

## IV. Methoden und Forschungsdesign

### IV.1. Auswahl der Länder und der Segmente der Wertschöpfungskette

Ausgangspunkt der Untersuchung waren die theoretische Annahmen im Kontext des VOC-Ansatzes, die Arbeitsmarktflexibilität und die Bildungspolitik in nicht-liberalen Marktökonomien seien unzureichend für die Wettbewerbsfähigkeit für radikal-innovative Branchen wie die Computerspieleentwicklung. Zudem böte auch die Organisation der *Finanzsysteme* zu geringe Spielräume. Dies betrifft insbesondere das theoretisch postulierte Erfordernis aktienmarktbasierter Finanzierungsquellen und des Risikokapitals im Vergleich zu Bankkrediten, welche für koordinierte Marktökonomien charakteristisch, aber nicht für radikal innovative Branchen wettbewerbsförderlich seien. Jenseits der Finanzsysteme wurden, bezogen auf die o.g. Annahmen zu Flexibilität und Bildung, folgende institutionelle Unterbereiche als zentral identifiziert:

- Die Regulierung von *Arbeits- und Beschäftigungsflexibilität*. In der Debatte um „Varieties of Capitalism“ werden Flexibilisierungsformen dahingehend gegenübergestellt, ob sie wie CMEs hauptsächlich interne Flexibilisierungsinstrumente wie die Arbeitszeit oder die funktionale Flexibilität mittels der Arbeitsorganisation oder wie LMEs externe Flexibilitätinstrumente wie Kündigungen, Zeitarbeit oder Befristungen nutzen.
- Die Bedeutung von Tarifverträgen und anderen Institutionen für diese Branche, die die *Entgeltstruktur* regulieren. Hier kann man zwischen kollektiven und individuellen Formen unterscheiden.
- Institutionen, die die Entwicklung und den Erwerb von Fähigkeiten und Kompetenzen sicherstellen. Hier geht es in der theoretischen Diskussion um die Unterscheidung firmen- und branchenspezifischer im Vergleich zu allgemeinen *Qualifikationen*.

Im Hinblick auf die Rolle von Institutionen werden also zusammengefasst drei Subsysteme betrachtet: die Finanzsysteme, die Arbeitsregulierung (mit den Unterdimensionen Flexibilität und Entgelt) und die Bildungssysteme. Um sie in ihrer Bedeutung für die hier im Zentrum stehende Branche analysieren zu können und gleichzeitig allzu vereinfachende Sichtweisen zu vermeiden, wurde ein Mehrebenen-Forschungsdesign gewählt, das der Komplexität von Erklärungsfaktoren auf unterschiedlichen analytischen Ebenen Rechnung tragen kann (s. Kapitel II.).

Es wurden drei Länder innerhalb Europas selektiert, über deren institutionelle Veränderungsdynamik in der komparativen Fachliteratur intensiv disku-

tiert wird. So wurde etwa das in Europa erfolgreichste Land Großbritannien – bezogen auf die Gamesbranche – nicht betrachtet. Zum einen wird nicht darüber debattiert, ob sich Großbritannien von seiner klassifikatorischen Zuordnung der liberalen Kapitalismusvariante wegbewegt. Zum anderen stand der Beitrag dieses makroinstitutionellen Modells für den Erfolg der digitalen Softwareentwicklung nicht in Frage. Daher und aufgrund bereits vorliegender einschlägiger Studien versprach die Analyse der britischen Gamesbranche nicht spannend zu werden. Auf der Länderebene wurden stattdessen im Sinne möglichst vielschichtiger Vergleichsmöglichkeiten mit Deutschland und Schweden zwei ursprünglich koordinierte Marktökonomien ausgewählt, die aber im Bereich der sogenannten New-Economy-Industrien unterschiedlich erfolgreich und wenig erforscht sind. Unter den drei Vergleichsländern im Forschungsdesign repräsentieren Deutschland und Schweden graduell unterschiedliche nationale Modelle, die in verschiedene Richtungen divergieren. Als drittes Land wurde Polen hinzugezogen, dessen Arbeitsregime sich seit der Systemtransformation auf das anglo-amerikanische Flexibilitätsparadigma zu bewegt hat (Crowley 2004). Für das Forschungsdesign hat es die Funktion eines Transformationslandes mit niedrigen Löhnen und einem guten Ausbildungsniveau, welches etablierte soziale und ökonomische Modelle in Westeuropa unter Druck setzen könnte. So ist für Polen anzunehmen, dass das Finanzsystem – hier die Abhängigkeit von ausländischen Investitionen (Vliegenthart und Nölke 2008) –, darüber entscheiden wird, ob die Branchenspezialisierung aus dem späten „Sozialismus“ beibehalten wird (Bohle und Greskovits 2007: 102) oder ob Polen sich auf dem weltweit wachsenden Videospielemarkt neu positionieren kann.

