Inhalt

Soziologie des Wirtschaftlichen: Alte und neue Fragen 7
Dieter Bögenhold

I. Theoretische Konzeptualisierungen und Fragen

Die Ökonomie – Natur- oder Sozialwissenschaft?
Wissenschaftstheoretische und wissenssoziologische Überlegungen
zu einer alten Kontroverse 31
Max Haller

Sozioökonomie und Subjekttheorie 67
Johann Schülein

Theorie der Vermarktlichung: Ein institutionalistischer Ansatz 99
Alexander Ebner

II. Historisch-ideengeschichtliche Zugänge

Macht, Ungleichheit und Preise:
Friedrich Wieser und die Wirtschaftssoziologie 117
Gertraude Mikl-Horke

Heterodoxie in Soziologie und Ökonomie:
Thorstein Veblen, Joseph Schumpeter und die
wirtschaftssoziologischen Arbeiten der „New York Intellectuals“ 145
Oliver Neun

The Schumpeterian Theory of Entrepreneurial Management:
From Individualism to Social Forces 165
Panayotis G. Michaelides / Ourania Kardasi

III. Märkte und Ungleichheit in der globalen Welt

The Bubble and the Pump:
Globalization, Complexity, Contingency, and the Financial Crisis 179
Patricia Springborg

Who Gets What and Why?
Märkte und Unternehmen als Arenen sozialer Ungleichheit 199
Klaus Kraemer

Zum Verhältnis von Bedürfnis, Arbeit und Geld 229
Paul Kellermann

IV. Divergente Rationalitäten, lokale Praktiken, empirische Observationen

Professionals als Kleinunternehmer:
Zur Rationalität von Freiberuflern im realen Business 259
Dieter Bögenhold / Jarna Heinonen / Elisa Akola

Die Rationalität lokaler Wirtschaftspraktiken im Friseurwesen.
Der Beitrag der „Ökonomie der Konventionen“ zur Erklärung
räumlicher Unterschiede wirtschaftlichen Handelns 289
Nina Baur / Martina Löw / Linda Hering / Anna Laura Quermann

Agents of change: inventors, entrepreneurs, financiers, and small business owners in the beginning of the Swedish fast food industry 319
Karl Gratzer

Informal entrepreneurship under transition: causes and specific features 351
Alexander Chepurenko

Soziologie des Wirtschaftlichen: Alte und neue Fragen

Dieter Bögenhold

Gesellschaft und Wirtschaft akademisch betrachtet

Die Frage nach dem Verhältnis von Soziologie und Ökonomik ist während der letzten einhundert Jahre immer wieder neu gestellt und praktisch immer wieder anders gelöst worden. Während Max Weber selber Professor für Nationalökonomik war und sein bekanntester – posthum erschienener – Buchtitel „Wirtschaft und Gesellschaft" (1921) das Verhältnis der Gegenstandsbereiche in einem Atemzug adressierte und die Formulierung dabei suggeriert, dass hier eine friedliche Koexistenz zwischen den beiden Bereichen Wirtschaft und Gesellschaft herrscht, veränderte die wissenschaftliche Ausdifferenzierung der folgenden Jahrzehnte den akademischen Alltag, deren Arbeitsteilung und die entsprechenden Fragestellungen. Parsons und Smelser schrieben Mitte der 1950er Jahre in ihrem Buch „Economy and Society" (1956), nur wenige Autoren, die in soziologischer Theorie kompetent sind, hätten „any working knowledge of economics, and conversely […] few economists have much knowledge of sociology" (Parsons und Smelser 1956).

Durch die Explosion des Stoffes einerseits in der Soziologie und andererseits in den Fachgebieten der Wirtschaftswissenschaften, die sich wiederum in die Betriebswirtschaftslehre und die Volkswirtschaftslehre unterteilten, wuchsen die fachimmanenten Spezialisierungen. Die Fächer multiplizierten sich in vertikaler und horinzontaler Hinsicht, sogenannte Bindestrichfächer entstanden, die wiederum eigene Universes of Discourses samt eigenen Forschungsorganisationen, weltweiten Konferenzen, Fachzeitschriften, Studienordnungen, Karrieremustern und Publikationsroutinen mit sich brachten. Am Ende ergab sich eine Vulkanisierung der Forschungslandschaft in den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften, die die Emergenz zahlreicher Wissensinseln zeigte, bei denen wechselseitige Verbindungslinien und begehbare Brücken des Informations- und Kommunikationsaustausches immer weniger erkennbar wurden. Mit der organisatorischen und inhaltlichen Zellteilung entwickelte sich ein gewisser Fachautismus in der Konsequenz, die Max Weber bereits in seinem Vortrag „Wissenschaft als Beruf" ([1919], 1988, 588) beschrieben hatte, nämlich dass „der einzelne das sichere Bewusstsein, et-

was wirklich ganz Vollkommenes auf wissenschaftlichem Gebiet zu leisten, nur im Falle strengster Spezialisierung sich verschaffen kann".

Erst ansatzweise scheint heute das frühere Junktim von Wirtschaft und Gesellschaft wieder neues Leben zu erhalten. Einmal gibt es zunehmend Prozesse des Unbehagens in der Ökonomik selbst, wo eine lange bestehende Begrifflichkeit der „heterodoxen Ökonomik" gegenwärtig wieder im starken Aufwand begriffen ist. Ähnliches lässt sich für den neuen Institutionalismus in der Ökonomik sagen, der – schon in der Begriffswahl – sich deutlich in der Tradition zum älteren Institutionalismus im letzten Viertel des 19. und beginnenden 20. Jahrhunderts sieht. Freilich gibt es auch in der Soziologie verschiedene Argumentationslinien, die sich bewusst von dem zwischenzeitlich erfolgten Differenzierungsergebnis absetzen. Luhmann's Formulierung von der „Wirtschaft der Gesellschaft" (Luhmann 1988), in der die Wirtschaft als ein Subsystem der Gesellschaft konzeptualisiert ist, steht dafür programmatisch. Aber auch die sogenannte „neue Wirtschaftssoziologie" nordamerikanischer Prägung begnügt sich immer weniger mit dem erreichten Status Quo, sondern entwickelt neue Arbeiten in diversen Fachgebieten wie der Sozialökonomik, der Netzwerkanalyse, der historischen Soziologie und der vergleichenden Forschungen, wo sehr bewusst versucht wird, dem zwischenzeitlichen „Imperialismus der Ökonomik" (Granovetter 2000) Arbeiten entgegenzusetzen.

Das 21. Jahrhundert blickt auf diese wissenschaftliche Periode der Entwicklung, Ausdifferenzierung und Konsolidierung der Sozialwissenschaften im Laufe des 20. Jahrhunderts zurück wie auf einen sozialen Tatbestand im Sinne Durkheims. Es scheint nunmehr allerdings eine historische Situation gegeben, in der bilanziert werden kann, um vorherige Entwicklungen auszuleuchten, Potentiale neu zu vermessen und zukünftige Pfade mit Blick auf Innovationschancen kennenzulernen und zu beurteilen. Der vorliegende Band versammelt Beiträge, die sich in unterschiedlichen Perspektiven mit dem Zusammenhang von der Wirtschaft in der Gesellschaft beschäftigen.

Diskutieren wir die Beziehung von Gesellschaft zu Wirtschaft und vice versa, diskutieren wir zwangsläufig auch das Verhältnis von Soziologie zur Wirtschaftswissenschaft. Indem wir das praktizieren, wird unmittelbar deutlich, wie schwierig es bereits ist, über die Gegenstände und deren Grenzen in ihrer einheitlichen Totalität zu sprechen. Soziologie ist heute ein Fach, das vielfach schattiert ist und mehr an einen Fleckenteppich von diversen Wissensinseln mit eigenen „universes of discourse" erinnert als ein kohärentes Ganzes. Die *International Sociological Association* (ISA) weist heute knapp 60 eigenständige Research Committees auf, die häufig ein akademisches Leben für sich führen, das nicht mehr der

wechselseitigen Integration in ein gemeinsames Projekt der Fortführung von Soziologie untergeordnet ist. Von außen betrachtet wird das Fach Soziologie häufig mit soziologischer *Theorie* identifiziert, die aber nur ein einziges Research Committee ausmacht. Aber selbst bei genauerem Hinsehen ist auch das Feld der soziologischen Theorie kein einheitliches Feld, sondern es ist in diverse konkurrierende Ansätze segmentiert, in dem die Beteiligten separiert voneinander ihren Routinen nachgehen. Die Tatsache beispielsweise, dass Jonathan Turner's „The Structure of Sociological Theory" (1998) 36 Kapitel mit jeweils unterschiedlichen theoretischen Ansätzen aufweist, unterstreicht die Heterogenität bereits in diesem einen Bereich von Soziologie, so dass man nicht umhin kommt zu sagen, dass Soziologie heute in quantitativer, qualitativer und denominatorischer Hinsicht einen breiten Kosmos von Wissensinseln abgibt, zwischen den nicht notwendigerweise Kommunikation bestehen muss, häufig praktisch gar nicht existiert.. So diffizil die Abgrenzung einzelner soziologischer Wissensgebiete zueinander erscheint, so diffizil erscheint auch die Frage nach den äußeren Abgrenzungslinien des Faches Soziologie.

Nicht anders verhält es sich mit der Ökonomik. Die Frage, was der Gegenstand der Ökonomik ist, hat eine lange Tradition. Das häufig zitierte Statement von Jacob Viner „economics is what economists do" (vgl. Bögenhold 2011) ist unzählige Male als eine Tautologe charakterisiert worden. Sehen wir uns die Aktivitäten von Ökonomen an, dann wird deutlich, dass der Gegenstandsbereich der Ökonomik stets in Veränderung ist. Da keine klaren Grenzen bestehen, die nachvollziehbare Markierungen für das Gebiet der Ökonomik angeben, erleben wir gegenwärtig einen Zustand, der nicht weiterführt, als er mit den traditonellen Statements von Viner oder Knight bezeichnet war.

Auch die fachliche Ordnung und Spezialisierung der Wirtschaftswissenschaften wird durch eine Praxis charakterisiert, die die Viefalt der wissenschaftlichen Produktion und dem zeitweise eher als zufällig anmutenden Fortgang wissenschaftlichen Fortschritts spiegelt. Mit Blick auf die Frage, was Ökonomik ist und wie sie in verschiedene Unterbereiche geordnet ist, läßt sich jedenfalls sagen, dass sich zwei Trends gegenseitig überlagern: (I) Einmal haben wir einen lang anhaltenden Trend der Entwicklung der Ökonomik, in dem das Fach zunehmend an Terrain und Anerkennung hinzugewann und in dem sich parallel ein Prozess der inneren Differenzierung entwickelte. Diese Entwicklung vollzog sich im Zeitraum etwa des letzten 150 Jahre. Das Feld der Ökonomik entwickelte sich zu einem professionellen System mit klaren Curricula, formalen Studienabschlüssen, wissenschaftlich-akademischen Vereinigungen und Fakultäten auf universitärer Ebene mit einer rapide steigenden Zahl an Publikationen und entsprechenden Fach-

zeitschriften. (ii) In demselben Zeitraum etablierten sich Links zu akademischen Nachbarbereichen, wobei die Grenzziehungen neu definiert wurden. Wer über den Verlauf eines Jahrhunderts blickt, sieht rasch, dass die Themengebiete der Ökonomik sich nicht nur verschoben, sondern insgesamt auch multipliziert haben.

