

Michael Kutschker

Institutionentheorie - Neuer "Dampf" für die Internationale Managementforschung?

- 1 Einleitung
- 2 Institutionen in der Forschung zum Internationalen Management
 - 2.1 Grundzüge der Neuen Institutionentheorie
 - 2.2 Institutionentheoretische Anleihen im Internationalen Management
 - 2.3 Empirische Manifestationen in der Forschung zum Internationalen Management
- 3 Institutionentheorie - eine "Dampfblase"?

Literaturverzeichnis

1 Einleitung

Seit den grundlegenden Arbeiten von Meyer/Rowan¹, Zucker², DiMaggio/Powell³ und Scott⁴ hat die Neue Institutionentheorie (NIT) in zahlreichen sozialwissenschaftlichen Disziplinen Eingang gefunden⁵. Natürlich hat auch die Forschung zum Internationalen Management (IM)⁶ mit ihrer starken Fraktion der Transaktionskostentheoretiker recht früh in der soziologischen Institutionentheorie eine Möglichkeit gesehen, die auf die Erklärung der Institutionen: Markt und Organisation fixierte Transaktionskosten- bzw. Internalisierungstheorie durch Einbeziehung der Transaktionsumwelt der realen Komplexität anzupassen. Mit dem Decade Award Winning Aufsatz von Brouthers⁷ gewinnen die bis dato vereinzelt Übertragungen der organisationalen/soziologischen Institutionentheorie auf Probleme des IM⁸ an Fahrt, nicht zuletzt weil es ihm gelingt empirisch nachzuweisen, dass die NIT die Erklärungsmächtigkeit der im IM dominierenden Paradigmen der Transaktionskostentheorie (TKT) und des Ressourcenbasierten Ansatzes (RBA) verbessert. Man könnte meinen, dass die NIT der neue "Dampf" sei, den Buckley⁹ in der Entwicklung der IM-Forschung vermisst¹⁰. Dies umso mehr als in den letzten 10 Jahrgängen (2005-14) des Journal of International Business (JIBS) 112 von 520 Artikeln auf der NIT basieren, die TKT Beiträge nicht eingerechnet. Allein die schiere Anzahl NIT-basierter Beiträge vermittelt nicht nur im JIBS den Eindruck, dass die IM-Forschung die Rolle des Umfeldes der Multinationalen Unternehmung (MNU) mit Hilfe der NIT neu entdeckt habe.

Auch Johannes Engelhard hat in seinem Beitrag "Institutionelle Entwicklung des Internationalen Managements als wissenschaftliche Disziplin"¹¹ einen Institutionellen Bezugsrahmen benutzt, um insbesondere den prozessualen Aspekt der Institutionalisierung des Faches IM zu untersuchen. Anhand der klassischen Unterteilung der Institutionen in ihre kognitiven, normativen und regulativen Dimensionen gelingt ihm der Nachweis, dass Internationales Management eine eigenständige Disziplin (Institution) im System der Wissenschaften ist. Spätestens nachdem auch Dunning sein OLI-Paradigma um die Variante einer Co-

¹ Vgl. Meyer/Rowan (1977).

² Vgl. Zucker (1977).

³ Vgl. DiMaggio/Powell (1983).

⁴ Vgl. Scott (1990).

⁵ Vgl. zu einem Überblick Schmalz-Bruns (1989) oder Fußnote 2 in Engelhard/Schmidt-Wellenburg/Steinhausen (2009), S. 72.

⁶ Aus sprachlichen Vereinfachungsgründen wird hier auf die im anglo-amerikanischen Bereich übliche Trennung in Internationales Management (IM) und International Business (IB) verzichtet.

⁷ Vgl. Brouthers (2002); Brouthers (2013).

⁸ Vgl. Kostava/Zaheer (1999); Meyer (2001); Davis/Desai/Francis (2002).

⁹ Vgl. Buckley (2002).

¹⁰ Vgl. zu dem Disput um Buckleys Weckruf: Lewin (2004); Shenkar (2004); Redding (2005); siehe auch Cantwell/Brannen (2011); Cantwell/Piepenbrink/Shukla (2014); Cheng et al. (2009); Cheng et al. (2014).

¹¹ Vgl. Engelhard/Schmidt-Wellenburg/Steinhausen (2009).

evolutionären Institutionentheorie fortschreibt¹², scheint die NIT endgültig geadelt als weitere interdisziplinäre Anleihe dem IM zu dienen. Aber wie bei allen "Transplantationen" ist Vorsicht angesagt, nicht zuletzt weil die NIT primär versucht die Auswirkungen gesellschaftlicher Phänomene auf Organisationen zu erklären¹³, das IM sich aber viel häufiger mit der Erklärung "mikropolitischer" Zusammenhänge in und zwischen MNU befasst¹⁴.

Angeregt durch die genannten Beiträge ist es das Ziel der folgenden Kapitel, den bisher erreichten Kenntnisstand der Institutionentheorie im IM festzuhalten und kritisch zu hinterfragen. Im zweiten Kapitel werden daher zunächst die Grundzüge der Neuen Institutionentheorie dargestellt. Anschließend erfolgt ein Überblick über die theoretischen Adaptionen und empirischen Tests der NIT im IM. Im Schlusskapitel wird die im Titel gestellte Frage beantwortet.

2 Institutionen in der Forschung zum Internationalen Management

2.1 Grundzüge der Neuen Institutionentheorie

Angesichts einer beinahe vier Jahrzehnte währenden Forschungstradition reicht naturgemäß der Platz nicht aus, auch nur ansatzweise einen vollständigen Überblick über die NIT zu geben¹⁵. Stattdessen werden selektiv die Aspekte hervorgehoben, die im Hinblick auf die Verwendung der NIT in der Forschung zum IM wichtig sind.

Begrifflichkeiten

Die lange Tradition und weite Verbreitung in den Sozialwissenschaften¹⁶ hat eine allgemeinverbindliche Definition der "Institution" verhindert. Die Unschärfe des Begriffes ergibt sich bereits dadurch, dass die Literatur eine Vielzahl von Institutionen kennt, die in Form von Konventionen, geteilten Ansichten, Standards, Normen, Mythen, Weltbildern und Deutungsmustern oder genereller als "rules of the game"¹⁷, als verfestigte Erwartungsmuster des sozialen Umfeldes menschliches und organisationales Verhalten beeinflussen. Institutionen sind die eher dauerhaften Eigenschaften sozialen Lebens, die sozialen Systemen Stabilität in Raum und Zeit verleihen¹⁸. Sinnvoller als Aufzählungen sind Kategorisierungen, um sich dem Begriff zu nähern. Eine unter Ökonomen weit verbreitete Differenzierung unterscheidet in *formale* (Gesetze, Regeln) und *informale* Beschränkungen (Normen, Gebräuche und Kultur), welche die Interessenverfolgung der Akteure leiten¹⁹. In der Orga-

¹² Vgl. Cantwell/Dunning/Lundan (2011).

¹³ Mittlerweile wird die Logik kognitiver und normativer Institutionen auch für intra-organisationale Sachverhalte etwa im Zusammenhang mit der Unternehmenskultur diskutiert.

¹⁴ Zu ähnlichen Warnungen vgl. Kostova/Roth/Dacin (2008); Macharzina (2009).

¹⁵ Vgl. hierzu Senge/Hellman (2006); Walgenbach/Meyer (2008); Kieser/Ebers (2014); Scott (2014).

¹⁶ Vgl. Sumner (1906); Veblen (1919); Commons (1924); Commons (1934); Selznik (1949); Weber (1972).

¹⁷ North (1990), S. 3.

¹⁸ Vgl. Giddens (1984), S. 24.

¹⁹ Vgl. North (1990).

nisationstheorie - wie auch in der IM-forschung - haben sich eher Scotts "three pillars of institutions" durchgesetzt.

"Institutions comprise regulative, normative, and cultural-cognitive elements that, together with associated activities and resources, provide stability and meaning to social life."²⁰

Obwohl in seinem Verständnis symbolische Systeme wie Regeln, Normen und kulturell-kognitive Überzeugungen die zentralen Bestandteile von Institutionen ausmachen gehören auch das damit verbundene Verhalten sowie die notwendigen materiellen Ressourcen zu einem institutionellen Bezugsrahmen. Das *regulative* Element von Institutionen bindet Akteure in starkem Maße, weil ihr Verhalten von Dritten überwacht wird, denen auch in hohem Maße Autorität verliehen ist, Regeln durchzusetzen und Streitigkeiten zu lösen. Regeln spezifizieren viel präziser als der *normative* Aspekt das erforderliche Verhalten. Normative Systeme beinhalten Werte und Normen, welche eine vorschreibende, bewertende und verpflichtende Dimension in das soziale Leben bringen²¹. Die *kognitiv-kulturelle* Dimension verweist auf die geteilten Auffassungen, die soziale Realität entstehen lassen, indem sie zwischen der externen Welt der Stimuli und der Reaktion des Individuums als symbolische Repräsentationen der Welt vermitteln. Organisationen und organisationale Felder sind durch unterschiedliche Kombinationen dieser drei Elemente beeinflusst. Im dritten Kapitel ist zu prüfen, ob und inwieweit die IM-Forschung zwischen den Dimensionen von Institutionen unterscheidet und untersucht welche der Faktoren in welchen Kontexten wirken.

Kerngedanken

Als Betriebswirt ist man schnell geneigt, die NIT mit der von Coase²² begründeten und insbesondere von Williamson²³ weiter entwickelten *Neuen Institutionen-Ökonomie* gleichzusetzen. Dies umso mehr als mit der Internalisierungstheorie²⁴ eine Variante der TKT existiert, die gerade dem IM Wissenschaftler vertraut ist. Beim Eintritt in fremde Ländermärkte müssen internationalisierende Unternehmen entscheiden, ob sie eine Marktlösung (Export) wählen oder ob sie die Transaktionen in die Unternehmung in Form einer Tochtergesellschaft hereinholen, internalisieren. Charakteristisch ist für beide institutionen-ökonomischen Argumentationen, dass Individuen über die Wahl der optimalen Institutionen entscheiden. Erst North bereichert die Debatte, indem er darauf verweist, dass die zulässigen Optionen durch historisch gewachsene Institutionen eingeschränkt werden kön-

²⁰ Scott (2014), S. 56.

²¹ Vgl. Scott (2014), S. 64.

²² Vgl. Coase (1937).

²³ Vgl. Williamson (1975).

²⁴ Vgl. Buckley/Casson (1976).

nen²⁵. Damit ergänzt er die individualistische Position der TKT um eine Sichtweise, in welcher Institutionen in Form von formalen und informalen Erwartungshaltungen das Verhalten von Individuen und Organisationen auch unbewusst steuern und beeinflussen.

Die Neue Institutionentheorie löst in der Organisationstheorie den Kontingenz- oder situativen Ansatz ab, der bis in die 90er Jahre die konzeptionellen und vor allem empirischen Arbeiten über den Einfluss der *Aufgabenumwelt* auf die formale Organisationsstruktur dominierte²⁶. Organisationsstrukturen koordinieren die arbeitsteiligen Prozesse dann effizient, wenn sie den Erfordernissen der Aufgabenumwelt angepasst sind. Nun beobachtet aber die NIT, dass Organisationen in ganz unterschiedlichen Aufgabenumwelten mit ähnlichen Organisationsstrukturen operieren, was nach dem Kontingenzansatz nicht sein dürfte. Die NIT führt solche *Isomorphien* auf den institutionellen Druck und Rationalitätsmythen des sozialen Umfeldes zurück, die neben technischen Anforderungen und Ressourcenabhängigkeiten wirksam werden. Rationalitätsmythen sind Regeln, deren Wirksamkeit eher von einem kollektiven Glauben an sie als von ihrer objektiven Überprüfbarkeit abhängt. Multikausalität und Mehrdeutigkeiten relativieren die klassische Effizienzorientierung und habituelles Verhalten ersetzt echte Entscheidungen. Isomorphien schaffen zwar nicht unbedingt rationale Effizienz aber Sicherheit und Legitimität und stabilisieren das System gegenüber den Erwartungen des organisationalen Feldes, das alle Organisationen umfasst, mit denen die fokale Organisation interagiert²⁷. Die daraus resultierende organisationale Effizienz sichert nicht nur Legitimität sondern auch die für das Überleben der Organisation notwendigen Ressourcen²⁸. DiMaggio/Powell identifizieren drei Mechanismen der institutionellen isomorphischen Veränderung: *Zwang*, der von politischem Druck und staatlicher Macht ausgeht und staatliche Aufsicht und Kontrolle erzeugt, *normativer* Druck, der durch die Professionalisierung von Berufsgruppen und Ausbildungsstätten entsteht, sowie *mimetische* Isomorphie, die Unsicherheit durch habituelle Nachahmung erzeugt²⁹.

