
 und Kapitalismuskritik in Deutschland im 20. Jahrhundert 284

Autorinnen und Autoren 304

I. Was sind und wie entstehen Kulturen der Weltwirtschaft?

Werner Abelshausen, David A. Gilgen und Andreas Leutzsch

Kultur, Wirtschaft, Kulturen der Weltwirtschaft

Historische Forschung ist immer auch Gegenwartsdiagnostik. Nicht Vergangenes zählt, sondern die historische Perspektive auf frühere Entscheidungen und Zusammenhänge, um Antworten auf gegenwärtige Fragestellungen zu finden. Die meisten der in diesem Sonderheft versammelten Beiträge wenden sich daher einer Frage zu, die mit der gegenwärtigen Finanzkrise neue Aktualität erlangt hat: Was prägt das Verhältnis von Kulturen in der Weltwirtschaft – Unterschiede oder Gemeinsamkeiten, Konkurrenz oder Symbiose, Konflikt oder Kooperation? Dabei müssen die Autoren immer auch nach dem spezifischen räumlichen und zeitlichen Charakter von Wirtschaftskultur fragen: Welche wirtschaftlichen Kulturkreise lassen sich empirisch voneinander abgrenzen? Wo sind sie auf dem Weltmarkt zu verorten? Und unter welchen historischen Bedingungen sind die Regeln entstanden, die sie heute prägen? Eine Annäherung an hinreichend tiefgehende Antworten ist schon deshalb schwierig, weil Wirtschaftskulturen nicht zwingend den räumlichen und zeitlichen Grenzen eines Nationalstaats – des Power-Containers der Moderne (Giddens) – entsprechen müssen. Exemplarisch lässt sich dies am Beispiel der Konfrontation von Weich- und Hartwährungskulturen innerhalb des Euroraumes illustrieren, die langlebiger sind als vermutet und die mehr als nur einen Nationalstaat umfassen. Mithin entsprechen die Innen-Außen-Differenzen einer Wirtschaftskultur nicht zwingend den Grenzen souveräner staatlicher Ordnung. Sie bilden eine Mischung aus lokalen und globalen Institutionen, die in der Vogelperspektive einen interdependenten und doch heterogenen sozialen Kosmos – die Weltwirtschaft in der Weltgesellschaft – sichtbar werden lassen.

Wenn wir in der Folge Wirtschaft und Kultur global aufeinander beziehen, so tun wir dies unter zwei Annahmen, die uns die Weltgesellschaftsforschung anbietet: erstens gehen wir davon aus, dass sich eine *World Polity* – als Weltkultur beziehungsweise Weltgesellschaft – herausgebildet hat, deren Institutionen zugleich globale als auch lokale Elemente in sich vereinen.¹ Zweitens wollen wir uns dieser Makroperspektive von unten annähern, so dass die meisten Beiträge dieses Bandes sich mit Rationalitätsmustern von Handelsnationen oder wirtschaftlichen Großräumen auseinandersetzen, deren Wandlungs- und Austauschprozesse in einem lokalen und globalen Spannungsfeld liegen. Mit-

1 Vgl. John W. Meyer, John Boli, George Thomas u. Francisco Ramirez, *World Society and the Nation-State*, in: *AJS* 103. 1997, H. 1, 1997, S. 144–181.

hin geht es uns nicht um die essentialistische Konstruktion kultureller Großräume, sondern um die idealtypische Differenzierung von Wirtschaftsweisen, die sich auf Märkten bewähren, ohne dazu eine historisch-geographische Determination im Sinne einer spezifischen ökonomischen »Mentalität« aufweisen zu müssen.

Zwar spielen langfristig gewachsene Einstellungen und Rationalitätsmuster gewiß eine Rolle im ökonomischen Handeln auf dem Weltmarkt. Eine kulturalistische Reduktion lokaler Entscheidungen würde aber den globalen Transfer von Institutionen und den transnationalen Austausch – selbst innerhalb multi- oder transnationaler Unternehmen – vernachlässigen. Dies zeigt Klaus Nathaus exemplarisch in seinem Beitrag »Nationale Produktionssysteme im transatlantischen Kulturtransfer«, in dem er institutionelle und organisatorische Transfers in der deutschen und britischen Musikindustrie systematisch mit dem Fokus auf die Produktionsbedingungen und ihren Wandel hin untersucht. Nicht zuletzt aufgrund dieser transnationalen Prozesse sind die Kulturen der Weltwirtschaft – das zeigen die Mikrostudien dieses Bandes – weder statisch noch lokal, sondern suchen an ihren Grenzen den Austausch – sei es im Konflikt oder in der Kooperation. Aufgrund dieser Prozesshaftigkeit stellt sich die Frage nach Homogenität und Heterogenität der globalen Ordnung immer wieder aufs Neue. Besonders das Ende des Kalten Krieges, dessen Pole die globalen Prozesse zum Teil einzufrieren schienen, erzeugte Irritation hinsichtlich der globalen Ordnung, die sich in verschiedenen Gegenwartsdiagnosen niederschlug. Denn bis dahin ließ sich die Welt relativ einfach in Großräume zerlegen: »Freie Welt versus Ostblock«, die sich in markt- und planwirtschaftlichen Ökonomien unterscheiden und drei Entwicklungswelten mit ihren unterschiedlichen Facetten von Modernisierung, Dependenz und Weltsystemzugehörigkeit angehören, sind hierfür beispielhaft.

I. Der Wandel globaler ökonomischer Ordnungsvorstellungen nach 1989

Als der Ostblock Anfang der 1990er Jahre implodierte, sprach der amerikanische Politikwissenschaftler Francis Fukuyama vom »Ende der Geschichte«. Er verstand darunter, ganz im Hegelschen Sinne², die Aufhebung des großen Antagonismus der Wirtschaftssysteme in Ost und West zwischen Erster und Zweiter Welt – und damit das Ende der Vorstellung einer dialektisch vermittelten, fortschrittsorientierten Synthese der wirtschaftlichen Entwicklung, die nach und nach auch die Dritte Welt in ihren Bann ziehen musste. Fukuyama sah in

2 Wie Fukuyama selbst erklärt, folgt er dabei der Interpretation der Phänomenologie des Geistes von Alexandre Kojève (Hegel. Eine Vergegenwärtigung seines Denkens, Kommentar zur Phänomenologie des Geistes, hrsg. v. Irving Fetscher, Stuttgart 1958).

der revolutionären Umwälzung des Ostblocks allerdings nicht nur ein welthistorisches Ereignis, sondern die Konsequenz eines universalhistorischen Prozesses, der wiederum auf die anthropologische Entwicklung selbst einwirkte: die Menschen erkannten Demokratie und Kapitalismus als beste Möglichkeiten zur wechselseitigen Akzeptanz als gleiche Individuen an. Am Ende der Geschichte sollten die ideologischen und materiellen Gegensätze somit ihre Bedeutung verlieren – Kooperation über Konfrontation siegen, so dass letztlich die »rückständigen« Zweiten und Dritten Welten dem westlichen Entwicklungspfad folgen würden.