Historisch gesehen war das Entstehen der modernen Ökonomik eng verbunden mit dem Aufstieg der Neoklassik, die ihre Grundlagen in der Grenznutzentheorie hatte. Entsprechende Ökonomen versuchten eine Form von Ökonomik auf den Weg zu bringen, die als *theoretisch* und – in diesem Sinne – als universell definiert worden war. „Genuine“ oder „reine“ Ökonomik, wie Walras ([1874] 1954) sie im Streben nach einer theoretisch-gehaltvollen Fassung bezeichnet hatte (englisch: „pure“), war das Credo, Wirtschaftswissenschaft in einer Art zu betreiben, wie es von den Naturwissenschaften bekannt war, nämlich mit klaren Verfahrensweisen und dem Ziel, Gesetze formulieren zu können. Um die Diskussion wirtschafticher Tatbestände auf allgemeine und grundsätzliche Aussagen im modernen Kapitalismus beziehen zu können, müssen die formulierten Beziehungszusammenhänge in dem Sinne abstract sein, dass sie für alle kapitalistischen Wirtschaften gelten, und zwar unabhängig von konkreten Anwendungszeiträumen und Zeiten. Für das Erreichen eins solches Abstraktionsniveaus wurde die Verwendung von Mathematik als besonders wichtig angesehen. In diesem Sinne war der Siegeszug neoklassischer Ökonomik auch mit einem Ansteig des Imports der Mathematik als einem Instrument der Formalisierung von von Aussagen angesehen. Für die Argumentation eines solchen Mathematisierungsschubs läßt sich die Formulierung von Jevons exemplarisch heranziehen, der in seiner Einleitung schrieb:“It is clear that Economics, if it is to be a science at all, must be a mathematical science” (Jevons 1871: Einleitung).

Wenn man die vielschichtigen Entwicklungen der Wirtschaftswissenschaften des 20. Jahrhunderts auf einen kurzen Nenner bringen will, so ist die Entstehung und Entwicklung der Neoklassik hier der wichtigste Punkt, den es hervorzuheben gilt. Sie steht heute noch im Vordergrund des Lehrbuchstoffwissens und dominiert auch weite Teile der nichtuniversitären Öffentlichkeit und offiziellen Wirtschaftspolitik (Freeman 2009). Formulierungen bezüglich Wachstum, Preisen, Handel oder Erwerbsarbeit werden meistens auf einer allgemeinen Ebene gemacht, so als ob Wirtschaftsgesellschaften in einem Vakuum existieren, dass keine Institutionen und keinen kontextuellen Zeit-Raum-Rahmen hat. „Pure economics“ diente als Programm für Abstraktheit, das immer dann Probleme zeigte, wenn es mit empirisch konträren oder uneinheitlichen Daten konfrontiert wurde, da „pure economics“ sich auf eine Ökonomie im Vakuum bezog. Dieser Typus an Lehrmeinung entwickelte sich und bekam das gedanklich dominante Paradig-

ma im zwanzigsten Jahrhundert, das im Kern als eine Art akademischer Religion zelebriert wurde (Nelson 2001).

Parallel dazu entstand eine Vielzahl neuer Anwendungsfelder an Ökonomik, die in den Jahrzehnten zuvor nicht existierten, darunter waren z. B. Industrieökonomik, Arbeitsökonomik, Mittelstandsökonomik, Haushaltsökonomik oder Ökonomik des Alterns. Viele weitere Fachgebiete entwickelten sich und dienen als eindrucksvolle Exemplifikationen des generellen Trends von akademischer Spezialisierung und Differenzierung. In demselben Maße, in dem die Ökonomik komplexer wurde, wurde auch das tatsächliche Terrain der Neoklassik relativ schmaler, obwohl das Image der Ökonomik, besonders wenn man von außen *auf* das Fachgebiet sieht, auch heute noch weitestgehende neoklassische Orthodoxie ist, denn wenn wir über die *Mainstream Ökonomik* sprechen, überlappt das meistens mit prinzipiellen Ideen von neoklassischem Denken, die wir in Reinform heute in den Grundlagenlehrbüchern der volkswirtschaftlichen (Grund-)Ausbildung finden.

Die semantische Einheit von Wirtschaft und Gesellschaft hat zwar auch in den Wirtschaftswissenschaften eine lange Tradition, doch diese wurde in dem Prozeß, in dem sich Wirtschaftswissenschaft und Soziologie zunehmend getrennt hatten, aufgeweicht, so dass der gesellschaftliche Gegenstand zunehmend verschwand. Die Bezüge zur Historik und zur Soziologie gerieten ins Hintertreffen und die Ökonomik wurde zu einer Monodisziplin. „*How Economics forgot History*“ (Hodgson 2001) beschreibt einen Teil dieser Entwicklung. Im Bestreben um eine große Reichweite von Theorien wurden Theoreme eben zunehmend abstrakter formuliert, um sie genereller zu machen. Mit der Galanz der verwandten Modelle unter Einsatz mathematischer und ökonometrischer Verfahren stieg auch die Fragilität, da Aussagen häufig auf wenigen Axiomatiken beruhten (Mikl-Horke 1999, Kap. 13, Mikl-Horke 2008).

Divergenzen und Pluralität in der Wirtschaftswissenschaft

Der skizzierte Trend zum abstrakten Formalismus (Lachmann 1975, 1950) war der Zug der Zeit, von dem es freilich immer wieder abweichende Positionen gab. Formulierungen, dass „Wirtschaft ohne menschliche Betätigung und Kommunikation nicht denkbar ist“ (Winkel 1980, S. 14) und dass „alles, was in der Wirtschaft geschieht, das Ergebnis menschlicher Entschlüsse und menschlichen Handelns ist […]“ (Preiser 1992) blieben zunehmend in der Minderheit. Im Bestreben nach einer möglichst hohen Geltung operierte die Mainstreamökonomik neoklassischer Prägung mit dem Theorem eines Homo Oeconomicus, der selber kritisiert wurde: Die Annahme eines rationalen, nutzenmaximierenden Verhaltens mit vor-

gegebenen und im zeitlichen Ablauf konstanten Präferenzen einerseits, die Orientierung auf ein Wirtschaftssystem im Gleichgewicht andererseits und schließlich die fehlende Berücksichtigung von Informationsdefiziten sind die Haupteinwände gegenüber traditionellen Mainstreamkonzepten (Hodgson 2005, 60). Moderne Ökonomien und deren inhärenter Wettbewerb können nicht adäquat konzeptualisiert werden, wenn man nicht Informationsassymetrien a priori berücksichtigt, die in vielerlei Hinsicht erst die Triebfeder für Dynamik ausmachen.

Gegen die Figur des „Homo oeconomicus" gibt es in der Ökonomik eine längere Tradition an kritischen Einwänden, die sich bereits in den Anfängen des 20. Jahrhunderts abbilden läßt (Dorfman, 1946-1959). Diese gedankliche Strömung wurde schon damals als „heterodox economics" bezeichnet, eine Begrifflichkeit, die neuerdings wieder stärker Furore macht (Lee 2009, Becker et al. 2009). Das Paradoxon in der Ökonomik seit einigen Jahrzehnten ist, dass eine Koexistenz zwischen klassischen Ansätzen in der Ökonomik im Sinne traditionellen Lehrbuchwissens und von Kritik im Sinne von „heterodox economics" oder sogar innerhalb der etablierten Form von Ökonomik gibt, die durch renomierte Preise in der Fachöffentlichkeit hervorgehoben werden. So hatte beispielsweise Simon bereits im Jahre 1978 einen Nobelpreis für seine Arbeiten auf dem Gebiet der Entscheidungstheorie erhalten, die unter der Begrifflichkeit von der „bounded rationality" (Simon 1982) bekannt wurden. Dennoch wurde das Konzept des Homo Oeconomicus im Wissenschaftsalltag keineswegs radikal renoviert. Wer die Vergabepraxis der Nobelpreise für Wirtschaftswissenschaften seit den frühen 1990er Jahren untersucht (Vane und Mulhearn 2005) wird feststellen, dass immer öfter Fachvertreter ausgezeichnet wurden, deren Forschungsprogramm starke sozialwissenschaftliche Züge aufwiesen. Douglass North, Nobelpreisträger des Jahres 1993, formulierte beispielsweise die Notwendigkeit seitens der Ökonomik, sich gegenüber Nachbardisziplinen zu öffnen, nicht nur in Richtung der Soziologie, sondern auch in Richtung der Psychologie und anderer Kognitionswissenschaften.

> "Although I know of very few economists who really believe that the behavioral assumptions of economics accurately reflect human behavior, they do (mostly) believe that such assumptions are useful for building models of market behavior in economics and, though less useful, are still the best game in town for studying politics and the other social sciences. I believe that these traditional behavioral assumptions have prevented economists from coming to the grips with some very fundamental issues and that a modification of these assumptions is essential to further progress in the social sciences. The motivation of these actors is more complicated (and their preferences less stable) than assumed in received theory. More controversial (and less understood) among the behavioral assumptions, usually, is the implicit one that the actors possess cognitive systems that provide true models of the worlds about which they make choices […]" (North 1990, 17).

Immer wieder wurde und wird argumentiert, dass die Ökonomik gegenüber einer Öffnung in Richtung von verhaltenswissenschaftlichen und kognitiven Ansätzen interessierter zu sein hat (Akerlof 2007; Akerlof und Kranton 2000; Akerlof und Shiller 2009, Gigerenzer 2013), um den Trend der Ökonomik von einer Ideenwelt des abstrakten Modellierens in Richtung realistischerer Perzeptionen zu forcieren. Diese Stimmen wurden zu einem Kredo der „new economics". Kahneman, ein weiterer Nobelpreisträger der Wirtschaftswissenschaft (2001) und selber in der akademischen Ausbildung eher Psychologe wie Herbert Simon auch, argumentiert, dass soziales Handeln als eine Wahl zwischen Alternativen behandelt werden muss (Kahneman 2003). Das Wort „rational" steht für das Adjektiv vernünftig in der Umgangssprache, aber es hat für Ökonomen und Entscheidungstheoretiker eine andere Konnotation.

> "The only test of rationality is not whether a person's beliefs and preferences are reasonable, but whether they are internally consistent. A rational person can believe in ghosts so long as all her other beliefs are consistent with the existence of ghosts. A rational person can prefer being hated or being loved, so long as his preferences are consistent. Rationality is logical coherence – reasonable or not" (Kahneman 2012, 411).

Menschen haben *Motive*, die von anderen Betrachtern als rational oder irrational angesehen werden können (Rabin 1998) und Menschen haben Emotionen, durch die sie positiv oder negativ gesteuert und bestimmt werden (Elster 1998, Scherer 2011, Turner und Stets 2009; Stets und Turner 2007).