Das organisationale Feld

Im "organisationalen Feld" entstehen Institutionen und entfalten ihre Wirkung.

"By organizational field, we mean those organizations that, in the aggregate, constitute a recognized area of institutional life: key suppliers, resource and product consumers, regulatory agencies, and other organizations that produce similar services and products."³⁰

²⁵ Vgl. North (1989).

²⁶ Zu einem Überblick vgl. Macharzina/Wolf (2005), S. 522 ff.; Schreyögg (1998), S.333 ff.

²⁷ Vgl. DiMaggio/Powell (1983), S. 148 f.

²⁸ Vgl. Meyer/Rowan (1977).

²⁹ Vgl. DiMaggio/Powell (1983), S. 150 ff.

³⁰ DiMaggio/Powell (1983), S. 148.

Damit ist zwar das organisationale Feld umgreifender definiert als bei konkurrierenden Umweltkonzepten, wie jenes der Populationen von Hannan und Freeman, die sich nur auf Wettbewerber beziehen³¹ oder jenes der organisationalen Netzwerke, die nur die unmittelbar interagierenden Organisationen umfassen³², aber auch zugleich "grenzenloser", da Struktur und Größe a priori nicht festgelegt, sondern nur empirisch bestimmt werden können. Das Verhalten und die Struktur der Organisationen im Feld sollen aus den regulativen, normativen und kulturell-kognitiven Elementen der Institutionen erklärt werden, die auf multiplen Systemebenen operieren können: "from the world system to interpersonal interaction"³³. Damit entsteht ein hierarchisch verschachteltes System konkurrierender, komplementärer und indifferenter Institutionen, das für die fokale Organisation das Erkenntnisproblem schafft, die Legitimität garantierenden Institutionen zu erkennen und zu priorisieren. Dass dieser Erkenntnisprozess nicht immer gelingt, zeigt das aktuelle Beispiel der Auseinandersetzung der Volkswagen AG mit der amerikanischen Umweltschutzbehörde über die Einhaltung der Abgasvorschriften³⁴. Aber auch für den Forscher entsteht daraus ein Mehrebenenproblem, das im Falle der IM-Forschung noch verschärft auftritt, wenn sich organisationale Felder über nationale Grenzen hinweg erstrecken und MNU selbst ihre eigenen Institutionen in Form von Leitbildern, ungeschriebenen Gesetzen und Unternehmenskulturen schaffen. Interner Druck zu homogenen Verhalten trifft auf die Notwendigkeiten heterogener Felder, eine Diskussion die dem internationalen Strategie- und Marketingforscher als Lokalisierungs-/ Globalisierungsproblematik bekannt vorkommt. Unter Einbeziehung der Konzepte der NIT ließe sich die Diskussion um die unternehmenspolitischen Konzeptionen der MNU neu beleben³⁵.

Dynamik von Institutionen.

Dynamik tritt auf, wenn 1. Akteure sich institutionellen Zwängen anpassen oder Institutionen zu verändern trachten, wenn 2. Institutionen sich aufgrund anderer Faktoren als 1. verändern oder wenn sich 3. das organisationale Feld, seine Struktur und Grenzen wandelt³⁶. Die frühen Arbeiten gehen zunächst von einer deterministischen Wirkung von Institutionen auf die Organisationen eines Feldes aus. Die Argumentationslogik des abgelösten Kontingenzansatzes bleibt zunächst erhalten. An die Stelle der technischen Aufgabenumwelt, welche die Organisationsstruktur beeinflusst, treten die Institutionen des organisationalen Feldes. Das Volkswagenbeispiel zeigt aber auch, dass sich MNU keineswegs nur anpassen. Selbst nach Aufdeckung des Regelverstößes haben Mitarbeiter der Volkswagen AG über

³¹ Vgl. Hannan/Freeman (1977).

³² Vgl. Laumann/Galaskiewicz/Marsden (1978).

³³ Scott (2014), S. 58.

³⁴ Vgl. Schäfer et al. (2015).

³⁵ Vgl. Kutschker/Schmid (2011), S. 286 ff.

³⁶ Vgl. Walgenbach/Meyer (2008), S. 72 ff.

ein Jahr lang versucht, die amerikanischen Behörden zu manipulieren³⁷. Geht es hier nur um die Begrenzung der Wirkung eines Regelverstößes, gehen neuere Konzeptionen davon aus, dass Organisationen grundsätzlich aktiv an der Entstehung, Veränderung und Diffusion von Institutionen in ihrem Feld beteiligt sind, also zumindest teilweise als parteiische Agenten bewusst handeln³⁸. Man entfernt sich also von der statischen Sichtweise und geht davon aus dass die Akteure organisationaler Felder und deren Institutionen interagieren und sich in ihrer Entwicklung wechselseitig beeinflussen, koevolvieren³⁹.

Damit unterliegen nicht nur die sozialen Akteure sondern auch die Institutionen selbst einer Dynamik, die Anlass zu kontroverser Diskussion sind. Zum einen kann von einer bewussten Setzung sozialer Regelwerke ausgegangen werden. Zum anderen können Institutionen aus dem unintendierten Zusammenwirken interdependenter Akteure entstehen⁴⁰. Ist die Setzung von vornehmlich regulativen Elementen eher als politischer Prozess zu analysieren, bieten sich für das Verständnis der eigendynamischen Prozessformen eher evolutions-theoretische Ansätze an. So greifen Engelhard et al. auf das Lebenszyklusmodell von Tolbert und Zucker⁴¹ zurück, um die Institutionalisierung des Faches IM zu analysieren⁴². Die Phasen der Habitualisierung, Objektivierung und Sedimentation ähneln dabei der Phasenfolge evolutionärer Prozesse, wie sie die Theorie der ökologischen Evolution zur Beschreibung des Lebenszyklus von organisatorischen Kompetenzen, Routinen und Praktiken in und zwischen Organisationen⁴³ und von ganzen Populationen von Organisationen⁴⁴ benutzt⁴⁵. Nicht nur, dass die ökologische Evolutionstheorie sich mit gleichem Erklärungsmuster über drei Systemebenen erstreckt, North als ökonomischer Institutionalist eine evolutionäre Perspektive aufgreift⁴⁶, verbindet auch Nelson als Evolutionstheoretiker ziemlich nahtlos Institutionen- und Evolutionstheorie.

"Indeed, if one defines institutions as widely employed "social" technologies, in the sense I will develop shortly, it is easy to take institutions on board as a component of an evolutionary theory of economic growth."⁴⁷

Freilich kann die *ökologische Evolutionstheorie* nur die emergenten, eigendynamischen Entwicklungsprozesse von Institutionen beschreiben, Prozesse der bewussten Institutionenentwicklung, die Anwendung von Macht oder politische Prozesse kommen

³⁷ Vgl. Schäfer et al. (2015).

³⁸ Vgl. DiMaggio (1988).

³⁹ Vgl. Cantwell/Dunning/Lundan (2011).

⁴⁰ Vgl. Czada/Schimank (2000).

⁴¹ Vgl. Tolbert/Zucker (1996).

⁴² Vgl. Engelhard/Schmidt-Wellenburg/Steinhausen (2009), S. 74 f.

⁴³ Vgl. Nelson/Winter (1982), McKelvey/Aldrich (1983).

⁴⁴ Vgl. Hannan/Freeman (1977).

⁴⁵ Vgl. zu dieser Darstellung Schreyögg (1998), S. 328 ff.

⁴⁶ Vgl. North (1990).

⁴⁷ Nelson (2002), S. 21.

nicht vor. Es fehlt also an einer Theorie, welche die "Mischung" eigendynamischer und bewusst gesteuerter Institutionenentwicklung erklären kann⁴⁸.

Der Status der Institutionentheorie bildet den Vergleichmaßstab, an dem die theoretischen und empirischen Arbeiten im IM gemessen werden sollen. Das IM beschäftigt sich mit grenzüberschreitenden Aktivitäten von MNU. Ein institutionentheoretischer Ansatz des IM wäre eigentlich prädestiniert zu untersuchen wie sich Institutionen und deren Zusammenspiel national unterscheiden, welche Rolle grenzüberschreitende organisationale Felder spielen, wie sich MNU gegen supranationale und nationale Akteure behaupten bzw. multiple Legitimitäten erringen, ob und wie Tochtergesellschaften den nicht unbedingt gleichgerichteten Druck lokaler Institutionen mit den Erwartungen der Konzernmutter ausbalancieren. Zudem könnte die Erforschung der Institutionen auf den Traditionen der Kulturforschung im IM aufbauen, da Kultur das "substratum" für Institutionen bildet⁴⁹.

2.2 Institutionentheoretische Anleihen im Internationalen Management.

Die dominierenden Bezugsrahmen der IM-Forschung hatten von Haus aus eine unterschiedlich starke Affinität zur Berücksichtigung des umweltlichen Kontextes. Dunning hatte mit seinem "locational advantage" bereits eine gewisse Offenheit gegenüber den Gegebenheiten im jeweiligen Ausland in sein OLI-Modell eingebaut⁵⁰. Für Johanson/Vahlne's Prozessmodell der Internationalisierung ist der langsame Erwerb des Wissens über lokale Märkte deren Hauptargument, von einer inkrementalen Internationalisierung auszugehen⁵¹. Schwieriger dürfte es der Internalisierungstheorie von Buckley/Casson fallen⁵², in ihr individualistisches Modell der "rationalen Wahl" institutionelle Elemente einzubauen.

Institutionen in der Internalisierungstheorie.

In ihrem Rückblick auf 30 Jahre Internalisierungstheorie stellen Buckley/Casson nochmals die Grundzüge, den wissenschaftstheoretischen Standort und die Quellen⁵³ ihrer Theorie vor. Manager entscheiden sich für die Internalisierung lokal verteilter Fertigungsstufen in ein MNU solange die Kosten der MNU niedriger als die der Marktlösung sind. Aus ihrer Werkschau der späteren gemeinsamen Arbeiten ist die systemtheoretische Perspektive der Globalisierung der Märkte hervorzuheben. Für die Globalisierung werden Veränderungen von "exogenous factors" wie Deregulierung von Finanz- und Arbeitsmärkten, Abbau von Grenzkontrollen und Zöllen, Entwicklung von Rechtssystemen zum Schutze geistigen Eigentums, die Verbreitung von Fertigungs- und Ausbildungsstandards verantwortlich ge-

⁴⁸ Nicht für Institutionen, aber für das theoretisch nicht gar zu entfernte Konstrukt der Oberflächen- und Tiefenstruktur von MNU existiert ein solcher "Mischansatz". Vgl. Kutschker/Schmid (2011), Kap. 7.

⁴⁹ Vgl. Hofstede (2001).

⁵⁰ Vgl. Dunning (1977); Dunning (1980).

⁵¹ Vgl. Johanson/Vahlne (1977).

⁵² Vgl. Buckley/Casson (1976).

⁵³ Insbesondere der Bezug zu Coase (1937) wird herausgestellt. Buckley/Casson (2009), S. 1570 ff.

macht⁵⁴. Diese und weitere Faktoren würden Vertreter der NIT nicht nur als exogene Faktoren sondern als Wandel von Institutionen charakterisieren. Später werden die Autoren in diesem Punkt selbst deutlicher:

"The 1992 paper argues forcefully that source-country institutions (cultural attitudes to entrepreneurship, education, and training) have an important influence on the innovative ability of the firms"⁵⁵.

Damit wäre eigentlich der Beweis erbracht, dass auch die "härtesten" neo-institutionellen Ökonomen die Wirkung von regulativen, normativen und kognitiv-kultureller Institutionen anerkennen. In einer individualistischen "rational choice" Perspektive müssen die Wirkungen exogener Faktoren aber in das rationale Kalkül der Kostenfaktoren einbezogen werden⁵⁶. Dies läuft nun aber gerade dem Grundgedanken der soziologischen NIT entgegen, dass Institutionen unreflektiert, habituell verhaltenswirksam werden. Das Verhältnis zur soziologischen NIT scheint gespalten: Akzeptanz der Institutionen ohne Anerkennung der soziologischen Institutionentheorie.

Institutionen im Internationalisierungsprozess

Die Modellierung des Internationalisierungsprozesses schwedischer Unternehmen durch Johanson/Vahlne entwickelt sich zum theoretischen Kontrapunkt der Internalisierungstheorie. Nicht zuletzt wegen seiner kontinuierlichen Weiterentwicklung zur Uppsalaschule ist der Aufsatz von 1977 das mit Abstand am häufigsten zitierte JIBS-Paper⁵⁷. „Market knowledge“ und „market commitment“ sind die statischen Elemente des Uppsala-Modells, die den internationalen Entwicklungsprozess durch „commitment decisions“ und „current activities“ in einem Ländermarkt treiben. Hier interessiert die Variable Wissen, welche am ehesten den Bezug zu den Institutionen eines Ländermarktes herstellen könnte. Ursprünglich wird zunächst zwischen objektivem und Erfahrungswissen unterschieden. In einer späteren Version⁵⁸ wird Wissen in die Bestandteile: Internationalisierungs-, Geschäfts- und *institutionelles Wissen* zerlegt, wobei letzteres das Wissen über die Gesetze, Regeln, Normen und Werte eines bestimmten Landes beinhaltet⁵⁹.

