

Standortdebatte
Eine Reihe der Hans-Böckler-Stiftung

Frank Gerlach / Astrid Ziegler (Hg.)

**Innovationspolitik:
Wie kann Deutschland
von anderen lernen?**

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.

Schüren Verlag GmbH
Universitätsstraße 55 • 35037 Marburg
www.schueren-verlag.de
© Schüren 2007
Alle Rechte vorbehalten
Umschlagentwurf: Rolf Zöllig
Druck: Difo-Druck, Bamberg
Printed in Germany
ISBN: 978-3-89472-217-3

Inhalt

<i>Frank Gerlach und Astrid Ziegler</i> Einleitung: Innovationen – wo steht Deutschland?	7
<i>Dietmar Bastian und Ulrich Hilpert</i> Innovationen lernen. Positionen und Probleme Deutschlands in globalen Situationen	25
<i>Gerd Schienstock</i> Die finnische Forschungs-, Technologie- und Innovationspolitik – Entwicklungen und Perspektiven	51
<i>Paul Oehlke</i> Arbeitspolitische Innovationsstrategien in Skandinavien. Sozialer Dialog als Produktivitätstreiber in Norwegen und Schweden	80
<i>Igor Bartkowiak und Andreas Stephan</i> Innovationspolitik in Großbritannien	103
<i>Alfred Kleinknecht und C. W. M. Naastepad</i> Innovationspolitik in den Niederlanden: Von der Weltspitze zum Mittelmaß	120
<i>Roland Lang und Miron Passweg</i> Entwicklung und Stand der Innovationspolitik in Österreich	134
<i>Jirina Jilková und Martin Pelucha</i> Innovationspolitik in der Tschechischen Republik	158
<i>Astrid Ziegler</i> Auf dem Weg zur Hightech-Road: die Innovationspolitik in Deutschland	176
<i>Kurt Hübner</i> Innovationsregime im Vergleich: Kanada und die USA	202

<i>Liu Xielin, Boy Lüthje, Peter Pawlicki</i> China: Nationales Innovationssystem und marktwirtschaftliche Transformation	222
<i>Markus Pohlmann</i> Innovationskulturen und Innovationspolitiken in Ostasien	250
<i>Frank Gerlach und Astrid Ziegler</i> Innovationspolitik: Wie kann Deutschland von anderen lernen?	275
Angaben zu den Autorinnen und Autoren	294
Zusammenfassungen	298

Markus Pohlmann

Innovationskulturen und Innovationspolitiken in Ostasien

1. Einleitung

Ostasien bleibt trotz der asiatischen Finanzkrise die Wachstumsregion der Welt¹. Ein neues Zentrum der Weltwirtschaft ist entstanden, um das sich ebenso viele Mythen ranken wie Zweifel, dass es mit der Innovativität und Produktivität in den ostasiatischen Ökonomien nicht weit her sei. Die Wirtschaftswunder seien keine und die Ökonomien stünden auf tönernen Füßen. Dies zeige sich umso mehr, je mehr Innovativität in den Mittelpunkt der Wettbewerbsfähigkeit rücke.

Denn darum geht es in den Augen der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften schließlich heute. Die Wirtschaftstheorie sieht die fortgeschrittenen Industrieländer in Ost und West in einer neuen Phase, in der die Innovativität in der Nutzung humaner und technologischer Ressourcen der einzige Wettbewerbsvorteil ist, der ihnen bleibt. Da hoch entwickelte Produkte und Technologien heute von vielen Wettbewerbern einfach eingekauft werden können und weltweit verfügbar sind, rückt das Wissen in den Vordergrund, diese innovativ und gewinnbringend einzusetzen (vgl. dazu nur Porter 2000: 41). Es komme heute, so Porter, auf das «Wie», auf die «competitive advantages» an – also darauf, wie Firmen Methoden der Rationalisierung anwenden, die besten Qualifikationen bündeln und die besten Mitarbeiter und Technologien nutzen, um durch Innovativität auf ein höheres Produktivitätsniveau zu gelangen. Dies lässt Innovationskulturen ins Zentrum der Aufmerksamkeit rücken und industrieorientierte Innovationspolitiken als obsolet erscheinen. Es kann sich dann nicht mehr darum drehen, potentiell innovative Industrien politisch zu fördern, sondern um lokale und regionale Wirtschaftskulturen in ihrem Einfluss auf Innovativität. Diese rücken in den Brennpunkt ökonomischer und industriepolitischer Aufmerksamkeit.

¹ Im klassisch-geographischen Verständnis gehören dazu China inklusive der Inneren Mongolei, Sinkiang und Tibet, Japan, Nord- und Südkorea, die Äußere Mongolei, Taiwan, Hongkong und Macao.

Auch die Sozialwissenschaften fokussieren ihre Aufmerksamkeit zunehmend auf nationale und regionale Wirtschaftskulturen in ihrem Einfluss auf Innovationen. Seit geraumer Zeit werden nun nationale Innovationssysteme ebenso diskutiert wie regionale Innovationskerne oder lokale Innovationskulturen. Dabei ist Asien seit den 1980er Jahren verstärkt in den Blick geraten. Mit der Japan-Euphorie und der Diskussion der «lean production», der schlanken Produktion, schien endgültig klar, dass Ostasien zur neuen Weltregion mit eigenen Spielregeln für Innovationen geworden ist. Allerdings hielten sich in dieser Diskussion viele Mythen und Unklarheiten. Auf der einen Seite stand nach wie vor die Behauptung, dass Japan und andere ostasiatischen Länder nur gut im Kopieren seien, aber selbst keine innovative Kraft entfalteten. Auf der anderen Seite versuchten westliche Länder und Konzerne wiederum die Rezeptur für das Wachstumswunder Ostasiens, das trotz der asiatischen Finanzkrise Bestand hatte, herauszufinden. Auf der Suche nach Exzellenz wurden unterschiedliche asiatische Wirtschaften ausgespäht, um generelle und übertragbare Erfolgsregeln für wirtschaftliche Innovationen aufzustellen. Von Asien lernen, hieß nach der schnell verkrafteten Finanzkrise für viele wieder gewinnen lernen. Dies gab auch der Literatur wieder Nahrung, die von einer Wanderung des Weltwirtschaftszentrums in den asiatisch-pazifischen Raum ausgingen und das 21. Jahrhundert bereits im 20. als das pazifische ausgerufen hatte. Zentrale Industrien und zentrale Innovationen werden in diesem Jahrhundert, so die Prognose, aus dem asiatisch-pazifischen Raum kommen. Doch auch hier wurden eben wieder Stimmen laut, die darauf verwiesen, dass bisher noch keine Nobelpreisträger oder Basisinnovationen in nennenswertem Ausmaß aus dieser Weltregion kamen. Vor diesem Hintergrund ist es das Ziel der folgenden Ausführungen, auf der Basis eines sozialwissenschaftlichen Innovationsverständnisses und der sozialwissenschaftlichen Innovationsforschung darzulegen, welche kulturellen und sozialen Spielregeln für Innovationen es in dieser Wirtschaftsregion gibt und in welcher Form staatliche Innovationspolitiken an diese anschließen.

Dabei gehen wir nicht von der Illusion aus, dass es übertragbare Rezepte oder erfolgsversprechende Regeln für innovatives Handeln oder innovative Strukturen gibt. Die erste Regel einer (sozial-)wissenschaftlichen Beschäftigung mit Innovationen muss vielmehr lauten, dass es keine generellen Regeln gibt, wie man innovativ wird oder es bleibt. Dieses Ergebnis jahrzehntelanger Innovationsforschung, in der noch jeder Faktor als innovationsförderlich in einem und innovationshemmend in einem anderen Kontext ausgewiesen wurde, wird gerne verkannt oder verleugnet. Die Literatur über Innovationen

ist von der Suche nach Rezepten geprägt, die überall auf der Welt Anwendung finden können. Die 100 Mio. Euro-Frage ist, wie man die Innovativität von Regionen und Firmen fördern und auf Dauer stellen kann und die Antworten darauf verkaufen sich sehr gut (vgl. nur Senge 1990, Berth 1994, Drucker 2000, O'Connor/Rice 2001, Gawner/Cusumano 2002; und in kritischer Perspektive Micklethwait/Wolldridge 1998). Eine ganze Branche von Beratern, Zukunftsforschern und Wissenschaftlern lebt davon. Während aber der Verkauf von Rezeptwissen prosperiert, tun es die Regionen und Firmen, die dieses anwenden, leider nicht. Oder ist es irgendwo gelungen, die Innovativität des silicon valley auf eine andere Region zu übertragen oder diesem nur, sie auf Dauer zu stellen? Und hat sich die aus Japan kommende «lean production» in den USA oder in Europa tatsächlich so übersetzen lassen, dass Toyodas Ideen in die Praxis umgesetzt wurden? Die Antwort darauf lautet jedes Mal: nein. Toyota hat aus den in den USA gewonnenen Einsichten im japanischen Kontext etwas ganz anderes gemacht und so ging es deutschen und US-amerikanischen Firmen als sie die «lean production» ins Spiel brachten. Es blieben fremde Versatzstücke, die in einen eigenen Pfad industrieller Rationalisierung eingebracht wurden, ohne dessen Ausrichtung und Entwicklung wesentlich zu verändern. Lean Production war in der US-amerikanischen Wahrnehmung bereits etwas ganz anderes als im japanischen Selbstverständnis (vgl. dazu nur Altmann et al. 1998) und erst recht in der Praxis der US-amerikanischen Unternehmen. Auch die deutschen Unternehmen nutzen dann dasselbe Etikett, um mit ganz anderen Perspektiven die Rationalisierung voranzutreiben. Mit dem, was Japan für eine gewisse Zeit – und eben auch nur für eine begrenzte Zeit – erfolgreich machte, hatte dies alles wenig zu tun. Das Spiel mit dem Rezeptwissen ist ein Spiel, das nun schon viele Jahrzehnte gespielt wird und das deswegen vor allem eines deutlich macht: Es gibt keine verallgemeinerbaren oder übertragbaren Regeln, wie man innovativ wird und bleibt. Es gibt keine generellen Antworten auf die 100 Mio. Euro-Frage. Der Versuch, über technische Produkte hinaus Innovationen zu kopieren oder generelle Regeln dafür zu postulieren, wie Innovativität auf Dauer zu stellen sei, ist zum Scheitern verurteilt. Der Grund dafür ist, dass der kulturelle, unternehmerische und gesellschaftliche Kontext letztlich über die Wirkweise und den Effekt eines Faktors entscheidet, so dass derselbe Faktor in der einen Ökonomie eine ganz andere Wirkung entfaltet als in der anderen.

