

Vorwort: *Institutions matter*. Zum Verhältnis des *Varieties of Capitalism*-Ansatzes und der Wirtschaftsgeographie von Christof Parnreiter

Unter den zahlreichen Wendungen, die in der Wirtschaftsgeographie seit den 1990er-Jahren proklamiert und zum Teil vollzogen wurden, ist der sogenannte *institutional turn* sicherlich eine der wichtigsten. In den Wirtschaftswissenschaften hat das Wiedererstarken institutionenökonomischer Ansätze in den 1990er-Jahren den sozialen Kontext der Wirtschaft betont – oder, wie das Modewort der kommenden Jahre es benennen sollte, ihre Einbettung in die Gesellschaft. Angesichts von Marktunsicherheiten und Informationsasymmetrien bräuchten wirtschaftliche Akteure ‚etwas‘, das hilft, ihre Koordinierungsprobleme zu lösen, ihr Handeln zu orientieren und zu stabilisieren. Institutionen sind nun bezüglich dieses ‚etwas‘ an erster Stelle zu nennen, wobei Institutionen sowohl formeller Natur (wie z. B. ein Bankensystem oder gesetzliche Regelungen) als auch informeller Natur (wie z. B. Routinen, Werte oder Vorstellungen von Vertrauen) sein können. Solche Institutionen werden angesehen als

both the product of and a key factor shaping social agency: they provide the stability and predictability needed for social and economic actions and transactions, whilst incrementally responding to and incorporating the outcomes of those actions and transactions. This duality of institutions and social agency necessarily means that institutional evolution tends to exhibit path dependence (MARTIN und SUNLEY 2006: 402; siehe auch AMIN 2004).

Was die Wirtschaftsgeographie der letztlich auf POLANYI (2004 [1957]) zurückgehenden Idee, dass formelle und informelle Institutionen das Chaos des Marktes ordnen helfen, hinzufügte, war vor allem der Gedanke, dass Institutionen nicht nur lokalisiert sind (im Sinne von: an einem konkreten Ort antreffbar), sondern vor allem, dass sie regional *verwurzelt* sind. Institutionen entstehen aus Handeln, können also nur aus einem bestimmten sozialen Kontext heraus erklärt werden, und dieser ist notwendigerweise in einem spezifischen raum-zeitlichen Zusammenhang zu sehen. Aus dieser historischen und geographischen Gebundenheit von Institutionen folgt, dass sie eine bestimmte Pfadabhängigkeit von Entwicklungswegen begründen: Institutionen können, weil gewachsen und verankert, weder einfach kopiert noch verlagert werden. Pfadabhängigkeit bedeutet also ganz allgemein, dass die Art und Weise, in der die wirtschaftliche Akteure handeln, informiert und geformt ist durch frühere Erfahrungen und Entscheidungen, die ihrerseits in bestimmten sozialen Kontexten – u. a. Institutionen – gemacht und getroffen wurden (BOSCHMA und MARTIN 2010). Pfadabhängigkeit kann so im wörtlichen Sinn als ein geographisches Konzept verstanden werden als das sich Fortbewegen auf einem einmal eingeschlagenen Weg.

Institutionen, die sich als regional spezifische Besonderheiten entwickelt haben, die nur langsam veränderbar sind und die deshalb wesentlich für Pfadabhängigkeit

verantwortlich sind, stellen damit ein wichtiges Differenzierungsmerkmal in Entwicklungsprozessen dar. Dies im positiven wie negativen Sinn: Während Institutionen die z. B. innovationsfeindlich wirken (wie z. B. verallgemeinertes Misstrauen oder ein schlechtes Bildungssystem) einen Pfad des ökonomischen Scheiterns säumen, können andere als regionale *assets* den wirtschaftlichen Erfolg begründen (siehe z. B. STORPER 1997; HASSINK und KLAEDERING 2011).