Solange also der Ost-West-Konflikt auch die ideologische Auseinandersetzung um weltweite politische und wirtschaftliche Hegemonie dominierte, galten die Spielarten »westlicher« Produktionsregime, so unterschiedlich ihre historisch gewachsenen institutionellen Rahmenbedingungen bei näherem Hinsehen auch waren, lediglich als Facetten desselben, marktwirtschaftlich verfassten Wirtschaftssystems der »freien Welt«. Die sozialen Produktionsregime des Westens basierten damit alle mehr oder minder auf der Trias der Französischen Revolution von Freiheit, Gleichheit und Solidarität. Selbst für einen dem linken politischen Spektrum zugeneigten Autor wie Immanuel Wallerstein teilte sich auch deshalb die Welt in ein kapitalistisches und demokratisches Zentrum, in eine von autoritären Regimen geprägte Semiperipherie und eine ausgebeutete und damit unfreie Peripherie.³ Andere Wirtschaftskulturen, soweit sie in Südamerika, Afrika oder Asien im Ansatz vorhanden waren, mussten sich – ob es ihre Protagonisten wollten oder nicht – einem der großen Gravitationsfelder der Wirtschaftssysteme zuordnen. Die monolithische Perspektive des Blockdenkens ließ rasch in den Hintergrund treten, dass vor dem Zweiten Weltkrieg auch unterschiedliche Zweige der kapitalistischen Großfamilie in einem Rivalitätsverhältnis standen, wobei die »korporativistischen« Kennzeichen des deutschen oder des japanischen Wirtschaftssystems eine besondere Rolle spielten. Als der Kalte Krieg begonnen hatte und neue, klare Fronten im Wettbewerb um die Hegemonie auf den Weltmärkten schuf, zählten allein noch wirtschaftliche Effizienz und die Fähigkeit, nach besten Kräften zur wirtschaftlichen Stabilisierung und zum militärischen Potential des eigenen Lagers beizutragen. Erst in seiner Endphase verlor dieser Ost-West-Antagonismus der Wirtschaftssysteme seine Fähigkeit, interne Divergenzen weitgehend zu überlagern.

Die Zunahme der weltwirtschaftlichen Interaktionen, die sich seitdem vollzog, wurde zu Beginn noch als Chance für Unternehmen und Produktivitätswachstum begriffen,⁴ dann jedoch im zunehmenden Maße auch als Bedrohung des Wohlstandes der hoch entwickelten Ökonomien empfunden. Nach dem japanischen Vorbild schienen nun vermehrt nicht-westliche Länder in die Welt-

3 Vgl. u. a.: Immanuel Wallerstein, *World System Analysis. An Introduction*, Durham u. London 2004.

4 Kenichi Ohmae, *The Borderless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy*, New York 1990.

marktarena zu drängen und ehemals sicher geglaubte Domänen, wie etwa den Automobilbau und die Unterhaltungselektronik, zu übernehmen. Während Ulrich Beck⁵ noch die Frage ›Was ist Globalisierung‹ beantwortete, schienen für andere die Wohlfahrtsökonomien bereits in die ›Globalisierungsfalle‹⁶ getappt zu sein. Ausgelöst durch die Liberalisierung des Welthandels, dem Ende des handelhemmenden Ost-West-Konflikts und vor dem Hintergrund sinkender Transport- und Informationskosten gerieten die nationalen Wohlstandsnischen unter Anpassungsdruck, so die These. Eine Reduzierung von Löhnen, Sozialleistungen und Umweltstandards erschien notwendig, um im ›Weltkrieg um Wohlstand‹⁷ bestehen zu können. Dies war das Konzept einer Anpassung an die neoliberale Wirtschaftspolitik. Anderenfalls wäre, so der Präsident des ifo-Instituts, die Frage ›Ist Deutschland noch zu retten?‹⁸ zu verneinen. Geradezu aus der Zeit gefallen erschien der Titel des liberalen Economist, der 2005 Deutschland als hochgradig attraktiven Standort anpries.⁹ Um diese Einschätzung, die spätestens seit der Weltwirtschafts- und Finanzkrise großen Zulauf hat, zu fundieren, bedarf es eines neuen Paradigmas.

Deshalb trat an diese Stelle in jüngster Zeit ein neues wirtschaftliches Weltbild: die Perspektive des globalen Wettbewerbs unter zahlreichen institutionell verschiedenartigen, historisch gewachsenen Wirtschaftskulturen. Konfrontation und Kooperation dieser Kulturen sind gegenwärtig wesentlich für das Spannungsverhältnis und die Stabilität des wirtschaftlichen Globalisierungsprozesses. Dies weckt Assoziationen an den »clash of civilizations«, den Samuel Huntington für die zentrale und gefährlichste Dimension der kommenden globalen Politik hielt.¹⁰ In Bezug auf die Weltwirtschaft fand dies in einer wachsenden Globalisierungsangst seinen Ausdruck. Das Unverständnis für die Andersartigkeit und Funktionsweise dieser vom Standardpfad der Moderne abweichenden Produktionsregime verstärkte dabei die Angst und das Unbehagen, dass dieser ›stille Krieg‹¹¹ als ›kommende Schlacht zwischen Amerika, Japan und Europa‹¹² letztlich das Schicksal des als universal gültig verstandenen ›Amerikanischen Traum‹ entscheidet. Hier geht es jedoch nicht um einen Konflikt zwischen Gruppierungen aus unterschiedlichen Zivilisationen der

5 Ulrich Beck, Was ist Globalisierung? Frankfurt am Main 1997.

6 Hans-Peter Martin u. Harald Schumann, Die Globalisierungsfalle, Hamburg 1996.

7 Gabor Steingart, Weltkrieg um Wohlstand. Wie Macht und Reichtum neu verteilt werden, München 2006.

8 Hans-Werner Sinn, Ist Deutschland noch zu retten? Berlin 2005.

9 The Economist, Germany's surprising economy, London, Aug 18th 2005. In die gleiche Richtung: Werner Abelshausen, The Dynamics of German Industry. Germany's Path toward the New Economy and the American Challenge, New York 2005.

10 Samuel P. Huntington, The clash of civilizations and the remarking of world order, New York, RP 2003 [1996].

11 Ira C. Magaziner u. Mark Patinkin, The Silent War: Inside the Global Business Battles Shaping America's Future, New York 1989.

12 Edward N. Littwark, The Endangered American Dream, New York 1993.

Weltgesellschaft. Auch nicht darum, die Sicht einer neu entstehenden Weltordnung auf das Monströse und Pathologische zu verengen, wie dies die mächtig anschwellende internationale Globalisierungskritik suggeriert. Der Fokus des Sonderheftes auf den Unterschieden der wirtschaftlichen Kulturen innerhalb der Weltwirtschaft soll vielmehr den Wettbewerb um die Spielregeln des Marktgeschehens und zwischen den emergenten institutionell verfassten Produktionsregimen charakterisieren, der zwischen den wenigen historisch gewachsenen Wirtschafts- und Unternehmenskulturen entbrannt ist, die sich auf der weltwirtschaftlichen Bühne bis heute erfolgreich behaupten konnten. Der Ausgang dieser Auseinandersetzung um die Hegemonie auf den Märkten entscheidet letztlich darüber, in welchem Maße und mit wie viel Aussicht auf Erfolg wirtschaftliche Kulturkreise ihre jeweiligen komparativen Vorteile auf den Weltmärkten zur Geltung bringen können. Dieser Wettbewerb wird zwar ebenfalls mit harten Bandagen ausgetragen, überschreitet in der Regel aber nicht die Grenzen zivilisierter Auseinandersetzungen. Sie lassen sich in den meisten Fällen noch immer auf dem Boden gemeinsamer Wertvorstellungen bewältigen, wengleich, insbesondere gegenüber den ökonomisch weniger entwickelten Ländern sowie den ehemaligen Kolonien machtpolitische und außenwirtschaftliche Interessen des »Zentrums« dominieren und die Regeln des Austauschs auf dem Weltmarkt mit diesen Ländern bestimmen. Hier lässt sich ergänzend zu dem Konzept des »komparativen institutionellen Vorteils« oder »historical comparative advantage« bzw. gar von »unfair advantage« sprechen.