Das ist die erste Lektion, die uns die Innovationsforschung in den letzten Jahrzehnten ebenso gelehrt hat wie die vielen hoffnungsfrohen Innovations-

politiken, die so wenig bewirkten. Jedes Mal war es die Suche nach dem heiligen Gral und jedes Mal kehrten die Politiker mit einem Scherbenhaufen nach Hause zurück. Dies gilt es im Hinterkopf zu behalten, wenn man sich mit den verschiedenen Innovationspolitiken in Ostasien beschäftigt. Auch hier gehört die Suche nach und Proklamation von Erfolgsrezepten zum festen Bestandteil der Innovationsliteratur. Ihr möchten wir uns nicht anschließen. Für uns ist es im Folgenden nicht sinnvoll, in «Rezepten» zu denken, sondern wir wollen am Beispiel Ostasiens nur darlegen, welche kulturelle und soziale Regeln sich hinter wirtschaftlichen Innovationen verbergen und wie diese Innovationskulturen die wirtschaftliche und politische Praxis innovationsbezogenen Handelns prägen. Wir wollen damit die Aufmerksamkeit auf etwas richten, was in der rezeptorientierten Innovationsliteratur gerne verloren geht: auf die kulturellen und sozialen Kontexte und deren Bestimmungskraft für innovationsbezogenes Handeln. Wir begnügen uns also mit Denkanstößen, die im Folgenden auf drei Ebenen gegeben werden: 1. den Sinnorientierungen der Handelnden; 2. den Organisations- und Netzwerkformen, in denen sie sich bewegen und 3. den wirtschaftlichen/politischen Institutionen, die sie orientieren. Erst in der Analyse des Zusammenspiels dieser drei Ebenen lassen sich u.E. Innovationskulturen bestimmen und nur in ihrem Zusammenspiel lassen sie sich ändern.

2. Voraussetzungen und Formen innovativen Handelns

Von den Sinnorientierungen der Handelnden in ihrem Bezug zu wirtschaftlicher Innovativität zu sprechen, bedeutet bereits Innovationskulturen einzublenden. Dabei sollte man jedoch nicht einfach von religiösen Orientierungen auf kulturelle Regeln schließen, also zum Beispiel für Ostasien einer konfuzianischen Kultur oder gar einem konfuzianischem Kapitalismus das Wort reden. Als bestimmende Kraft individueller Lebensführung hat die Religion trotz ihrer Renaissance – von den Vertretern der neuen Konfuzianismusthese selbst zugestanden – in der Moderne sehr stark an Profil verloren. Zu sehr ist sie in den je spezifischen Alltagskulturen aufgegangen. Zwar lassen sich distinkte Rituale und Überzeugungen unterscheiden, die praktiziert oder vertreten werden. Aber der distinkte, dominante Charakter der Religion als bestimmende Kraft der individuellen Lebensführung ist für die Vertreter der neuen Konfuzianismusthese selten hinreichend identifizierbar. Der koreanische Experte Koh Byong-Ki schreibt: «It is always difficult, in fact almost impossible, to define any person as Confucian or non-Confucian» (Koh 1996: 194). Darüber hinaus

ist der Konfuzianismus als Alltagsphilosophie mit vielen Religionen vermischt, zum Beispiel mit dem Christentum, dem Buddhismus oder auch dem Schamanismus². Mischungsverhältnisse bestimmen nach Ansicht vieler Autoren die Lebensführung maßgeblich (vgl. stellvertretend für viele Tu 1996: 188, Kim 1996: 204, Kang 1998: 98 ff.)³ Eine dominante Religion gebe es z.B. in Korea gerade nicht, so Kang: «Korea ist probably the only country in the world where a priest, a pastor, and a monk preside together over a state funeral» (Kang 1998: 125). Solch starke Durchmischungen sind aber auch in Japan⁴, China, Hongkong und Taiwan nicht untypisch (vgl. z.B. bereits Bellah 1958). Weder Konfuzianismus noch Orientalismus (der alltägliche Handlungsorientierungen als exotische erscheinen lässt) sind also gute Ratgeber, wenn man wie wir versuchen möchte, innovationsbezogenes wirtschaftliches Handeln in seinen Sinnstrukturen zu verstehen.

Ausgangspunkt für jede Art von wirtschaftlichem Handeln ist die Herstellung einer bestimmten Form von Sozialität. Sie liegt dem wirtschaftlichen Handeln zugrunde und reproduziert sich durch dieses. So muss, wer in Korea einen Geschäftspartner zum ersten Mal trifft, viel Zeit mitbringen. Anders als in den Metropolen Chinas oder in Hongkong, wo westliche Muster des Kennenlernens bereits breit Einzug gehalten haben, setzt in Korea eine geschäftliche Verabredung zunächst ein gemeinsames Mittag- oder Abendessen voraus, bei dem über alles, aber nicht über das Geschäft gesprochen werden kann. Erst wenn der koreanische Geschäftsmann ein Gefühl für sein Gegenüber als Person bekommen und eine soziale Beziehung hergestellt hat, kann das eigentliche Anliegen zum Thema werden. In vielen ostasiatischen Kontexten hat diese Herstellung einer sozialen Beziehung – trotz geänderter Rituale des Kennenlernens – Vorrang. Sie wird anders als z.B. in Deutschland nicht dem Zufall oder dem Vertrauen in formal institutionalisierte Regeln oder

2 So wird in Korea besonders der spezifische Mix mit dem Schamanismus betont, der einen nicht unbedeutenden Einfluss auf die Lebensführung der Koreaner hat (vgl. z.B. Kim 1996: 223, Kang 1998: 99).

3 So schreibt Kang zur Geschichte dieser «Durchmischung» in Korea: «While in accordance with the view one takes, one might say that Confucianism was introduced to Korea no later than Buddhism, it would nonetheless be no exaggeration to say that Unified Shilla (682–918, d.V.) and Koryo (918–1392, d.V.) were Buddhist States. The history of Korean religions, then, in the period stretching from the reception of Buddhism to the end of Koryo can be designated as a history of the interrelation between archaic religions (mainly Shamanism) and Buddhism» (Kang 1998: 99).

4 Bellah schreibt 1958 über die japanische Religion, wie sehr die unterschiedlichen Strömungen des Buddhismus, Konfuzianismus und Shinto untrennbar ineinander verschmolzen sind und «japanisiert» wurden (Bellah 1958).

Organisationsformen überlassen, sondern hat einen eigenständigen Stellenwert. Sie wird der Aufnahme einer geschäftlichen Beziehung vorausgesetzt. Sie dient einer Sozialintegration, die später das wirtschaftliche Handeln tragen muss. Die Basis jeder wirtschaftlichen Beziehung ist in vielen ostasiatischen Kontexten eine tragende Form von Sozialintegration. Die Systemintegration durch Unternehmensbeziehungen oder Verträge etc., welcher in Deutschland und anderen westlichen Ländern zunächst zentrale Bedeutung zukommt, erscheint davor als nachrangig. Die Konstitution eines sozialen Beziehungsmusters ist von ungleich größerer Wichtigkeit. Erst auf dieser Basis wird Vertrauen in Personen (nicht: in Unternehmen) möglich.

Diese Orientierung an rein sozial getragenen, nicht formalisierten Beziehungsmustern, die innovatives wirtschaftliches Handeln instruiert, stellt einen großen Unterschied zu vielen westlichen Industrieländern dar. Die Beziehungen sind dadurch allerdings besonders anfällig für Enttäuschungen. Dies führt zu einer vergleichsweise hohen Interaktionsdichte durch häufige Treffen und zu Formen der Absicherung durch ungeschriebene Regeln des Umgangs sowie harte soziale Sanktionen. Da nicht selten viel Geld im Spiel ist, das nur durch das soziale Beziehungsmuster abgedeckt ist, ist die Sensibilität gegenüber status- und reputationsbezogenen Signalen ungleich höher als in westlichen Ländern. Als sich z.B. ein Geschäftsmann in Hongkong aus Begeisterung für die neue 7er Reihe einen BMW anstelle des üblichen Mercedes zulegte, sah er sich bereits nach einem halben Jahr wieder zu dessen Verkauf gezwungen. Dies nicht etwa aus Gründen technischer Mängel, sondern der BMW hatte sich als geschäftsschädigend erwiesen, weil er in den Augen der Geschäftspartner den Verdacht nährte, dass es mit seinem Geschäft nicht so gut laufen könne. Ansonsten hätte er doch weiterhin Mercedes fahren können. Seine Kunden und Klienten waren deswegen mit neuen Aufträgen zurückhaltend. Da die Beziehungen nicht formalisiert sind und ein auch in finanziellen Dingen wechselseitiges Geben und Nehmen an der Tagesordnung ist, können bereits kleine Signale große Wirkungen für das Beziehungsnetz entfalten. Es sind diese sozialintegrativen Handlungsorientierungen, die in Ostasien im Regelfall die Grundlage für jedes innovative Handeln bilden.