Dieser Ausflug in den Bereich der Institutionen wird in den Folge modellen jedoch wieder kassiert. Im Beitrag von 2009 wird das Ursprungsmodell mit dem *Netzwerkansatz* vereint, der den anonymen Ländermarkt auf eine überschaubare Menge von "business networks"⁶⁰ aus Kunden und Lieferanten reduziert. Folglich ist *Beziehungswissen*, genauer "relation-

⁵⁴ Buckley/Casson (2009), S. 1574 f.

⁵⁵ Buckley/Casson (2009), S. 1578.

⁵⁶ Buckley/Casson (2009), S. 1577.

⁵⁷ Vgl. Johanson/Vahlne (1977).

⁵⁸ Vgl. Eriksson et al. (2000).

⁵⁹ zu einer Kritik an dem Verständnis von Lernen der Uppsala-Schule vgl. Forsgren (2002); Kutschker (2008).

⁶⁰ Johanson/Vahlne (2009), S. 1414.

ship-specific knowledge"⁶¹ der Schlüssel für die Entwicklung der Netzwerke. Auch in den jüngsten Erweiterungen hin zu einem Modell des Globalisierungsprozesses⁶² wird die Variable Wissen zugunsten dynamischer Fähigkeiten zur Entwicklung von Chancen, Netzwerken, Technologien und Globalisierung aufgegeben. Letztere ist wichtig um den "institutional fit"⁶³ mit dem Ländermarkt herzustellen.

Institutionen im eklektischen Paradigma

Der Untertitel "The co-evolution of MNEs and the institutional environment" macht bereits deutlich, dass sowohl Dynamik als auch der institutionelle Kontext das OLI-Paradigma bereichern sollen⁶⁴. Der Eklektizismus, Dunning's Markenzeichen, wird mit der Vermählung von Institutionen- und Evolutionstheorie durchgehalten. Ausgangspunkt ist die zunehmende Vernetztheit einer globalisierenden Wirtschaft, die diese mit fremden *formalen* und *informalen* Institutionen konfrontiert, die aufgrund ihrer Unterschiedlichkeit und Dynamik schwierig zu interpretieren sind und sich die Zukunft daher nicht mehr aus der Gegenwart extrapolieren lässt (non-ergodic uncertainty). Damit entstehen für die Organisation Spannungen, derer sie nur Herr wird, wenn sie mittels "institutional entrepreneurship" aktiv mit neuen Ansätzen experimentiert. Je mehr Organisationen sich daran beteiligen, desto größer ist der Pool an Varietät aus dem entsprechend der Evolutionstheorie selektiert werden kann.

"Since firms (and especially MNEs) are increasingly interconnected with other market and non-market actors, a variety of alternative experimental directions across different network actors raises the system-wide extent of institutional experimentation and diversity, as well as generating novelty from within the complex system"⁶⁵.

Die unterschiedlich starke Einmischung in die Institutionenkreation werden als institutionelle Vermeidung, institutionelle Anpassung und institutionelle Co-Evolution bezeichnet. Mit der bewussten Einbeziehung des institutionellen Umfeldes in den Entscheidungsrahmen der MNU retten die Autoren zwar die individualistische Basis des OLI-Paradigma, entfernen sich aber deutlich von der Evolutionstheorie wie sie im Ursprungskonzept von Nelson/Winter angelegt ist⁶⁶. Diese kennen zwar auch "echte" unternehmenspolitische Entscheidungen. Ihre Evolutionstheorie bezieht sich aber ausschließlich auf die Entwicklung der Routinen eines Unternehmens⁶⁷.

⁶¹ Johanson/Vahlne (2009), S. 1416.

⁶² Vgl. Vahlne/Ivarsson (2014), S. auch Vahlne/Johanson (2013); Vahlne/Ivarsson/Johanson (2011).

⁶³ Vahlne/Ivarsson (2014), S. 243, sie beziehen sich hierbei auf Cantwell/Dunning/Lundan (2010).

⁶⁴ Cantwell/Dunning/Lundan (2010), S. auch Dunning/Lundan (2008).

⁶⁵ Cantwell/Dunning/Lundan (2010), S. 571.

"Although MNEs do indeed exhibit some signs of isomorphism, this may be through choice, rather than as a result of a need for legitimacy." Cantwell/Dunning/Lundan (2010), S. 572.

⁶⁷ Vgl. Nelson/Winter (1982).

Im Vorgriff auf die Auswertung des nächsten Kapitel kann schon hier festgehalten werden, dass die drei erweiterten Bezugsrahmen nahezu keinen Einfluss auf Arbeiten haben, die empirisch den Einfluss von Institutionen auf internationale Aktivitäten untersucht. Hier wird immer wieder auf die Originalarbeiten von Oliver⁶⁸, North, Scott, DiMaggio/Powell oder die grundlegenden empirischen Arbeiten von Kostova⁶⁹ und Mitarbeitern oder LaPorta et al.⁷⁰ zurückgegriffen.

2.3 Empirische Manifestationen in der Forschung zum Internationalen Management

Die folgende Auswertung des Journal of International Business Studies (JIBS) bezieht Artikel der Jahrgänge 2005-2014 ein, die in der Überschrift, dem Abstract oder den Stichworten Hinweise zum Thema "Institutionen" enthalten und das Thema empirisch untersuchen. Es konnten 104 Arbeiten identifiziert werden, die hinsichtlich Inhalt und Methodik äußerst heterogen sind und von einfachsten Ländervergleichen bis hin zu komplexen koevolutionären Prozessmodellen reichen⁷¹. Zur Strukturierung des Literaturüberblicks werden die Arbeiten nach zwei Dimensionen unterschieden, welche den Gliederungspunkt *Kerngedanken* aufgreifen und die Arbeiten nach deren Komplexität, d.h. Anzahl und Beziehungen zwischen den untersuchten institutionellen Variablen, ordnet. Während die erste Dimension eigentlich ein Kontinuum darstellt ist die zweite dichotom und unterscheidet in Anlehnung an Scott in institutionelle Effekte und institutionelle Prozesse⁷². Eigentlich wäre noch eine dritte Dimension aufzuspannen, welche entsprechend der Institutionentheorie zumindest die drei Betrachtungsebenen des inner- und außerorganisationalen Feldes und dessen soziales Umfeld unterscheidet. Erstaunlicherweise problematisiert keine der 104 Arbeiten das "Organisationale Feld", eine zentrale Argumentationsfigur der NIT. Stattdessen werden die institutionellen Variablen auf Länderebene verortet⁷³, was nicht zuletzt darauf zurückzuführen ist, dass für die Operationalisierung von Institutionen Indices verwendet werden, die zwar Länderunterschiede messen aber für ganz andere Zwecke entwi-

⁶⁸ Vgl. Oliver (1991).

⁶⁹ Vgl. Kostova/Zaheer (1999); Kostova/Roth (2002); Roth/Kostova (2003); Kostova/Roth/Dacin (2008).

⁷⁰ Vgl. LaPorta et al. (1998); LaPorta et al. (2008).

⁷¹ Man wird sich fragen, warum nur die JIBS und nicht auch noch die Management International Review und andere internationale oder Management Titel ausgewertet wurden? Als zutiefst im Ruhestand befindlich ist der Zugang zur Literatur für den Autor naturgemäß äußerst beschränkt. Glücklicherweise hat die JIBS im Frühjahr 2015 ihr elektronisches Archiv für kurze Zeit geöffnet auf das wie man sieht zugegriffen wurde. Zum anderen schien die Einschränkung aufgrund der Vermutung gerechtfertigt, dass den aufwendigen Reviewprozess der JIBS nur die Besten überstehen, eine Vermutung die sich nach intensiver Auseinandersetzung mit den 104 Artikeln so pauschal sicher nicht aufrecht erhalten lässt. Außerdem war Vollständigkeit nicht geplant, weil es schon schwer genug fällt, diese 10 Jahrgänge angesichts des Seitenkontingentes zu verdichten und eine Warnung an den Jubilar - der Ruhestand unglaubliche zeitliche Limitationen mit sich bringt.

⁷² Vgl. Scott (2005). Redding (2005) unterscheidet in "variance- und process-research designs".

⁷³ In zwei Fällen werden in China mehrere Distrikte bzw. Regionen unterschieden.

ckelt wurden⁷⁴. Man kann sich also auf zwei Dimensionen konzentrieren und die dritte Ebene als noch von der Forschung zu bearbeitendes Desideratum betrachten.

	Institutionen		
	Wenige	Viele	
Institutioneneffekte	I. 30,8% Ländervergleiche	II. 42,3% Systemvergleiche	73,1%
Institutionenprozess	III. 16,3% MNU als Agenten	IV. 10,6% ko-evolvierende Systeme	26,9%
	47,1%	52,9%	N=104

Abb. 1: Aufteilung der empirischen Untersuchungen mit institutionstheoretischen Bezugsrahmen.

Die Arbeiten verteilen sich ziemlich gleichmäßig auf beide Hälften, wobei die Untersuchungen der institutionellen Effekte (73,1%) deutlich die Oberhand über die prozessorientierten Untersuchungen haben. Im folgenden sollen für die vier Quadranten charakteristische Arbeiten hervorgehoben werden, da selbst eine Kurzbeschreibung aller Arbeiten den vorgegebenen Rahmen vollends sprengen würde.

Ländervergleiche

Acht Studien der 32 Arbeiten in der Kategorie "Ländervergleiche" dienen als Namensgeber. In ihnen werden *theoretisch* auf durchaus auch anspruchsvollem Niveau Institutionen in die Theorien des IM eingewoben. Als unabhängige Variablen werden dann aber nicht die theoretisch eingeführten Institutionen operationalisiert sondern als deren Proxy die untersuchten Länder verwendet. Beispielsweise wird nach ausführlicher Begründung der institutionellen Verankerung von HRM-Praktiken deren Transfer in drei Gastländer durch deren Vergleich überprüft⁷⁵. Ob in den Gastländern nun die vermuteten Unterschiede in den Institutionen oder andere divergierende Faktoren für die (Nicht) Übernahme der HRM-Praktiken verantwortlich sind, lässt sich mit einer solchen Untersuchungsanordnung nicht verlässlich belegen. Im ersten Quadranten finden sich auch Arbeiten, die mit ganz wenigen - im Grenzfall einer - institutionellen Variablen auskommen. So wirkt sich ein bilaterales

⁷⁴ Immer wieder dienen die Indizes des Global Entrepreneurship Monitor, von World Value Services, World Bank, World Economic Forum, Heritage Foundation als Messgrößen für institutionelle Distanzen, für Verlässlichkeit der Rechtssysteme und Effizienz der Regierungen.

⁷⁵ Vgl. Björkman/Fey/Park (2007), siehe hierzu auch Capellares et al. (2008); Fenton-O'Creery/Gooderham/Nordhaug (2008); Luk et al. (2008); Vahlne/Ivarsson (2014).

Investitionsabkommen werterhöhend auf Erdöltransaktionen zwischen den betroffenen Staaten aus⁷⁶.

Der Großteil der Untersuchungen greift unterschiedliche Institutionen (meist, aber nicht immer politische und formale Regeln) auf und untersucht deren Einfluss auf FDI⁷⁷, verschiedene Beteiligungsformen und -quoten⁷⁸, CEO-Bezahlung⁷⁹, Prämien bei Firmenübernahmen⁸⁰, Entscheidungsregeln von Venture Capitalists⁸¹, Diskriminierungsverhalten⁸², Produktdiversifizierung⁸³, Exportwachstum⁸⁴, Wertberichtigungsmanagement⁸⁵, die Verbreitung von "codes of good governance"⁸⁶, Unternehmensgewinn⁸⁷ und das Risikoverhalten von Managern⁸⁸. Regelmäßig werden die vermuteten Zusammenhänge nachgewiesen⁸⁹.