Aus wirtschaftshistorischer Perspektive spiegelt sich in diesem Wettbewerb um den Markterfolg die Einsicht, dass es nicht nur einen Weg gibt, der langfristig die Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt sichert, weil er eine homogene *best practice* unternehmerischen Handelns darstellt, in der sich das liberale Ideal deregulierter Märkte und uneingeschränkter unternehmerischer Prärogative niederschlägt. Wir wissen vielmehr aus historischer Erfahrung, dass unterschiedliche Ausgangsbedingungen auf der Angebotsseite von einander abweichende institutionelle Varianten hervorbringen können, und dass institutionell starke, hoch regulierte Produktionsregime, wie sie in den meisten kontinentaleuropäischen Ländern bestehen, im Wettbewerb nicht schlechter abschneiden müssen als Volkswirtschaften mit schwachen Institutionen, wie die USA, die sich in Hinsicht auf ihre Organisation und Lenkungsfähigkeit vor allem auf Märkte und Hierarchien verlassen. Das diesem Produktionsregime unterliegende Paradigma beruht auf der Vorstellung perfekter und vollkommener Konkurrenz, die gleichermaßen für Effizienz und Gerechtigkeit durch transparente Marktprozesse sorgen würde. Entsprechende Modellannahmen sehen unter anderem von Transaktionskosten ab, die jedoch eine zentrale Größe für marktmäßiges Handeln darstellen.¹³ Fallen aber keine Kosten der Markt-

13 Ronald Coase, *The Nature of the Firm*, *Economica* 16. 1937, H. 4, S. 386–405; Oliver E. Williamson u. Sidney Winter (Hg.), *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*, New York 1991.

nutzung an, sind modelltheoretisch auch keine Unternehmen und Institutionen für den Austausch auf Märkten notwendig. Im Gegenteil: alle »Traditionen«, nicht ökonomische Interessen und bestehende soziale Verhaltensnormen stehen der effizienten Allokation im Zweifel im Wege. Erst wenn Transaktionskosten als realitätsnähere Annahme eingeführt werden, lassen sich Institutionen und mit ihnen verschiedene Ausprägungen sozialer Produktionsregime auch aus ökonomischer Sicht erklären.¹⁴

II. Idealtypen von Wirtschaftskulturen

Die sozialen Produktionsregime der führenden Akteure auf dem Weltmarkt werden am Anfang des 21. Jahrhunderts im wesentlichen zwei großen Modellen zugeordnet, die sich gemessen am Typus ihrer institutionellen und organisatorischen Ausprägung hinreichend unterscheiden, ihrerseits aber wiederum Raum für zahlreiche empirische Varianten lassen.¹⁵ Das erste lässt sich als korporative Marktwirtschaft – oder wie sie im englischen Sprachraum genannt wird [*business-*] *coordinated market economy* – charakterisieren, deren Spielregeln und Akteursbeziehungen von den Unternehmen und ihren Marktverbänden koordiniert werden. Es gilt für die meisten kontinentaleuropäischen Wirtschaftsationen, speziell für Deutschland, die Schweiz und Österreich sowie für Skandinavien, bezieht aber auch ostasiatische Länder mit konfuzianischer Tradition, wie Japan und Südkorea, mit ein. Kennzeichnend für die korporative Marktwirtschaft ist eine weitgehend autonome, selbst verwaltete Organisation der wirtschaftlichen Akteure, die ihre Beziehungen in kooperativem Geiste gestalten, und eine aktive Rolle des Staates, die – abgesehen von der Sozial- und Bildungspolitik – freilich selten über produktive Ordnungspolitik hinausgeht. Die Arbeitnehmer und ihre Gewerkschaften sind relativ weit in dieses System des Interessenausgleichs »inkorporiert«. Das zweite Modell – das der liberalen Marktwirtschaft – unterscheidet sich davon durch seine »unkoordinierte«, dem liberalen Prinzip der vollständigen Konkurrenz verpflichtete Marktorien-

14 Rudolf Richter, Institutional Economics of the »Market Itself«. An Attempted Answer to a Complaint by Ronald Coase, in: Klaus Nathaus u. David Gilgen (Hg.), *Change of Markets and Market Societies: Concepts and Case Studies*. Historical Social Research (HSR), Special Issue vol. 36 (2011) 3, S. 34–54. Synonym zum Begriff des sozialen Produktionsregimes wird im folgenden der Begriff »soziales System der Produktion« verwendet, wengleich »Produktionsregime« eher der Art und Weise der Organisation von Unternehmen oder Branchen, »soziales System der Produktion« eher die makroökonomische Dimension beschreibt; vgl. J. Rogers Hollingsworth, *Continuity and Changes in Social Systems of Production: The Cases of Japan, Germany, and the United States*, in: ders. u. Robert Boyer (Hg.), *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*, Cambridge 1997, S. 265–310.

15 Vgl.: David Soskice, *Globalisierung und institutionelle Divergenz: Die USA und Deutschland im Vergleich*, in: GG 25. 1999, S. 201–225.

tierung. Dabei sind seine Akteursbeziehungen weder völlig dereguliert, noch fehlt es ihm gänzlich an Institutionen – zumal Märkte selbst institutionell verfasst sind und der Regulierung bedürfen, um funktionsfähig zu bleiben. Das Modell steht in der dogmengeschichtlichen Tradition von Adam Smith, der das Risiko von geringer Produktivität, zu hohen Preisen, Einschränkung der persönlichen Selbstentfaltung nicht in staatlicher Willkür und Intervention, sondern in dem Profitinteresse der wirtschaftenden Akteure, genauer, der Produzenten selbst begründet sieht. Treffen sich drei Produzenten, so besteht für Smith schon die Gefahr »einer Verschwörung gegen das Publikum«. ¹⁶ Diese Sicht haben seine neoklassischen Nachfolger zwar vergessen, doch übersetzen sie Kooperation nicht als Zusammenarbeit, sondern als organisiertes Abschöpfen illegitimer Profite. Dem Staat fällt demgemäß *idealiter* vor allem die Aufgabe zu, die Freiheit von Verträgen und Märkten zu garantieren. Das Versprechen des Marktes wiederum ist, hohe Effizienz mit der auf Profitstreben ruhenden, egalitären Gleichbehandlung aller zu verbinden. Diesem Modell lassen sich im Kern die anglo-amerikanischen Länder zuordnen. Freilich übt es seit dem späten 20. Jahrhundert auch weltweit große Anziehungskraft aus.