Institutionen spielen auch in der hier vorliegenden Untersuchung der Finanz- und Wirtschaftskrise von 2008 in Deutschland, Frankreich und dem Vereinigten Königreich eine zentrale Rolle. In ihrer Analyse von Krisenverläufen und -reaktionen in den drei Ländern bezieht sich die Autorin Nora Thiessen allerdings nicht auf die institutionelle Wirtschaftsgeographie, sondern auf die vergleichende Kapitalismusforschung und insbesondere auf den Ansatz der *Varieties of Capitalism* (VoC), der der Internationalen Politischen Ökonomie entspringt. Gemäß diesem Konzept sind Marktwirtschaften von einer Reihe von Institutionen geprägt, die miteinander in Beziehung stehen. Ein zentrales Argument des VoC-Ansatzes lautet, dass je mehr in einem Land diese Institutionen aufeinander abgestimmt sind und also kohärent funktionieren, desto größer ist der Nutzen für das Wirtschaftswachstum und die soziale Stabilität. Eine zweite Kernaussage ist, dass die sich zueinander komplementär verhaltenden Institutionen Typen nationaler kapitalistischer Entwicklung bilden, die idealtypisch unterteilt werden können in „liberale Marktwirtschaft“, „koordinierte Marktwirtschaft“ und einem Mischtypus (die drei in dieser Arbeit analysierten Länder entsprechen jeweils einem der Typen) (siehe Kapitel 2 dieses Buches).

Indem die Autorin des vorliegenden Textes vor allem mit in der Internationalen Politischen Ökonomie angesiedelten Konzepten arbeitet, geht sie über die in der deutschsprachigen Wirtschaftsgeographie populären Ansätze hinaus. Sie bewegt sich allerdings thematisch keinesfalls abseits der Wirtschaftsgeographie: Weil ihre zentrale theoretische Referenz, der Ansatz der *Varieties of Capitalism*, eine räumlich differenzierte Kapitalismusforschung propagiert, ist die vorliegende Dissertation zweifelsohne der Wirtschaftsgeographie zuzuordnen. Anders ausgedrückt: Indem Nora Thiessen die *Unterschiedlichkeit* der Krisenverläufe und der politischen Reaktionen auf sie in das Zentrum der Aufmerksamkeit rückt, und nicht ihre gemeinsame Ursache, wie dies etwa marxistische oder welt-systemische Ansätze tun (siehe z. B. ARRIGHI 2010; HARVEY 2014b), beschäftigt sie sich jedenfalls mit einem Thema, das immer wieder (z. B. von GARRETSEN und MARTIN 2010: 128) als zentrales Anliegen der Wirtschaftsgeographie definiert wurde, nämlich „to explain the riddle of uneven spatial development.“

Nora Thiessens Arbeit stellt eine Bereicherung der Wirtschaftsgeographie dar nicht nur wegen der sehr detaillierten Analyse, die einen empirisch wirklich belastbaren Befund zu einer bislang wenig untersuchten Frage liefert, nämlich ob tiefe, strukturelle Krisen des Kapitalismus auch länderspezifische Variationen (bezüglich

Ausprägung der und Reaktionen auf die Krise) kennen, die sich auf die jeweils spezifisch ausgeprägten Institutionen beziehen lassen. Das differenzierte Ja, dass die Autorin gibt, bereichert die wirtschaftsgeographische Krisenforschung auch und nicht zuletzt deshalb, weil sie auf einer Konzeptualisierung fußt, die in der Wirtschaftsgeographie insgesamt und in der deutschsprachigen Geographie insbesondere nicht sehr weit verbreitet ist. Wie PECK und THEODORE (2007: 732) kritisch feststellen: „Rather curiously, economic geography has really had no voice in this conversation, despite what would appear at first glance to be an intriguing set of shared theoretical reference points, methodological affinities, and overlapping empirical concerns“ (für Ausnahmen siehe z. B. BATHELT und GERTLER 2005; CHRISTOPHERS 2009; PECK und ZHANG 2013; BOSCHMA und CAPONE 2015).