Akerlof verwies auf kulturelle Kontexte, die unterschiedliche kulturelle Normen mit sich bringen (Akerlof 2007, 10), die die Diskussion wiederum in Richtung des Gegenstands von Kultur öffnen. Kulturen mit ihren entsprechenden Zeiten und Räumen bringen unterschiedliche Kalküle von individueller Rationalität mit sich (Gonzáles 2012). Kultur läßt sich als eine analytische Variable betrachten, die verschiedene Konstellationen von Normen und entsprechendem Verhalten indiziert. Eine stärkere Berücksichtigung von Raum- und Zeitkoordinaten (Ostrom 2005) erfordert *sozio*ökonomische Perzeptionen, die sich auch in den Diskussionen über Pfadabhängigkeit widerspiegeln (David 2007). Wer das Thema der Pfadabhängigkeit als ein wichtiges Forschungsthema respektiert, der respektiert, dass reale Wirtschaften von konkreten Zeit- und Raumkoordinaten geprägt sind (Ostrom 2005). Eine Chance für die Schärfung soziologischen Profils liegt in der Historisierung. Konzepte von Pfadabhängigkeit sind in diesem Zusammenhang der Bemühungen um Dynamisierung zu lesen. Ein anderes Anwendungsfeld, an der solche Formen von Geschichtlichkeit dokumentiert werden können, wäre die historische Netzwerkforschung. Netzwerkperspektiven – wie fein sie auch immer justiert sind – vermögen das stete „in the making" von Ge-

sellschaften zu verdeutlichen. Das ist einer der Gründe, warum auch in der historischen Forschung eine wachsende Aufmerksamkeit für Netzwerke zu beobachten ist.

Herausforderungen und Chancen für die Wirtschaftssoziologie

Konsequenterweise ließe sich mit Harrison und Huntington (2000) das Kredo des „Culture matters“ formulieren. Wenn „culture makes almost all the difference“ (Landes 2000), dann muss eine Schlußfolgerung lauten, dass nicht nur die Soziologie, sondern auch die Geschichtswissenschaft von großem Belang sind, um sozioökonomische Abläufe adäquat zu untersuchen.. Wirtschaftshistoriker betonen immer wieder die große Bedeutung von „cultural factors in economic growth“ (Cochran 1960) und folgern im nächsten Schritt der Argumentation, dass die “really fundamental problems of economic growth are non-economic“ (Buchanan and Ellis 1955: 405). Mit anderen Worten: Konkete historische Veränderungen bringen in Verbindung mit unterschiedlichen institutionellen Arrangements (Rechts-, Ausbildungs-, Arbeitsmarktsysteme, Systeme industrieller Beziehungen, Familiensysteme und Wirtschaftsethiken und religiösen Dispositionen) unterschiedliche Farben verschiedener Varianten von Kapitalismus mit sich. Demzufolge erscheint das Wesen eines Kapitalismus in Singapur anders als Kapitalismus in Sambia oder in der Schweiz.

Vor diesem Hintergrund sich verändernder Diskussionskontexte in der Ökonomik ergeben sich interessante Anknüpfungspunkte – und sogar *Chancen* – für die (Wirtschafts-)Soziologie. Wenn sich etablierte Fachvertreter der Ökonomik pointiert für die Berücksichtigung von Themenstellungen aussprechen, die Motivation und normgeleitetes Verhalten in spezifischen sozioökonomischen Kontexten betreffen, so bedeutet das in der Konsequenz eine Hinwendung zu thematischen Fragen, die zumindest implizit Domänen der Soziologie, ihres Leistungsvermögens und ihrer – zumindest potentiellen Kompetenzbereiche darstellen.

Im Grunde erleben wir die paradoxe Situation, dass sich die Ökonomik am Beispiel ihrer hervorragenden, international preisgekrönten Repräsentanten im Sinne einer Versozialwissenschaftlichung ändert und damit die Kompetenzen von Psychologie, Historik und weiterer Fächer, aber vor allem auch Kernbereiche der Soziologie adressiert und dass andererseits von diesen Konvergenztrends in der Soziologie kaum Kenntnis genommen wird. Mit Blick auf wissenschaftspolitische Debatten und Kräftekonstellationen könnte dabei genau hier eine Situation vorliegen, in der die Soziologie ihre prinzipielle Definitionsmacht und potentielle Autorität reklamiert, sofern sie sich derer bewußt ist.

Die *Presidential Address* von Akerlof (2007) auf der Tagung der *American Sociological Association* (ASA) ging programmatisch genau in die Richtung, eine stärkere analytische Berücksichtigung von Kognitionswissenschaften und von Human Behavior (und deren Voraussetzungen) einzufordern. Dabei wurde explizit angemahnt, sich stärker mit Motivstrukturen auseinanderzusetzen. Wenn in der Ökonomik lauter die Frage nach Motiven gestellt wird, so trifft sich das exakt mit der Thematik, die in der Soziologie zunächst ausführlich bei Max Weber in seiner Kategorienlehre über den „‚Sinn' sozialen Handelns" (Weber 1972, Teil I, Kap. 1) Gegenstand war, und später dann vor allem in der Phänomenologie und Wissenssoziologie behandelt wurde, wo explizit nach den Relevanzstrukturen menschlichen Handelns gefragt wird (Schütz 1971, Berger und Luckmann 1966, Knoblauch 2005): Anders als „dem Physiker liegen dem Sozialwissenschaftler

> „aber Tatsachen, Ereignisse und Daten einer völlig verschiedenen Struktur vor. Sein Beobachtungsfeld, die Sozialwelt, ist nicht ihrem Wesen nach ungegliedert. Sie hat eine besondere Sinn- und Relevanzstruktur für die in ihr lebenden, denkenden und handelnden Menschen. In verschiedenen Konstruktionen der alltäglichen Welt haben sie diese Welt im voraus gegliedert und interpretiert, und es sind gedankliche Gegenstände dieser Art, die ihr Verhalten bestimmen, ihre Handlungsziele definieren und die Mittel zur Realisierung solcher Ziele vorschreiben" (Schütz 1971, 6).

Fragen wir in diesem Sinne nach den motivationalen Grundlagen sozialen Handelns, so zeigt sich die soziologische Diskussion mit ihren Klassikern sehr gut und breit aufgestellt, besser als das im Vergleich die Ökonomik bieten kann. Auch hier war wiederum Max Weber mit seiner Differenzierung verschiedener Basen, die soziales Handeln beeinflussen, massgebend. Auch heute noch von größtem Interesse ist seine idealtypische Klassifikation von den vier Handlungstypen des traditionalen Handelns, des affektiven Handelns, des wertrationalen Handelns und des zweckrationalen Handelns, bei denen schnell ersichtlich wird, dass die Modelle der Mainstream-Ökonomik nur das letztere rational-egoistische Handeln als Vorlage ihrer Theorien verwenden (Weber 1972, Teil I). Wenn wir heute über Rationalität im Zusammengang mit Entscheidungen und sozialen Handlungen sprechen (Elster 1999, Lagueux 2010, Scherer 2011), so lassen sie die soziologischen Ideen bei Max Weber stets als ein wichtiger Ausgangspunkt interpretieren.

Neben der Tatsache, dass innovativ-moderne Ökonomen verstärkt nach verhaltenswissenschaftlichen Grundlagen von Handlungen fragen und sich dabei nolens volens in Richtung der Domänen von Soziologie, Psychologie und Sozial- und Wirtschaftspsychologie orientieren, sind es weitere inhaltliche Perspektiven, die die Soziologie selbstbewußter werden lassen können. Von Seiten der (Wirtschafts-)Soziologie kann kritisch an die Adresse der Ökonomik formuliert wer-

den, dass die Ökonomik die Institution des Marktes zumeist als eine Art Black Box betrachtet, in der sich Angebot und Nachfrage „irgendwie“ treffen und aushandeln. Dass Märkte aber vielmehr auch auf hochgradig sozialen Prozessen basieren und diese darstellen, das wurde vermehrt von der Soziologie hervorgehoben. Gerade auch Märkte sind Orte sozialen Lebens und Tausches mit inhärenten sozialen Strukturen und Regelhaftigkeiten. Davon zu abstrahieren, impliziert eine *in*adäquate akademische Wahrnehmung des Innenlebens einer der zentralen Institutionen der Ökonomik überhaupt. “Sociologists primarily view markets as institutions, while economists focus on the issue of price formation, mainly by constructing models. But even mainstream economics has not paid much attention to markets as institutions or as empirical phenomena […]” (Swedberg 2003, S. 130). Letztlich geht es um die zentrale Frage, wie ökonomisches Handeln in soziales Handeln eingebettet ist. Deshalb ist es wichtig, nicht auf a priori Modelle menschlichen Handelns zu setzen, sondern auf konkrete Motivkonstellationen von konkreten Menschen in konkreten Gesellschaften. Fast wie heute die Kritik am Modell des Homo Oeconomicus klang bereits Weber‘s Schlußfolgerung: Die Nationalökonomik „argumentiert also an einem unrealistischen Menschen, analog einer mathematischen Idealfigur“ (Weber 1990, 30).

Die Offensive, mit der – vor allem die nordamerikanische Wirtschaftssoziologie sich seit nun etwa zweieinhalb Jahrzehnten zu zeigen weiß, speist sich aus einer Idee um die eigene komparative akademische Stärke. Die – implizite oder teils auch explizite Berücksichtigung der wirtschaftssoziologischen Präambeln vermittelt eine erheblich dynamischere Betrachtungsweise des Funktionierens von Ökonomien, in der Strukturen permanent als „in the making“ erscheinen. Es waren Granovetter‘s Präambeln, die soziologische Arbeiten auf verschiedenen Anwendungsfeldern inspirierten:

> „(1.) die Verfolgung ökonomischer Ziele wird normalerweise begleitet von Zielen nicht-ökonomischer Art, zu denen Geselligkeit, soziale Anerkennung, Status und Macht gehören; (2.) ökonomisches Handeln ist (wie jedes Handeln) sozial situiert und kann nicht allein durch individuelle Motive erklärt werden; es ist eingebettet in bestehende Netzwerke persönlicher Beziehungen und wird nicht von atomisierten Akteuren ausgeführt […]; (3.) ökonomische Institutionen entstehen (wie alle Institutionen) nicht automatisch in irgendeiner Form unvermeidlich aufgrund äußerer Umstände, sondern sie sind ‚sozial konstruiert‘“ (Granovetter 2000, S. 201).

Konsequent weitergedacht bedeutet das auch, dass die akademische Diskussion sich bei einer adäquaten Vermessung entsprechender wirtschaftlicher und wirtschaftspolitischer Themen im Bereich von volkswirtschaftlichen Stärken nicht auf die Betrachtung rein wirtschaftlicher Phänomene im engen und sterilen Sinne reduzieren darf, sondern dass hier auch eine Hinwendung bzw. Einbeziehung von

sozialen Softfaktoren vonnöten ist, die realiter maßgeblich wirtschaftliches Handeln sowie Wirtschaftsgegebenheiten beeinflussen und mitbestimmen. In einem solchen Verständnis wird die interdisziplinäre Schnittstelle zwischen verschiedenen Diskursen und Disziplinen sichtbar: Wirtschaftsforschung muss zwangsläufig auch soziologische Institutionenforschung sein und das bedeutet, sie muss sich zwangsläufig auch auf das akademische Gebiet der Soziologie einlassen. Nehmen wir diese knappen Bemerkungen hier zusammen, so ergibt sich ein Nenner, dass die heutigen Formulierungen einer „social embeddedness" (Granovetter 1985) die gemeinsame Schnittmenge einer neuen Wirtschaftssoziologie und institutionellen Wirtschaftswissenschaft als ihren Gegenstand mit jeweils spezifischem sozialen und historischen Kontext adressieren. Zwischenzeitlich ist die – auf Polanyi zurückgehende (s. Bögenhold 2007) Formulierung der Social Embeddedness so populär, dass es „economic sociology's most celebrated metaphor" (Guillén/Collins/England et al. 2002: 4) wurde. In einer solchen Blickrichtung kann eine offensive Wirtschaftssoziologie immer mit einem Fuß auch auf einem Terrain stehen, das über ihr eigentlich traditionelles thematisches Feld deutlich hinausweist und ihr wichtige wirtschaftsanalytische und sicherlich auch wirtschaftspolitikberatende Funktionen zukommen lässt.