Aber dieselbe Handlungsorientierung kann traditionsorientierte Formen der Vergemeinschaftungen begründen, d.h. die Verkrustungen eines viel kritisierten «crony capitalism» in Ostasien verursachen oder unter anderen institutionellen Vorzeichen die Basis für neuerungsorientiertes Handeln darstellen. Aus ihnen ist also per se noch keine Innovationsdynamik abzuleiten. Einfacher zu sehen ist, dass sie unter bestimmten institutionellen Vorausset-

zungen Grundlagen für innovationsorientiertes Handeln schaffen und dass durch sie klassische Innovationshemmnisse minimiert werden. Es ist u.E. einfacher möglich, sog. «Hygienebedingungen» für Innovationen zu benennen wie z.B. Bezahlung, Zeit, Arbeitsorientierung, Kooperation und Disziplin, also Faktoren, die Voraussetzungen für Innovationen schaffen ohne selbst direkt innovationsförderlich zu sein als zu sagen, welche Faktoren direkt zu Innovationen führen. Wir können nur sagen, dass dort, wo diese «Hygienebedingungen» nicht vorhanden sind, Innovationen schwerer fallen.

Zu solchen sog. «Hygienefaktoren» für Innovationen gehört in Ostasien erstens eine Langfristorientierung des Wirtschaftens, welche die Innovationskulturen maßgeblich prägt. Sie resultiert aus den sozialen Beziehungsmustern, in dessen Kern in Korea, Japan, Taiwan, Singapur, Hongkong und China nicht selten Familien und Clans stehen. Schließlich zeigt die Innovationsforschung, dass insbesondere Kurzfristorientierungen des Wirtschaftens Innovationen weniger wahrscheinlich werden lassen, da diese im Regelfall mit viel Aufwand, Arbeit verbunden sind und einen langen Atem benötigen. Zweitens ist deswegen auch die traditionell starke kulturelle Verankerung von Leistungsorientierungen und Verpflichtungswerten wichtig für die Innovationskulturen in Ostasien geworden. So ist z.B. die Leistungsbereitschaft der koreanischen Arbeiter sprichwörtlich. Die Schüler der ostasiatischen Länder erweisen sich als deutlich leistungsbereiter und leistungsorientierter als ihre Altersgenossen in den USA und Europa. Die durchschnittlichen monatlichen Arbeitsstunden sind nach wie vor die höchsten und die beanspruchten Urlaubszeiten die geringsten der Welt. Ingleharts vergleichende Untersuchung zum Wertewandel in 48 Nationen weist denn auch den ostasiatischen Gesellschaften Japan, Südkorea, China und Taiwan bei der Leistungsmotivation den allerhöchsten Rang zu (Inglehart 1998: 310f.). Drittens schaffen die Orientierungen an einem hohen Maß an Sozialintegration hier die Voraussetzungen für ein kooperationsintensives Wirtschaften, das einen wichtigen Bestandteil ostasiatischer Innovationskulturen darstellt. Denn auch hier hat die Innovationsforschung gezeigt, dass Innovationen im Regelfall einem sozial dicht geknüpften Netzwerk von Kooperation und Interaktion entspringen (vgl. z.B. Knorr-Cetina 1991; 1999). Kooperation ist keine Garantie für Innovativität, aber ohne intensive Kooperation ist wirtschaftliches Handeln nur selten innovativ. Hinzu kommt viertens in den chinesischen Innovationskulturen – weniger in den koreanischen und japanischen – eine starke Orientierung an einem handelsorientiertem Unternehmertum. Wird zum Beispiel in Japan und Korea die Nützlichkeit und Relevanz von industriellen Innovationen vorrangig daran

bemessen, inwiefern sie dem Größenwachstum und der Beherrschung des Marktes dienlich sind, spielt dies in China, Hongkong und Taiwan eine sehr viel geringere Rolle. Dort dreht es sich sehr viel stärker darum, wie sehr diese dazu geeignet sind, sich profitabel unternehmerisch vermarkten zu lassen. Ein Vergleich mit der Industrie Deutschlands, bei der nach wie vor ein produktorientiertes, technisches Verständnis von Innovationen vorherrscht und sich eine starke Ingenieurs- und Entwicklungsorientierung mit Präferenz für Hightech-Produkte bis heute gehalten hat, vermag den Unterschied klar zu machen: Wenn also in den chinesischen Unternehmensnetzwerken in Taiwan, Hongkong, Singapur und China die Devise ist, «man muss Sachen nicht selbst erfunden haben, um damit Geld zu verdienen», erfinden deutsche Ingenieure oft Sachen auch dann selbst, wenn sich kein Geld damit verdienen lässt. Die Entwicklung in Ostdeutschland ist dafür ein gutes Beispiel und sie zeigt auch, dass die institutionellen und industriepolitischen Kontexte – also die Politiken der Innovationsförderung – eine solche Orientierung in Deutschland noch unterstützen (vgl. dazu Pohlmann 2004). Im imitationsorientiertem Handeln zeigt sich fünftens ein weiteres Element ostasiatischer Innovationskulturen. Wer nachahmt, ehrt denjenigen, dessen Stil oder dessen Verfahren er reproduziert. Die Imitation ist als kulturelles Element der Ehrung durch Nachahmung, des Ausdrucks einer Wertschätzung fest verankert und mit ebenso viel Berechnung versehen. Sie vereinfacht das, was Schumpeter als Kern jeder Innovation ansah: die neue Kombination von bereits Bekanntem. Denn Innovativität selbst, das ist ein weiteres Ergebnis der Innovationsforschung, lässt sich ohnehin nicht imitieren.

Die Vorstellung technischer Perfektion jedenfalls, die sich in Deutschland mit Innovationen verbindet und zu gravierenden Defiziten im Low-tech und Mid-Tech-Bereich der Wirtschaft führt, wird in den chinesischen Unternehmensnetzwerken (wo sie nicht staatlich kontrolliert sind) durch die Vorstellung perfekter Vermarktbarkeit ersetzt – soweit sie sich durch die Netzwerkstrukturen realisieren lässt – und in Japan und Südkorea durch die Vorstellung perfekter Marktbeherrschung durch Großunternehmensgruppen. Jedes Mal bestimmen kulturelle Regeln und organisationale sowie institutionelle Strukturen, was als Innovation verstanden und gefördert wird und führen zu sehr unterschiedlichen, kulturellen und sozialen Spielregeln für Innovationen in Ostasien.

3. Die Organisation von Innovationsnetzwerken

Es ist keine Frage: Nach und nach übersetzen sich diese Handlungsorientierungen in den verschiedenen ostasiatischen Handlungskontexten auch in eine höhere wirtschaftliche Innovationsdichte. Schaut man auf die gängigen Indikatoren in der Frage von Innovationen – wie umstritten diese auch immer sind –, die ostasiatischen Wirtschaften sind weltweit sehr gut im Spiel. Japan ist in den Patentanmeldungen weit vor Deutschland und liegt nur hinter den USA zurück. Die ehemaligen asiatischen Schwellenländer, Südkorea und Taiwan, haben deutlich aufgeholt und selbst China beginnt eine zunehmend wichtigere Rolle zu spielen. Nun sagen Patentanmeldungen zwar höchstens indirekt und nichts direkt über Innovativität aus, aber auch andere Indikatoren weisen in der Frage der Innovativität auf die stark wachsende Bedeutung der ostasiatischen Wirtschaften als eigenständige «global player» hin. Ein Blick auf einschlägige Indizes für Innovationssysteme weist zugleich nur noch geringe Unterschiede zwischen dem Spitzenreiter USA und Japan, Südkorea sowie Taiwan aus. Innerhalb des Knowledge Economy Readiness Index (KERI), der Innovationen auf Unternehmensebene, Innovationsfähigkeit, Qualität der Forschung etc. ins Visier nimmt, erreicht die USA von 10 möglichen Punkten 8,3, Japan 7,5, Taiwan 7,4 und Südkorea 6,9, dicht gefolgt von China mit bereits 6,0 Punkten (Trinh 2003: 14). Schaut man auf die Bedeutung jüngerer, innovativer Industrien wie z.B. der Elektronikindustrie, so belegen Japan, Südkorea und Taiwan in diesen (gemessen an Umsatz und Export) Spitzenplätze und China begibt sich auf eine rasante Aufholjagd.