Es ist zu hoffen, dass WirtschaftsgeographInnen künftig verstärkt zu einer kritischen Auseinandersetzung mit den Thesen des VoC-Ansatzes finden. Ein zentraler Ansatzpunkt einer solchen Diskussion der VoC-Literatur ist die Frage der Maßstabebene oder -ebenen, auf der / den Kapitalismusforschung betrieben werden sollte. Während VoC-AutorInnen die nationale Ebene wählen, wird in der Wirtschaftsgeographie de facto meist die Region (bzw. die Stadt) als Untersuchungseinheit bevorzugt – die vielfach beschworene multiskalare Perspektive findet sich in konkreter empirischer Forschung deutlich weniger häufig als in programmatischen (Absichts)erklärungen. Nun ist es zwar richtig, wenn Nora Thiessen im Einklang mit wirtschaftsgeographischer Lehrmeinung auf die Problematik des methodologischen Nationalismus im VoC-Ansatz hinweist, doch ist damit noch nicht gesagt, dass der Nationalstaat die falsche Untersuchungsebene ist. Noch weniger kann aus einer Zurückweisung des methodologischen Nationalismus geschlossen werden, dass die Region – und nicht der Staat oder andere räumliche Untersuchungseinheiten – für die Analyse des prägenden Einflusses von Institutionen auf wirtschaftliche Entscheidungen und Entwicklungen der angemessenste Rahmen ist.

Dass in der Wirtschaftsgeographie heute die Region und nicht der Staat als Maßstabebene bevorzugt wird, hängt m. E. vor allem mit dem prägenden Einfluss zusammen, den die US-amerikanische Forschung bzw. Forschungen zur Transformation der räumlichen Ordnung der US-Wirtschaft auf den sogenannten *institutional turn* in der Wirtschaftsgeographie ausübt(en). Kalifornien ist dabei sowohl thematisch – Stichwort Silicon Valley – als auch als Ort der Wissensproduktion – Stichwort: University of California – ein zentraler geographischer Referenzpunkt. Dazu kommt (und damit verbunden ist), dass die Favorisierung der Region mit einem zunehmenden Fokus auch ‚weiche‘ Institutionen zusammenhängt, wie er etwa SAXENIANS (1994) Untersuchung des Erfolges der high-tech Industrie im Silicon Valley (und des Misserfolges entlang der Route 128) kennzeichnet.

Während PECK und THEODORE (2007: 751) also zu Recht kritisieren, dass im VoC-Ansatz „the coherence of national regulatory configurations is presumed rather than demonstrated“, gilt das Gleiche auch umgekehrt: die Inkohärenz von Institutionen auf nationaler Ebene müsste gezeigt werden, bevor man sie als methodologischen Nationalismus abtut. Um zum vorliegenden Buch zurückzukehren: Haben das Finanzsystem in europäischen Staaten und der politische Umgang mit ihm tatsächlich regionale (im Sinne von subnationalen) Dimensionen, um die eine nationalstaatliche Perspektive ergänzt oder gar korrigiert werden müsste? Würde also eine regionale Ausdifferenzierung der Analyse von Nora Thiessen – z. B. durch einen Süd- vs. Norddeutschland-Fokus – neue Erkenntnisse bringen? Wenn Nein, dann ist ihre Wahl der Untersuchungseinheiten – Deutschland, Frankreich und das Vereinigte Königreich – analytisch korrekt, auch wenn sie vielleicht nicht dem *mainstream* der Wirtschaftsgeographie entspricht.

Allerdings kann die Staatszentriertheit des VoC-Ansatz noch aus einer anderen Perspektive kritisiert werden, die zwar ebenfalls nicht (mehr) im Zentrum wirtschaftsgeographischer Debatten steht, die aber wichtige analytische Inputs für zentrale Themenfelder wie globale Güterketten, Global Cities oder Zentrum-Peripherie Beziehungen geleistet hat. Gemeint ist die Weltsystemanalyse (WALLERSTEIN 1974, 1983, 1986).