Ob diese dichotomische Vorstellung von den Kulturen der Weltwirtschaft die Wirklichkeit hinreichend trennscharf abbildet, ist eine der Fragen, denen sich dieser Band zuwendet. Maßstab für die Eigenständigkeit und die Wettbewerbsfähigkeit dieser großräumigen, nationalen oder (welt-)regionalen Wirtschaftskulturen ist gewiss in erster Linie deren Fähigkeit, vor neuen Herausforderungen zu bestehen, mit denen die Akteure je nach Stand der wirtschaftlichen Entwicklung konfrontiert werden. Gegenwärtig sind dies unbestritten die wachsende weltweite Vernetzung der Märkte und die zunehmende Verwissenschaftlichung der Produktion, für die wir Begriffe wie Globalisierung, Kommunikationsrevolution und Wissensgesellschaft geprägt haben. Darüber hinaus – und bisher wenig beachtet – erweisen sich historisch gewachsene Organisationsformen oft auch als Grundlagen für komparative institutionelle Vorteile, die einer Handelsnation oder regional verwandten Volkswirtschaften, also sehr spezifischen wirtschaftlichen Kulturkreisen Wettbewerbsvorteile auf bestimmten Märkten verschaffen. Eingübte soziale Denk- und Verhaltensweisen sind damit nicht (automatisch) als ökonomische Effizienz senkender Ballast sich modernisierender Ökonomien zu verstehen, sondern als soziale und institutionelle Ressource. Eine theoretische Begründung dafür liefert der Beitrag von Werner Abelshausen, indem er versucht, die kulturellen Bestimmungsgründe globalen wirtschaftlichen Handelns wissenschaftlicher – gerade auch ökonomischer – Analyse zugänglich zu machen. Dazu wird David Ricardos Ansatz der komparativen Kostenvorteile kreativ variiert, um ihn den Verhältnissen nachindustrieller Weltmärkte anzupassen. Komparative institutionelle Kosten-

16 Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and the Causes of the Wealth of Nations*, London 1776. Deutsche Ausgabe nach der 4. Auflage 1786: *Eine Untersuchung über Wesen und Ursachen des Volkwohlstandes*, 3 Bände, Jena 1923, [1786], Band 1, S. 171–172.

vorteile lassen sich demnach aus der Abgrenzung divergenter Institutionen und kultureller Handlungsmuster der Weltwirtschaft identifizieren. Der Ansatz erklärt am Beispiel der mit Abstand größten Akteure am Weltmarkt – die USA, Deutschland, China und Japan –, was Wirtschaftskulturen ausmacht und wie sie entstehen. Ihre institutionelle Ausstattung läßt sich geradezu idealtypisch nach kulturellen Handlungsmustern abgrenzen, die untereinander im Wettbewerb stehen und unterstreicht so die Bedeutung komparativer institutioneller Vorteile am Weltmarkt.

III. Die Weltwirtschaft als Vergleichshorizont der Weltgesellschaft

Perspektivisch geht es uns um ein Verständnis von Weltwirtschaft und Weltgesellschaft, wobei Nationalstaaten zwar aus historischer Perspektive die wichtigsten, aber nicht die einzigen Akteure sind, deren Handeln internationalen, transnationalen oder globalen Charakter haben kann. Die historische Tiefe des Primats des Nationalstaates in ökonomischer und politischer Hinsicht wird schon relativiert, wenn man sich die lange Geschichte transnationaler Handelsbünde, Handelsgesellschaften oder Banken vor Augen führt. Dies wird in diesem Band insbesondere im Beitrag von Christof Dejung deutlich. Es lassen sich nämlich zumindest auf der Ebene der kaufmännischen Eliten schon im 19. Jahrhundert keine wesentlichen Unterschiede zwischen einer asiatischen und einer europäischen Geschäftskultur feststellen. Diese geteilte Kaufmannskultur bot die Voraussetzung dafür, dass die Europäer Kooperationen mit asiatischen Handelshäusern eingingen und ihre Unternehmungen in die lokalen Handelsnetze einbinden konnten. Auf dieser Grundlage ließen sich die Kosten der Marktnutzung niedrig halten, während sich das allgemeine Recht und das Vertragsrecht dafür oft als ungenügend erwiesen. Multinationale oder transnationale Unternehmen sind daher auf der Mikroebene agierende Akteure, die zu einer Makrostruktur jenseits des Nationalstaats beitragen.

Ob Staaten oder Unternehmen – alle diese Akteure haben zweierlei gemeinsam: sie sind in spezifischer Form organisiert und sie vergleichen sich mit konkurrierenden Organisationen hinsichtlich ihrer institutionellen Verfassung und ihrer Leistungsfähigkeit. Letzteres geschieht spätestens seit dem 19. Jahrhundert im Rahmen der materiellen Erfassung von sozioökonomischen Datensets. Dies löste einen ungeheuren Rationalisierungsschub aus, der durch Standardisierungsprozesse nicht nur zur Zunahme von Isomorphie in globaler Hinsicht beitrug. So ist das 19. Jahrhundert mit seiner *Zweiten Wirtschaftlichen Revolution* (North) nicht nur der Ausgangspunkt von Verwissenschaftlichung der Produktion, sondern auch eines Umbaus der Staaten in Vergleichseinheiten, deren Geschichte sich immer weniger auf Ressourcenausstattung, Anbautechnik und damit einhergehenden Weltdeutungsmustern zurückführen lässt. Die

Zweite Wirtschaftliche Revolution und die Entstehung globaler Vergleichshorizonte relativierten daher langfristige kulturelle Determinationen und markierten den Ausgangspunkt verschiedener sozioökonomischer Pfade, die aufgrund der wechselseitigen Referenz ein gemeinsames Wegenetz der Weltwirtschaft und Weltgesellschaft bilden.

Dabei illustrieren die schon erwähnten Gegenwartsdiagnosen von Fukuyama und Huntington, dessen *relaunch* des Konzepts der Zivilisationen Fukuyamas Harmoniversum ad absurdum führen will, dass Homogenität und Heterogenität – Kooperation und Konflikt – nach wie vor idealtypische Perspektiven auf dieses komplexe globale Netz darstellen. Beide Perspektiven besitzen jedoch auch Gemeinsamkeiten: Erstens sind sie normativ, weil entweder eine skeptische oder empathische Haltung hinsichtlich eines Weltganzen angenommen wird, und zweitens sind sie komparativ, weil selbst im Fall einer radikalen Konstruktion von Unterschieden diese Beobachtung notwendigerweise eine Referenz außerhalb der je eigenen Entität beinhaltet. Diese Referenz hat heute nicht nur internationalen Charakter im Sinne eines Vergleichs verschiedener Nationalstaaten, sondern sie ist global, da beispielsweise internationale Organisationen, massenmediale Berichterstattung, multinationale Unternehmen oder Finanzmarktakteure zunehmend ein Eigenleben jenseits nationalstaatlicher Bindungen entfalten. Aus letzterem ergibt sich eine Eigenstruktur der Weltgesellschaft, die sich durch globale Vergleichshorizonte strukturell und durch Evaluation prozessual auszeichnet. In anderen Worten: der globale Vergleich ist ein kontinuierlicher Evaluationsprozess von Ungleichheit, der wiederum eine Dynamik von Anpassung, Entkopplung und Konflikt erzeugt, so dass sich die Wahrnehmung von Heterogenität immer wieder neu aus Referenz und Evaluation innerhalb der Weltgesellschaft ergibt. Ein *Perpetuum mobile*, das die Geschichte wohl auch weiterhin am Laufen halten wird.

Die Grundlage dieser Dynamik – das haben theoretisch auf unterschiedliche Weise neben Francis Fukuyama auch John W. Meyer und Amartya Sen durchdrungen – ist die Vorstellung von Gleichheit als Gerechtigkeit, die zum Maßstab politischen und ökonomischen Handelns geworden ist.¹⁷ Nicht nur für diese Theorien gilt, dass über die Gegenwartsdiagnostik der Autoren in ihnen zugleich eine Geschichte der Selbstbeschreibung der Weltgesellschaft verborgen ist. In ihnen spiegeln sich die Fragen des Grades der Anerkennung einer institutionellen Ordnung, der Durchsetzung und der Devianz wider. Über die Legitimitätsstifterfunktion der wissenschaftlichen Analyse und des Vergleichs wird – das zeigen nicht zuletzt die gegenwärtigen Zentrismus-Debatten – Ordnung im Rahmen von Kritik und Handlungsanweisungen reflektiert und gestiftet. Der Vergleichsrahmen und die Ordnungsfrage hängen somit zusammen.