Nicht nur am Beispiel Südkoreas lässt sich diese Entwicklung einfach beobachten: Die Mobiltelefone von Samsung sind ebenso wie die Elektronikgeräte von LG heute aus keinem Media-Markt, Telefonshop oder Elektrofachgeschäft in Deutschland mehr wegzudenken. Noch ein Jahrzehnt zuvor konnte Samsung kaum als globale Marke betrachtet werden. Heute konkurriert die Unternehmensgruppe direkt mit Sony und Nokia um die Marktführerschaft beim digitalen Fernsehen, bei MP3-Spielern oder bei LCD-Bildschirmen (vgl. dazu auch Business Week, 10.06.2002). Mit eben solcher Geschwindigkeit haben sich Daewoo, Hyundai und Kia (wenn auch im Zuge von strategischen Allianzen und Übernahmen) als sichtbare Automarken in Europa und den USA platzieren können. Produktinnovationen in diesen Industrien kommen nun vermehrt aus Japan, Südkorea und auch Taiwan. In der Produktion von Mikrowellengeräten häufen sich die Superlative ebenso wie in der Halbleiter- wie auch der Speicherchip-Produktion. Korea und Taiwan haben sich nun

schon länger die weltweite Marktführerschaft im gesamten Hardwarebereich der IT-Industrie gesichert. Dies gilt insbesondere für Monitore und Halbleiter, ist aber nicht darauf beschränkt. Taiwanische Unternehmen haben zur Zeit einen Weltmarktanteil von 80% bei Festplatten und 65% bei Mäusen, von 95% bei Scannern, 53% bei Computerbildschirmen, 61% bei Tastaturen, 34% bei Netzwerkkarten, 32% bei Grafikkarten usw. realisiert (vgl. Trinh 2003). Die Brutto-Investitionen in Forschung und Entwicklung im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt liegen z.B. in Japan und Südkorea deutlich höher als in Deutschland und auch in der Anzahl der in der Forschung und Entwicklung tätigen Ingenieure und Wissenschaftlern pro 10.000 der Erwerbstätigen ist Deutschland längst überflügelt (vgl. dazu u.a. Pohlmann 2002: 114). Taiwan und China folgen nicht weit hinter Deutschland nach.

Dafür zeichnen sich jedoch nicht nur spezifische Handlungsorientierungen zuständig, sondern zu den kulturspezifischen Spielregeln für Innovationen in Asien gehören auch die institutionalisierten Formen des Wirtschaftens, die Organisations- und Netzwerkformen. Dabei lässt sich, neben allen Unterschieden, eine Gemeinsamkeit der ostasiatischen Wirtschaften konstatieren: Alle produzieren vorrangig in «Netzwerken». Jede Innovation in Ostasien ist deswegen vor allem eine Frage der Organisation des Netzwerkes, das diese hervorbringt.

Netzwerke sind soziale Beziehungen, in denen Normen der Wechselseitigkeit Geltung erlangen, ohne dass es längerfristige vertragliche Bindungen, Anweisungsstrukturen und formale Mitgliedschaften gibt. Ihnen stellt sich immer das Problem, wie sichergestellt werden kann, dass beide in einem Netzwerk verbundene Partner gleichermaßen profitieren bzw. dass die gemeinsamen erwirtschafteten Vorteile der Kooperation nicht einseitig angeeignet werden. Dieses Problem kollektiven Handelns (Kliemt 1986, Pohlmann et al. 1995) ist bei Netzwerken in viel höherem Maße virulent als in Organisationen. Dennoch sind in Ostasien innovative und produktive Netzwerkstrukturen nicht die Ausnahme, sondern dominieren (in unterschiedlicher Weise) in der Regel das Wirtschaften. Das findet seinen Grund in den starken Kulturen und Institutionen, die sie bei der Lösung des Problems kollektiven Handelns unterstützen. Gleichwohl bleiben die Unterschiede in Formen und Strukturen groß.

So sind zum Beispiel in Südkorea und in Japan riesige Unternehmensgruppen entstanden, die zwar rechtlich selbstständig, aber eng miteinander verflochten sind. Während sich aber in Japan gruppenorientierte Konglomeratsstrukturen herausgebildet haben, setzten sich in Südkorea Familienkonglome-

rate durch. Aus westlicher Sicht schien es sich um eine «fossile Struktur» zu handeln, mit der die südkoreanischen Unternehmensgruppen gleichwohl erfolgreich operierten. Sie wurden zwar am Gängelband der Politik geführt, behielten aber trotzdem ihre Schnelligkeit und ein hohes Maß an ökonomischer Beweglichkeit. Wichtig ist die Tatsache, dass die zu den südkoreanischen Unternehmensgruppen (den sog. Chaebol) gehörenden Unternehmen selbstständig und rechtlich voneinander unabhängig sind. Das südkoreanische Recht, so Lee, verbot die Bildung von Holding-Gesellschaften (vgl. Lee 1993: 73). Die durch die fehlende rechtliche Bindung entstehende Zerbrechlichkeit der Organisationsform wurde kompensiert durch enge, von der Gründerfamilie kontrollierte Netzwerkbeziehungen (vgl. dazu auch Lee 1998: 325). Die «Chaebol»-Struktur verbindet die zugehörigen Unternehmen durch mindestens drei weitere Mechanismen der Konglomeratsbildung: wechselseitige Investitionen, wechselseitige Kapitalbeteiligungen und Schuldbürgschaften (Kim 1997: 173). Aber auch Heirat war bis in die 1990er Jahre hinein eine nicht seltene, weitere Form, eine zuverlässige Konglomeratsstruktur zu etablieren.

Im Gegensatz dazu sind in Taiwan und China neben großen Staatsunternehmen vor allem sehr kleinformatige Unternehmensnetzwerke entstanden. Neben der Koordination durch Familie und Management sind die Mechanismen der Netzbildung zwar ähnlich wie in Südkorea und Japan. Wechselseitige Investitionen, Beteiligungen, Bürgschaften, aber auch vordatierte Schecks spielen dabei eine Rolle (vgl. dazu Lee 1990: 36, Wade 1990: 162f.). Aber in der Frage der horizontalen Kooperation sind Taiwans und Chinas kleinformatige Unternehmensgruppen den großformatigen Chaebol weit voraus.

Zu den Charakteristika dieser Guanxi-Netzwerke⁵ gehört es, dass diese nicht zwischen Positionen, sondern zwischen Personen geknüpft sind (vgl. für eine Zusammenfassung Hsung 1998: 6ff.). Die Beziehungen zwischen Unternehmen werden personalisiert aufgefasst und sind von Vertrauensvorschüssen abhängig, die im Zusammenhang mit der erweiterten Familienstruktur, den Schul- und Studienfreundschaften und der regionalen Herkunft stehen. Die persönlichen Beziehungen sind dabei nicht auf organisationale Interessen verengt, sondern sie verbinden Nützlich mit Lebensweltlichem. In dieser Verbindung spielt die Wechselseitigkeit eine zentrale Rolle. Im wechselseitigen Austausch von Gefallen («pao») reproduziert sich die Netzwerkstruktur. Aber diese ist nicht nur auf Harmonie gegründet, sondern kennt zugleich harte

5 Guanxi ist der schwer übersetzbare chinesische Ausdruck für persönliche Beziehungen (vgl. dazu z.B. Yeung/Tung 1994: 73).

Sanktionen. Wer einen vordatierten Scheck zum Fälligkeitsdatum nicht einlösen kann, läuft in Taiwan und China Gefahr, sehr schnell sein persönliches Hab und Gut zu verlieren und in Haft genommen zu werden. Bereits ein Ausschluss aus der Gruppe aufgrund eines nicht erwiderten Gefallens kann weitreichende Konsequenzen haben. Macht und Sanktionen spielen eine ebenso große Rolle wie Gesichtswahrung und wechselseitige Gefälligkeiten. Durch starke kulturelle Werte, harte Spielregeln mit Sanktionsmechanismen und Vertrauen bekommen diese Netzwerke ihren eigenständigen und innovativen Charakter. Sie erlauben bei konservativer Finanzierung eine hohe Dynamik in Aus- und Neugründungen von Unternehmen, eine Art Versuchsballon-Taktik, die es ihnen ermöglicht, schnell und mit begrenztem Risiko auf Marktveränderungen zu reagieren, ohne freischwebend den Marktkräften ausgesetzt zu sein.

Seien es die «sprintenden Riesen» in Südkorea und Japan oder die schnelllebigen, aber sozial eingebetteten Kleinunternehmensnetze in China, Hongkong und Taiwan; jedes Mal gelingt auf Grund kultureller Traditionen und institutioneller Stützen eine auf unterschiedliche Weise innovative «Quadratur des Kreises» durch Netzwerke.

Es sind diese verschiedenen ausgebildeten Netzwerkkapazitäten, die sie von vielen westlichen Ökonomien unterscheiden und mithilfe derer sie eine innovative Modernisierung ihrer Ökonomien anstreben. Standen dieser Modernisierung bisher noch viele Innovationshemmnisse entgegen, so versuchen sich die ostasiatischen Ökonomien zunehmend von diesen zu befreien. Bisher liefern insbesondere autokratische familiäre Entscheidungsstrukturen und direktive Steuerungsformen der Etablierung innovativer Unternehmensstrukturen bisher entgegen. Denn Managementformen, die auf direkte Anreize setzen, führen (wie nicht zuletzt Sprenger gezeigt hat) zu einem darauf bezogenen Handeln und zerstören eher innovative Kompetenzen als sie hervorzubringen (vgl. Sprenger 1999, Frey/Osterloh 2000). *Innovativität ist, so möchte man in Anknüpfung an Jon Elster (1987) sagen, ein Zustand oder besser: ein Prozess, der wesentlich Nebenprodukt ist.* Ein betriebliches Management von Innovationen kann nur Rahmen setzen, Foren und Verfahren für ggf. innovative Prozesse zur Verfügung stellen, aber es kann Innovationen nicht nach Maßgabe von Kennziffern produzieren. Wenn man direkte Anreize setzt, um Innovationen zu fördern, führt dies oft zum Gegenteil.