Systemvergleiche

Die Arbeiten des II. Quadranten fallen in eine von zwei Klassen. Der größere Teil (28 Arbeiten) argumentiert ganz im Rahmen der NIT und verwendet ganze Systeme von institutionellen Variablen und versucht deren interdependente Wirkungen auf abhängige Variablen abzuschätzen. Zehn weitere Arbeiten beschäftigen sich mit dem Verhältnis der NIT zu alternativen Theorien wie der Transaktionskostentheorie⁹⁰, dem Ressourcen basierten Ansatz⁹¹, dem Ressourcen Abhängigkeitsansatz⁹² oder versuchen gleich drei Theorien (NIT, RBA und Industrial Organization) zu einem System zu vereinen⁹³. In allen Fällen gelingt es nachzuweisen, dass die NIT nicht nur theoretisch sondern auch empirisch einen zusätzlichen Beitrag zur Erklärung der jeweiligen abhängigen Variablen (FDI⁹⁴, Exportverhalten⁹⁵, Internationalisierungserfolg⁹⁶, Eintrittsstrategie⁹⁷, Wechsel von Joint Venture zur

⁷⁶ Vgl. Jandhyala/Weiner (2014), Das R^2 des Grundmodells beträgt 0,60. Der signifikante Einfluss der Institution: bilateral investment treaty steigert die erklärte Varianz um gerade einmal 1% auf $R^2=0,61$.

⁷⁷ Vgl. Cuervo-Cazurra (2006); Cuervo-Cazurra (2008); Luo/Chung/Sobczak (2009).

⁷⁸ Vgl. Hagedoorn/Cloudt/van Kranenburg (2005); Jandik/Kali (2009); Bhaumik/Driffeld/Pal (2010).

⁷⁹ Vgl. Oxelheim/Randoy (2005).

⁸⁰ Vgl. Weitzel/Berns (2006).

⁸¹ Vgl. Zacharakis/McMullen/Shepherd (2007).

⁸² Vgl. Wu/Lawler/Yi (2008).

⁸³ Vgl. Delios/Xu/Beamish (2008).

⁸⁴ Vgl. Shinkle/Kriauciunas (2010); Slangen/Beugelsdijk (2010).

⁸⁵ Vgl. Han et al. (2010).

⁸⁶ Vgl. Haxhi/van Ees (2010).

⁸⁷ Vgl. McGahan/Victor (2010).

⁸⁸ Vgl. Boubakri/Mansi/Saffar (2013).

⁸⁹ Weitere Arbeiten des I. Quadranten: Chetty/Eriksson/Lindbergh (2006); Clougherty/Grajek (2008); Buck/Liu/Skovoroda (2008); Vaaler/Schrage (2009); Miller et al. (2009); Lawler et al. (2011); Makino/Tsang (2011); Dellestrand/Kappen (2012); Banalieva/Phanaraj (2013).

⁹⁰ Vgl. Brouthers (2002); Brouthers (2013); Dikova/Witteloostuijn (2007); Puck/Holtbrügge/Mohr (2009); Zhou/Poppa (2010); Maekelburger/Schwens/Pabst (2012); Young/Makhija (2014).

⁹¹ Vgl. Lu et al. (2010); Wang et al. (2012).

⁹² Vgl. Crilly (2011).

⁹³ Vgl. Gao et al. (2010).

⁹⁴ Vgl. Wang et al. (2012).

⁹⁵ Vgl. Gao et al. (2010).

100% Tochtergesellschaft⁹⁸, CSR-Aktivität⁹⁹, Stakeholderorientierung¹⁰⁰) liefern kann. Außerhalb der Systematik liegen zwei Metaanalysen, die den Einfluss technologischer Spillovereffekte (66 Studien) von FDI¹⁰¹ und 332 Studien, die den Zusammenhang zwischen Unternehmenserfolg und Bezahlung der Geschäftsführung untersuchen¹⁰². In beiden Fällen führt die Einbeziehung zusätzlicher formaler und informaler Institutionen zu einer besseren Erklärung der Zusammenhänge.

Institutionen werden in den meisten Untersuchungen über einen oder mehrere Indizes gemessen, die selbst wiederum mehrere Merkmale institutioneller Unterschiedlichkeit einzelner Länder beinhalten¹⁰³. Wenige konstruieren eigene institutionelle Distanzmaße als "institutional logic"¹⁰⁴, "institutional capital"¹⁰⁵, schätzen die Wirkung von bis zu 9 Distanzmaßen ab¹⁰⁶ oder fragen schlicht nach einzelnen institutionellen Beschränkungen wie z.B. den legalen Restriktionen¹⁰⁷. Eine Besonderheit stellt die kulturelle Distanz dar, die man durchaus vom theoretischen Konstrukt der kognitiv-kulturellen Dimension von Institutionen abgedeckt sehen kann. Erstaunlich ist aber, wie hartnäckig sich Hofstede's Kulturdimensionen auch noch nach der überzeugenden Kritik von Odette Shenkar¹⁰⁸ entweder als einzelne Dimension oder als Summenindex nach Kogut/Singh halten¹⁰⁹. Der Rückgriff auf immer gleiche Länderindizes verursacht nicht nur ein Operationalisierungs- sondern auch ein *Mehrebenenproblem*, wenn die anderen Variablen eines Designs auf Branchen- oder Unternehmensebene angesiedelt sind. Nur wenige Arbeiten begegnen dem Problem mit der adäquaten Hierarchischen Regression¹¹⁰, die das Problem der hierarchisch verschachtelten Variablen lösen kann.

Manchen Autoren, deren Heimat eher in der Forschung zum "comparative capitalism" bzw. "business systems" liegt¹¹¹, reichen die quantitativen Verfahren der Querschnittsanalyse nicht aus, um hinter die Gesetzmäßigkeiten der komplexen Interdependenzen institutionel-

⁹⁶ Vgl. Lu et al. (2010).

⁹⁷ Vgl. Brouthers (2002); Brouthers (2013); Dikova/Witteloostuijn (2007); Maekelburger/Schwens/Pabst (2012).

⁹⁸ Vgl. Puck/Holtbrügge/Mohr (2009).

⁹⁹ Vgl. Young/Makhija (2014).

¹⁰⁰ Vgl. Crilly (2011).

¹⁰¹ Vgl. Meyer/Sinani (2009).

¹⁰² Vgl. van Essen et al. (2012).

¹⁰³ Vgl. hierzu Fußnote 74.

¹⁰⁴ Vgl. Singh/Lentz/Nijssen (2011).

¹⁰⁵ Vgl. Lu/Zhou (2010).

¹⁰⁶ Vgl. Berry/Guillén/Zhou (2010); Campbell/Eden/Miller (2012); Shi/Magnan/Kim (2012).

¹⁰⁷ Vgl. Brouthers (2002); Brouthers (2013); Puck/Holtbrügge/Mohr (2009).

¹⁰⁸ Vgl. Shenkar (2004).

¹⁰⁹ Vgl. Luo (2005); Parboteeah et al. (2008); Puck/Holtbrügge/Mohr (2009); Stephan/Ulaner (2010); Campbell/Eden/Miller (2012); Ioannou/Serafeim (2012); Abdi/Aulakh (2012); Young/Makhija (2014).

¹¹⁰ Vgl. Parboteeah/Hoegl/Cullen (2008); Abdi/Aulakh (2012); Sartor/Beamish (2014)

¹¹¹ Vgl. hierzu Whitley (1999); Hall/Soskice (2001); Redding (2005); Jackson/Deeg (2008).

ler Wirkzusammenhänge zu kommen. So benutzen Witt/Redding mentale Landkarten¹¹², um die Tiefeninterviews mit jeweils 17 deutschen und japanischen Topmanagern zu verdichten. Sie wollen damit hinter die "Rationale" der Manager kommen, die ursächlich für die Wahrnehmung der institutionellen Unterschiede beider Länder ist. Qualitative Studien können zwar kausale Komplexitäten gut verarbeiten, leiden aber daran, dass der Forscher als Übersetzer Subjektivität einbringt. *Fuzzy Set* Analysen können dieses Problem zumindest teilweise umgehen, weil sie qualitative Daten "quantifizieren". So ist nachweisbar, dass es bestimmte Konfigurationen von Institutionen in liberalen und koordinierten Marktwirtschaften sind, die Unternehmen mit "institutional capital" versorgen und das Exportvolumen in High-Tech Branchen bestimmen¹¹³. Die Methode ist aber auch geeignet, "harte" Makrodaten zu kombinieren. Pajunen kombiniert sieben Institutionenindizes von 49 Ländern und deckt die institutionellen Mindestbedingungen für attraktive und unattraktive Empfängerländer von FDI auf¹¹⁴. Crilly gelingt es mit derselben Methodik nachzuweisen, dass weltweit tätige MNU ihre globalen Standards unabhängig vom lokalen Druck ihrer Tochtergesellschaften (TG) durchsetzen. Umgekehrt suchen TG nach Legitimität bei lokalen Stakeholdern, wenn das HQ der TG viel Spielraum gewährt¹¹⁵. Ein letztes Beispiel sei erwähnt, das aufgrund seiner komparativ-statischen Auswertung schon die Grenze zu den dynamischen Untersuchungen markiert. Ganz in der Tradition Whitleys werden neun Merkmale/Institutionen der "business systems" von 48 Ländern erhoben¹¹⁶. Gesucht sind Merkmalskonfigurationen, die für hohe/niedrige "Equitable Wealth Creation", einer Kombinationsvariablen aus Volkseinkommen/Kopf und Einkommensverteilung, verantwortlich sind. Institutionen verändern sich innerhalb von fünf Jahren sowohl einzeln als auch in Konfiguration. Dies wirft natürlich die Frage auf, wie sich der Wandel von Institutionen vollzieht und wer dafür verantwortlich ist¹¹⁷.

Agenten

Der NIT wird vorgeworfen, dass ihr Ansatz deterministisch und der Mensch Spielball der institutionellen Zwänge sei. Offensichtlich umgehen aber Menschen Regeln, entwerfen kognitive Schemata für ihre Unternehmen oder greifen selbst in den Wandel von Institutionen bewusst ein. Diese Sichtweise von Institutionen ist bereits in der Forschung zum IM

¹¹² Vgl. Witt/Redding (2009).

¹¹³ Vgl. Schneider/Schulze-Bentrop/Paunescu (2010).

¹¹⁴ Vgl. Pajunen (2008).

¹¹⁵ Vgl. Crilly (2011).

¹¹⁶ Vgl. Judge/Fainshmidt/Brown III (2014).

¹¹⁷ Vgl. Weitere Arbeiten des II. Quadranten: Fogel (2006); Coeuderoy/Murray (2008); Bowen/DeClercq (2008); Cuervo-Cazurra/Genc (2008); Purda (2009); Roy/Oliver (2009); Boulton/Smart/Zutter (2010); Dikova/Sahib/van Witteloostuijn (2010); Chacar/Newburry/Vissa (2010); Guller/Guillén (2010); Gubbi et al. (2010); Chen/Paik/Park (2010); Galang (2012); Castellani/Jimenez/Zanfei (2013); Brockman/Rui/Zou (2013); Lu et al. (2014); Meyer et al. (2014).

angekommen wie man nicht nur am erweiterten eklektischen Paradigma¹¹⁸ sondern auch an den empirischen Arbeiten der Quadranten III und IV ablesen kann.

Inhaltlich wie methodisch sind die 17 Arbeiten des III. Quadranten äußerst heterogen. So entwickeln Witt/Lewin in erster Linie theoretisch eine Typologie von Anpassungsstrategien (Duldung, Beseitigung, Umgehung, Vermeidung), wenn Unternehmen ein Missverhältnis zwischen ihren Bedürfnissen und den Zwängen des institutionellen Umfeldes feststellen¹¹⁹. Empirisch wird anhand der Korrelation zweier Makrodaten (FDI, Koordinationsindex) nur "face validity" dafür beansprucht, dass koordinierte Marktwirtschaften (impliziert wird Überregulierung) stärker im Ausland investiert haben als liberale Marktwirtschaften. Auch Pinske/Kolk wollen eher theoretisch und mit illustrativen Beispielen überzeugen, welchen Balanceakt MNU zwischen supranationalen und den institutionellen Anforderungen des Heimat- und der Gastländer bewältigen müssen, um ihre Klimastrategien zu koordinieren¹²⁰.

Das andere Extrem der Datensammlung bilden *qualitative* Falluntersuchungen, deren reichhaltige Narrationen zu komplexen Modellen verdichtet werden. So wird gezeigt wie sich die wahrgenommene Verwundbarkeit ausländischer Manager in China aufgrund institutioneller, technischer und marktlicher Ursachen durch vertrauensbildende Maßnahmen und die Implementierung formaler Kontrollen reduzieren lässt¹²¹. Yu/Zaheer entwickeln aus dem Vergleich der Six Sigma Einführung in einem Koreanischen Finanzierungskonzern mit dem der koreanischen Tochtergesellschaft einer amerikanischen Ikone der Six Sigma Anwendung ein Kaskadenmodell der konzeptionellen, sozialen und technischen Adaption¹²².