Als zu Beginn des Kalten Krieges beispielsweise Alexandre Kojève und Carl Schmitt über die Frage von Weltstaat oder Pluriversum diskutierten, waren beide mit der Frage des Primats und der Dynamik von Politik und Wirt-

17 Fukuyama 2002; Meyer u. a. 1997; Amartya Sen, *The Idea of Justice*, Cambridge (MA) 2009.

schaft im fortschreitenden Zeitalter der Aeronautik konfrontiert. Hingegen standen Huntington und Fukuyama an der Schwelle zum Internetzeitalter und einer neuen Weltordnung, die erneut die Frage nach der Persistenz des lokalen Raums gegenüber der Herausforderung eines globalen Prozesses aufwarf. Zwischen diesen Positionen, die in ihrer paradigmatischen Gegenüberstellung einer raum- und zeitbezogenen Deutung von zivilisatorischer Ordnung eine Familienähnlichkeit aufweisen, liegt eine Theoriegeschichte, die sich durch emphatische und kritische Referenz zum westlichen Modell der Moderne auszeichnete. Beispiele hierfür wären die schon angesprochenen Modernisierungstheorien, die Dependenz- oder auch die Weltsystemtheorie. Durch die Referenz und den ihr innewohnenden Zentrismus, der sich geradezu emblematisch in unterschiedlichen Dreiteilungen der Welt, wie zum Beispiel »Freie Welt« bzw. »Westen«, »Ostblock« und »Blockfreie Staaten« bzw. »Entwicklungsländer« oder »Zentrum-Semiperipherie-Peripherie« niederschlägt, war immer auch ein Vergleichszusammenhang gegeben. Aus diesem Vergleich resultiert nicht zuletzt die Kritik am postkolonialen System und der darauf basierenden Weltwirtschaftsordnung, die spätestens Ende der 1960er Jahre einsetzt.

Es verwundert daher nicht, dass der Zusammenbruch des Pluriversums des Kalten Krieges und damit auch der Dreiteilung der Welt in normativer Hinsicht die Alternativlosigkeit des westlichen respektive amerikanischen Gesellschaftsmodells und Entwicklungspfads suggerierte. Dadurch stiegen nicht nur die USA zur alleinigen Referenzgesellschaft auf. Die Überlegenheit des neoliberalen Modells gegenüber einer sozialistischen Zielutopie sorgte auch für ein zumeist eindimensionales, als Amerikanisierung interpretiertes Verständnis von Globalisierung, die als soziale und kulturelle Vereinheitlichung verstanden wird. Ganz im Sinne Fukuyamas ging es nur noch um das Tempo der Verwandlung der einzelnen Staaten im Rahmen des herrschenden Diskurses. Dieser war dabei nie nur ein politischer, sondern auch immer ein ökonomischer, denn Kapitalismus und Demokratie gehörten historisch zusammen: *Tertium non datur* – der moderne Wohlfahrtsstaat in seinen verschiedenen Ausprägungen verschmolz Demokratie und Kapitalismus zu einer untrennbaren Einheit. Wenngleich der Kapitalismus in seiner entfesselten Form immer auch eine Gefahr für die Demokratie darstellt, so bedarf er ihrer doch für sein eigenes Überleben.

Aus der Sicht der Sieger im Vergleichskampf der Systeme stellen und stellen sich also zwei Fragen, die allerdings im Lichte der gegenwärtigen Krise vielleicht anders beantwortet werden müssen als noch vor wenigen Jahren: Erstens: Hatte nicht zuletzt der Sieg im Systemvergleich gezeigt, dass Monetarismus, Freihandel, Deregulierung, Privatisierung und Shareholding in der Lage sind, Prometheus ein weiteres Mal zu entfesseln? Zweitens: Würden nicht alle Staaten von ihrem Umbau in *competition states*¹⁸ im Rahmen eines perfekten Marktes profitieren? Beide Fragen weisen auf Probleme hin, die auch in diesem Heft eine

18 Philip G. Cerny, Paradoxes of the Competition State: The Dynamics of Political Globalization, in: Government and Opposition 32. 1997, H. 2, S. 251–274.

Rolle spielen. Zum einen hat sich schon die Implementierung *einer best practice* in ökonomischer Hinsicht als Chimäre erwiesen: Weder wurden die Heilsversprechen überall eingelöst noch gelang die Anpassung überall gleichermaßen. Selbst innerhalb der Europäischen Union – das zeigt der Beitrag von Michael Hoelscher – gab und gibt es unterschiedliche Adaptionsprozesse an die von der Europäischen Union zur Kodifizierung vorgeschlagenen oder verbindlich gemachten Spielregeln.¹⁹ Sowohl die Cluster- als auch die Diskriminanzanalyse verweisen auf eine Dreiteilung der europäischen Wirtschaftskultur: ein skandinavisches Modell, das in besonderer Weise den Ideen des freien Marktes verpflichtet ist und das von großem sozialen Vertrauen getragen wird; ein osteuropäisches Muster, dessen Kennzeichen eine große Leistungsmotivation ist; und ein west- und südeuropäisches Cluster, das in beiden Beziehungen einen Mittelweg einschlägt. Der Beitrag könnte nahelegen, dass der Weg der Integration dort umso leichter beschritten werden kann, wo wirtschaftliche Ordnung und Wirtschaftskultur in den Mitgliedsländern übereinstimmen. Er macht aber auch deutlich, dass abfragbare Leistungsmotivation nicht mit Leistungsfähigkeit bzw. funktionierenden Institutionen verwechselt werden darf, weil sonst Bulgarien, Rumänien und Portugal ideale Mitglieder der Eurozone wären.

Anpassung mag also neue Formen oder Stufen der Heterogenität erzeugen. Ohne die hervorragende Rolle von internationalen oder globalen Organisationen bei der Bereitstellung globaler Rationalitätsmodelle (Institutionen) bestreiten zu wollen, sollten daher auch die Persistenz, transnationale Hybridisierung und die Pfadabhängigkeit von Institutionen betont werden. Diese gilt es in die historische Perspektive zu setzen. Nutzen und Nachteil von Homogenität und Heterogenität sollten dabei nicht im Rahmen eines alternativlosen Verständnisses von Globalisierung einseitig bewertet werden. Vielmehr sollte die Innen-Außen-Perspektive von nationalstaatlichen Containern, die der Reihe nach ummodelliert werden, ersetzt werden durch eine Innenperspektive der Weltgesellschaft, die sich durch immer neue und zugleich historisch erklärbare Differenzierungs- und Vergleichsprozesse erschließt. Kurz: Homogenisierung beinhaltet die Beobachtung, Reflexion und Produktion neuer Unterschiede, die aber zunehmend gleich ausgedrückt werden.²⁰

Das entspräche weitestgehend auch dem neuen wirtschaftlichen Weltbild des globalen Wettbewerbs unter zahlreichen institutionell verschiedenartigen, historisch gewachsenen Wirtschaftskulturen, die symbiotisch mit den zahlreichen Teilmärkten der Weltwirtschaft verbunden sind. Konfrontation und Kooperation dieser Kulturen werden gegenwärtig wesentlich für das Spannungsverhältnis und die Stabilität des wirtschaftlichen Globalisierungsprozesses angesehen. Auch, wenn die Rechtskulturen teilweise ebenso weit auseinanderklaffen, wie

19 Siehe auch die Studie von Vivien A. Schmidt, *Europeanization and the mechanics of economic policy adjustment*, in: JPP 9. 2002, H. 6, S. 894–912.