Seit nun aber taiwanische Unternehmen damit begonnen haben, auf flachere Hierarchien und stärkere Beteiligung des hoch qualifizierten Personals zu setzen und auch die koreanischen Unternehmensgruppen nach der Krise nun ihre Unternehmensreformen ernst nehmen und immer mehr auf

direktive Steuerung verzichten, haben die Chancen wieder zugenommen, dass die ostasiatischen Unternehmen auch zukünftig im globalen Innovationswettbewerb eine gute Figur machen werden.

4. Institutionelle Kontexte: Industrie- und Innovationspolitiken

Kennzeichnend für viele ostasiatische Innovationspolitiken – mit Ausnahme von Hongkong – war bisher, dass diese entwicklungsstaatlich zentriert waren. Ein starker, fürsorglicher Staat hatte sowohl im Falle von Japan als auch im Falle von Korea, Taiwan und jetzt in China die Fäden industrieller Entwicklung in der Hand. Er bestimmte, welche Industrien als innovativ erachtet und als strategisch wichtige gefördert wurden. Mehrjährige Entwicklungspläne und starke Wirtschaftsadministrationen nach dem Vorbild des japanischen MITI bestimmten diese Entwicklung und sorgten für spezifische Profile industrieller Entwicklung in Ostasien. Deswegen sind sich viele sozialwissenschaftliche Autoren einig darin, dass «market explanations», wie sie z.B. Porter (1990), Weede (1990) oder Ohmae (1995) formulieren, den industriellen Entwicklungen in Ostasien nicht gerecht werden (vgl. z.B. Amsden 1989; 1990, Wade 1990, Henderson 1993). Sie können weder die Entwicklung noch die Unterschiede in der Entwicklung erklären (vgl. Hamilton/Biggart 1988: 64ff.). In fast allen ostasiatischen Ländern (mit Ausnahme Hongkongs) hatte der Staat Formen korporatistischer Regulierung angewandt, um die Industrialisierung zu fördern. Es entstanden «Entwicklungsstaaten»⁶, deren zentrale staatliche Steuerung jedoch halt machte, wenn es um die Aufrechterhaltung des Marktes und den Schutz des Privateigentums ging. Ihnen gegenüber blieben die Staatsinterventionen streng limitiert. Dabei stellte der autoritäre Korporatismus mit seiner abgeschwächten Variante in Japan ein zentrales Element im System der regulierten Märkte («governed market») und ein Grund für ihren ökonomischen Erfolg dar (vgl. Wade 1990: 26ff.). Mittels Landverteilung, Kontrolle des Finanzsystems, ökonomischen Stabilitäts- und Schutzpolitiken, Exportorientierung, Technologietransfer- und selektiver Industrie- und Innovationspolitik hatte nach Wade der Staat den Markt in den ostasiatischen Ländern regiert. Hinzu kamen «repressive labor-systems», die (wenn auch in unterschiedlicher Weise) ein wichtiges Element

6 Das Konzept geht in seinen Ursprüngen auf Hirschman (1958) und Gerschenkron (1962/69) zurück und wurde von Johnson (1982) am Beispiel Japans ausgearbeitet.

des autoritären Korporatismus in Ostasien waren (Castells 1992: 176ff., vgl. dazu auch Deyo 1989).

Das Zusammenspiel von Arbeiterbewegung, Gewerkschaften, Staat, Regierung, Arbeitgeber- und Wirtschaftsverbänden fügte sich in der Vergangenheit kaum den im Westen gängigen Koordinaten. Eine Industriearbeiterschaft ist in den asiatischen Schwellenländern gerade erst entstanden. Sie hat bislang nur wenige Traditionen einer Arbeiterkultur ausgebildet. Sie geht zudem weder in Südkorea noch in Taiwan, aber auch in China nicht, in einer Arbeiterbewegung auf, sondern diese erscheint vielmehr in einer sozialen Bewegung von Arbeitern, Angestellten und Studenten aufgehoben. Die in Korea erstaunlich starke Streikbereitschaft und Gewerkschaftsorientierung der Angestellten und Studenten verändert das Erscheinungsbild und die Wirkkraft der Arbeiterbewegung maßgeblich. Ihre Aktivitäten standen denn auch in der Vergangenheit sehr viel stärker mit politischen Veränderungen im Zusammenhang als mit den wirtschaftlichen Konjunkturen (vgl. dazu Deyo 1989: 100). Die Gewerkschaften wiederum konnten bis zur politischen Transformation nicht einfach als Repräsentationsorgane der Arbeiterschaft verstanden werden. Sie waren in der Regel – und sind es in China noch – sehr eng mit der staatlichen Administration und/oder der Regierung verbandelt. Als Betriebsgewerkschaften stehen ihnen auch nach der Demokratisierung fast überall in Ostasien wenig institutionalisierte Mitbestimmungsrechte im Betrieb zu. Sie sind häufig auf eine Nebenrolle mit wenig Spielraum im ostasiatischen Korporatismus abonniert, auch wenn sie diesen Spielraum bisweilen mit großem Aktivismus wie in Südkorea auszudehnen versuchen.

Am Beispiel Ostasiens mit seinem außerordentlich hohen Maß an weltwirtschaftlicher Integration ließ sich also klar erkennen, dass eine zunehmende «Globalisierung» der Wirtschaft nicht zwangsläufig, wie von vielen Globalisierungstheoretikern vermutet, mit der Erosion traditioneller Instrumente staatlicher Politik oder gar ihrem Obsolet-Werden korreliert sein muss. Im Gegenteil verdankte sich der Bedeutungszuwachs staatlicher Politiken in Ostasien der erfolgreichen Integration in globale Märkte; so wie diese wiederum starke Entwicklungsstaaten zur Voraussetzung hatte.

Auch China wird auf absehbare Zeit durch einen außerordentlich starken Einfluss zentralstaatlicher Lenkung geprägt sein, dies heißt, dass weniger «China» als Gesellschaft und Wirtschaft, sondern der chinesische Staat (auch: die Partei) als globaler Akteur «sichtbar» werden wird. Ohne an dieser Stelle eine umfassende entwicklungstheoretische Konzeption für den Modernisierungsfall «China» anbieten zu können, ist sehr deutlich erkennbar, dass China ungeachtet des Beitritts zur Welthandelsorganisation WTO eine sehr

eigenständige Strategie zwischen Öffnung und Protektion, Integration und Autonomie sowie zwischen Laissez-faire und Kontrolle seiner Wirtschaft und der in dieser agierenden Unternehmen verfolgt. So betreibt China zwar die Modernisierung wie kein zweites Land in Ostasien durch das Anwerben von ausländischen Direktinvestitionen, versucht aber gleichzeitig nicht von diesen Investitionen abhängig zu werden und vor allem nicht den heimischen Markt an die das Kapital bringenden, ausländischen multinationalen Konzerne zu verlieren.⁷ Daher schützte China über sehr lange Zeit seinen Markt vor Importen, öffnete ihn aber gleichzeitig als Produktionsstandort für die ausländische Konkurrenz, um mittels lokal gefertigter Produkte den inländischen Markt einerseits zu entwickeln und durch den stattfindenden Technologietransfer andererseits die eigene Industrie sowohl national als auch international konkurrenzfähig zu machen. Eine Besonderheit dieses Vorgehens ist, dass die globalstrategische Ausrichtung der chinesischen Industrie, also Exportorientierung inklusive der Akquisition von Auslandsstandorten, bereits zu einem Zeitpunkt erkennbar erfolgt, in dem das Stadium des Technologietransfers und der inländischen Neustrukturierung der Unternehmenslandschaft in vielen Bereichen noch nicht einmal abgeschlossen und selbst auf dem heimischen Markt noch keine dominierende Stellung in Sicht ist. Dies offenbart eine neue Qualität nicht nur von Modernisierungs- sondern auch von Internationalisierungsstrategien nationaler Wirtschaften (Bungsche et al. 2005).

Damit wird China auch zu einem besonderen Fall im Globalisierungskontext. Zu den Annahmen gängiger Globalisierungstheorien gehört zum einen die Vorstellung, dass viele Instrumente nationalstaatlicher Politik immer unwirksamer werden und die nationale Souveränität im Zuge der Globalisierung im Entschwinden ist (vgl. z.B. Camilleri/Falk 1992, Reich 1993, Narr/Schubert 1994, Ohmae 1995 oder Albrow 1998 – siehe auch diverse Beiträge in: Schmidt/Trinzcek (Hrsg.) 1999). So sprechen Narr und Schubert sehr weitgehend von einer Denationalisierung der Ökonomie (vgl. Narr/Schubert 1994: 28ff.) und für Ohmae haben Nationalstaaten als Grundeinheiten der globalen Wirtschaft ausgedient (vgl. Ohmae 1995: 26). Zum anderen wird eine dauerhafte regionale Anbindung und Einbindung von internationalen oder transnationalen Unter-

7 Zwar waren insbesondere im Falle von Singapur ausländische Direktinvestitionen ebenfalls ein wichtiger Bestandteil des Modernisierungsmodells, jedoch sind weder die Größenverhältnisse (Landesgröße, Bevölkerungszahl, Investitionsvolumen etc.), noch die Bandbreite der Investitionen (im Falle Singapurs eine starke Konzentration auf Finanzdienstleistungen und Halbleiterfertigung) und vor allem nicht die strategische Nutzung ausländischer Firmensiedlung zum Zwecke des Aufbaus nationaler Konkurrenzunternehmen mit dem Fall China vergleichbar.

nehmen zum Nutzen der regionalen Wirtschaftsentwicklung bestritten. Diese erscheinen vielmehr als «ungezügelter» Motor der Globalisierung. Rekordgewinne und der gleichzeitige massenhafte Abbau von Arbeitsplätzen, Verlagerungen der Produktion und massive Flucht aus dem nationalstaatlichen Steuerzugriff werden mit ihnen ebenso verbunden wie «sagenhafte» Prosperitätseffekte, wenn man ihnen nur die Tür öffne und eine möglichst freie Beweglichkeit garantiere (vgl. zu dieser Diskussion Beck 1997: 19-22). Hinsichtlich beider Aspekte scheinen die ostasiatischen Ökonomien, und dabei insbesondere China, Sonderfälle darzustellen bzw. eigene Wege zu beschreiten. Hier scheinen nicht nur forcierte Globalisierung und massive zentralstaatliche Lenkung miteinander vereinbar zu sein, vielmehr scheint im Falle Chinas sogar der Balanceakt zu gelingen, einerseits die von den inter- und transnationalen Unternehmen ausgehenden Modernisierungsimpulse für die eigenständige Landesentwicklung zu nutzen, diese Unternehmen aber andererseits nicht zu einer autonomen und unkontrollierbaren Kraft der Wirtschaftsentwicklung werden zu lassen.