Wie für den VoC-Ansatz, sind Institutionen für die Weltsystemanalyse ein zentrales Thema, festgemacht allgemein an der Stärke des Staates und konkreter etwa an der spezifischen Ausgestaltung von Arbeitsbeziehungen. Während diese aber im VoC-Ansatz als Ausgangspunkt gesehen und folglich als Elemente zur Ausdifferenzierung von Kapitalismustypen konzeptualisiert werden, nimmt die Weltsystemanalyse mit ihrem Blick auf das Globale und die lange historische Entwicklung die genau entgegengesetzte Position ein: Die Verschiedenheit von Institutionen (z. B. der Arbeitsbeziehungen) ist nicht die *Ursache* von unterschiedlichen kapitalistischen Entwicklungswegen (im Plural), sondern das *Ergebnis* einer unterschiedlichen Position im kapitalistischen Entwicklungsweg (Singular). Nach Wallerstein gibt es also erstens keine Kapitalismen, sondern nur einen Kapitalismus – der aber ist *sowohl (potentiell) weltumspannend als auch intern ausdifferenziert*: „Capitalism and a world-economy (that is, a *single* division of labor but *multiple* polities and cultures) are obverse sides of the same coin“ (WALLERSTEIN 1974: 391; eigene Hervorhebungen). Ohne grenzüberschreitende, aber geographisch und sozial verschieden ausgestaltete Arbeitsteilung gibt es also keinen Kapitalismus. Zweitens (und folglich): Es ist die soziale wie geographische Lage einer Gesellschaft in dieser ausdifferenzierten globalen kapitalistischen Arbeitsteilung, die institutionelle Verschiedenheit hervorruft – und nicht umgekehrt. Es ist nicht die Sklavenwirtschaft in Kuba oder die (zweite) Leibeigenschaft in Osteuropa, die die wirtschaftliche Rückständigkeit dieser Regionen schuf, sondern es ist die diesen Regionen und Gesellschaften auferlegte Funktion, Zucker bzw. Getreide für Nordwesteuropa zu produzieren, die Sklaverei und Leibeigenschaft als

Institutionen zur Arbeitskontrolle hervorgebracht hatten. Diesen Gedanken finden wir bereits bei MARX (1964 [1848]: 550), der in einem Brief an Paul Annenkov rhetorisch fragt: „Was sind die ganze innere Organisation der Völker, alle ihre internationalen Beziehungen anderes als der Ausdruck einer bestimmten Arbeitsteilung?“

Es mag an seiner räumlich beschränkten und historisch verkürzten Sichtweise auf Institutionen liegen, dass der VoC-Ansatz zwar einiges über Vielfältigkeit zu sagen hat, „but surprisingly little ... about ‘capitalism’“ (PONTUSSON 2005: 164). Hier wäre für WirtschaftsgeographInnen ein Ansatzpunkt sich auf eine ihrer proklamierten Stärken, die Mehrebenenuntersuchung, zu besinnen und in eine konkrete multiskalare Analyse von Institutionen umzusetzen, allerdings ergänzt um die historische Dimension. Unterschiede zwischen z. B. Arbeitsbeziehungen, Ausbildungssystemen oder Formen der Unternehmensführung müssten nicht nur beschrieben und bezüglich ihrer Auswirkungen untersucht werden, sondern auch hinsichtlich ihrer Entstehung und Funktion: Warum weichen sie von Land zu Land voneinander ab? (Woran) lässt sich der von Wallerstein angenommene Zusammenhang zwischen Position in der weltweiten Arbeitsteilung und der historischen Genese von Institutionen zeigen? Und wenn es diese Verknüpfung gibt: Wie sind ihre Mechanismen?