Wie im ersten Quadranten operationalisieren einige Untersuchungen die institutionellen Kontexte nicht, sondern setzen auf Ländervergleiche. So wird z.B. die unterschiedliche Handhabung befristeter Arbeitsverträge in fünf europäischen Ländern zunächst ausführlich aus dem Kontext der jeweiligen wirtschaftlichen, politischen und rechtlichen Institutionen begründet¹²³. Ein komparativ-statistischer Vergleich der 5 Länder über 10 Jahre zeigt dann, dass auch unter dem Druck der EU die Praktiken der Teilzeit- und befristeten Beschäftigung nicht konvergieren¹²⁴. Nicht der Länder- sondern der Periodenvergleich vor und nach

¹¹⁸ Vgl. Cantwell/Dunning/Lundan (2010).

¹¹⁹ Vgl. Witt/Lewin (2007).

¹²⁰ Vgl. Pinske/Kolk (2012).

¹²¹ Vgl. Tsui-Auch/Möllering (2010).

¹²² Vgl. Yu/Zaheer (2010).

¹²³ Vgl. Tregaskis/Brewster (2006).

¹²⁴ Mit ähnlichem Design wird das Konsumverhalten von Kohorten in China und USA verglichen, vgl. Hung/Gu/Yim (2007). Auch die Beteiligungsquoten japanischer TG in 39 Ländern werden so untersucht. Vgl. Chan/Makino (2007). Die Verwendung von Ländern als Proxy für Institutionen ist kritisch zu sehen.

der Verschärfung des Aktienrechts in China (1998) zeigt, dass stärkere Institutionen den Insiderhandel bei Ankündigungen von Strategischen Allianzen eindämmen können¹²⁵.

Mittels Längsschnittstudien (Panel) werden Markteintritts- und Marktaustrittsentscheidungen der acht größten japanischen Elektrokonzerne aus ihren vorangegangenen Eintritt- und Austrittsentscheidungen und aus der Imitation entsprechender Entscheidungen der unmittelbaren japanischen Konkurrenz abgeleitet¹²⁶, werden in Abhängigkeit vom institutionellen Wandel in China die Entwicklung von vier verschiedenen Eigentumsformen nachgezeichnet¹²⁷, werden aus institutionellen Unterschieden die unterschiedlich schnelle Einführung der Multiplex-Kinos in Europa begründet¹²⁸, das isomorphe Verhalten ausländischer Bankfilialen aus deren institutionellen Distanz abgeleitet¹²⁹ und die Unterschiedlichkeit des Informations- und Commitment-Verhalten im Internationalisierungsprozess belegt¹³⁰.

Koevolvierende Systeme

Das Kennzeichen der 11 Studien des IV. Quadranten sind die Interaktionen zwischen fokaler MNU und anderen Interessenten des organisatorischen Feldes, um die Variation und Wirkung von Institutionen zu beeinflussen. Fünf Arbeiten nutzen die Fallmethode, wobei die Studie von Redding eher theoretischer und programmatischer Natur ist und eine Lanze für "thick descriptions" brechen will, weil seiner Meinung nach die komplexen Wirkungsmechanismen von Business Systems und den in ihnen wirkenden Institutionen nicht mit Querschnittsanalysen erfasst werden können. In der Tradition von Whitley demonstriert er an vier Fällen, wie mittels solcher *dichten Beschreibungen* argumentiert werden kann¹³¹. Auf der Untersuchungsebene der MNU dienen Fallanalysen z.B. dazu, die Taktiken aufzudecken, die englische Töchter gegenüber ihren amerikanischen HQ anwenden, um für England unübliche Antidiskriminierungsstrategien abzuwenden¹³². Orr/Scott analysieren 23 außergewöhnliche Situationen in globalen Projekten, in denen es aufgrund *institutioneller*

¹²⁵ Vgl. Miller et al. (2008).

¹²⁶ Vgl. Chan/Makino/Isobe (2006).

¹²⁷ Vgl. Zhou/van Witteloostuijn (2010).

¹²⁸ Vgl. Delmestri/Wezel (2011).

¹²⁹ Vgl. Salomon/Wu (2012).

¹³⁰ Vgl. Santangelo/Meyer (2011). Weniger die Dynamik als vielmehr die "Agency" haben klassische Querschnittsstudien im Auge. So wachsen die privaten Kredite in einer Volkswirtschaft nur im Verbund von Krediten an verbundene Unternehmen und einer starken Rechtssicherheit (rule of law). Vgl. Cull/Haber/Imai (2011). Muttergesellschaften können ihre Vorstellungen der Berufsausbildung auch in den Tochtergesellschaften durchsetzen, in deren Land ein anderes Ausbildungsmodell vorherrscht.

Vgl. Beck/Kabst/Walgenbach (2009). Je höher der institutionelle Druck, desto wahrscheinlicher wird ein Joint Venture anstelle einer 100% Tochtergesellschaft gewählt. Vgl. Cui/Jiang (2012).

¹³¹ Vgl. Redding (2005), die "mind maps" in Witt/Redding (2009) sind ebenfalls ein Versuch der Komplexität multikausaler Zusammenhänge Herr zu werden, sind aber nicht dynamisch.

¹³² Vgl. Ferner/Almond/Colling (2005). Die wechselseitige Manipulation von Tochtergesellschaft und HQ wird auch in Hillman/Wan (2005) untersucht.

Ignoranz zu erheblichen Problemen gekommen war¹³³. Sie können zeigen, wie Unterschiede in den "three pillars" der regulativen, normativen und kognitiv-kulturellen Institutionen für Ärger, Konfusion und Verletzungen führen und nicht nur zeitliche Kosten der Ignoranz verursachen. Aus den beobachteten Reaktionen und Verhaltensweisen der Beteiligten wird ein Prozessmodell entworfen, dass die explorierten Zusammenhänge zusammenfasst. Auf der Basis einer vergleichenden Analyse von sechs amerikanischen und schwedischen Fällen werden in fünf unterschiedlichen Regionen das strategische Verhalten der Tochtergesellschaften gegenüber den Beschränkungen und Chancen untersucht, die sich aus den drei Säulen lokaler Institutionen ergeben¹³⁴. Innovation, Arbitrage, Umgehung und Adaption sind die vier Strategien, die MNU in Abhängigkeit von ihrer sozialen Position im und den Bedingungen des institutionellen Feldes (enabler) wählen können und deren Wirkung durch Managementfähigkeiten (mechanism) verstärkt werden.

Mittels qualitativer Forschung lassen sich also komplexe Zusammenhänge nachweisen wie sie etwa in dem Institutionentheoretischen Ansatz von Cantwell/Dunning/Lundan vorgezeichnet sind und ermöglichen darüber hinaus deren Weiterentwicklung. Freilich gibt es auch Studien, die mit *quantitativen* Methoden zum Ziel gelangen.

Mittels historischer Ereignisanalyse wird nachgewiesen wie Mitglieder der US-Pharmaindustrie im Schließen von Marketingallianzen mit ihrer Branche koevolvierern und *mimetisches* Verhalten zeigen, das aber relativ schnell abklingt¹³⁵. Diese wie auch die anderen nicht näher beschriebenen Studien des IV. Quadranten¹³⁶ zeigen wie man sich inhaltlich und methodisch auch mit komplexeren Fragestellungen der NIT auseinandersetzen kann. Dies scheint umso erfolgreicher zu sein, je enger die Forschungsfrage bzw. das Explanandum fokussiert und je mehr sich auf die Institutionen des organisationalen Feldes konzentriert wird, das das relevante Umfeld des Explanandum darstellt.

3 Institutionentheorie - eine "Dampfblase"?

Nach der "Meta"-analyse der 104 empirischen Arbeiten kann man sich in den Chor derjenigen einreihen, die das "institutions matter" anstimmen. Nahezu alle Studien weisen einen Einfluss von Institutionen auf unterschiedlichste Formen des Verhaltens von MNU nach. Insofern ist die interdisziplinäre Anleihe bei der soziologischen Institutionentheorie sicherlich keine "Dampfblase" im IM. Vielmehr stellt sie eine Bereicherung dar, weil sie einen

¹³³ Vgl. Orr/Scott (2008).

¹³⁴ Vgl. Regnér/Edman (2014). Zum Wechselspiel von Anpassung und Manipulation zwischen institutionellem Umfeld und Venture Capital Firmen in Entwicklungsländern vgl. die Fallstudie von Bruton/Ahlstrom/Puky (2009).

¹³⁵ Vgl. Yenyurt et al. (2009).

¹³⁶ Weitere Studien mit quantitativen Methoden untersuchen den institutionellen Wandel in Umbruchsituationen vgl. Danis/Chiaburu/Lyles (2010); Kim/Kim/Hoskisson (2010); Domadenik/Prasnikar/Svejnar (2008) oder die strategischen Möglichkeiten von MNU die Korruption im Gastland zu beeinflussen, vgl. Kwok/ Tadesse (2007).

zusätzlichen Scheinwerfer bereitstellt, das unterbelichtete Umfeld von MNU auszuleuchten. Bislang wurde dieses primär als Quelle komparativer Wettbewerbsvorteile oder als Kunden- oder Lieferantennetzwerk konzipiert. Gegenüber dem theoretischen Ursprung fügt das IM mit seiner grenzüberschreitenden Aktivität seine eigene Problematik hinzu: MNU arbeiten - anders als die Organisationen der NIT- in multiplen institutionellen Feldern und werden sich wohl nur im Grenzfall ausschließlich adaptiv gegenüber allen lokalen Institutionen verhalten. Wie die doch recht zahlreichen empirischen Belege des III. und IV. Quadranten beweisen, sind MNU taktisch und strategisch höchst manipulativ unterwegs und versuchen institutionelle Zwänge und Beschränkungen zu umgehen oder wirken an der Kreation neuer Institutionen dort mit, wo ein institutionelles Vakuum besteht bzw. vermutet wird. Insofern erscheint die koevolutionäre Erweiterung des OLI-Paradigma erfolgversprechend¹³⁷.

Kritisch zu vermerken ist, dass die Anleihen eher selektiv ausfallen. So wird in keiner! der Studien auf das theoretische Konstrukt des organisationalen Feldes (OF) eingegangen¹³⁸. Innerhalb seiner Grenzen und nicht unbedingt innerhalb von Ländergrenzen vollzieht sich aber Isomorphie. Die Länderebene ersetzt mit ihrer Indexoperationalisierung in nahezu allen Studien das OF. Ob OF und Länderebene zusammen fallen ist eine empirische Frage und orientiert sich an der Einheit von Handlung, Akteur und relevanter Institution. Die wenigen Studien, die auf Teileinheiten, etwa Distrikte oder Wirtschaftsregionen eines einzelnen Staates (meist China) eingehen, zeigen, dass es innerhalb eines Landes erhebliche Unterschiede in den institutionellen Ausprägungen geben kann¹³⁹. Die Qualität der Operationalisierungen ist dabei sehr unterschiedlich. Sie reicht von der Verdichtung des institutionellen Hintergrundes zu einer Variablen (was dann häufig im grotesken Missverhältnis zur theoretischen Argumentation steht) bis zum Versuch, die Komplexität der Interdependenzen zu entwirren. Die hier und bei den einzelnen Arbeiten vorgebrachten Kritik an der empirischen Umsetzung der Forschungsdesigns mögen mit dafür verantwortlich zeichnen, dass die Effekte der institutionellen Variablen zwar signifikant aber wenig relevant sind¹⁴⁰.

Wenn man also Vorschläge für die zukünftige Arbeit mit der Institutionentheorie im IM macht, dann sollte man mit besseren empirischen Designs beginnen. Nicht die Verfügung über Indizes und Paneldaten sollte die Forschungsfrage anregen, sondern das Forschungsproblem - möglichst ein authentisches der Praxis - sollte das Forschungsdesign bestimmen. Ob dabei eine Erklärung mittels NIT angebracht ist entscheidet das zu untersuchende Prob-

¹³⁷ Vgl. Cantwell/Dunning/Lundan (2010).

¹³⁸ Zwei Studien benutzen den Begriff des institutionellen Feldes, ohne darauf näher einzugehen.

¹³⁹ Ma/Delios/Lau (2013).

¹⁴⁰ Die vollständigen Modelle nicht weniger Studien erklären nur 15-25% der Varianz der abhängigen Variablen, wobei der Erklärungsbeitrag der institutionellen Variablen zwischen 1 und 7% liegt. Die Signifikanz erklärt sich dann häufig aus dem großen N der Paneldaten, die auch mal 200 000 Beobachtungspunkte übersteigen kann.

lem. Der mimetische Druck in der IM-Forschung sollte dabei nicht so groß werden, dass nun jedes Problem mittels NIT erklärt werden muss. Die NIT ersetzt natürlich nicht die bestehenden Erkenntnissysteme, sie poliert nur einen der blinden Flecke der IM-Forschung.

Vielleicht beginnt man ganz einfach festzustellen welche Institutionen (konfigurationen) für welche Akteure (gruppen)/ Populationen für welche Verhaltensweisen relevant sind und setzt hier die Arbeit von Schneider et al.¹⁴¹ fort. Das Erkennen institutionellen Neulandes könnte sich aufbauend auf der komparativen Kulturforschung zu einem komplett neuen Forschungszweig entwickeln, der sich stärker als die Kulturforschung an den für das Management relevanten Institutionen orientiert. Natürlich gehört dazu auch eine Beobachtung des Wandels von Institutionen.