Der chinesische Balanceakt wird ebenso im Bestreben deutlich, die eigene Unabhängigkeit und Entscheidungsfreiheit durch hohe Devisenreserven, Kontrolle des Kapitalverkehrs, Vermeidung von Verschuldung im Ausland sowie der Abwicklung von Auslandsgeschäften ohne Kreditaufnahme von Weltbank und IWF soweit wie möglich zu be- und erhalten. Schließlich weist auch die langjährige Protektion und behutsame Umstrukturierung großer Staatsunternehmen sowie die besonderen Arten deren Privatisierung, Kontrolle und Strukturen der Corporate Governance⁸ auf das Ansinnen hin, die Regionalentwicklung nicht einer völligen Öffnung und Liberalisierung zu opfern und somit China nicht dem Zugriff des globalen Kapitalismus zu überlassen (Bungsche et al. 2005).⁹

Doch manchen erscheint diese entwicklungsstaatliche Orientierung, die auch die Innovationspolitiken prägt, nur als eine Phase «nachholender Modernisierung». Die ostasiatischen Entwicklungsländer durchliefen diese im Nach-

8 Hierzu zählen z. B. die Unterteilung der Aktien in A, B und H Aktien, die an unterschiedlichen Börsen angeboten werden und mit unterschiedlichen Kontrollrechten für die jeweiligen Aktionäre ausgestattet sind, der Umstand, dass der Staat bzw. von ihm eingesetzte Rechtspersonen weiterhin die Mehrheitseigener sind sowie die speziellen Kontrollregeln, die weiterhin die Unternehmen überwachen.

9 In frühen Entwicklungsstadien regionaler Ökonomien, so wies in der Entwicklungssoziologie bereits früh Gerschenkron (1962/66) am Beispiel von Deutschland und Japan darauf hin, sind positive Effekte für die Region nicht durch ihre Öffnung, sondern eher durch ihre relative Abgeschlossenheit von der globalen wirtschaftlichen Entwicklung zu erreichen. Diese Vorstellung betont im Gegensatz zu den neoliberalen Überzeugungen, dass es für spät entwickelnde Wirtschaften gerade von Vorteil sein kann, sich dem Weltmarkt nicht allzu schnell zu öffnen.

holen der «Erste Moderne» mehr oder weniger zwangsläufig, um dann, in späteren Phasen, in das Fahrwasser westlicher Gesellschaften zu münden und im Zuge voranschreitender Differenzierung ebenso wie diese mit der schwindenden Bedeutung der Staaten im Zeitalter der Globalisierung zu kämpfen. Und die seit Mitte der 1980er Jahre sich vollziehende Entwicklung zu sog. Post-Entwicklungsstaaten¹⁰, die sich in vielen entwickelten ostasiatischen Ländern wie Südkorea, Taiwan oder bereits länger in Japan abzeichnet, schien ihnen Recht zu geben. Die dritte Welle der Demokratisierung traf Ostasien mit einiger Wucht, machte dem politischen Autoritarismus den Garaus und ließ Zweifel an der Gestaltungsmacht der vormals «starken Staaten» aufkommen.

Doch ein genaues Hinsehen bringt hier Ernüchterung. Während und nach den neoliberalen «Schocks» gewannen viele Staaten in Ostasien wieder deutlich an Terrain und führten die Restrukturierung der ostasiatischen Industrielandschaften zwar in modifizierter Weise, aber nichtsdestotrotz mittels staatlicher Regulierungsmaßnahmen durch. Südkorea ist dafür ein gutes Beispiel.

Die südkoreanischen Unternehmensgruppen, die Chaebol mussten während und nach der Krise Federn lassen. Der verzögerte Unternehmenswandel wurde in vielen Chaebol nun im Eiltempo nachgeholt, die verschleppten Organisationsreformen im Hauruckverfahren durchgesetzt. Der in den 1990er Jahren liberal zurückgezogene Staat war zurück. Es begann eine beispiellose «Modernisierung von oben». Der Staat besann sich seiner alten Mittel, z.B. des Zugriffs auf die Kreditpolitik, nun aber, um das Chaebolsystem aufzubrechen. Und dies gelang in einzelnen Fällen in fulminanter Weise. Das Wirtschaftsmodell der Gründerzeit, das in den 1990er Jahren bereits in Erosion begriffen war, wurde mit Beginn des 21. Jahrhunderts mit Paukenschlägen politisch verabschiedet. Seine Desorganisation wurde in politisch handgreiflicher Weise weiter vorangetrieben. Im Sinne der von der IWF geforderten Maßnahmen wurden zahlreiche Chaebol zerschlagen oder auf das Kerngeschäft reduziert. Die Förderung der Klein- und Mittelindustrie war nun ein ebenso großes Thema wie die radikale Öffnung der südkoreanischen Wirtschaft für ausländische Investoren. Das System der Chaebol brach auf. Und mit ihm das alte Wirtschaftsmodell Südkoreas. Neue Wirtschafts- und Unternehmensstrukturen entwickelten sich in einem vergleichsweise kurzen Zeitraum. Die Chaebol schienen so gut wie tot.

10 Zu seinen Charakteristika gehören ein unter dem Aspekt des industriepolitischen Dirigismus zurückgenommener Staat, eine stärkere Teilung der institutionellen Macht und Kräfte, eine viel mehr als früher auf Koordinationsfunktionen zurückgezogene Verwaltung, die relative Autonomie der Kapitalinteressen und die Lockerung der ehemals straff festgezurrtten korporatistischen Arrangements (vgl. dazu auch Hahn/Plein 1997).

Der Managing Director des IWF, Michael Camdessus, riet den Koreanern sehr klar und deutlich, neu anzufangen, alte Ideen über Bord zu werfen und die Industriekonglomerate abzuschaufen. In der Restrukturierung spielten denn auch neoliberale Anstrengungen zunächst eine große Rolle (Hart-Landsberg/Burkett 2001: 414). Sie wurden von einem gar nicht liberal agierenden Staat mit erstaunlicher Effektivität umgesetzt. Südkoreas Wirtschaft öffnete sich in der Folge sehr weitgehend für ausländische Konkurrenz und ausländische Investitionen (vgl. auch Business Week, 10.06.2002). Der Geldmarkt wurde Ende 1998 vollkommen liberalisiert und Fusionen und Unternehmensübernahmen durch ausländische Unternehmen, selbst feindliche, wurden ermöglicht (Kang 1999: 45f.). Die Übernahmen von inländischen Firmen durch ausländische Investoren machten auf einmal den Löwenanteil der ausländischen Direktinvestitionen aus (Hart-Landsberg/Burkett 2001: 415). Die ausländischen Direktinvestitionen erreichten in den Krisen- und Nachkrisenjahren historische Rekordhöhen (allerdings von einem sehr niedrigen Ausgangspunkt aus). Im Industriesektor stieg die Wertschöpfung von Firmen mit ausländischer Beteiligung 1999 auf für Südkorea beachtliche 21% der gesamten Wertschöpfung (Korea Economic Weekly, 30.10.2000).

Da die Intransparenz des Bankensektors, seine Unkontrollierbarkeit und die enge Verbindung mit den Chaebol der IWF ein besonderer Dorn im Auge war, wurde dieser in sehr weitreichender Weise umstrukturiert. Von den 2.100 Institutionen im Finanzsektor 1998 waren 2002 nur noch 1.600 übrig. Von den 24 großen City Banken überlebte nur die Hälfte (Business Week, 10.06.2002). Die enge Verbindung des Chaebol mit den Banken wurde in den meisten Fällen gekappt und ihr Eigentum an anderen Finanzinstitutionen in vielen Fällen zurückgefahren.