Auf der Ebene der Wertschöpfungskette war es im Unterschied zu den theoretisch wegweisenden Studien von Lane (2008) sowie Lane und Probert (2009) (s. Theoriekapitel) die Intention meiner Analyse, große multinationale Unternehmen des Segments der Hardwarehersteller und der Publisher aus dem Blickwinkel von weniger „powerful actors“ (Wood und Lane 2011: 27) zu erforschen. Es handelt sich hierbei um unabhängige Entwicklerstudios, die nicht zu den wettbewerbsstarken Kernsektoren der jeweiligen Kapitalismustypen gehören. Sie eignen sich in besonderer Weise zur Erforschung des Zusammenspiels von nationalen Institutionensystemen und dem Einfluss transnationaler Wertschöpfungsketten, da solche kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMUs) in der „Varieties“-Forschung bisher selten in den Blick genommen worden sind und sie gleichzeitig häufig von Großunternehmen in der Wertschöpfungskette abhängig sind (Bluhm und Schmidt 2008: 1-3). Die Auswahl soll dabei auch die Untersuchung der Frage erlauben, welchen Unterschied es macht, ob im jeweiligen Land überhaupt einheimische Publisher existieren, wie es in Deutschland der Fall ist, oder ob sich Entwicklerstudios gezwungen se-

hen, mit ausländischen Publishern zusammenzuarbeiten, was in Schweden aufgrund des Fehlens einheimischer Publisher der Fall ist. Für den deutschen Fall können daher auch unterschiedliche Strategien großer multinationaler und kleinerer einheimischer Publisher unterschieden werden. Der Auswahlprozess stellt insgesamt sicher, dass die Stichprobe zumindest einen Publisher und ein Entwicklerstudio in allen drei Ländern enthält. Dies sind allerdings nicht notwendiger Weise Firmen, die, wie Helfen und Nicklich (2016) es für eine qualitative Netzwerkforschung vorschlagen, über direkte Geschäftsbeziehungen entlang der Wertschöpfungskette miteinander verbunden sind. Im Fall Schwedens haben wir einen dänischen Publisher direkt an der Grenze zu Schweden akquirieren können, welcher im schwedischen Markt agiert. Wegen des im Vergleich zu Schweden zehnfach größeren Arbeitsmarktes in Deutschland enthält die Stichprobe summarisch mehr deutsche als schwedische Interviews.

Es liegt uns hiermit eine Analyse der Position der Entwickler digitaler Unterhaltungssoftware in der transnationalen Wertschöpfungskette in drei graduell unterschiedlichen Ländern vor: in einer sich langsam verändernden CME im Falle Deutschlands im Vergleich zu einer sich tiefgreifender wandelnden CME im Falle Schwedens und einem eher hybriden Kapitalismustyp im Falle Polens (vgl. Schneider und Paunescu 2011). Die nachdrücklichere Transformation des schwedischen Finanzsystems hin zu Risikokapital und aktienmarktorientierten Finanzierungsquellen könnte für junge Hightech-Firmen des IuK-Sektors günstiger sein als das noch bankenzentrierte deutsche Finanzsystem (vgl. Kap. III.3.9.). Aufgrund Polens stärkerer Abhängigkeit von ausländischen Wirtschaftsakteuren und der dortigen Finanzmarktorientierung sollte auch hier, wenn auch in geringerem Ausmaß als in Schweden, der Zugang zu ausländischem Risikokapital oder zur Finanzierung über ausländische Publisher etwas wahrscheinlicher als im Fall Deutschlands sein.