Wünschenswert ist eine weitere theoretische Anpassung des OF an die Belange des IM. Es ist nicht davon auszugehen, dass die OF der Teile eines Konzerns deckungsgleich sind. Vielmehr ist von jeweils eigenständigen, sich unterschiedlich stark überlappenden Feldern auszugehen. Einige Arbeiten zeigen, wie die Anforderungen aus den unterschiedlichen Feldern in Managementproblemen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft resultieren. In diesem Zusammenhang muss auch die Mehrebenenproblematik deutlicher heraus gearbeitet werden, denn Institutionen entwickeln sich auf der Ebene der MNU und ihrer Teile, den jeweiligen umgebenden OF sowie dem weiteren Umfeld in Form von Branchen, Staaten oder Supranationalen Einheiten. Wenn diese Vorschläge zu wenig konkret sind, dem seien abschließend die 12 Hypothesen von DiMaggio/Powell empfohlen¹⁴². Wenn auch über 30 Jahre alt, harren sie noch immer zumindest in der IM-Forschung ihrer Überprüfung. Wer dort den Begriff "organization" wahlweise durch Tochtergesellschaft oder HQ ersetzt und ein bisschen den vorgenannten Problematiken anpasst, hat ein Forschungsprogramm, das für mehrere Jahre Beschäftigung garantiert.

¹⁴¹ Vgl. Schneider/Schulze-Bentrop/Paunescu (2010).

¹⁴² Vgl. DiMaggio/Powell (1983), S. 154 ff.

Literaturverzeichnis

- Abdi, M./Aulakh, P. (2012): Do country-level institutional frameworks and interfirm governance arrangements substitute or complement in international business relationships?, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 43, 2012, Issue 5, S. 477–497.
- Aulakh, P. S./Kotabe, M. (2008): Institutional changes and organizational transformation in developing economies, in: *Journal of International Management*, Vol. 14, 2008, Issue 3, S. 209–216.
- Banalieva, E. R./Dhanaraj, C. (2013): Home-region orientation in international expansion strategies, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 44, 2013, Issue 1, S. 89–116.
- Beck, N./Kabst, R./Walgenbach, P. (2009): The cultural dependence of vocational training, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 40, 2009, Issue 8, S. 1374–1395.
- Bell, R.G./Filatotchev, I./Rasheed, A.A. (2012): The liability of foreignness in capital markets: Sources and remedies, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 43, 2012, Issue 1, S. 107–122.
- Berry, H./Guillen, M. F./Zhou, N. (2010): An institutional approach to cross-national distance, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 41, 2010, Issue 9, S. 1460–1480.
- Bhaumik, S.K./Driffield, N./Pal, S. (2010): Does ownership structure of emerging-market firms affect their outward FDI? The case of the Indian automotive and pharmaceutical sectors, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 41, 2010, Issue 3, S. 437–450.
- Björkman, I./Fey, C. F./Park, H. J. (2007): Institutional theory and MNC subsidiary HRM practices: Evidence from a three country study, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 38, 2007, Issue 3, S. 430–446.
- Boubakri, N./Mansi, S. A./Saffar, W. (2013): Political institutions, connectedness, and corporate risk-taking, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 44, 2013, Issue 3, S. 195–215.
- Boulton, T. J./Smart, S. B./Zutter, C. J. (2010): IPO underpricing and international corporate governance, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 41, 2010, Issue 2, S. 206–222.
- Bowen, H. P./De Clercq, D. (2008): Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, 2008, Issue 4, S. 747–767.
- Brockman, P./Rui, O. M./Zou, H. (2013): Institutions and the performance of politically connected M&As, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 44, 2013, Issue 8, S. 833–852.
- Brouthers, K. D. (2002): Institutional, cultural and transaction cost influences on entry mode choice and performance, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 33, 2002, Issue 2, S. 203–221.
- Brouthers, K. D. (2013): A retrospective on: Institutional, cultural and transaction cost influences on entry mode choice and performance, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 44, 2013, Issue 1, S. 14–22.
- Bruton, G. D./Ahlstrom, D./Puky, T. (2009): Institutional differences and the development of entrepreneurial ventures: A comparison of the venture capital industries in Latin America and Asia, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 40, 2009, Issue 5, S. 762–778.
- Buck, T./Liu, X./Skovoroda, R. (2008): Top executive pay and firm performance in China, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, 2009, Issue 5, S. 833–850.
- Buckley, P. J. (2002): Is the international business research agenda running out of steam? in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 33, 2002, Issue 2, S. 365–373.
- Buckley, P. J./Casson, M. (1976): *The future of the multinational enterprise*, London, Macmillan, 1976.
- Buckley, P. J./Casson, M. (2009): The internalisation theory of the multinational enterprise: A review of the progress of a research agenda after 30 years, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 40, 2009, Issue 9, S. 1563–1580.

- Buckley, P. J./Lessard, D. R. (2005): Regaining the edge for international business research, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 36, 2005, Issue 6, S. 595-599.
- Campbell, J. T./Eden, L./Miller, S. (2012): Multinationals and corporate social responsibility in host countries: Does distance matter? in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 43, 2012, Issue 1, S. 84-106.
- Cantwell, J./Brannan, M.Y. (2011): Positioning JIBS as an interdisciplinary journal, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 42, 2011, Issue 1, S. 1-9.
- Cantwell, J. A./Dunning, J. H./Lundan, S. M. (2010): An evolutionary approach to understanding international business activity: The co-evolution of MNEs and the institutional environment, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 41, 2010, Issue 4, S. 567-586.
- Cantwell, J./Piepenbrink, A./Shukla, P. (2014): Assessing the impact of JIBS as an interdisciplinary journal: A network approach, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 45, 2014, Issue 7, S. 787-799.
- Capelleras, J.-L. et al. (2008): Do more heavily regulated economies have poorer performing new ventures? Evidence from Britain and Spain, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, 2008, Issue 4, S. 688-704.
- Castellani, D./Jimenez, A./Zanfei, A. (2013): How remote are R&D labs? Distance factors and international innovative activities, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 44, 2013, Issue 7, S. 649-675.
- Chacar, A. S./Newburry, W./Vissa, B. (2010): Bringing institutions into performance persistence research: Exploring the impact of product, financial, and labor market institutions, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 41, 2010, Issue 7, S. 1119-1140.
- Chan, C. M./Makino, S. (2007): Legitimacy and multi-level institutional environments: Implications for foreign subsidiary ownership structure, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 38, 2007, Issue 4, S. 621-638.
- Chan, C. M./Makino, S./Isobe, T. (2006): Interdependent behavior in foreign direct investment: The multi-level effects of prior entry and prior exit on foreign market entry, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 37, 2006, Issue 5, S. 642-665.
- Chen, D./Paik, Y./Park, S.H. (2010): Host-country policies and MNE management control in IJVs: Evidence from China, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 41, 2010, Issue 526-537.
- Cheng, J. LC. et al. (2009): Advancing interdisciplinary research in the field of international business: Prospects, issues, and challenges, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 40, 2009, Issue 7, S. 1070-1074.
- Cheng, J. LC. et al. (2014): Advancing interdisciplinary research: Insights from the *JIBS* special issue, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 45, 2014, Issue 6, S. 643-648.
- Chetty, S./Eriksson, K./Lindbergh, J. (2006): The effect of specificity of experience on a firm's perceived importance of institutional knowledge in an ongoing business, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 37, 2006, Issue 5, S. 699-712.
- Chung-Leung, L. et al. (2008): The effects of social capital and organizational innovativeness in different institutional contexts, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, 2008, Issue 4, S. 589-612.
- Clougherty, J.A./Grajek, M. (2008): The impact of ISO 9000 diffusion on trade and FDI: A new institutional analysis, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, 2008, Issue 4, S. 613-633.
- Coase, R.H. (1937): The nature of the firm, in: *Economica*, Vol. 4, 1937, S. 385-405.
- Coeurderoy, R. G./Gordon, M. (2008): Regulatory environments and the location decision: Evidence from the early foreign market entries of new-technology-based firms, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, 2008, Issue 4, S. 670-687.
- Commons, J.R. (1924): *The legal foundations of capitalism*, New York, Macmillan, 1924.
- Commons, J.R. (1934): *Institutional economics*, Madison, University of Wisconsin Press, 1934.

- Crilly, D. (2010): Predicting stakeholder orientation in the multinational enterprise: A mid-range theory, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 42, 2010, Issue 5, S. 694–717.
- Cuervo-Cazurra, A. (2006): Who cares about corruption?, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 37, 2006, Issue 6, S. 807–822.
- Cuervo-Cazurra, A. (2008): The effectiveness of laws against bribery abroad, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, 2008, Issue 4, S. 634–651.
- Cuervo-Cazurra, A./Genc, M. (2008): Transforming disadvantages into advantages: Developing-country MNEs in the least developed countries, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, 2008, Issue 6, S. 957–979.
- Cui, L./Jiang, F. (2012): State ownership effect on firms' FDI ownership decisions under institutional pressure: A study of Chinese outward-investing firms, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 43, 2012, Issue 3, S. 264–284.
- Cull, R./Haber, S./Imai, M. (2011): Related lending and banking development, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 42, 2011, Issue 3, S. 406–426.
- Czada, R./Schimank, U. (2000): Institutionendynamiken und politische Institutionengestaltung: Die zwei Gesichter sozialer Ordnungsbildung, in: Werle, R./Schimank, U. (Hrsg.) *Gesellschaftliche Komplexität und kollektive Handlungsfähigkeit*, Frankfurt/Main, Campus, 2000, S. 23–43.
- Danis, W.D./Chiaburu, D.S./Lyles, M.A. (2010): The impact of managerial networking intensity and market-based strategies on firm growth during institutional upheaval: A study of small and medium-sized enterprises in a transition economy, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 41, 2010, Issue 2, S. 287–307.
- Davis, P.S./Desai, A.B./Francis, J.D. (2000): Mode of international entry: An isomorphism perspective, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 31, 2000, Issue 2, S. 239–258.
- Delios, A./Xu, D./Beamish, P.W. (2008): Within-country product diversification and foreign subsidiary performance, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, 2008, Issue 4, S. 706–724.
- Dellestrand, H./Kappen, P. (2012): The effects of spatial and contextual factors on headquarters resource allocation to MNE subsidiaries, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 43, 2012, Issue 3, S. 219–243.
- Delmestri, G./Wezel, F.C. (2011): Breaking the wave: The contested legitimization of an alien organizational form, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 42, 2011, Issue 6, S. 828–852.
- Dikova, D./Sahib, P. R./Van Witteloostuijn, A. (2010): Cross-border acquisition abandonment and completion: The effect of institutional differences and organizational learning in the international business service industry, 1981–2001, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 41, 2010, Issue 2, S. 223–245.
- Dikova, D./van Witteloostuijn, A. (2007): Foreign direct investment mode choice: Entry and establishment modes in transition economies, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 38, 2007, Issue 6, S. 1013–1033.
- DiMaggio, P. J. (1988): Interest and agency in institutional theory, in L. G. Zucker (Ed.), *Institutional patterns and organizations: Culture and environment*, Cambridge, MA: Ballinger Publishing, 1988, S. 3–21.
- DiMaggio, P.J./Powell, W.W. (1983): The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields, in: *American Sociological Review*, Vol. 48, 1983, Issue 2, S. 147–160.
- DiMaggio, P.J./Powell, W.W. (1991): Introduction, in: Powell, W.W./DiMaggio, P.J. (Hrsg.): *The New Institutionalism in organization analysis*, Chicago, Chicago University Press, 1991, S. 1–40.
- Djankov, S. et al. (2008): The law and economics of self-dealing, in: *Journal of Financial Economics*, Vol. 88, 2008, Issue 3, S. 430–465.
- Domadenik, P./Prašnikar, J./Svejnar, J. (2008): Restructuring of firms in transition: Ownership, institutions and openness to trade, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, 2008, Issue 4, S. 725–746.