Wenn wir die Wirtschaftssoziologie und die Wirtschaftsgeschichte als Techniken der Wirtschaftsanalyse konzeptualisieren, wie Schumpeter das in der Einleitung zu seiner „History of Economic Analysis" (Schumpeter 1954) vorgeschlagen hatte, dann bewegen wir uns sehr nahe an einem auch heute modernen Verständnis dessen, wie Wirtschaft und Gesellschaft akademisch aufeinander bezogen sind. Bewegen wir uns auf diesem wissenschaftstheoretischen Terrain, sehen wir verschiedene Arbeitsgebiete, die – auch perspektivisch relative Stärken der Soziologie verdeutlichen können. Eine davon ist die *soziale Netzwerkanalyse*. Soziale Netzwerkanalyse geht auf Georg Simmel zurück, der damit begann, über die sozialen Kreise zu reflektieren, mit denen Menschen Kontakt zueinander haben. Eine solche gedankliche Perspektive weicht deutlich von einer der Ökonomik ab, in der ein Menschentypus modelliert wird, der universell zu sein scheint und bei dem alle Menschen dieselben Quanten an Information teilen. In der real-konkreten Welt haben Menschen asymmetrisch verteilte Informationspackete, die unter anderem auf unterschiedliche Sets von Ressourcen zurückzuführen sind. Demzufolge ergibt sich dann auch, wer wen wechselseitig kennt und wer mit wem spricht. Eine soziale Netzwerkanalyse interpretiert diese Umstände als das Vorhandensein von verschiedenen individuellen Mustern von Gruppenzugehörigkeiten. In seiner Untersuchung *„Die Kreuzung sozialer Kreise*" untersuchte Simmel (1908) die Schnittpunkte solcher sozialer Zirkel. Spätere Netzwerk-

studien, die sich auf Simmel aufbauend und in Kombination mit Forschungen in der Anthropologie (Collins 1988) zu einer neuartigen Netzwerkforschung evolutioniert hatten, konnten systematischer auf unterschiedliche Bereiche von Wirtschaft und Gesellschaft appliziert werden. Unterschiedliche Netzwerkdesigns zeitigen unterschiedliche Potentiale zu kommunizieren, Informationen zu beziehen und haben – in der Quintessenz – unterschiedliche Strukturen an Sozialkapital. Heute muss man zwischen personenbezogener (ego-zentrierter) Netzwerkanalyse und organisatorischer Netzwerkanalyse unterscheiden, die jeweils unterschiedliche Diskussionsperspektiven beherbergen. Netzwerkanalyse fragt nach Formen und Inhalten des Austausches zwischen Menschen oder Organisationen, wobei Symbole (Ideen, Werte, Normen), Emotionen (Liebe, Respekt, Feindlichkeit) oder Güter oder (Dienst-)Leistungen (besonders finanzielle Unterstützungen und Geschenke) transportiert werden (Burt et al. 2013, Bögenhold 2013).

Netzwerkforschungen verdeutlichen die inhärenten Dynamiken von Gesellschaften (als Überblick siehe Scott 2009, Carrington, Scott, Wasserman 2009, Wasserman und Faust 2009, Scott und Carrington 2011) und die grundlegende Prämisse ist, dass „presently existing, largely categorical description of social structure have no solid theoretical grounding; furthermore, network concepts may provide the only way to construct a theory of social structure" (White/Boorman/Breiger 1976: 732). Forschungen über Netzwerkstrukturen sind zu einem interdisziplinär wachsendem Gegenstand mit Anwendungen in diversen Felden des sozialen und wirtschaftlichen Lebens geworden. Darunter befinden sich Forschungen über Marktdynamiken, die zu den herausfordernsten Anstrengungen gehören, weil sie Licht in das bringen können, was als Black Box von der Mainstreamökonomik unbearbeitet liegen geblieben ist (Swedberg 2003). Märkte funktionieren auf der Basis von Kommunikation und sozialer Regelhaftigkeiten, die durch Forschungen über soziale Netzwerke adressiert werden können.

Märkte sind immer in Veränderung, sie entstehen, sie verschwinden, sie ändern sich. Diese Märkte und deren Potential werden von Akteuren geformt und getragen, die wiederum mit spezifischen Konstellationen von Menschen in Beziehung stehen, denen sie trauen oder misstrauen. So wird die „soziale Materie" des Wirtschaftslebens nach Vertrauenkategorien geordnet, demzufolge Freunde hier stehen und andere als feindliche Konkurrenten betrachtet werden. Wie auch immer konkrete Märkte aussehen, in jedem ihrer Fälle zeigen sie sehr soziale Eigenschaften und die Ökonomik würde viel zu kurz greifen, diese Dinge zu ignorieren. Wettbewerbsprozesse müssen analysiert und verstanden werden als anhaltende soziale Prozesse, die in Sozialstrukturen eingebunden sind und

die sich in einem permanenten Prozess der (Re-)Organisation befinden (White 2002, 1988; Burt 1995).

Die weitere Zukunft der akademischen Entwicklung ist schwer vorherzusagen, da das Zusammenspiel verschiedener Faktoren und der in der Zukunft liegenden individuellen Beiträge unbekannt sind und sich insofern in einem quasi „offenen" Feld anspielt. Wissenschaftlicher Fortschritt ist häufig contingent und niemals in dem Sinne rational, dass es arithmetischen Regeln der Synthese folgt. Der „Markt für Ideen" ist kein perfekter oder effizienter Markt.

Um diese Problematik besser einschätzen zu können und kennen zu lernen, ist es zwingend erforderlich, einen größeren zeitlichen Rahmen vor Augen zu haben. Gewöhnlich fangen Studenten an, wenn sie mit einem neuen Fach zu studieren beginnen – egal ob es nun die Medizin, Biologie oder Ökonomik ist -, zu fragen, was nun der gegenwärtige Stand des Wissens ist. Die Mehrheit der Menschen interessiert sich weniger für die Frage, welche Diskussionen vor 50 oder 100 Jahren geführt wurden, sondern was die Hauptlinien gegenwärtigen Wissens sind. Die Schwierigkeit ist, dass wissenschaftlicher Fortschritt und die inhärenten Veränderung verstanden werden müssen als – in Retrospektive eine Serie von Irrtumsprozessen. Man sollte ein sorgfältiges Verständnis der Geschichte der eigenen Disziplin entwickeln, um die größeren und kleineren Linien zu erkennen, die zu der heutigen Diskussion und dem gegenwärtigen Stand, die Dinge zu beurteilen, geführt haben. In einem solchen Licht erhalten gegenwärtige Diskussionen dann mehr Farben und unser Wissen wird historisch informierter als es ist, wenn man nur mit einem Schnappschuß operiert, der nur einen Punkt in akademisch fließenden Veränderungen und Oszillationen von Fehlern und Innovationen abbildet.

Peter Boettke (2000) drückte es folgendermaßen aus:

> "The use of intellectual history instrumentally follows both from the idea that all that is important in the past is *not* necessarily contained in the present, and the idea that mining the past might offer concepts which point the way to more productive theory construction today. Following this path we may find dead-ends in current trends of thought which force us to reconsider the earlier moment of choice and then imagine the path that could have been followed instead. […]. But reading an old work in economics is not unlike watching a silent film or news clips of an old baseball game […]. There are works in the past from which we can still learn important ideas which are useful for addressing the problems we find pressing today. Intellectual errors are made all the time, knowledge gained in one period can be lost due to the fads and fashion which govern the world of ideas There are works in the past from which we can still learn important ideas which are useful for addressing the problems we find pressing today. Intellectual errors are made all the time, knowledge gained in one period can be lost due to the fads and fashion which govern the world of ideas" (Boettke 2000).

Der intellektuelle Gewinn liegt darin, ein Bewußtsein dafür zu haben, dass heutige Ideen immer in einem Flusses von unterschiedlichen Positionen und Paradigmen, deren Autoren und Interessen sind.

Dabei hatte das bereits Joseph A. Schumpeter wissenschaftstheoretisch prinzipialisiert, wenn er immer wieder darauf hingewiesen hatte, dass die Wahrnehmung der Geistesgeschichte einen großen Wert an sich darstellt (Schumpeter [1954] 1965). Aber Schumpeter faßte seine Überlegungen weiter und bezog sich auch auf die Wirtschafts- und Sozialgeschichte allgemein: Für Schumpeter ist die Methode der ökonomischen Analyse durch ein Netz von Forschungsfeldern charakterisiert, von denen er vor allem vier Disziplinen hervorhebt: Wirtschaftsgeschichte, Wirtschaftsstatistik, ökonomische Theorie und Wirtschaftssoziologie. Zwar solle deren Selbständigkeit gewahrt bleiben, aber sie sollten sich dennoch ergänzen. Die Wirtschaftsgeschichte hat für Schumpeter aus drei Gründen einen besonderen Stellenwert: (1) So vollziehe sich jedes ökonomische Ereignis in einer historischen Zeit und erfordere vom versierten Ökonomen ein solides historisches Wissen. (2) Geschichte überschreite Fächergrenzen und ermögliche einen Einblick, wie die verschiedenen Sozialwissenschaften ineinander greifen sollten, und (3) Die meisten Fehlentwicklungen und Irrtümer in der wissenschaftlichen Ökonomik resultierten aus dem Mangel an historischem Wissen. Die Wirtschaftsstatistiken sind am ehesten eine Art Hilfswissenschaften, da man keine wirklichen Erkenntnisse ableiten könne, wenn man nicht weiß, wie sie zustande gekommen sind. Die ökonomische Theorie bildet in Schumpeter‘s Klassifikation den „dritten fundamentalen Bereich“ der Wirtschaftswissenschaften und, schließlich, die vierte Disziplin, welche die sozialökonomische Betrachtungsweise wesentlich ergänzt, ist für Schumpeter die Wirtschaftssoziologie. Ihre Aufgabe ist es, sich mit den ökonomischen Wirkungen menschlichen Verhaltens und mit den für die wirtschaftliche Tätigkeit wichtigen gesellschaftlichen Institutionen zu beschäftigen. Schumpeter schreibt: „Die Wirtschaftssoziologie befaßt sich mit der Frage, was die Menschen zu einem derartigen Verhalten veranlaßt. Wenn wir die Definition des menschlichen Verhaltens weit genug fassen und nicht nur Handlungen, Beweggründe und Neigungen einbeziehen, sondern auch soziale Institutionen, die für wirtschaftliches Verhalten relevant sind, […], so enthält diese Fassung alles, was wir wissen müssen.“ (Schumpeter 1965, S. 52). Diese Formulierungen sind prägnant und zeigen sich ausgesprochen aktuell angesichts gegenwärtiger Diskussionen.

(Wirtschafts-)Soziologie sollte empirisch und strategisch weitere Forschungsthemenfelder für sich reklamieren und bearbeiten, an denen der Link zwischen Ökonomik und Fragen von sozialer Organisation von Relevanz erscheint. Die

skizzierten Entwicklungen *zwischen* der Ökonomik und der Soziologie sowie die beobachteten weiteren Veränderungen *in* den einzelnen Fächern selber indizieren auch *soziologische Opportunities,* die als solche erkannt werden müssen, um sie dann aktiv intellektuell zu verwerten. Aus den geschilderten Konvergenzen resultieren eine Reihe von Chancen, die Herausforderungen für die Sozialökonomik darstellen.