20 Vgl. Christopher A. Bayly, *Die Geburt der modernen Welt, Eine Globalgeschichte 1780–1914*, Frankfurt a. M./New York 2006, S. 14.

die Wirtschaftskulturen, und es in der Vergangenheit durchaus auch zu politischen und bewaffneten Konflikten um die Durchsetzung von Spielregeln und Marktchancen kam, gehen der Konfrontation in der Regel doch der Vergleich und die Evaluation voraus – Prozesse, die den Konflikt immer häufiger durch demokratische Verfahrensregeln entschärfen. Hierzu trägt ebenfalls der globale Wettbewerb bei, so dass in der Differenz die Chance zur Kooperation geborgen sein mag. Die Vorstellung einer Alternativlosigkeit auf dem Weg in die Moderne war der Gegenwartsdiagnostik des erfolgreich bestrittenen Kampfs der Systeme geschuldet, hat aber angesichts der gegenwärtig schwelenden Krise nicht nur an prognostischer Kraft eingebüßt. Die vermeintliche Notwendigkeit einer Homogenisierung der Rahmenbedingungen ökonomischen Handelns widerspricht dem Nutzen heterogener Institutionen, der den Akteuren aus der Dynamik des wechselseitigen Evaluierens, Vergleichens und Abwägens von Kosten und Nutzen in ökonomischer und sozialer Hinsicht entsteht. In den Wirtschaftswissenschaften wird daher zunehmend neben der Annahme der *bounded rationality* das Konzept der *social choice* gegenüber der *rational choice* Theorie bevorzugt²¹, denn sie beschränkt die Analyse der Motive ökonomischen Handelns nicht auf eine rein individuelle Motivlage, sondern sieht den Akteur in seiner Janusköpfigkeit als *zoon politicon* und *homo oeconomicus*. Letzterer ist mittlerweile durch Spieltheorie und empirische Wirtschaftsforschung vom Bild des sozial agierenden *homo reciprocans* abgelöst worden.²²

Die Dynamik der Akteure lässt sich dabei in mancher Hinsicht als *glokal*²³ charakterisieren. Einerseits tragen multinationale Unternehmen, überregionale Vertragsgemeinschaften souveräner Staaten, wie beispielsweise die Europäische Union, und internationale Organisationen wie die Welthandelsorganisation zur globalen *Emergenz der Weltgesellschaft* und deren Homogenität bei;²⁴ andererseits gelten für Unternehmen, die auf sehr unterschiedlichen Märkten operieren, lokale Sonderbedingungen und werden die Institutionen auf lokaler Ebene nicht immer (vollständig) anerkannt. Zwischen globaler Evaluation und den Institutionen der lokalen Lebenswelt liegen daher transnationale Prozesse innerhalb von Unternehmen und zwischen Akteuren wie auch Entkopplungs- und Deglobalisierungsprozesse, die zu immer neuen Formen von Heterogenität führen. Eine globale *Polity* ist mithin niemals homogen oder statisch, sondern

21 Sen, Idea.

22 Birger P. Priddat, Unvollständige Akteure: Komplexer werdende Ökonomie, Wiesbaden 2005.

23 Roland Robertson, Glocalization: Time-Space and Homogeneity-Heterogeneity, in: Mike Featherstone, Scott Lash u. Roland Robertson (Hg.), *Global Modernities*, London 1994, S. 25–44.

24 Schmitt 2002; Jens Greve u. Bettina Heintz, Die »Entdeckung« der Weltgesellschaft, Entstehung und Grenzen der Weltgesellschaftstheorie, in: Bettina Heintz, Richard Münch u. Hartmann Tyrell (Hg.), *Weltgesellschaft. Theoretische Zugänge und empirische Problem-lagen* (Sonderband der Zeitschrift für Soziologie), Stuttgart 2005, S. 89–119; Martin Koch, *Verselbständigungsprozesse internationaler Organisationen*, Wiesbaden 2008.

in sich immer fragmentiert durch die Persistenz überkommener Institutionen und die Anpassung an neue Rationalitätsmuster. Weltbilder und Vergleiche sind daher immer zugleich lokal und global. Selbst bei der lokalen Globalisierungskritik handelt es sich daher um ein globales Phänomen des Austragens von lokalen Konflikten, die wiederum das Ergebnis globaler Evaluation sind. Die Emergenz der Weltgesellschaft fördert daher über Anpassungsprozesse nicht nur eine zunehmende Isomorphie, sondern auch deren kritische Reflexion.

Bei der Weltgesellschaft handelt es sich also nicht um ein uniformes Harmoniversum, sondern es gibt in ihr zahlreiche Varianten eines Grundmotivs. Global anerkannte Institutionen, die als Regeln oder Rationalitäten dazu dienen, Kontingenz zu mindern und Handlungssicherheit zu schaffen, können sich lokal mannigfaltig unterscheiden. Antikorruptionsgesetze gibt es nahezu überall, aber die Reaktion auf einen dicken Briefumschlag mit Geld mag in Mittelasien anders ausfallen als in Skandinavien. Diese Effekte bezeichnet Meyer als Entkopplung (*Decoupling*) – eine globale Institution wird zwar lokal anerkannt, aber in der Praxis eingeschränkt oder gar nicht umgesetzt.²⁵ Die auch nur formale Anerkennung einer Institution trägt aber letztlich dazu bei, dass die Institution sich nach und nach durchzusetzen vermag – nicht zuletzt weil beispielsweise eine Missweisung zwischen Rechtsnorm und Rechtspraxis immer auch Skandalpotential in sich birgt. Dazu tragen nicht zuletzt jene *Vergleichshorizonte* bei, die zum großen Teil von internationalen Organisationen verwaltet werden.²⁶ Beispiele hierfür wären Korruptionsindizes oder Studien zu Arbeitsbedingungen, Menschenrechten, Umweltzerstörung, Wirtschaftsleistung und Bildungschancen. Vor dem Hintergrund dieser Globalität sollen perspektivisch gleichermaßen Isomorphien wie *Decoupling*-Effekte hinsichtlich der globalen Diffusion als auch der lokalen Persistenz von Institutionen historisch in den Blick genommen werden. Hierfür bietet sich der ökonomischer Vergleichshorizont – der (Welt-)Markt – besonders an, da er, wie nicht zuletzt der Beitrag von Werner Abelshausen in diesem Sonderheft zeigt, besonders von der Dynamik der Unterschiede und dem Spannungsfeld von Werten, Normen und Rationalitätsmustern – den Institutionen – lebt und gleichzeitig zur Homogenisierung der Welt beitragen mag. Auf den Weltmärkten werden damit nicht nur Preise verglichen, sondern auch Weltbilder, die als lokal gebrochen erscheinen. Der Weltmarkt ist daher die *glokale* Arena – der Vergleichshorizont – der sozioökonomischen Modellierung von Wirtschaftskulturen.

25 Meyer u. a., *World Society*.

26 Andreas Leutzsch, *Die Weltrevolution von 1989 – Global- oder Goofy-History?*, in: David Gilgen, Christopher Kopper u. Andreas Leutzsch (Hg.), *Deutschland als Modell? Rheinischer Kapitalismus und Globalisierung seit dem 19. Jahrhundert*, Festschrift Werner Abelshausen (Politik- und Gesellschaftsgeschichte, Vol. 88) Bonn 2010, S. 383–419.