Aus zwei theoretischen Gründen kann erwartet werden, dass das hier betrachtete Branchensegment im Sinne von „peripheral rule takers“ insgesamt knapper mit Personal kalkulieren muss und weniger Beschäftigungssicherheit bieten kann, als dies etwa bei den OEMs der deutschen Automobilbranche der Fall ist: wegen dessen schwächerer Position in der Wertschöpfungskette und seiner Zugehörigkeit zu einer sog. radikal innovativen Branche (Hall und Soskice 2001) in nicht-liberalökonomischen Ökonomien.

Es werden im folgenden Kapitel V. für dieses New-Economy-Segment exemplarisch Wachstumsbremsen rekonstruiert, die durch Machtungleichgewichte gegenüber global dominierenden Firmen sowie durch nationale Ausbildungssysteme und Finanzierungsstrukturen hervorgerufen werden. Insofern soll dieses Forschungsdesign dazu dienen, die theoretische Fragestellung zu beantworten, ob die nationalen Institutionen tatsächlich so wettbewerbshinderlich sind, wie es der VOC-Ansatz für solch eine Hightech-Branche in Nicht-LME-Län-

dern erwarten lässt. Letztlich sollen die Analysen in den drei Ländern dazu dienen zu erforschen, wie graduell unterschiedliche institutionelle Bedingungen, die aber insgesamt gemäß dem VOC-Ansatz als wettbewerbshinderlich gelten, sich tatsächlich in einem entsprechenden ökonomischen Erfolg und damit einhergehenden Arbeitsbedingungen niederschlagen. Der ökonomische Erfolg wurde hierbei erstens durch Einschätzungen der befragten Experten zu Marktanteilen einzelner Unternehmen gemessen. Zweitens habe ich Informationen dazu verwendet, inwiefern die drei nationalen Sektoren als Ganzes überhaupt Unternehmen hervorgebracht haben, die relevante Erfolge auf dem internationalen Markt erzielen konnten. Themen im Bereich der Arbeits- und Beschäftigungssysteme sind etwa die Typen von Arbeitsverträgen, die in den Unternehmen abgeschlossen wurden, das Ausmaß an numerischer Flexibilität und die mögliche Hinzuziehung von Interessenvertretungen wie Betriebsräten oder Gewerkschaftsrepräsentanten. Durch die Befragung der Branchenakteure konnten deren Vorgehensweisen in Bezug auf institutionelle Bedingungen und die Struktur der Wertschöpfungskette betrachtet werden. Hier ging es darum, wie sie selbst als Entscheidungsträger diese strukturellen Gegebenheiten genutzt oder umgangen haben und inwiefern sie eventuell durch diese in ihren Handlungsmöglichkeiten eingeschränkt wurden.

## IV.2. Datengrundlage

Es wurden ausführliche Fallstudien auf der Mesoebene der Branche und der Mikroebene der Unternehmen in den drei Ländern durchgeführt. Die Analyse basiert im Einzelnen auf Unternehmensfallstudien, Expertengesprächen und branchenbezogenen Dokumenten, die im Rahmen des EU-geförderten ESEMK-Forschungsprojekts am Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung durchgeführt worden sind. Im Rahmen der Studie wurden insgesamt 40 Interviews in der Computerspieleindustrie erhoben und von mir ausgewertet.