Der vorliegende Sammelband hat das Ziel, einige ausgesuchte Positionen aus der laufenden Debatte abzubilden. Im Einzelnen ist angestrebt, Beiträge zur wissenschaftlichen Behandlung des Verhältnisses von Wirtschaft und Gesellschaft zu erhalten, die entweder auf Autoren im Zuge der Geistesgeschichte oder stärker auf klassische oder neue Sachthemen setzen.Auch Fragestellungen nach einer Interdisziplinarität und dem institutionellen Terrains der Soziologie gegenüber Nachbardisziplinen (etwa Ökonomik, Historik, Psychologie, Philosophie, Anthropologie) sind in diesem Sammelband von Interesse, dasselbe gilt für vergleichende Fragen aus verschiedenen Diskussionskontexten und Ländern, insbesondere Nordamerika.Schließlich wurde an zeitgenössische Arbeiten gedacht, in denen innovativ eine Frage empirisch oder konzeptionell bearbeitet und exemplarisch gelöst oder diskutiert wird. Thematisch besonders sympathisch sind hier kultursoziologische Vermessungen des Marktkapitalismus („Vermarktung des Sozialen“) und soziologische Zeitdiagnosen zivilisationskritischer Art mit Blick auf den Status Quo des Verhältnisses von Wirtschaft und Gesellschaft. *Max Haller* nimmt in seinem Artikel „Ökonomie als Natur- oder Sozialwissenschaft“ viele der hier eingangs thematisierten Gedanken explizit auf und stellt prononciert die Frage nach dem Leistungspotential von Ökonomik und Soziologie im Vergleich. Der Beitrag von *Haller* kommt einem Manifest für die Soziologie nahe, wobei *Haller* auch die Veränderungen in der Ökonomik selber registriert:

> „Die Ökonomie selbst hat sich in den letzten Jahrzehnten ja durchaus für Konzepte und Fragestellungen aus anderen sozialwissenschaftlichen Disziplinen geöffnet und in das eigene Denken integriert, etwa durch die Relativierung rigider Annahmen über Rationalität und Informiertheit der Handelnden, die Bedeutung von Emotionen, Normen und moralischen Verpflichtungen. Zum Ausdruck kommt dies auch in neuen ökonomischen Richtungen wie *institutional economics, behavioral economics, neuroeconomics and evolutionary economics*; man könnte hier sogar von einer Umkehr des interdisziplinären Austausches vom früheren ‚ökonomischen Imperialismus‘ in die umgekehrte Richtung sprechen.“

Johann Schülein beschäftigt sich mit dem Verhältnis von Sozialökonomik und Subjekttheorie in einer systematisch-grundlegernden Art. Wesentlich weitergehend als hier eingangs ausgeführt fragt *Schülein* nach den Konzeptualisierung von Subjekten im Rahmen der Soziologie. Dabei wird die Frage nach den Koor-

dinaten der Soziologie in ihrer Entwicklungsgeschichte gestellt. Im Ergebnis plädiert Schülein für eine stärkere Verbindung von Soziologie mit einem Programm einer „psychodynamisch erweiterten Subjekttheorie“. *Alexander Ebner* geht es schließlich in seinem Artikel „Theorie der Vermarktlichung“ um eine andere Perspektive, indem er auf die Dynamiken auf und von Märkten verweist und deren institutionell eingebundenen Prozesscharakter herausstreicht.

Im Anschluß an diese theoretisch-konzeptionellen Fragen rekurrieren die Beiträge des nächsten Abschnitts auf historisch-ideengeschichtliche Zugänge, bei denen die Verweise auf einzelne spezifische Autoren im Vordergrund stehen. *Gertraude Mikl-Horke* widmet sich in ihrem Beitrag dem Autoren *Friedrich Wieser* und arbeitet dessen (Re-)Aktualität heraus. *Oliver Neun* beschäftigt sich in seiner Untersuchung mit den sogenannten „New York Intellectuals“, hier allen voran *Daniel Bell* und *David Riesman*, und geht dann zu *Thorstein Veblen* und *Joseph A. Schumpeter* über, um zu zeigen, wie alle diese behandelten Autoren unorthodox zwischen Ökonomik und Soziologie oszilieren und sich unter dem Gesichtspunkt ihrer Methodik trotz aller inhaltlicher Unterschiede durchaus als Vertreter einer ähnlichen Perspektive ansehen lassen können. *Panayotis G. Michaelides* und *Ourania Kardasi* beschäftigen sich mit dem Werk von *Joseph A. Schumpeter.* Sie diskutieren Schumpeter in der Entstehung und Kontinuität seines Werkes im Wandel der Zeit und stellen die These auf, dass die Vorstellung vom Unternehmer im Schumpeter’schen Denken zunächst eher personenzentriert-individualistisch angesiedelt war, während sie sich dann im Laufe der Zeit änderte und die gesellschaftlich-institutionellen Determinanten mehr hervorhob und realisierte, weshalb – so die These – Schumpeter sich später der Marx’schen Sichtweise angenähert hatte, demnach die Figur des Unternehmers weniger die des kreatives Schaffers von Welten sei, sondern selber von der Gesellschaft stark determiniert ist.

Das folgende Kapitel „*Märkte und Ungleichheit in der globalen Welt*“ öffnet mit dem Artikel von *Patricia Springborg.* Vordergründig geht es hier um die US-amerikanische Finanzkrise vor einigen Jahren in den USA, die unversehens zu einer Werltwirtschaftskrisde evolvierte. *Patricia Springborg* trägt ein breites analytisches Repertoire von Ansätzen und Perspektiven zusammen und diskutiert das Phänomen im Zusammenhang mit den beiden Termini Kontingenz und Komplexität. Hier wird deutlich, welches Terrain sich gewinnen läßt, wenn Autoren sich diverser verschiedener Wissensgebiete bedienen und innovativ Gedankenfermente zusammentragen, um daraus neue Erklärungspuzzles entstehen zu lassen. *Klaus Kraemer* schließlich beschäftigt sich mit Überlegungen zur Soziologie von Märkten und rekurriert dabei stark auf Pierre Bourdieu. In einer solchen

Sichtweise werden Märkte – ähnlich wie bei *Alexander Ebner* in diesem Band dynamisiert und erscheinen als Schauplätze von Strategien, Auseinandersetzungen und Konventionen zwischen Tradition und Moderne. Der abschließende Beitrag dieses Themenblockes zeigt den Beitrag von *Paul Kellermann*, der Geld in Zusammenhang mit Arbeit und Bedürfnissen diskutiert. Kellermann behandelt die Frage in einer grundsätzlichen und global-zivilisationskritischen Auseinandersetzung, die offene Anschlußfragen zu diversen anderen Fachdisziplinen und deren Erörterungen zeigt.

Der letzte Block ist überschrieben mit „*Divergente Rationalitäten, Lokale Praktiken, empirische Observationen*". Vorrangig geht es hier um empirische Befunde, und zwar aus recht unterschiedlichen Bereichen ökonomischer Realität. Die Beiträge wirken als empirische Beispiele, die zeigen sollen, dass es wichtig ist, sich immer auch empirischer Gegebenheiten zu vergewissern und dabei eine Wirklichkeit *sui generis* zu gewinnen, die nicht selten in Kontrast zu stereotypen Annahmen einer Lehrbuchwelt steht. Nicht nur die Wirtschaftssoziologie und die Ökonomik neigen zu grundsätzlichen Formulierungen hinsichtlich Motiven, Rationalitäten, Strategien und Grenzziehungen, die häufig sperrig sind, wenn man sie mit dem Blick auf die empirische Realität konfrontiert.

Bögenhold, Heinonen und Akola beziehen sich auf empirische Ergebnisse über Freiberufler in Finnland. Sie untersuchten drei Gruppen von selbständigen Professionals, nämlich Journalisten, dann Übersetzer und Dolmetscher und schließlich Künstler. Die Gleichsetzung, dass Selbständige identisch mit Unternehmern und – neumodisch formuliert – Entrepreneuren sind, ist erstens fragwürdig, wenn man auf die kleinen Dienstleistungsprofessional sieht, die häufig nur ihre Arbeitskraft zu verkaufen haben. Aber besonders wichtig ist auch die Differenzierung der Ergebnisse zwischen den drei Gruppen, zwischen denen erhebliche Unterschiede bezüglich Arbeitsmarktsituation und –verhalten zu beobachten sind. Am Ende entsteht der Eindruck, dass es schon problematisch ist, pauschal über *die* Freiberufler zu sprechen: Zu widersprüchlich sind Motive und soziökonomische Realitäten, zu unterschiedlich deren Karrieren und Lebensoranisationen, einige oszillieren je nach Markt- und Einkommenslage ständig zwischen abhängiger und selbständiger Erwerbsarbeit. *Baur, Löw, Quermann* und *Hering* zeigen in ihrem Artikel über empirische Untersuchungen im Frieseurgewerbe im internationalen Vergleich, dass auch hier die Differenzen gelegentlich die Einheitlichkeiten überragen. Sie unterstreichen nachdrücklich, dass es nicht nur die eine Logik von „Friseursein" gibt, sondern dass Friseurdienstleistungen bezüglich Selbstverständnis, betrieblicher Organisationspraktik, Marktstellung

und –strategie, Kundschaftsakquise und Konventionen und Habitus gänzlich unterschiedlich sein können, und zwar je nach dem regional-lokalen Kontext.

Karl Gratzer wirft einen empirischen Blick schließlich auf ein gänzlich anderes Terrain, indem er sich mit dem Aufkommen von Selbstbienungsrerstaurants als einer neuen Organisationsform in der schwedischen Wirtschaft und Gesellschaft zu Anfang des 20. Jahrhunderts befaßt. Gratzer arbeit wirtschafts- und sozialhistorisch und zeigt, was der Ansatz einer Population Ecology organisations- und wirtschaftstheoretisch zu leisten vermag. Das Zusammenspiel von Innovationen, Unternehmertum und der Frage der Finanzierung wird in der Arbeit von *Karl Gratzer* empirisch am konkreten Fall dargestellt. Im Ergebnis wird auch die Kontingenz solcher Entwicklungsprozesse veranschaulicht, wo relativer Erfolg und Misserfolg pfadabhängig vom Zusammenspiel diverser Faktoren abhängig ist. Der abschließende Beitrag von Alexander Chepurenko befaßt sich mit Unternehmerum und dessen fließendem Bereich in Richtung Informalität, d. h. steuerlicher und organisatorisch-rechtlicher Unbestimmtheit. *Alexander Chepurenko* macht die Informalität zum Hauptgegenstand seines Beitrages und rekuriert auf international-vergleichende Daten. Obwohl es stets die unklaren Übergänge zwischen formeller Legalität und rechtlicher Unbestimmtheit gibt, ist dieses Thema eher ein Seitenthema gewesen, dass nicht viel Aufmerksamkeit erhielt. Vor allem – aber nicht nur in den Gesellschaften, die gewöhnlich noch als Transformationsökonomie bezeichnet werden, ist das Thema der Informalität unter verschiedenen Gesichtspunkten von immenser Bedeutung, akademisch sowie fiskalpolitisch. Auch hier zeigt sich letztlich im internationalen Vergleich, wie unterschiedliche Historien, Kulturen und Politiken zu verschiedenen empirischen Verteilungen und Gegebenheiten führten.