IV. Koevolution und Emergenz: Zur historischen Verortung der Interdependenz von Weltwirtschaft und Weltgesellschaft

Wer über »Kulturen der Weltwirtschaft« schreibt, sollte auch wissen, ab wann von »Weltwirtschaft« gesprochen werden kann. Das Problem der Datierung unterscheidet sich auf den ersten Blick nicht wesentlich von denen, die Globalisierungstheorien mit der Frage nach Beginn und Verlauf der Globalisierung haben: Setzt Globalisierung schon mit Transfer und Verflechtung innerhalb einer bekannten Welt ein? Oder beginnt dieser Prozess mit dem Verlassen der den Europäern bekannten Welt des Mittelmeers und der Umsegelung des Cap Bador durch Gill Eanes? Kann man aufgrund der heute herrschenden Rationalitätsmuster eine eurozentrische Perspektive vermeiden? Reicht ein Ereignis oder bedarf es stetiger Interdependenz durch *Flows*? Für jemanden, wie Carl Schmitt, der Ordnung und Ortung als Bedingung eines *Nomos* ansah, ist eine solche Frage relativ elegant zu beantworten, indem terrestrisches als lokales Recht, maritimes Recht als hegemonial-eurozentrisches und aeronautisches Recht als globales mit den jeweiligen technischen Möglichkeiten der Erreichbarkeit historisch gekoppelt wird.²⁷ Luhmann definiert über das Kriterium der kommunikativen Erreichbarkeit Weltgesellschaft ähnlich²⁸ – aber reicht denn das Potential der Wahrnehmung aus, um eine Struktur oder Ordnung zu kennzeichnen? Theorien, die ökonomisch argumentieren, setzen zumeist qualitative oder quantitative Steigerungen der Kontakte voraus, wie zum Beispiel regelmäßiger Handel, die Zunahme der Preiskonvergenz²⁹ oder die systemische Interdependenz³⁰. Trotz grundlegender Unterschiede haben alle diese Theorien eines gemeinsam: der kurzfristige oder unregelmäßige Austausch von Gütern ist nicht hinreichend, um einen Weltmarkt zu konstituieren. Gleiches gilt für die Weltwirtschaft: es bedarf stetiger und routinierter globaler Beobachtung, um eine Struktur auf Basis verschiedener Vergleichshorizonte zu etablieren. Der Weltmarkt als Vergleichshorizont von Preisen ist mithin Teil der Weltwirtschaft und vielleicht der erste als auch wichtigste Vergleichshorizont überhaupt. Der Vergleich erfolgt freilich nicht nur rational entlang etablierter Kennziffern, sondern diese werden häufig entlang emotionaler Befindlichkeiten erklärend genutzt und die Referenznahme verselbstständigt sich. Angst vor den nicht mehr kontrollierbaren weltwirtschaftlichen Prozessen³¹ begleitet

27 Carl Schmitt, *Der Nomos der Erde im Völkerrecht des Jus Publicum Europaeum*, Berlin 1997⁴.

28 Niklas Luhmann, *Die Weltgesellschaft*, in: ders., *Soziologische Aufklärung 2. Aufsätze zur Theorie der Gesellschaft*, Opladen 1975, S. 51–71.

29 Kevin H. O'Rourke u. Jeffrey G. Williamson, »Once more: When did globalisation begin?« in: *EREH* 8. 2004, S. 109–117.

30 Wallerstein, *World System*.

31 Wolfgang Bergsdorf, *Politik und Angst*, in: Franz Bosbach, *Angst und Politik in der europäischen Geschichte*, Dettelbach 2000, S. 13–29.

daher die globale ökonomische Expansion im 19. wie auch im 20. Jahrhundert und sorgt mitunter für institutionelle und kognitive Veränderungen. Vergebens verweisen wissenschaftliche Autoritäten wie Paul Krugman darauf, dass die weltwirtschaftlichen Entwicklungen – insbesondere für die USA – weniger bedeutend sind als nationale Gesetzesänderungen.³² Der Wille zum Vergleich und die Metapher des Überlebens auf dem Weltmarkt erscheinen insbesondere während ökonomischer Krisen als unumgängliche Realität. Aus unserer Sicht bedeutet das nicht, dass man eine *Big-Bang-History* des Weltmarkts von der Jungsteinzeit bis zur Gegenwart schreiben muss, sondern auch hier setzt die Erkenntnis des Nutzens globaler Heterogenität eine Zunahme der Isomorphie in der Welt voraus. Deshalb kann man von der Mitte des 16. Jahrhunderts an von einer Zunahme der Durchsetzung eurozentrischer Regeln, Standards und Evaluationskriterien sprechen, die mit Kolonisierung, Migration und Moden einhergingen, aber auch Rückkoppelungseffekte in Bereichen, wie beispielsweise Recht, Ausbildung, Wissenschaft und Politik hatten. Ein gutes Beispiel für die zunehmende Erweiterung und strukturelle Bündelung der Vergleichshorizonte ist die Koevolution von Wirtschafts- und Rechtshorizonten im Rahmen der Kolonisierung von Bartolomé de Las Casas bis zum Abolitionismus des 19. Jahrhunderts, denn damit ging auch die Durchsetzung der Gleichheitsnorm auf globaler Ebene einher, die bis heute unser Rechtsempfinden in ökonomischer und sozialer Hinsicht leitet. Letzteres unterlag nicht weniger Schwankungen als der Güteraustausch, aber verstetigte sich gleichwohl zunehmend durch die buchstäbliche Erweiterung des Erwartungshorizonts der Menschen in ökonomischer und moralischer Hinsicht. Beispiel für diesen Prozess der Normen- und Wertebildung gibt Monika Dommann in ihrem Beitrag über Urheberrecht und die Entstehung von Märkten für Musik(-aufzeichnungen). Dabei nimmt sie die Entwicklung wie auch die Adaption von Normen, die kollektive Konstruktion ihrer Durchsetzung sowie die sozial eingebetteten Formen ihrer Repräsentation in den Blick und verweist auf die eurozentrischen Formen individualistisch gestalteter Schöpfungsvorstellungen und den damit einhergehenden Urheberrechten, die lange Zeit traditionelle Musik vom internationalen Rechtsschutz ausschlossen.

Letztlich kann man in der Mitte des 19. Jahrhunderts eine Epochenschwelle zur Weltwirtschaft verorten, weil: 1. multinationale Unternehmung mit transnationaler Eigendynamik zunahm, 2. sich die Klassengesellschaft mit ihrem Leistungsprinzip gegenüber semifeudalen Sozialformen durchsetzte, 3. das Primat der materiellen durch das der immateriellen Wertschöpfung abgelöst wurde, 4. es zu einer Beschleunigung von Logistik und Beobachtung auf globaler Ebene kam, 5. internationale Verträge und Organisationen den Transfer von Menschen, Waren und Kapital zunehmend zu regeln suchten, 6. die Verwissenschaftlichung nahezu alle Wirtschaftsbereiche durchdrang. Vieles davon haben auch divergente Wirtschaftskulturen gemein, aber in manchem unterschieden

32 Paul Krugman, »Competitiveness. A Dangerous Obsession.« *Foreign Affairs*. 1 Mar. 1994.

sie sich insofern, als diese Prozesse unterschiedlich gelenkt, akzeptiert und reflektiert wurden. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang die enge Verbindung von Nationalstaatsbildung, Zweiter Wirtschaftlicher Revolution und der Intensivierung des Welthandels. Wenngleich die Nationalstaaten nicht die internationalen und transnationalen Beziehungen alleine bestimmten, dienten sie als Plattformen und Mediatoren für wirtschaftliche Akteure. In dem Prozess der weltwirtschaftlichen Expansion sind es vor allem die europäischen Staaten, zwischen denen der Großteil des Welthandels stattfindet. Daneben ist der Handel zwischen den großen Handelsregionen der Triade von großer Bedeutung, während die Handelsströme mit dem Rest der Welt wertmäßig gering ausfallen, zumal wenn von endlichen Rohstoffen wie Erdöl abgesehen wird. Damit tritt auch die Heterogenität bei aller Gleichheit zwischen den Industrieländern deutlich zu Tage. Gerade ihre Divergenz stellt eine Ressource für die verschiedenen, teilweise komplementären Markt- und Produktions-Portefeuilles der Triaden-Staaten dar, die diese in den letzten 150 Jahren entwickelt haben. Daran hat nicht zuletzt auch die Reflexion der Divergenz im Rahmen der wechselseitigen Beobachtung der Akteure ihren Anteil.