- Dunning, J. H. (1980): Toward an eclectic theory of international production: Some empirical tests, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 11, 1980, Issue 1, S. 9–31.
- Dunning, J. H. (1989): The study of international business: A plea for a more interdisciplinary approach, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 20, 1989, Issue 2, S. 411–436.
- Dunning, J. H. (2009): Location and the multinational enterprise: A neglected factor?, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 40, 2009, Issue 1, S. 5–19.
- Dunning, J.H./Lundan, S. M. (2008): *Multinational enterprises and the global economy*, Cheltenham, Edward Elgar, 2008.
- Engelhard, J./Schmidt-Wellenburg, C./Steinhausen, D. (2009): Institutionelle Entwicklung des Internationalen Managements als wissenschaftliche Disziplin, in: Oesterle, M.-J./Schmid, S. (Hrsg.): *Internationales Management - Forschung, Lehre, Praxis*, Stuttgart, Schäffer-Poeschel, 2009, S. 68-92.
- Eriksson, K./Johanson, J./Majkgård, A./Sharma, D. D. (2000): Effect of variation on knowledge accumulation in the internationalization process, in: *International Studies of Management & Organization* Vol. 30, 2000, Issue 1, S. 26-44.
- Fenton-O'Creevy, M./Gooderham, P./Nordhaug, O. (2008): Human resource management in US subsidiaries in Europe and Australia: Centralisation or autonomy?, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, 2008, Issue 1, S. 151–166.
- Ferner, A./Almond, P./Colling, T. (2005): Institutional theory and the cross-national transfer of employment policy: The case of 'workforce diversity' in US multinationals, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 36, 2005, Issue 3, S. 304–321.
- Filatotchev, I./Piesse, J. (2009): R&D, internationalization and growth of newly listed firms: European evidence, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 40, 2009, Issue 8, S. 1260–1276.
- Fligstein, N. (1997): Social skill and institutional theory, in: *American Behavioral Scientist*, Vol. 40, 1997, Issue 4, S. 397-405.
- Flores, R. et al. (2013): How well do supranational regional grouping schemes fit international business research models? , in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 44, 2013, Issue 5, S. 451–474.
- Fogel, K. (2006): Oligarchic family control, social economic outcomes, and the quality of government, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 37, 2006, Issue 5, S. 603–622.
- Forsgren, M. (2002): The concept of learning in the Uppsala internationalization process model: a critical review, in: *International Business Review*, Vol. 11, 2002, Issue 3, S. 257-277.
- Galang, R. M. (2012): Government efficiency and international technology adoption: The spread of electronic ticketing among airlines, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 43, 2012, Issue, 7, S. 631–654.
- Gao, G. Y. et al. (2010): A "strategy tripod" perspective on export behaviors: Evidence from domestic and foreign firms based in an emerging economy, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 41, 2010, Issue 3, S.377-396.
- Giddens, A. (1988): *Die Konstitution der Gesellschaft: Grundzüge einer Theorie der Strukturierung*, Frankfurt a.M. et al., Campus, 1988.
- Gubbi, S. R. et al. (2010): Do international acquisitions by emerging-economy firms create shareholder value? The case of Indian firms, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 41, 2010, Issue 3, S. 397-418.
- Guler, I./Guillén, M. (2010): Institutions and the internationalization of US venture capital firms, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 41, 2010, Issue 2, S. 185–205.
- Hagedoorn, J./Cloudt, D./van Kranenburg, H. (2005): Intellectual property rights and the governance of international R&D partnerships, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 36, 2005, Issue 2, S. 175-186.

- Hall, P. A./Soskice, D. (2001): An introduction to varieties of capitalism, in: P. A. Hall/ D. Soskice (Eds.), *Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*, Oxford, Oxford University Press, 2001, S. 1–68.
- Han, S. et al. (2010): A cross-country study on the effects of national culture on earnings management, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 41, 2010, Issue 1, S. 123–141.
- Hannan, M. T./Freeman, J. T. (1977): The population ecology of organizations, in: *American Journal of Sociology*, Vol. 82, 1977, S. 929-964.
- Haxhi, I./van Ees, H. (2010): Explaining diversity in the worldwide diffusion of codes of good governance, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 41, 2010, Issue 4, S. 710–726.
- Henisz, W./Swaminathan, A. (2008): Institutions and international business, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, 2008, Issue 4, S. 537–539.
- Hillman, A./Wan, W. (2005): The determinants of MNE subsidiaries' political strategies: Evidence from institutional duality, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 36, 2005, Issue 3, S. 322-340.
- Hofstede, G. (1980): *Culture's consequences: International differences in work related values*, Beverly Hills, CA, Sage Publications, 1980.
- Hofstede, G. H. (2001): *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations*, Thousand Oaks, CA, Sage, 2001.
- Hope, O. K., Thomas, W./Vyas, D. (2011): The cost of pride: Why do firms from developing countries bid higher? in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 42, 2011, Issue 1, S. 128–151.
- Hung, K. H./Gu, F. F./Yim, C. K. (2007): A social institutional approach to identifying generation cohorts in China with a comparison with American consumers, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 38, 2007, Issue 5, S. 836–853.
- Husted, B./Allen, D. (2006): Corporate social responsibility in the multinational enterprise: Strategic and institutional approaches, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 37, 2006, Issue 6, S. 838-849.
- Ioannou, I./Serafeim, G. (2012): What drives corporate social performance? The role of nation-level institutions, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 43, 2012, Issue 9, S. 834-864.
- Jackson, G./Deeg, R. (2008): Comparing capitalisms: Understanding institutional diversity and its implications for international business, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, 2008, Issue 4, S. 540-561.
- Jandhyala, S./Weiner, R. J. (2014): Institutions sans frontières: International agreements and foreign investment, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 45, 2014, Issue 6, S. 649–669.
- Jandik, T./Kali, R. (2009): Legal systems, information asymmetry, and firm boundaries: Cross-border choices to diversify through mergers, joint ventures, or strategic alliances, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 40, 2009, Issue 4, S. 578–599.
- Johanson, J./Vahlne, J. E. (1977): The internationalization process of the firm - a model of knowledge development and increasing foreign market commitment, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 8, 1977, Issue 1, S. 23-32.
- Johanson, J./Vahlne, J. E. (2003): Business relationship commitment and learning in the internationalization process, in: *Journal of International Entrepreneurship*, Vol. 1, 2003, Issue 1,S. 83-101.
- Johanson, J./Vahlne, J. E. (2006): Commitment and opportunity development in the internationalization process: A note on the Uppsala internationalization process model, in: *Management International Review*, Vol. 46, 2006, Issue 2, S. 165-179.
- Johanson, J/Vahlne, J. E. (2009): The internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 40, 2009, Issue 9, S.1411-1433.

- Judge, W. Q./Fainshmidt, S./Brown III, J. L. (2014): Which model of capitalism best delivers both wealth and equality? in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 45, 2014, Issue 4, S. 363-386.
- Kieser, A./Ebers, M. (2014), (Hrsg.): *Organisationstheorien*, 7. Aufl., Stuttgart, Kohlhammer 2014.
- Kim, H./Kim, H./Hoskisson, R. E. (2010): Does market-oriented institutional change in an emerging economy make business group-affiliated multinationals perform better? An institution-based view, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 41, 2010, Issue 7, S. 1141-1160.
- Kogut, B./Singh, H. (1988): The effect of national culture on the choice of entry mode, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 19, 1988, Issue 3, S. 411-432.
- Kostova, T. (1999): Transnational transfer of strategic organizational practices: A contextual perspective, in: *Academy of Management Review*, Vol. 24, 1999, Issue 2, S. 308-324.
- Kostova, T./Roth, K. (2002): Adoption of an organizational practice by subsidiaries of multinational corporations: Institutional and relational effects, in: *Academy of Management Journal*, Vol. 45, 2002, Issue 1, S. 215-233.
- Kostova, T./Roth, K./Dacin, T. (2008): Institutional theory in the study of multinational corporations: A critique and new directions, in: *Academy of Management Review*, Vol. 33, 2008, Issue 4, S. 994-1006.
- Kostova, T./Zaheer, S. (1999): Organizational legitimacy under conditions of complexity: The case of the multinational enterprise, in: *Academy of Management Review*, Vol. 24, 1999, Issue 1, S. 64-81.
- Kutschker, M. (2008): Lernen im Internationalisierungsprozess, in: Wrona, T. (Hrsg.): *Strategische Managementforschung*, Wiesbaden, Gabler, 2008, S. 169-192.
- Kutschker, M./Schmid, S. (2011): *Internationales Management*, 7. Aufl., München, Oldenbourg Verlag, 2011.
- Kwok, C. C. Y./Tadesse, S. (2006): National culture and financial systems, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 37, 2006, Issue 6, S. 227-247.
- Kwok, C. C. Y./Tadesse, S. (2006): The MNC as an agent of change for host-country institutions: FDI and corruption, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 37, 2006, Issue 6, S. 767-785.
- La Porta, R./Lopez-de-Silanes, F./Shleifer, A. (2008): The economic consequences of legal origins, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 46, 2008, Issue 2, S. 285-332.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Schleifer, A., & Vishny, R. W. (1998): Law and finance, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 106, 1998, Issue 4, S. 1113-1155.
- Laumann, E. O./Galaskiewicz, J./ Marsden, P. (1978): Community structure as interorganizational linkage, in: *Annual Review of Sociology*, Vol. 4, 1978, S. 455-484.
- Lawler, J. J. et al. (2011): High-performance work systems in foreign subsidiaries of American multinationals: An institutional model, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 42, 2011, Issue 2, S. 202-220.
- Lewin, A.Y. (2004): Letters from the editor, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 35, 2004, Issue 2, S. 79-80.
- Li, M. H./Cui, L./Lu, J. Y. (2014): Varieties in state capitalism: Outward FDI strategies of central and local state-owned enterprises from emerging economy countries, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 45, 2014, Issue 8, S. 980-1004.
- Liu, X./Wang, C./Wei, Y. (2009): Do local manufacturing firms benefit from transactional linkages with multinational enterprises in China? in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 40, 2009, Issue 7, S. 1113-1130.
- Lu, Y. et al. (2010): Capabilities as a mediator linking resources and the international performance of entrepreneurial firms in an emerging economy, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 41, 2010, Issue 3, S. 419-436.

- Lu, Y. et al. (2014): International experience and FDI location choices of Chinese firms: The moderating effects of home country government support and host country institutions, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 45, 2014, Issue 4, S. 428–449.
- Luk, C.-L. et al. (2008): The effects of social capital and organizational innovativeness in different institutional contexts, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, 2008, Issue 4, S. 589–612.
- Luo, Y. (2005): Transactional characteristics, institutional environment and joint venture contracts, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 36, 2005, Issue 2, S. 209–230.
- Luo, Y. (2006): Political behavior, social responsibility, and perceived corruption: A structuration perspective, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 37, 2006, Issue 6, S. 747–766.
- Luo, X./Chung, C.-N./Sobczak, M. (2009): How do corporate governance model differences affect foreign direct investment in emerging economies? in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 40, 2009, Issue 3, S. 444–467.
- Ma, X./Delios, A./Lau, C.-M. (2013): Beijing or Shanghai? The strategic location choice of large MNEs' host-country headquarters in China, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 44, 2013, Issue 9, S. 953–961.
- Macharzina, K. (2009): Frontlinien der Forschung zum Internationalen Management, in: Schmid, S. (Hrsg.), *Management der Internationalisierung*, Wiesbaden, Gabler, 2009, S. 3–24.
- Macharzina, K./Wolf, J. (2005): *Unternehmensführung. Das internationale Managementwissen. Konzepte - Methoden - Praxis*, 5. Aufl., Wiesbaden, Gabler, 2005.
- Maekelburger, B./Schwens, C./Kabst, R. (2012): Asset specificity and foreign market entry mode choice of small and medium-sized enterprises: The moderating influence of knowledge safeguards and institutional safeguards, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 43, 2012, Issue 5, S. 458–476.
- Makino, S./Tsang, E. W. (2011): Historical ties and foreign direct investment: An exploratory study, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 42, 2011, Issue 4, S. 545–557.
- McGahan, A. M./Victor, R. (2010): How much does home country matter to corporate profitability? in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 41, 2010, Issue 1, S. 142–165.
- McKelvey, B./Aldrich, H.E. (1983): Populations, natural selection, and applied organizational science, in: *Administrative Science Quarterly*, Vol. 28, 1983, S. 101–128.
- Meyer, J. W./Rowan, B. (1977): Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony, in: *American Journal of Sociology*, Vol. 83, 1977, S. 340–363.
- Meyer, K. E. (2001): Institutions, transaction costs, and entry mode choice in Eastern Europe in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 32, 2001, Issue 2, S. 357–367.
- Meyer, K. E. and Peng, M. W. (2005): Probing theoretically into Central and Eastern Europe: Transactions, resources, and institutions, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 36, 2005, Issue 6, S. 600–621.
- Meyer, K. E./Sinani, E. (2009): When and where does foreign direct investment generate positive spillovers? A meta-analysis, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 40, 2009, Issue 7, S. 1075–1094.
- Meyer, K. E. et al. (2014): Overcoming distrust: How state-owned enterprises adapt their foreign entries to institutional pressures abroad, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 45, 2014, Issue 8, S. 1005–1028.
- Miller, S. R./Li, D./Eden, L./Hitt, M. A. (2008): Insider trading and the valuation of international strategic alliances in emerging stock markets, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, 2008, Issue 1, S. 102–117.
- Molina, C. (2012): Understanding institutional plurality in multinational enterprises: The roles of institutional logic and social identification, in: Tihanyi, L./Devinney, T.M./Pedersen, T. (Hrsg.): *Institutional theory in international business and management*, Bingley, Emerald, 2012, S. 399–424.