Die Freiheit der Banken, wem immer sie wollen, Geld zu leihen, kam zunächst vor allem der Klein- und Mittelindustrie zugute. Seit 1998 ist die Anzahl der klein- und mittelbetrieblichen Start-Ups nach oben geschneilt (Business Week, 10.06.2002). Zahlreiche Förderprogramme wurden aufgelegt. Hochqualifizierte Beschäftigte zog es nun auch in die aufstrebende «new economy» Südkoreas. Die Innovationsfähigkeit der besonders von der Krise betroffenen¹¹ Klein- und Mittelunternehmen wurde hervorgehoben. Den Chaebol hingegen wurde politisch und juristisch der Kampf angesagt. Ihre tribalen Strukturen, innerhalb deren Geltungsbereich der Sinn für Korruption

11 Denn auch die klein- und mittelständische Industrie wurde von der Krise nicht verschont. Im Gegenteil, gemessen an Konkursen und verloren gegangenen Arbeitsplätzen war sie von ihr am stärksten betroffen (vgl. Hart-Landsberg/Burkett 2001: 417 f.).

deutlich unterentwickelt war, wurden in der Restrukturierungsphase nach der Krise politisch und juristisch angegangen. Staatsanwälte haben Ermittlungen gegen den ehemaligen Präsidenten der Daewoo-Gruppe, gegen den Boss der Sk-Gruppe, Son Kil-seung, sowie weitere neun Angestellte wegen illegaler Transaktionen innerhalb der Unternehmensgruppe und nicht zuletzt gegen den Chef der Hyundai-Gruppe Chung Mong Hun wegen illegaler Zahlungen nach Pyöngyang angestrengt. Sein dramatischer Sprung aus dem Fenster im Jahre 2003 war der vorläufige Höhepunkt dieser Anklagen; die so noch ein Jahrzehnt zuvor kaum vorstellbar gewesen wären (Moon 2003: 54). Die Administration unter Leitung des neuen Präsidenten Roh Moo-Hyun hat sich vor diesem Hintergrund auf ihre Fahnen geschrieben, die Rechte von kleinen Aktionären zu stärken und das Engagement der Chaebol in den Finanzdienstleistungen drastisch zu beschränken (The Economist, 19.04.2003: 49). Roh-Moo-hyun hatte die Wahl unter anderem mit dem Versprechen gewonnen, die Reform der Chaebol voran zu treiben (The Economist, 15.03.2003).

So zeitigte die Restrukturierung nach der Krise erhebliche Auswirkungen. Rund die Hälfte der Top 30 Chaebol von 1996 wurden entflochten, zerschlagen oder gingen in den Konkurs. Die andere Hälfte hat ihre allzu breite Diversifikation zurückgefahren (The Economist, 19.04.2003). Die Anzahl der Firmen in der Unternehmensgruppe wurde reduziert und die Schuldenquoten in vielen Fällen drastisch gesenkt. Innovationspolitik in Südkorea war also weitgehend Restrukturierungspolitik. Der Umformung politischer Institutionen folgte die Restrukturierung der Wirtschaft, ihre Internationalisierung und Verschlankung, immer mit dem Ziel, ihre Innovationsfähigkeit zu erhöhen.

Auch in Taiwan finden sich heute – wenn auch in kleinerem Maßstab – regionale Innovationspolitiken der staatlich organisierten Netzwerkkoordination, die Klein- und Mittelunternehmen aus unterschiedlichen Branchen und Produktparten zu regelmäßigen Treffen in einer Art Innovations- und Kooperationsbörse zusammenführen und die dadurch die Überlebensrate der Klein- und Mittelunternehmen deutlich erhöht haben. Bemerkenswert im Vergleich zu der deutschen und anderen europäischen Wirtschaften ist hier auch, dass diese Industrie- und Innovationspolitiken keineswegs allein high-tech- fixiert, sondern immer auch low- und mid-tech-orientiert sind. Am Beispiel der Textilindustrie in Taiwan lässt sich dies einfach erkennen. Die Umstellung auf synthetische Textilien mit einer entsprechenden Technisierung und Maschinisierung der Produktion hat Taiwan im Segment der mid-tech-Textilproduktion einen weltweiten Spitzenplatz eingebracht.

5. Handlungsorientierungen, Innovationsnetzwerke und Innovationspolitiken in Ostasien

Die Suche nach generellen Rezepten und Regeln, die zu wirtschaftlichen Innovationen führen, ist müßig. Erst die je spezifischen, kulturellen und sozialen Kontexte innovationsbezogenen Handelns entscheiden über Erfolg und Misserfolg von Innovationen. Am Beispiel Ostasiens kann man dies einfach erkennen: dass Art und Stärke der Innovationskulturen über die Anschlussfähigkeit und den Erfolg von Innovationspolitiken entscheiden. Wir haben gesehen, dass die kulturellen Spielregeln für wirtschaftliche Innovationen in der Region sehr unterschiedlich sind und sich keineswegs über einen Kamm scheren lassen. Während in Japan und Korea die Orientierung an Größe und Marktbeherrschung dem innovativen wirtschaftlichen Handeln seine Richtung gibt, sind es in Taiwan, Hongkong und in China eher Vorstellungen einfacher Vermarktbarkeit, die das innovative wirtschaftliche Handeln dominieren. Dennoch gibt es in unterschiedlicher Ausprägung in der Wirtschaftsregion Ostasien vielfach geteilte Handlungsorientierungen, die unter bestimmten institutionellen Bedingungen wichtige Voraussetzungen für wirtschaftliche Innovationen schaffen, ohne diese direkt motivieren oder hervorbringen zu können. Dazu gehören ausgeprägte Langfristorientierungen des Wirtschaftens, vor allem im japanischen und koreanischen Kontext, eine starke Arbeitsorientierung und eine fest verankerte Perspektive kooperationsintensiven Wirtschaftens, welche die Innovationskulturen in Ostasien prägen. In Kontexten chinesischen Wirtschaftens kommt eine besonders stark ausgeprägte Orientierung an einem handelsorientiertem Unternehmertum hinzu und das nachahmungsorientierte wirtschaftliche Handeln schafft in allen ostasiatischen Kontexten wichtige Voraussetzungen für Innovationen.

Aber natürlich übersetzen sich diese Handlungsorientierungen nur in innovatives Handeln, wenn entsprechende institutionalisierte Formen des Wirtschaftens bereitstehen. Hierzu zählen in Ostasien nicht so sehr die Unternehmensformen, sondern die ganz unterschiedlich organisierten Netzwerkformen von Unternehmen, welche die Innovationskulturen prägen. Diese jeweils formal freischwebenden, vor allem sozial getragenen Netzwerke sind in Japan und Korea eher großformatig angelegt, wenn auch ganz unterschiedlich einmal durch Clans, ein anderes Mal durch Familien konstituiert. In Taiwan und China sind im Gegensatz dazu neben großen Staatsunternehmen eher kleinformatige Innovationsnetzwerke entstanden, die den wirtschaftlichen Innovationen ihre entsprechenden Konturen verleihen. Jedes Mal prägt die

institutionalisierte Form des Netzwerkes in entscheidender Weise die Innovationskultur und schafft spezifische Innovationspfade in Ostasien mit entsprechenden Stärken und Schwächen der einzelnen Ökonomien. Auch das ist eine der Lehren, die man aus der Beschäftigung mit Ostasien ziehen kann: Innovationspolitiken sind häufig nur im Rahmen bestimmter institutionalisierter Innovationspfade fruchtbar, welche selten einfach verlassen oder schnell verändert werden können.

Hieran schließen dann staatliche Innovationspolitiken an, die in Ostasien nach wie vor einen wichtigen Stellenwert haben. Mit Ausnahme Hongkongs waren alle ostasiatischen Ökonomien lange Zeit in ein straffes «politisches Korsett» eingebunden. Als «Spätentwickler» war dies nach Gerschenkron eine wichtige Voraussetzung für ihren Erfolg. Ihre sehr erfolgreiche weltwirtschaftliche Integration basierte nicht auf einer liberalen Politik des Staates, sondern auf einer, die den Schutz der Institution des Marktes mit seiner politischen Regulation verband. Dieser Politik wurden auch die Gewerkschaften untergeordnet. Soweit behielten die neomerkantilistischen Ansätze in der Entwicklungstheorie Recht und war die Rede vom «organisierten Kapitalismus» gerechtfertigt. Die Strukturen des autoritären Entwicklungsstaates der «Gründerzeit» verloren dann seit Mitte der 1980er Jahre in unterschiedlicher Geschwindigkeit ihre Regulierungskraft. Erste Konturen eines sehr viel stärker zurückgenommenen «Post-Entwicklungsstaates» beginnen sich in den 1990er Jahren abzuzeichnen. Zu diesen gehören (mit Ausnahme Hongkongs und Singapurs) ein unter dem Aspekt des industriepolitischen Dirigismus zurückgenommener Staat, eine stärkere Teilung der institutionellen Macht und Kräfte, eine viel mehr als früher auf Koordinationsfunktionen zurückgezogene Verwaltung, die relative Autonomie der Kapitalinteressen und die Lockerung der ehemals straff festgezurrten korporatistischen Arrangements. Doch trotz dieser Veränderungen modernisieren sich die ostasiatischen Wirtschaften nach wie vor weitgehend «von oben», sind Industrie- und Innovationspolitiken vor allem staatliche Restrukturierungspolitiken, die immer noch mit einer Wirkkraft durchgesetzt werden, die zumindest im Vergleich mit europäischen Verhältnissen erstaunt. Die Innovationspolitiken in China sind dafür das aktuell beste Beispiel.

Erst im Zusammenwirken von Handlungsorientierungen, institutionalisierten Formen des Wirtschaftens und den staatlichen Innovationspolitiken lassen sich die je verschiedenen Innovationskulturen und -pfade in Ostasien bestimmen und erkennen, warum sich hier ein weiteres Innovationszentrum der Weltwirtschaft in nachhaltiger Weise etabliert hat und weiter heranwach-

sen wird. Jedenfalls ist, dies kann man am Beispiel von Südkorea und Taiwan, Japan und China gut erkennen, eine Entwicklungsdynamik entfacht, die auf je ganz eigenen Pfaden zu einer pluralen ostasiatischen Moderne führen wird, deren Innovationskraft uns auch in Zukunft weiter in Bann nehmen wird.