In dieser Stichprobe sind zwölf Unternehmen aus verschiedenen Segmenten der Wertschöpfungskette inbegriffen: sechs Publisher und sechs Entwicklerstudios, wobei letztere zumindest einen Markterfolg mit einem Softwareprodukt vorweisen konnten. Bei zwei Publishern handelt es sich um lokale Niederlassungen multinationaler Unternehmen. Der größere Rest der Publisher stammt jeweils aus einem der drei untersuchten Länder und deckt eher geographisch begrenzte Märkte ab. Für diese unternehmensbezogenen teil-standardisierten Interviews wurden Checklisten (s. Anhang) verwendet, um sicherzustellen, dass alle geplanten Fragen abgehandelt wurden, und die Vergleichbarkeit der Unternehmensfallstudien zu gewährleisten.

Zusätzlich wurden 23 Branchenexperten (vgl. Meuser und Nagel 1991: 443) außerhalb von Unternehmen befragt, um die Ergebnisse aus den Unternehmensfallstudien entsprechend einzubetten und um Branchenwissen ergänzen zu können. Hierbei handelt es sich um Experten aus Berufs- und Branchenverbänden, branchenbezogenen Journalisten, Teilnehmern von branchenbezogenen Messen bzw. Tagungen und aus Bildungseinrichtungen.

In Ergänzung zu den selbst erhobenen Primärdaten wurden auf der Branchenebene vorliegende Analysen etwa von Unternehmensberatungen ausgewertet. Auf der Ebene der nationalen Institutionen wurden über eine Literaturanalyse die Besonderheiten der drei untersuchten Länder sowie ihre Veränderungsdynamiken erfasst. Diese Analyse der Finanz-, Bildungs- und Arbeitsregulierungssysteme Deutschlands, Schwedens und Polens ist in Kapitel III. dargestellt worden und bildet das institutionelle Kontextwissen für das folgende Empiriekapitel V.

Der Zeitpunkt der Unternehmensfallstudien im engeren Sinne reicht in das Jahr 2005 zurück. Bei diesem empirischen Teil handelt es sich um eine „Snapshot“-Studie (Thomas 2011: 517), in der Informationen über eine eng begrenzte Untersuchungsperiode von mehreren Monaten erhoben wurden, die in einem bestimmten historischen Kontext zu sehen sind. Branchenbezogene Informationen wurden durch zusätzliche Expertengespräche, den Besuch von Branchenkonzferenzen und die Analyse von Daten aktualisiert, um auch Veränderungsdynamiken bis zum Jahr 2013 einfangen zu können.

### IV.3. Analyse und Aussagekraft der Ergebnisse

Unmittelbar im Anschluss an die Interviews wurden jeweils detaillierte Protokolle erstellt (s. Anhang). Die Studie hat insgesamt einen explorativen Charakter. Die Ergebnisse können schon aufgrund der geringen Fallzahl und des qualitativen Forschungsdesigns nicht als repräsentative Aussagen gewertet werden. Sie wurden vielmehr im Sinne von Yin (2009: 141 ff) ausgewertet, um Erklärungen für die insgesamt geringe Wettbewerbsfähigkeit der nationalen Sektoren, graduelle Unterschiede zwischen den drei untersuchten Ländern und für die Arbeits- und Beschäftigungssysteme zu entwickeln. Genauer gesagt handelt es sich um die Fallstudien-Methode der „contextualized explanation“ (Tsang 2013: 198), die einen Beitrag zur Weiterentwicklung von Theorien leistet. Das Ziel der Analyse lag darin, die Spielräume und Grenzen für Firmen in unterschiedlichen Segmenten der Wertschöpfungskette zu verstehen, die durch die institutionellen Bedingungen gesetzt wurden. Schritt für Schritt wurden neue Unternehmensfallstudien und Experten hinzugezogen, um auf diese Weise ein

möglichst konsistentes Bild über die Branchendynamik und die Bedeutung der graduell unterschiedlichen Institutionen in den drei Ländern zu erhalten.