Solche Fragen werden umso brennender, wenn akzeptiert wird, dass Kapitalismus nicht nur eine Sache der Zentren ist, also der USA oder des Vereinigten Königreichs als klassische liberale Marktwirtschaften bzw. Deutschlands oder Japans (als im Modell koordinierte Marktwirtschaft genannte Entwicklungswege). Kapitalismus ist auch eine Sache der Semiperipherien (wie etwa Mexiko) und der Peripherien (z. B.: Nigeria), und er ist eine Sache der sozialen Neupositionierung bestimmter Regionen in der weltweiten Arbeitsteilung (z. B. China). Während keines dieser Länder in dem letztlich auf zwei sehr schablonenhaft gedachte Pole verengten VoC-Schema Platz finden wird, wäre eine um eine historische Perspektive angereicherte wirtschaftsgeographische Analyse durchaus im Stande zu zeigen, wie Institutionen und ungleiche Entwicklung zusammenhängen und wie dieser Zusammenhang die mannigfaltigen Ausprägungen und Verschiedenheiten des kapitalistischen Systems prägen. Dass in den USA unternehmerische Kultur weitverbreitet, in Mexiko aber wesentlich schwächer entwickelt ist, ist bekannt – was fehlt sind stringente Studien, die diese institutionelle Differenz auf die unterschiedlichen Weisen der europäischen Kolonialisierung zurückführen. Um es zugespitzt zu sagen: Dass es im Kapitalismus unzählige Variationen gibt, ist eine banale Feststellung – niemand würde Haiti, Indien und Deutschland in einen Topf werfen. Aber warum ist das so – und welche Rolle spiel(t)en Institutionen dabei? Die unter Wirtschafts- und SozialhistorikerInnen unter dem Titel „Europäischer Sonderweg“ geführte Diskussion dazu füllt Bibliotheken (jüngst siehe z. B. REINHARD 2016).

Stehen wie beim VoC-Ansatz oder der institutionellen Wirtschaftsgeographie die Einbettung wirtschaftlichen Handelns in gesellschaftliche Institutionen im Mittelpunkt, dann muss es insbesondere darum gehen, zu begründen, warum Institutionen nicht nur regionale Pfadabhängigkeiten etablieren, sondern warum umgekehrt auch Institutionen pfadabhängig sind: Starke Staaten beispielsweise bilden sich in sowohl liberaler als auch mehr koordinierender Spielart in der Regel nicht an den Rändern, sondern in den Zentren der Weltwirtschaft heraus, während umgekehrt ein schwacher, also handlungsunfähiger, Staat eine periphere Position perpetuiert. Während Mexiko mit seinen vielfach korrupten *und* erratischen Institutionen seit fünf Jahrzehnten als Schwellenland gilt, ohne Aussicht darauf, diese Schwelle zu übertreten (PARNREITER 2013), sind die „Aufsteiger“ der letzten 60 Jahre (z. B. Japan, Südkorea, China) durch Kohärenz und Stringenz ihrer Institutionen geprägt. Für ein solches Zusammenbringen von Fragen der institutionellen Einbettung ökonomischer Prozesse (angesiedelt auf einer Meso-Ebene) mit Problemen ungleicher Entwicklung (Makro-Ebene) müssten aber, so PECK und THEODORE (2007: 762–764, zweite Kursivsetzung als eigene Hervorhebung) auch WirtschaftsgeographInnen lernen:

(T)he development of a ‘positive’ research program around questions of capitalist variegation has perhaps been impeded by the fact that economic geography has tended to engage with questions of uneven development and institutionalization sequentially, rather than conjointly: the institutional ‘turn’ followed, and was partly a reaction to, earlier (more structuralist) work on uneven spatial development. Subsequent institutionalist work has had more to say about factors endogenous to local and regional economies – what might be termed the problematic of ‘local governance’ – than it has about the relations *between* such economies, interlocal and international ‘rules of the game,’ and macroinstitutional ensembles. What we are lacking, in other words, are institutional theories of the uneven development of capitalism. ... one of the conspicuous missing links in this research agenda likewise concerns the relational geographies of economic institutions (*embracing both the uneven development of regulation and the regulation of uneven development*).

Eine Dissertation wie die hier vorliegende kann eine solche Agenda natürlich nicht einlösen. Aber der systematische Vergleich von Wirtschaftspolitiken und dem Funktionieren von Institutionen in drei Ländern in Krisen- und damit Umbruchszeiten ist ein guter Ansatz, mit dem von Peck und Theodore geforderten Zusammendenken der ungleichen Geographien von Regulierung (Institutionen) mit der Regulierung (durch Institutionen) von ungleicher Entwicklung zu beginnen.