Literatur

- Albrow, M. (1996), *The Global Age. State and Society beyond Modernity*, Cambridge, Polity Press
- Albrow, M. (1998), *Auf dem Weg zu einer globalen Gesellschaft? in: Beck, U. (ed.), Perspektiven der Weltgesellschaft*, Frankfurt/M., Suhrkamp
- Altmann, N. et al. (1998), *Innovative Arbeitspolitik? Zur qualifizierten Produktionsarbeit in Japan*, Frankfurt/M., New York, Campus
- Amsden, A. (1989), *Asia's Next Giant. South Korea and Late Industrialization*, New York, Oxford, Oxford University Press
- Amsden, A. (1990), *Third World Industrialization: Global Fordism or a New Model?*, *New Left Review*, Vol. 182, p. 5–31
- Beck, U. (1997), *Was ist Globalisierung?* Frankfurt/M., Suhrkamp
- Bellah, R. (1958), *Religious Aspects of Modernization in Turkey and Japan*, *American Journal of Sociology*, Vol. LXIV, p. 1–5
- Berth, R. (1994), *Aufbruch zur Überlegenheit*, Düsseldorf et al., Econ Bungsche, H. / Schmidt, G. / Pohlmann, M. (2005), *Die Globalisierung der chinesischen Wirtschaft am Beispiel der Automobilindustrie. Zur Formation von Kapitalismus in China*, DFG-Projektantrag, Erlangen, Heidelberg
- Camilleri, J. A. / Falk, J. (1992), *The End of Sovereignty. The Politics of a Shrinking and Fragmenting World*, Vermont, Edward Elgar
- Castells, M. (1992), *Four Asian Tigers with a Dragon Head. A Comparative Analysis of the State, Economy, and Society in the Asian Pacific Rim*, in: Appelbaum, Richard P./Henderson, J. (eds.), *States and Development in the Asian Pacific Rim*, Newbury Parc et al., Sage, p. 176–198
- Deyo, F. C. (1989), *Beneath the Miracle. Labor Subordination in the New Asian Industrialism*, Berkeley et al., University of California Press
- Drucker, P. (2000), *The discipline of innovation*. *Harvard Business Review*.
- Elster, J. (1987), *Subversion der Rationalität*, Frankfurt/M., New York, Campus
- Frey, B. S. / Osterloh, M. (eds.) (2000), *Managing Motivation. Wie sie die neue Motivationsforschung für Ihr Unternehmen nutzen können*, Wiesbaden, Gabler

- Gawner A. / Cusumano M.A. (2002), Platform Leadership: How Intel, Microsoft, and Cisco Drive Industry Innovation HBS Press
- Gerschenkron, A. (1962/66), Economic Backwardness in Historical Perspective, in: Landes, David (ed.), The Rise of Capitalism, New York, MacMillan
- Hahm, S.D. / Plein Ch.L. (1997), After Development. The Transformation of the Korean Presidency and Bureaucracy, Washington, Georgetown University Press
- Hamilton, G. G. / Woolsey Biggart, N. (1988), Market, Culture and Authority: A comparative Analysis of Management and Organization in the Far East, American Journal of Sociology, Vol. 94, Supplement, p. 52–94
- Hart-Landsberg, M. / Burkett, P. (2001), Economic Crisis and Restructuring in South Korea. Beyond the Free Market-Statist Debate, Critical Asia Studies, Vol. 33, No., p. 403–430
- Henderson, J. (1993), Against the Economic Orthodoxy: On the Making of the East Asian Miracle, Economy and Society, Vol. 22, No. 2, p. 200–217
- Hirschman, A. (1958), The Strategy of Economic Development, New Haven, Yale University Press
- Hsung, R.-M. (1998), The Concepts of Social Networks and Guanxi: The Application to Taiwan Studies, Manuskript, Taichung
- Inglehart, R. (1998), Modernisierung und Postmodernisierung. Kultureller, wirtschaftlicher und politischer Wandel in 43 Gesellschaften, Frankfurt/M., New York, Campus
- Johnson, Ch. (1982), MITI and the Japanese Miracle, Stanford, University Press
- Kang, D.-ku (1998), Traditional Religions and Christianity in Korea: Reciprocal Relations and Conflicts, Korea Journal, Vol. 38, No. 3, p. 96–127
- Kang, M.-S. (1999), Financial System Restructuring in the Republic of Korea: The Crisis and Its resolution, Asia-Pacific development Journal, Vol. 6, No. 1, p. 33–53
- Kim, E. M. (1997), Big Business, Strong State. Collusion and Conflict in South Korean Development, 1960–1990, Albany: State University of New York Press
- Kim, K.-O. (1996), The Reproduction of Confucian Culture in Contemporary Korea: An Anthropological Study, in: Tu, Wei-Ming (ed.): Confucian Traditions in East Asian Modernity. Moral Education and Economic Culture in Japan and the Four Mini-Dragons, Cambridge, London: Harvard University Press, p. 202–227
- Kliemt, H. (1986), Antagonistische Kooperation. Elementare spieltheoretische Modelle spontaner Ordnungsentstehung, Freiburg, Alber

- Knorr-Cetina K.D (1991), Die Fabrikation von Erkenntnis. Zur Anthropologie der Naturwissenschaft. Frankfurt/ M Suhrkamp
- Knorr-Cetina, K. D. (1999), Epistemic cultures: How science make knowledge. Cambridge: Harvard University Press
- Koh, B.-Ik (1996), Confucianism in Contemporary Korea, in: Tu, Wei-Ming (ed.): Confucian Traditions in East Asian Modernity. Moral Education and Economic Culture in Japan and the Four Mini-Dragons, Cambridge, London: Harvard University Press, p. 191–201
- Lee, J.-Y. (1993), Entwicklung und Führung südkoreanischer Unternehmen – insbesondere die Struktur, Organisation und Strategie südkoreanischer Unternehmensgruppen Chaebol, Dissertation Universität Göttingen, Göttingen
- Lee, K.U. (1998), Competition Policy, Deregulation & Economic Development, Seoul: KIET
- Lee, Y.-K. (1990), Conglomeration and Business Concentration in Korea, in: Kwon, Jene K. (ed.): Korean Economic Development, New York, London, Greenwood Press
- Micklethwait, J./ Wooldridge, A. (1998), Die Gesundheitsberater. Was die Rezepte der Unternehmensberater wirklich nützen, Hamburg, Hoffmann und Campe
- Moon, I. (2003), How Korea Has Changed – and How It Hasn't, Business Week, 18.08.2003
- Narr, W.-D. / Schubert, A. (1994), Weltökonomie. Die Misere der Politik, Frankfurt/M., Suhrkamp
- O'Connor G.C. / Rice M (2001), Opportunity Recognition and Breakthrough Innovations in Large Established Firms. California Management Reviews 1,1
- Ohmae, K. (1995), The End of the Nation State. The Rise of Regional Economies, New York et al., Free Press
- Pohlmann, M. (2002), Der Kapitalismus in Ostasien. Südkoreas und Taiwans Wege ins Zentrum der Weltwirtschaft, Münster, Westfälisches Dampfboot
- Pohlmann, M. (2004), Die Entwicklung des Kapitalismus in Ostasien und die Lehren aus der asiatischen Finanzkrise, Leviathan, No.3
- Pohlmann, M. et al. (1995), Industrielle Netzwerke. Antagonistische Kooperationen an der Schnittstelle Beschaffung-Zulieferung, Mering, Rainer Hampp Verlag
- Porter, M.E. (1990), The Competitive Advantage of Nations, New York, Free Press

- Porter, M. E. (2000), Einstellungen, Werte, Überzeugungen und die Mikroökonomie des Wohlstandes, in: Huntington, Samuel P., Lawrence E. Harrison (eds.), Streit um Werte. Wie Kulturen den Fortschritt prägen, Hamburg, Wien, Europa Verlag
- Reich, R. (1993), Die neue Weltwirtschaft. Das Ende der nationalen Ökonomie, Frankfurt/M., Fischer
- Schmidt, G. / Trinzcek, R. (1999) (eds.), Globalisierung. Ökonomische und soziale Herausforderungen am Ende des zwanzigsten Jahrhunderts, Sonderband 13 der Sozialen Welt, Baden-Baden: Nomos, S. 11-28
- Senge, P. (1990), The Fifth Discipline, New York, Doubleday
- Sprenger, R. K. (1999), Mythos Motivation. Wege aus einer Sackgasse, Frankfurt/New York, Campus.
- Trinh, T. (2003), Die asiatischen Tigerstaaten nach dem IT-Boom. Am Scheideweg: Anfang vom Ende oder neue Chance?, Economics, Deutsche Bank Research, 26.11.2003, No. 40, p. 1-16
- Tu, W.-M. (1996) (ed.), Confucian Traditions in East Asian Modernity. Moral Education and Economic Culture in Japan and the Four Mini-Dragons, Cambridge, London, Harvard University Press
- Wade, R. (1990), Governing the Market. Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization, Princeton, Princeton University Press
- Weede, E. (1990), Wirtschaft, Staat und Gesellschaft: Zur Soziologie der kapitalistischen Marktwirtschaft und der Demokratie, Tübingen, Mohr
- Yeung, I. / Rosalie, Y.M. / Tung, L. (1994), Achieving Business Success in Confucian Societies: The Importance of Guanxi (Connections), Organizational Dynamics, Vol. 22, p. 72-83