Es geht in diesem Buch nicht darum, definitive letzte Antworten zu geben, sondern Themengebiete anzureißen, die als Themen Appetit für neue Diskussionen, Symbiosen und Fortentwicklungen machen. Die Liste interessanter Themen ist definitiv lang und potentiell unbeschränkt. Auch Themenbereiche aus dem kulturell-zivilisationsmäßig fortschreitenden Rationalisierungsprozeß und der Evolution von Märkten (Märkte für Geschenke, Babies, Tiere, sexuelle Dienstleistungen, menschliche Organe, Entertainment etc.) lassen sich hier für weitere Bearbeitungen andenken. Ebenso sind methodisch-wissenschaftstheoretische Reflektionen, thematisch-strategische Öffnungen der Soziologie und Sozialökonomik in neue Richtungen (etwa u. a. Neurosoziologie, Netzwerksoziologie, Chaostheorie, Weltgesellschaft, Migration, historische Soziologie, Pfadabhängigkeit) von perspekti-

vischem Interesse, um auszuloten, wohin sich die Soziologie der Wirtschaft thematisch-konzeptionell evolvieren kann.

Literatur

Akerlof, George A. (2007). "The Missing Motivation in Macroeconomics". Presidential Address. Paper prepared for the Conference of the American Economic Association, Chicago.

Akerlof, George A., R. E. Kranton. (2000). Economics and Identity. In: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 115: 715-753.

Akerlof, George A., Robert J. Shiller (2009). Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why it Matters for Global Capitalism, Princeton: Princeton University Press.

Barber, William J. (1997) Reconfigurations in American Academic Economics. A General Practioner's Perspective, in Daedalus, Vol. 126, 1997, 87-103.

Becker, J., A. Grisold et al. (2009): Heterodoxe Ökonomie, Marburg: Metropolis.

Berger, Peter. L. und Thomas Luckmann (19666) The Social Construction of Reality, Garden City, Doubleday, 1966.

Boettke, Peter J. (2000). Why Read the Classics in Economics?. George Mason University, Unpublished Paper.

Bögenhold, Dieter (2007): Polanyi, in: Robert E. Weir (ed.): Encyclopedia of American Social Class, Vol. II, Westport CT: Greenwood Press 2007, 620-21.

Bögenhold, Dieter: Sozioökonomik: Das Verhältnis von Wirtschaft und Gesellschaft akademisch betrachtet, in: Gertraude Mikl-Horke et al. (ed.): Sozioökonomik. Die Rückkehr der Wirtschaft in die Gesellschaft, Marburg: Metropolis 2011, 57-92.

Bögenhold, Dieter (2013). Social Network Analysis and the Sociology of Economics: Filling a Blind Spot with the Idea of Social Embeddedness, in: The American Journal of Economics and Sociology, Vol. 72, No. 2, 2013, 293-318.

Buchanan, N.S. und H.S. Ellis (1955) Approaches to Economic Development, New York: Twentieth Century Fund, 1955.

Burt, R. S. (1995). "Structural Holes: The Social Structure of Competition". Cambridge: Harvard University Press.

Burt, Ronald S., Martin Kilduff, Stefano Tasselli (2013). Social Network Analysis: Foundations and Frontiers on Advantage, in: Annual Review of Psychology, Vol. 64, 527-547.

Carrington, Peter J.; John Scott; Stanley Wasserman. (2009). Models and Methods in Social Network Analysi". Cambridge: Cambridge University Press.

Cochran, Th. C. (1960). Cultural Factors in Economic Growth. In: Journal of Business History. 515-530.

Collins, R. (1988). "Theoretical Sociology". San Diego: Hartcourt Brace Jovanovich.

Elster, Jon (1998). Emotions and Economic Theory. In Journal of Economic Literature. 36: 47-74.

Elster, Jon (1999): Alchemies of the Human Mind: Rationality and the Emotions. Cambridge: Cambridge University Press.

Freeman, Alan. (2009). „The Economists of Tomorrow, München, MPRA Paper No. 15691.

Granovetter, Mark S. (1985) “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness”. in The American Journal of Sociology 91, 1985, 481-510.
Granovetter, Mark S. (2000) „Ökonomische Institutionen als soziale Konstruktionen. Ein Analyserahmen“, in: Dieter Bögenhold (ed.) Moderne Amerikanische Soziologie, Stuttgart: UTB 2000, 199-218.
Guillén, M. F.; R. Collins; P. England, M. Meyer. (2002). “The Revival of Economic Sociology”. In M.F. Guillén, R. Collins, P. England, M. Meyer (Eds.). The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field. New York: Russell Sage: 1-32.
Harrison, Lawrence E. uand Samuel P. Huntington (eds.). (2000). “Culture Matters. How Values Shape Human Progress”. New York: Basic Books.
Jevons, W. S. (1871). Theory of Political Economy. London: McMillan.
Knoblauch, Hubert (2005): Wissenssoziologie, Konstanz: UVK 2005.
Lagueux, Maurice (2010). Rationality and Explanation in Economics, London: Routledge 2010.
Landes, David (2000): “Culture Makes almost all the Difference” In: Harrison, Lawrence E., Huntington, Samuel P. (eds.): Culture Matters. How Values Shape Human Progress, New York: Basic Books, 2000, 2-13.
Lee, F. S. (2009). A History of Heterodox Economics. Challenging the mainstream in the twentieth century“, London: Routledge.
Luhmann, N. (1988). Die Wirtschaft der Gesellschaft, Frankfurt: Suhrkamp.
Mikl-Horke, G. (1999) Historische Soziologie der Wirtschaft, München: Oldenbourg.
Mikl-Horke, G. (2008). Sozialwissenschaftliche Perspektiven der Wirtschaft, München: Oldenbourg.
Nelson, Robert H. (2001). “Economics as Religion: from Samuelson to Chicago and beyond”. Pennsylvania: Pennsylvania State University Press.
Parsons, Talcott, Neil Smelser (1956) Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory, Glencoe, Il., The Free Press.
Rota, Marta Felis (2007): Is Social Capital Persistent? Comparative Measurement in the Nineteenth and Twentieth Centuries. London: London School of Economics, Working Paper 103.
Scherer, Klaus R. (2011). On the rationality of emotions: or, When are emotions rational ?. In: Social Science Information, 50 (3-4): 330-350.
Schumpeter, Joseph A. (1965 [1954]) Geschichte der ökonomischen Analyse, 2 Vols., Göttingen: Vandenhoeck und Reprecht.
Schütz, Alfred (1971 [1953]) Gesammelte Aufsätze, Vol. 1: Das Problem der sozialen Wirklichkeit, Den Haag: Nijhof.
Scott, John (2009). Social Network Analysis. London: Sage.
Scott, John und Peter J. Carrington (Hg.): The Sage Handbook of Social Network Analysis, London: Sage 2011.
Simmel, G. (1908). „Die Kreuzung sozialer Kreise“. In: G. Simmel. „Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung“. Berlin: Duncker & Humblot, 305-344.
Simon, H. A. (1982). Models of Bounded Rationality, Cambridge: MIT Press.
Swedberg, Richard (2003) “Economic and sociological approaches to markets”, in Principles of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press, 2003, 104-131.
Turner, Jonathan H. (1998): The Structure of Sociological Theory. Belmont: Wadsworth Publishing.
Vane, H. R. und Ch. Mulhearn (2005): The Nobel Memorial Laureates in Economics. An Introduction to Their Careers and Main Published Works, Cheltenham.
Walras, L. ([1874] 1954). Elements of Pure Economics. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin.

Wasserman, Stanley and Katherine Faust. (2009). Social Network Analysis, Cambridge: Cambridge University Press.

Weber, Max (1988 [1919]) „Wissenschaft als Beruf“, in ders. Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, Tübingen: J.C.B. Mohr 1988, 582 – 613.

Weber, M. ([1921] 1972). Wirtschaft und Gesellschaft, Tübingen: J.C.B. Mohr.

Weber, Max (1990 [1898]) Grundriß zu den Vorlesungen über Allgemeine (theoretische) Nationalökonomie, Tübingen: J.C.B. Mohr.

White, Harrison C. (1981). Where do Markets Come From ?, in: American Journal of Sociology. 87: 517-547.

White, Harrison C. (2002): Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production, Princeton: Princeton University Press.

White, Harrison C.; S. A. Boorman; R. L. Breiger. (1976): “Social Structures from Multiple Networks I: Blockmodells of Roles and Positions”. American Journal of Sociology. 81: 730-780.

I
Theoretische Konzeptualisierungen und Fragen

Die Ökonomie – Natur- oder Sozialwissenschaft? Wissenschaftstheoretische und wissenssoziologische Überlegungen zu einer alten Kontroverse

Max Haller

1. Einleitung[1]

Auch in der wissenschaftlichen Entwicklung der letzten hundert Jahre hat der Grundtrend der gesellschaftlichen Entwicklung – berufliche Ausdifferenzierung und Spezialisierung – in hohem Maße stattgefunden. Wie überall, führte er auch hier zu einer enormen Erhöhung von Effizienz und Produktivität, zugleich aber auch zu einem zunehmenden Unbehagen. Die hoch spezialisierten Fachdisziplinen sind immer weniger in der Lage, ganzheitliche Zusammenhänge zu sehen. Die Sozialwissenschaften sind von diesen Problemen genauso betroffen. Um nur ein Beispiel aus dem Bereich der Wirtschaft zu geben: Ökonomen verfügen heute über ausgefeilte Theorien und werden von Regierungen laufend zu Rate gezogen, wenn es um wichtige Entscheidungen geht. Niemand weiß aber wirklich, ob die massiven Spar- und Stützungsprogramme, wie sie in der jüngsten Finanz- und Wirtschaftskrise einigen südeuropäischen Ländern verordnet bzw. zugesagt wurden, tatsächlich zum gewünschten Erfolg, d. h. zu einem nachhaltigen Wirtschaftsaufschwung führen werden (außer, dass sie den möglichen Konkurs großer Banken verhindert haben). Fachvertreter wie Colander et al. (2008) und Schneider und Kirchgässner (2009) argumentieren, dass die Ökonomie bei der Vorhersage und Erklärung der Krise weitgehend versagt hat. Für Wirtschaftshistoriker war die Krise aber weder unerwartet noch neu; ganz ähnliche Verhaltensmuster und Prozesse auf individueller, unternehmerischer und politischer Ebene haben

---

1 Eine erste Fassung dieses Beitrags habe ich vor längerer Zeit verfasst als Teil eines geplanten Buchmanuskripts „Zwischen Wettbewerb und Versorgung. Wirtschaft und Gesellschaft in Europa und den USA“. Er wurde erweitert im Rahmen eines Forschungsaufenthalts am Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB) im Wintersemester 2008/09. Für wertvolle Hinweise zu früheren Fassungen dieses Beitrags danke ich Jens Alber und Ulrich Kohler (WZB Berlin), Dieter Bögenhold und allen TeilnehmerInnen am Workshop an der Universität Klagenfurt am 7./8.12.2012; weiters Stephan Böhm, Daniel Eckert, Klaus Kraemer, Manfred Prisching (Universität Graz), Peter Rosner (Wien) und Georg Vobruba (Leipzig).

schon in den Krisen von 1857, 1873 und 1929 eine Rolle gespielt. Nicht nur das institutionelle System der Banken und die Wirtschaftspolitik, auch soziale Faktoren wie Vertrauen und Panik spielen bei allen großen Krisen eine wesentliche Rolle (Plumpe 2011).