- Nelson, R. R. (2002): Bringing institutions into evolutionary growth theory, in: *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 12, 2002, Issue 1/2, S. 17–28.
- Nelson, R. R. (2008): What enables rapid economic progress: What are the needed institutions? in: *Research Policy*, Vol. 37, 2008, Issue 1, S. 1–11.
- North, D. C. (1989): Institutional change and economic history, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 145, 1989, S. 238–245.
- North, D. C. (1990): *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- North, D. C. (2005): *Understanding the process of economic change*, Princeton, Princeton University Press, 2005.
- Oliver, C. (1991): Strategic responses to institutional processes, in: *Academy of Management Review*, Vol. 16, 1991, Issue 1, S. 145–179.
- Oxelheim, L./Randoy, T. (2005): The Anglo-American financial influence on CEO compensation in non-Anglo-American firms, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 36, 2005, Issue 4, S. 470–483.
- Orr, R. J./Scott, W. R. (2008): Institutional exceptions on global projects: A process model, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, 2008, Issue 4, S. 562–589.
- Pajunen, K. (2008): Institutions and inflows of foreign direct investment: A fuzzy-set analysis, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, 2008, Issue 4, S. 652–669.
- Parboteeah, K. P./Hoegl, M./Cullen, J. B. (2008): Managers' gender role attitudes: A country institutional profile approach, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, 2008, Issue 5, S. 795–813.
- Peng, M. W./Wang, D. Y. L./Jiang, Y. (2008): An institution-based view of international business strategy: A focus on emerging economies, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, 2008, Issue 5, S. 920–936.
- Pinkse, J./Kolk, A. (2012): Multinational enterprises and climate change: Exploring institutional failures and embeddedness, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 43, 2012, Issue 3, S. 332–341.
- Puck, J. F./Holtbrügge, D./Mohr, A. T. (2009): Beyond entry mode choice: Explaining the conversion of joint ventures into wholly owned subsidiaries in the People's Republic of China, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 40, 2009, Issue 3, S. 388–404.
- Purda, L. D. (2008): Risk perception and the financial system, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, 2008, Issue 7, S. 1178–1196.
- Qi, Y./Roth, L./Wald, J. (2011): How legal environments affect the use of bond covenants, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 42, 2011, Issue 2, S. 235–262.
- Redding, G. (2005): The thick description and comparison of societal systems of capitalism, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 36, 2005, Issue 2, S. 123–155.
- Regnér, P./Edman, J. (2014): MNE institutional advantage: How subunits shape, transpose and evade host country institutions, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 45, 2014, Issue 3, S. 275–302.
- Rodriguez, P. et al. (2006): Three lenses on the multinational enterprise: Politics, corruption, and corporate social responsibility, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 37, 2006, Issue 6, S. 733–746.
- Roy, J. -P./Oliver, C. (2009): International joint venture partner selection: The role of the host-country legal environment, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 40, 2009, Issue 5, S. 779–801.
- Salomon, R./Wu, Z. (2012): Institutional distance and local isomorphism strategy, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 43, 2012, Issue 4, S. 343–367.
- Santangelo, G. D./Meyer, K. E. (2011): Extending the internationalization process model: Increases and decreases of MNE commitment in emerging economies, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 42, 2011, Issue 7, S. 894–909.

- Sartor, M.A./Beamish, P.W. (2014): Offshoring innovation to emerging markets: Organizational control and informal institutional distance, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 45, 2014, Issue 9, S. 1072-1095.
- Scott, W.R. (1990): *Institutions and organizations*, Thousand Oaks, CA, Sage, 1990.
- Schäfer, U. et al. (2015): Gegen die Wand, in: *Süddeutsche Zeitung* vom 26./27.9.2015, S. 13-15.
- Schneider, M. R./Schulze-Bentrop, C./Paunescu, M. (2010): Mapping the institutional capital of high-tech firms: A fuzzy-set analysis of capitalist variety and export performance, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 41, 2010, Issue 2, S. 246-266.
- Schreyögg, G. (1998): *Organisation*, 2. Aufl., Wiesbaden, Gabler, 1998.
- Schulz-Bruns, R. (1989): *Ansätze und Perspektiven der Institutionentheorie: eine bibliographische und konzeptionelle Einführung*, Wiesbaden, Springer, 1989.
- Shenkar, O. (2004): One more time: International business in a global economy, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 35, 2004, Issue 2, S. 161-171.
- Selznik, P. (1949): *TVA and the grass roots*, Berkeley, University of California Press, 1949.
- Senge, K./Hellman, K. U. (2006): *Einführung in den Neo-Institutionalismus: Mit einem Beitrag von W. Richard Scott*, Wiesbaden, VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2006.
- Shinkle, G. A./Kriauciunas, A. P. (2010): Institutions, size and age in transition economies: Implications for export growth, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 41, 2010, Issue 2, S. 267-286.
- Singh, J./Lentz, P./Nijssen, E. (2011): First- and second-order effects of consumers' institutional logics on firm-consumer relationships: A cross-market comparative analysis, in: *Journal of International Business Studies*, Vol.42, 2011, Issue 2, S. 307-333.
- Slangen, A. H. L./Beugelsdijk, S. (2010): The impact of institutional hazards on foreign multinational activity: A contingency perspective, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 41, 2010, Issue 6, S. 980-995.
- Stephan, U./Uhlauer, L. M. (2010): Performance-based vs socially supportive culture: A cross-national study of descriptive norms and entrepreneurship, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 41, 2010, Issue 8, S. 1347-1364.
- Sullivan, D. P./Daniels, J. D. (2008): Innovation in international business research: A call for multiple paradigms, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, 2008, Issue 6, S. 1081-1090.
- Scott, W. R. (2005): Institutional theory: Contributing to a research program, in: Smith, K.G./Hitt, M.A. (Hrsg.): *Great minds in management: The process of theory development*, New York, Oxford University Press, 2005, S. 460-484.
- Scott, R. W. (2014): *Institutions and organizations. Ideas, interests, and identities*, 4. Aufl., Los Angeles et al., Sage, 2014.
- Senge, K./Hellmann, K.-U. (2006), (Hrsg.): *Einführung in den Neo-Institutionalismus*, Wiesbaden, Verlag für Sozialwissenschaften, 2006.
- Shi, Y./Magnan, M./Kim, J.-B. (2012): Do countries matter for voluntary disclosure? Evidence from cross-listed firms in the US, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 43, 2012, Issue 2, S. 143-165.
- Sumner, W.G. (1906): *Folkways*, Boston, Ginn, 1906.
- Tang, L./Koveos, P. (2008): A framework to update Hofstede's cultural value indices: Economic dynamics and institutional stability, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, 2008, Issue 6, S. 1045-1063.
- Teegen, H./Doh, J. P./Vachani, S. (2004): The importance of nongovernmental organizations (NGOs) in global governance and value creation: An international business research agenda, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 35, 2004, Issue 6, S. 463-483.

- Tihanyi, L./Griffith, D. A./Russell, C. J. (2005): The effect of cultural distance on entry mode choice, international diversification, and MNE performance: A meta-analysis, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 36, 2005, Issue 3, S. 270–283.
- Tolberg, P.S./Zucker, L. (1996): The institutionalization of institutional theory, in: Clegg, S. R./Hardy, C./Nord, W.R. (Hrsg.): *Handbook of organization studies*, London et al., Sage, 1996, S. 175–190.
- Tong, T. W.et.al. (2008): How much does country matter? An analysis of firms' growth options, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, 2008, Issue 3, S. 387–406.
- Tregaskis, O./Brewster, C. (2006): Converging or diverging? A comparative analysis of trends in contingent employment practice in Europe over a decade, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 37, 2006, Issue 1, S. 111–126.
- Tsui-Auch, L. S./Möllering, G. (2010): Wary managers: Unfavorable environments, perceived vulnerability, and the development of trust in foreign enterprises in China, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 41, 2010, Issue 6, S. 1016–1035.
- Vaaler, P.M./Schrage, B.N. (2009): Residual state ownership, policy stability and financial performance following strategic decisions by privatizing telecoms, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 40, 2009, Issue 4, S. 621–641.
- Vahlne, J.-E./Ivarsson, I. (2014): The globalization of Swedish MNEs: Empirical evidence and theoretical explanations, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 45, 2014, Issue 3, S. 227–247.
- Vahlne, J.-E./Ivarsson, I./Johanson, J. (2011): The tortuous road to globalization for Volvo's heavy truck business: Extending the scope of the Uppsala Model, in: *International Business Review*, Vol. 20, 2011, Issue 1, S. 1–14.
- Vahlne, J.-E./Johanson, J. (2013): The Uppsala model on evolution of the multinational business enterprise – From internalization to coordination of networks, in: *International Marketing Review*, Vol. 30, 2013, Issue 3, S. 189–208.
- van Essen, M. et al. (2012): An institution-based view of executive compensation: A multilevel meta-analytic test, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 43, 2012, Issue 4, S. 396–423.
- Veblen, T. (1919): *The place of science in modern civilization and other essays*, New York, Huebsch, 1919.
- Walgenbach, P./Meyer, R. E. (2008): *Neoinstitutionalistische Organisationstheorie*, Stuttgart, Kohlhammer, 2008.
- Wang, C. Q. (2012): Exploring the role of government involvement in outward FDI from emerging economies, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 43, 2012, Issue 7, S. 655–676.
- Weber, M. (1972): *Wirtschaft und Gesellschaft*, 5. Aufl., Tübingen, Mohr, 1972.
- Weitzel, U./Berns, S. (2006): Cross-border takeovers, corruption, and related aspects of governance, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 37, 2006, Issue 6, S. 786–806.
- Whitley, R. (1991): The social construction of business systems in East Asia, in: *Organization Studies*, Vol.12, 1991, Issue 1, S. 1–28.
- Whitley, R. (1999): *Divergent capitalisms: The social structuring and change of business systems*, New York, Oxford University Press, 1999.
- Williamson, O. E. (1975): *Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications*, New York, The Free Press, 1975.
- Williamson, O. E. (1985): *The economic institutions of capitalism : Firms, markets, relational contracting*, New York: The Free Press, 1985.
- Witt, M. A./Lewin, A. Y. (2007): Outward foreign direct investment as escape response to home country institutional constraints, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 38, 2007, Issue 4, S. 579–594.

- Witt, M. A./Redding, G. (2009): Culture, meaning, and institutions: Executive rationale in Germany and Japan, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 40, 2009, Issue 5, S. 859–895.
- Wu, C./Lawler, J. J./Yi, X. (2008): Overt employment discrimination in MNC affiliates: Home-country cultural and institutional effects, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, 2008, Issue 5, S. 772–794.
- Yeniyurt, S. et al. (2009): Mimetic and experiential effects in international marketing alliance formations of US pharmaceuticals firms: An event history analysis, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 40, 2009, Issue 2, S. 301–320.
- Yiu, D. W./Lau, C. M./Bruton, G. D. (2007): International venturing by emerging economy firms: The effects of firm capabilities, home country networks, and corporate entrepreneurship, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 38, 2007, Issue 4, S. 519–540.
- Young, S. L./Makhija, M. V. (2014): Firms' corporate social responsibility behavior: An integration of institutional and profit maximization approaches, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 45, 2014, Issue 6, S. 670–698.
- Yu, J./Zaheer, S. (2010): Building a process model of local adaptation of practices: A study of Six Sigma implementation in Korean and US firms, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 41, 2010, Issue 3, S. 475–499.
- Zacharakis, A. L./McMullen, J. S./Shepherd, D. A. (2007): Venture capitalists' decision policies across three countries: An institutional theory perspective, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 38, 2007, Issue 5, S. 691–708.
- Zhou, C./van Witteloostuijn, A. (2010): Institutional constraints and ecological processes: Evolution of foreign-invested enterprises in the Chinese construction industry, 1993–2006, in: *Journal of International Business Studies* Vol. 41, 2010, Issue 3, S. 539–556.
- Zhou, K. Z./Poppo, L. (2010): Exchange hazards, relational reliability, and contracts in China: The contingent role of legal enforceability, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 41, 2010, Issue 5, S. 861–881.
- Zucker, L. G. (1977): The role of institutionalization in cultural persistence, in: *American Sociological Review*, Vol. 42, 1977, S. 726–743.

Internationales Management und die Grundlagen des
globalisierten Kapitalismus

Eckert, S.; Trautnitz, G. (Hrsg.)

2016, XIV, 697 S. 47 Abb., Hardcover

ISBN: 978-3-658-09598-7