Die Veränderung der Wahrnehmung schlägt sich dabei, wie etwa Roman Köster in diesem Band anhand der Transformation der Analyse des Kapitalismus am deutschen Beispiel zeigt, auch im gesellschaftlichen Diskurs nieder. Dieser wird hinsichtlich der Ökonomie besonders von konjunkturellen Daten und Zahlensets geprägt, die wiederum diachron und synchron zur Evaluation der ökonomischen Leistungsfähigkeit beitragen, indem sie aus der Gegenwartsbeobachtung heraus seriell Vergangenheit und Gegenwart miteinander in Beziehung setzen. Die dabei bislang vernachlässigten Brüche und Krisen, Emotionen und Wahrnehmungen, thematisiert Margrit Grabas in ihrem Beitrag. Die Wahrnehmung von Kontingenz, ihre institutionelle Bewältigung und die dadurch erzeugte Agency sind also nicht nur auf politisch-ökonomische Akteure beschränkt, sondern zeigen sich auch in der wissenschaftlichen Reflexion von Strukturen und Prozessen. Dabei fallen die Antworten auf die Herausforderung der Globalisierung lokal durchaus verschieden aus. Da diese allerdings auf Grundlage globaler Evaluation entstehen, sind sie paradoxerweise aber immer schon selbst Bestandteil jener globalen Herausforderung, aus der sich die Weltgesellschaft als Vergleichs- und Beobachtungshorizont ergibt. So zerfällt die Weltwirtschaft mit der Herausbildung neuer Teilmärkte immer wieder in immer neue kulturelle Einheiten, ohne dass es zu einer Deglobalisierung kommen kann, denn die Referenz bleibt ja bestehen. Deshalb sind die Wirtschaftskulturen, die wir idealtypisch skizziert haben, nicht statisch, sondern stetig im globalen Wandel begriffen. Diese Herausforderung ließ erst jene Wirtschaftskulturen entstehen, die wir idealtypisch skizziert haben. In ihnen findet sich die »lokale« Antwort auf die Herausforderung der Globalität geborgen, so dass Wirtschaftskulturen durch globale Hybridität und Wandel gekennzeichnet sind.

Praktisch lassen sich diese Prozesse auf vielen Gebieten historisch untersuchen: anhand des Wandels von Produktionsketten oder des Primats bestimmter

Märkte, an der Intensivierung des Austauschs von Wissenschaftlern und Fachkräften, der Adaption von Rechtssätzen und Führungstechniken, des in internationales Investment gegossenen Vertrauens respektive der dort herrschenden Vertrautheit, der Bildungsmigration oder des Konsumverhaltens. Letztlich mag man also Globalisierung oder Verweltgesellschaftung als einen umspannenden Integrationsprozess verstehen, der sich zwar ökonomisch in der Annäherung der Preise für bewegliche Produktionsfaktoren, sprich der Zinsen und Löhne, verfolgen lässt, aber doch auch einen Wandel von Einstellungen und Rationalitätsmustern bewirkt – freilich ohne auch nur in einem der Bereiche vollständige Homogenität, Isomorphie oder Konvergenz zu erzeugen. Denn, setzt man Homogenität und Globalität gleich, wäre es für keinen Zeitpunkt der Menschheitsgeschichte gerechtfertigt, von Globalisierung oder Weltgesellschaft zu sprechen. Somit zeichnet sich die Weltwirtschaft durch Heterogenität und Annäherung auf Basis von Evaluation und Adaption aus, wie sie sich seit etwa 150 Jahren im Wesentlichen zwischen den drei großen Handelsblöcken der Gegenwart vollzieht. Mag diese Polarisierung für das 19. Jahrhundert auf imperialistische Interessenpolitik und Ausbeutung verweisen, werden seit der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts zunehmend die ökonomischen Gründe für diese Konzentration betont – was sich ja auch in der Ökonomisierung der Theorien der Abhängigkeit, wie beispielsweise der Weltsystemtheorie, zeigt. Vernachlässigt wurde hingegen das, was essentialistisch im frühen Institutionalismus eine wesentliche Rolle spielte: die Art und Weise, wie Akteure Rationalitätsmuster ermächtigen, adaptieren und bekämpfen. Sowohl der soziologische als auch der ökonomische Neoinstitutionalismus stellen deshalb bedenkenswerte Konzepte zur Verfügung, um die in die Weltgesellschaft eingebettete Differenz zwischen Wirtschaftskulturen zu erklären.

V. Pars pro toto: Phänotypen von Wirtschaftskulturen zwischen Persistenz und Wandel

Die Fallbeispiele dieses Bandes versammeln Beiträge, die komplementär zu den zuvor skizzierten Idealtypen Realtypen rekonstruieren. Diese Realtypen stehen damit gewissermaßen *pars pro toto* und fokussieren im Lichte ihres wirtschaftlichen Erfolges oder Mißerfolges stärker das Beharrungsvermögen von Institutionen als Prozesse, die zu mehr Isomorphie in der Weltgesellschaft führen. Freilich wird auch Persistenz erst im internationalen Vergleich sichtbar. Die Vorstellung von der Nachhaltigkeit divergenter Denk- und Verhaltensweisen setzt implizit eine Vorstellung von globalen Institutionen voraus, denen lokale Rationalitätsmuster nicht entsprechen. Auch hier wird also Heterogenität vor dem Hintergrund von Globalität sichtbar. Im Zentrum der folgenden Beiträge stehen daher Fallstudien, die sich auf die Entstehung, die Kontinuität und den Wandel nationaler und transnationaler Wirtschaftskulturen richten. Es

Der Weltmarkt wird von nordamerikanischen, europäischen und ostasiatischen Akteuren dominiert, deren Wirtschaftskulturen sich wesentlich voneinander unterscheiden. Was aber macht sie so stark, dass sie die Weltmärkte unter sich aufteilen können? Aus interdisziplinärer Sicht zeigen die Autorinnen und Autoren dieses Bandes, dass es gerade kulturelle Unterschiede sind, die Wettbewerbsvorteile langfristig sichern. Kontinuität und Wandel von Wirtschaftskulturen werden in Fallstudien erfolgreicher und gescheiterter Kulturen der Weltwirtschaft analysiert.

Die Herausgeber

Dr. Werner Abelshauser hat die Forschungsprofessur für Historische Sozialwissenschaft der Universität Bielefeld inne und ist Mitherausgeber der Zeitschrift »Geschichte und Gesellschaft«.

Dr. David A. Gilgen ist Wissenschaftlicher Assistent im Bereich Wirtschaftsgeschichte der Universität Bielefeld.

Dr. Andreas Leutzsch ist DAAD-Visiting Assistant Professor for European Studies an der University of Hong Kong.

ISBN 978-3-525-36424-6



www.v-r.de