Es wird verständlich, dass in der eingangs dargestellten Situation die Qualifikationen von Experten und der Nutzen wissenschaftlicher Expertise zunehmend in Frage gestellt werden (vgl. als Überblick Heuermann 2000). Die Wissenschaftler selbst haben hierzu zwei Antworten gegeben. Eine lautet, dass interdisziplinäre Zusammenarbeit immer wichtiger wird; hier reagieren sie vor allem auf Kritik der Praxis, aber auch ihrer Studierenden. Die andere Reaktion besteht darin, dass man sich bemüht den Status seiner eigenen Disziplin zu verteidigen und deren Leistungen im Vergleich zu anderen hervor zu heben. Ein besonderes Spannungsverhältnis besteht in dieser Hinsicht zwischen der Ökonomie und Soziologie. Diese beiden Disziplinen befassen sich z. T. mit ähnlichen Fragestellungen, von der Erklärung längerfristiger wirtschaftlich-sozialer Wandlungsprozesse bis hin zu wirtschaftlichem Handeln von Staaten und Unternehmen, Haushalten und Individuen. Zwischen den beiden Disziplinen besteht ein deutliches Konkurrenzverhältnis. So betrachtet sich die Ökonomie als „Königin der Sozialwissenschaften“ (Samuelson 1981: 20) und glaubt, aus dieser Position heraus die Soziologie eher vernachlässigen zu können. Die Soziologen wiederum sehen infolge der Spezialisierung und Formalisierung der Ökonomie dort immer weniger Anknüpfungspunkte für die eigene Arbeit und verzichten daher meist auf eine entsprechende Rezeption.

Es gibt inzwischen eine Unzahl von Veröffentlichungen zum Thema der wissenschaftstheoretischen Beurteilung und Einordnung der modernen Ökonomie. Dieser Beitrag kann nicht diese gesamte Diskussion rezipieren. Er hat zwei bescheidene Ziele: Zum einen das vorherrschende wissenschaftstheoretische Selbstverständnis der Ökonomie zu hinterfragen, zum anderen zu zeigen, dass die Ökonomen selbst in inhaltlicher Hinsicht sehr unterschiedliche Meinungen vertreten – Meinungen, die in hohem Maße durch den jeweiligen nationalen Kontext geprägt sind, in welchem sie arbeiten. In beiderlei Hinsicht kann sich dieser Beitrag zum größten Teil auf kritische Arbeiten von Ökonomen selbst berufen.[2] Ausdrücklich sei festgestellt, dass es hier nicht darum geht zu zeigen, ob und inwieweit die So-

2 Für den Verfasser dieses Beitrags ist dieses Thema aus zwei Gründen schon lange von Interesse: Zum einen, weil er sich selbst immer wieder mit Themen im Schnittpunkt von Wirtschaft, Gesellschaft und Politik, zum anderen mit Fragen der Wissenschaftsforschung und Wissenssoziologie befasst hat. Er hat in mehreren Beiträgen eine wissenssoziologische Perspektive auch auf die Entwicklung unterschiedlicher theoretischer Schulen der Soziologie angewandt (Haller 2003, 2006).

ziologie etwa bessere Theorien und Lösungen für wirtschaftliche Fragestellungen und Probleme anbieten könne als die Ökonomie. Eine vergleichende Darstellung und Bewertung der Leistungen der neueren Wissenschaftssoziologie würde diesen Beitrag bei Weitem überfordern (zur neueren Wirtschaftssoziologie vgl. jedoch Beckert & Deutschmann 2009; Beckert & Zafirovski 2011; Maurer 2008; Smelser & Swedberg 2005; Swedberg 1990, 1998).

Dieser Beitrag besteht aus drei Teilen: Im folgenden Abschnitt wird das Selbstbild der Ökonomie als Naturwissenschaft und die wissenschaftstheoretischen Implikationen einer solchen Auffassung diskutiert; im zweiten Teil werden einige Implikationen dieses Verständnisses für das Selbstbild der Ökonomen herausgearbeitet; im dritten Teil wird empirisch gezeigt, dass die Ökonomen genauso wie die Vertreter aller anderen Sozialwissenschaften stark durch den gesellschaftlich-politischen Kontext beeinflusst sind, in welchem sie leben und arbeiten. Abschließend wird diskutiert, welche Folgerungen sich aus diesen Überlegungen und Fakten für die Praxisrelevanz der Ökonomie und ihr Verhältnis zu anderen sozialwissenschaftlichen Disziplinen ergeben.

2. Welche Art von Wissenschaft ist die Ökonomie?

Innerhalb der Ökonomie gibt es – genauso wie in der Soziologie – sehr unterschiedliche Strömungen (vgl. Frey 1977; Kirchgässner 1991). Viele davon vertreten keineswegs die gleiche Sicht wie das dominante Paradigma der neoklassischen Ökonomie. Als „heterodoxe“ Strömungen sind zu nennen: Die institutionalistische Ökonomie; marxistische und andere „unorthodoxe Ökonomen“ insbesondere im Bereich der politischen Ökonomie; die neuere experimentelle Ökonomie (vgl. Croson & Gächter 2010) und die Vertreter der Idee einer umfassenden Sozialwissenschaft, der „Sozioökonomie“.

Im Zentrum dieses Artikels steht das zentrale neoklassische Paradigma der Ökonomie. Die Existenz eines solchen Kerns unterscheidet die Ökonomie deutlich von der Soziologie und anderen Sozialwissenschaften. Seine zentralen Elemente sind: ein methodologischer und normativ-politischer Individualismus; die Annahme, dass menschliches Verhalten rational und utilitaristisch ausgerichtet ist; konsequentes Denken in Opportunitätskosten (Tauschparadigma) und der Glaube an die positiv wirkende unsichtbare Hand des Marktes (Hampicke 1992: 20–38; Colander et al. 2008). In der akademischen Welt der Ökonomie werden die heterogenen Strömungen, die diese Annahmen nicht teilen, stark marginalisiert (Lawson 2003: 247). Es soll zunächst betrachtet werden, wie Ökonomen selbst

diesen Kern beurteilen; sodann soll er aus einer von Max Weber inspirierten wissenschaftstheoretischen Perspektive kritisch diskutiert werden.

a) Auffassungen und Kontroversen in der Ökonomie. Eine erste Annäherung

Es ist relativ unbestritten, dass das Paradigma der neoklassischen Ökonomie die angesehenste und einflussreichste Richtung der modernen Ökonomie darstellt. Ein Faktum ist auch, dass namhafte Autoren dieser Schule recht deutlich die Auffassung von der Ökonomie als Naturwissenschaft vertraten. So schrieb etwa Paul A. Samuelson (1981: 20, 28) in seinem für Jahrzehnte tonangebenden Lehrbuch: „Obgleich viele ökonomischen Gesetze approximativen Charakter haben, gibt es in der Nationalökonomie eine Reihe von wichtigen naturgesetzähnlichen Beziehungen;“ die Einführung des Nobelpreises war für ihn ein Indiz dafür, dass zwischen Ökonomie und Naturwissenschaft eine „Verwandtschaft“ bestehe. Diese Auffassung vertrat schon Eugen von Böhm-Bawerk als er schrieb: *„Die Bemühungen der ökonomischen Theorie waren seit jeher darauf gerichtet, Gesetze des ökonomischen Geschehens aufzufinden und auszusprechen. In der älteren Zeit [...] liebte man es, für solche ökonomische Gesetze den Namen und den Charakter von Naturgesetzen in Anspruch zu nehmen. Buchstäblich genommen war das natürlich anzufechten; man wollte aber wohl durch diese Bezeichnung zum Ausdruck bringen, daß [...] es auch im ökonomischen Leben Gesetze gebe, gegen die der Menschenwille und sei es auch der mächtige Staatswille, ohnmächtig bleibt; daß auch durch künstliche Eingriffe gesellschaftlicher Gewalten der Strom des wirtschaftlichen Geschehens sich nicht aus gewissen Bahnen herausdrängen lasse, in die ihn die Macht ökonomischer Gesetze gebieterisch zwinge.“* (Böhm-Bawerk 1924 [1914]: 230) Damit zusammen hängt eine rein formale Sicht der Ökonomie, wie sie z. T. auch Schumpeter in einem frühen, programmatischen Werk (1908: 30ff.) vertrat.

Dieses neoklassische Verständnis der Ökonomie sieht sich jedoch immer wieder mit scharfer Kritik konfrontiert. Sie wurde eröffnet schon Ende des 19. Jahrhunderts von Thorstein Veblen (1899); von ihm stammt anscheinend auch die Bezeichnung „neoklassisch“. Der Wissenschaftstheoretiker Alexander Rosenberg (1992) hat argumentiert, dass die neoklassische Auffassung die (Mikro-) Ökonomie letztlich jeglichen Gehalts und jeglicher Erklärungskraft beraube. Ihre Vorhersagekraft sei gering und sie hat seiner Meinung nach seit Ende des 19. Jahrhunderts keine wesentlichen Fortschritte mehr gemacht. Ihre Grundannahme besteht darin, menschliches Verhalten zu erklären als Resultat von Kräften, die sich stets in Richtung auf ein Gleichgewicht in einer zentralen Variable hin bewegen; das Gleichgewicht ist gegeben durch einen Ausgleich zwischen Angebot

und Nachfrage (die sich ihrerseits aus individueller Nutzenmaximierung ergeben) auf allen Märkten. Aus dieser Annahme ergibt sich, dass die Differentialrechnung angewendet werden kann, um die funktionalen Beziehungen zwischen den Variablen darzustellen. Rosenberg nennt dies eine Extremstrategie, weil sie letztlich annimmt, dass ein System immer so funktioniert, dass es den Wert einer bestimmten Variablen (z. B. der Gesamtenergie) maximiert. Zeigen unsere Messungen, dass dies in einem bestimmten System nicht passiert, so folgern wir nicht, dass das System anders funktioniert, sondern, dass wir die Rahmenbedingungen nicht adäquat erfasst haben. Solche Extremtheorien sind aber nicht falsifizierbar; deshalb können sie auch den harten Kern von Theorien bilden. Die Paradoxa der (neoklassisch-formalistischen Modell-) Ökonomie könne man jedoch verstehen, wenn man sie nicht als eine empirisch erklärende Wissenschaft versteht, sondern als ein Modelldenken, ja letztlich als einen Zweig der Mathematik, und zwar einer durch D. Hilbert entwickelte Auffassung der Mathematik, die diese nicht mehr primär als Methode zur Darstellung der Realität, sondern möglicher, virtueller Welten betrachtet (Lawson 2003 257–269). Interessanter-weise wurde eine solche mathematische Schule (die Bourbaki-Schule) auch in Frankreich entwickelt, an welche berühmte französische Ökonomen wie Walras und Pareto in ihrer allgemeinen Gleichgewichtstheorie anknüpften.

Charakteristisch für das dominante Paradigma der Ökonomie ist weiters, dass es auf einer individualistisch-atomistischen Sicht des Menschen beruht (Lawson 2003: 13–26). Ein Indikator für diese Grundhaltung ist die Tatsache, dass Ökonomen – wenn sie überhaupt andere Disziplinen als relevant ansehen – allenfalls die Psychologie nennen, aber nicht die Soziologie oder andere Sozialwissenschaften (Sozialanthropologie, Politikwissenschaft usw.). Die Werke der Gründerväter und Klassiker des 18. und 19. Jahrhunderts (A. Smith, J. St. Mill usw.) enthielten noch zahlreiche soziologische Ideen; auch für Schumpeter stellt die Wirtschaftssoziologie noch ein Teilfach der Ökonomie (neben der ökonomischen Theorie, Wirtschaftsgeschichte und Statistik) dar. Ernst Seidler (1999: 271ff.) sieht im Auftreten der Idee, dass der Schlüssel zum Verständnis wirtschaftlicher Vorgänge in „typischen Zuständen der menschlichen Psyche“ zu finden sei, „die einheitliche, geschlossene, auf ein wirtschaftliches Urphänomen zurückgehende Kausal-Hypothese“ der Ökonomie, den entscheidenden Wendepunkt in ihrer Geschichte; die „Österreicher“ (Menger, Böhm-Bawerk) waren seiner Meinung nach dafür bahnbrechend. Wenn neoklassisch orientierte Ökonomen auf die Psychologie Bezug nehmen, dann vor allem auf jene Richtungen, die ihren Vorstellungen entsprechen, wie etwa die behavoristische Psychologie, aber nicht z. B. auf verstehende und kognitive Psychologie, „humanistische“ Psychologie oder Sozialpsychologie.

Diese Bezugnahme scheint oft eher den Zweck zu haben, die eigenen (fragwürdigen) Annahmen über den Menschen zu legitimieren. Oft werden psychologische Annahmen selbst erfunden. Ein Beispiel ist Keynes' „fundamentales psychologisches Gesetz" das besagt, dass steigendes Einkommen stets mit steigendem Konsum einhergeht, jedoch nur unterproportional (vgl. dazu auch Henderson 1995: 170; Haller 2003: 203). Hans Albert (1967a: 46f.) sprach hier von einer „psychologischen Maskerade". Auf diesem „Gesetz" beruht seine ganze Theorie der Beschäftigung; wenn sie nicht stimmt oder wenn man annehmen muss, dass Arbeitslosigkeit auch noch durch andere Faktoren als zu geringe Konsumnachfrage erzeugt wird (was wohl unbestritten ist) wird die gesamte Theorie von Keynes erschüttert (Rueff 1947). Dem Menschen dieser Art liegt ein *Robinson-Crusoe-Modell* wirtschaftlichen Handelns zugrunde, das alle – auch makroökonomische – Prozesse aus Annahmen über das rational utilitaristische Handeln Einzelner sowie zusätzlichen allgemeinen Annahmen über systemische Gleichgewichtstendenzen ableitet (Colander et al. 2008; Dasgupta 2002). Die hierin liegende Problematik der Aggregation bzw. eines ökologischen Fehlschlusses (im Falle eines direkten Schlusses von der höheren auf die niedrige Ebene) wird übersehen; auf der Makroebene gibt es eigenständige emergente Prozesse neuer Art, die nicht aus individuellem Handeln ableitbar sind (Steel & Holt 1996).

b) Die Natur und Reichweite ökonomischer „Gesetze" und Modelle

Hinter der Kontroverse um den wissenschaftstheoretischen Status der neoklassischen Ökonomie steht meiner Meinung nach die Tatsache, dass vielfach ungeklärt ist, was „Gesetze" sind und welche Rolle sie in verschiedenen Wissenschaften spielen. Ich gehe hier davon aus, dass es zumindest vier unterschiedliche Typen von Gesetzen gibt, die auch eng mit dem Unterschied zwischen Natur-, Geistes- und Sozialwissenschaften zusammenhängen. Beziehen kann ich mich hierbei auch auf die Unterscheidung zwischen den *Drei Welten* von K.R. Popper (1973; vgl. auch Haller 2003, S. 493–496; Meleghy 2001). *Übersicht 1* zeigt die vier Realitätsebenen, die ihnen entsprechenden Methoden der Erkenntnis und Typen von Gesetzmäßigkeiten.

Übersicht 1: Die vier Ebenen der Realität und die ihnen entsprechenden Erkenntnismethoden und Formen von Kausalität (Gesetzmäßigkeiten)

Realitätsebene (Wissenschaften)	**Methoden der Erkenntnis**	**Typen von Gesetzmäßigkeiten**
I. Unbelebte Natur (Physik, Chemie)	Beobachtung, Experiment	Kausalgesetze (quantifizierbare, deterministische Zusammenhänge)
II. Belebte Welt (Biologie)	vergleichende naturhistorische Beobachtung, Experiment	Funktionalistisch-teleologische Gesetze und evolutionäre Mechanismen
III. Soziale Welt (Sozialwissenschaften)	Sinnverstehen	Sinnhafte Zusammenhänge und konstruktivistisch erfassbare „Gestalten“
IV. Welt der Ideen (Geistes- und Kulturwissenschaften)	Logik, Mathematik, Analyse von Sprachen u. a. geistigen Schöpfungen	Formale, logische und ästhetische Zusammenhänge, Regeln und Gesetze

Die allgemeinen Thesen lauten: a) die vier Ebenen der Realität und die ihnen entsprechenden Gesetzmäßigkeiten sind völlig unterschiedlich; b) für die Beziehung zwischen den Ebenen I bis III gilt, dass die Gesetzmäßigkeiten auf den jeweils unteren Ebenen auch für die nächst höheren gelten, aber nicht umgekehrt; c) Gesetzmäßigkeiten auf Ebene IV haben keinen Bezug zur Realität; man kann sie jedoch als Hilfestellung für die Erkenntnis der drei darunter liegenden Ebenen verwenden. Betrachten wir diese Unterscheidung näher.

Strikte Kausalgesetze im üblichen Sinne – klar definierte, deterministische Zusammenhänge zwischen zwei Variablen, von welchen die verursachende vorher, die verursachte nachher auftritt – gibt es nur in der unbelebten Natur. Nur sie betreffen daher „echte“ kausale Zusammenhänge[3], die in Form von klar spezifizierten mathematischen Gleichungen dargestellt und in konkreten Messungen quantifiziert und überprüft werden können. Ein Beispiel ist die Formel

$$E=mc^2$$

(Energie ist eine Funktion von Masse und Geschwindigkeit), die immer und überall gilt. Gesetze dieser Art, die auf Basis empirischer Beobachtungen und Experimente entwickelt wurden, haben zum enormen Fortschritt von Naturwissenschaft

3 Beim Begriff der „Kausalität“ ist wichtig fest zu halten, dass es sich dabei um keinerlei essentialistische Vorstellung von einem „wirklichen“ Zusammenhang handelt, sondern dass Kausalität immer nur eine Vorstellung unseres Geistes ist, ein a priori (Kant), das dazu dient, die Komplexität der Welt zu verstehen.

und Technik seit Beginn der Neuzeit beigetragen (vgl. auch Bunge 1998:100–154; Rosenberg 2001). Ein anderes Beispiel ist die berühmte Schrödinger-Gleichung, welche die Dynamik der quantenmechanischen Zustände eines Systems beschreibt. Auch sie ist letztlich zwar ein Postulat, das sich mathematisch nicht streng herleiten lässt; sie ermöglichte jedoch erstmals die Erklärung vieler bis dahin (1926) unverständlicher physikalischer Phänomene (z. B. der Spektren des Wasserstoffatoms) und sie bildet das Fundament fast aller praktischen Anwendungen der Quantenmechanik.

Auch Lebewesen sind diesen Naturgesetzen unterworfen. Für sie gilt aber noch ein weiterer Typ, nämlich teleologische Gesetze und funktionalistische Zusammenhänge. Lebewesen streben aktiv danach, sich der Umwelt anzupassen, diese zu wechseln, falls nötig und möglich oder sie auch aktiv zu verändern, um bessere Lebensbedingungen herzustellen. Diese Wechselwirkung zwischen Lebewesen bzw. Gattungen und Umwelt erfolgt in einer Weise, die eindeutig im Hinblick auf die Zielsetzung der Lebenserhaltung und Fortpflanzung der jeweiligen Gattung rekonstruierbar und erklärbar ist. In diesem Faktum lag die immense Bedeutung der Darwin'schen Evolutionstheorie, die unser gesamtes Denken revolutioniert hat. Sie erklärte die ungeheure Vielfalt von Lebewesen auf der Erde (einschließlich des Menschen) durch Jahrtausende lange wechselseitige Anpassungsprozesse zwischen Umwelt und Gattungen; da die Entwicklung eindeutig gerichtet ist – von einfachen zu komplexen, differenzierten Arten – spricht man von Evolution. Evolution ist eine gerichtete Entwicklung, die sich jedoch nicht aus einer bewussten Planung ergibt, sondern als Ergebnis des autonomen, spontanen Zusammenwirkens der vielen Einzelprozesse von Mutation und Adaption.

Diese Idee wurde auch in der Ökonomie aufgegriffen. Thorsten Veblen (1899) schrieb hier in Bezug auf das Denken der früheren französischen Physiokraten wie auch jenes von A. Smith von einer „animistischen" Sichtweise, für die teleologische Abfolgen und die Funktionen dieses oder jenes Organ charakteristisch seien. Dieses Denken ist bis heute präsent. Gebhard Kirchgässner, der sich ansonsten gegen die Analogie zwischen Natur- und ökonomischem Geschehen ausspricht, sieht wie A. Marshall u. a. eine sehr enge Beziehung zwischen dem Evolutionsdenken in der Biologie und Ökonomie (Kirchgässner 1991: 215–232). Man könne den Wettbewerb von Firmen und das Überleben der Erfolgreichen als Wettbewerbs- und Ausleseprozess sehen. Er bezieht sich hier auf Friedrich Hayek, den einflussreichen österreichisch-englischen Nobelpreisträger, der die analoge Theorie entwickelt hat, dass sich „im Verlauf der gesellschaftlichen Entwicklung jeweils die effizienteren Regeln und Institutionen (spontan) durchsetzen, auch wenn die Individuen hier keine explizite Wahl treffen und sich der Vor-

teilshaftigkeit der sich herausbildenden Institutionen oft gar nicht bewusst sind.“ (Kirchgässner 1991: 221) Man kann nur staunen, welche vermeintlichen „Gesetze“ hier postuliert werden. So nennt Kirchgässner (1991: 215) die Bevölkerungstheorie von Malthus als klassisches und „berühmtestes Beispiel“ der engen Beziehung zwischen Biologie und Ökonomie, und äußert als indirekte Kritik daran lediglich, diese Theorie sei durch ihre Inanspruchnahme durch totalitäre Systeme diskreditiert worden, ohne ein Wort zu verlieren über ihre Primitivität,[4] ihre völlige Falsifizierung durch den historischen Verlauf, und ihre teilweise politische Inanspruchnahme auch durch europäische Staaten und die USA.[5] Werte und Ziele spielen in solchen Theorien keinerlei Rolle; der gesellschaftliche Fortschritt wird „nicht erreicht, indem die menschliche Vernunft mit bekannten Mitteln ein festes Ziel anstrebt“, sondern ist nur ein „vollkommen ungeplanter und unplanbarer Prozeß, in dessen Verlauf sich nicht nur die uns bekannten Möglichkeiten, sondern auch unsere Wertsetzungen und Wünsche ständig ändern.“ (Hayek 1991 [1971]: 51) Völlig ausgeblendet wird durch diese Theorie, dass es grundlegende gesellschaftliche Werte gibt, die der Menschheit seit der Antike wohlbekannt sind und nach deren Realisierung in Form von Institutionen sie kontinuierlich strebt. Tatsächlich werden sie auch in immer höherem Grade realisiert, wie etwa O. Dann (1975) für den Wert der Gleichheit gezeigt hat; dies wird belegt auch durch die schon von Marx postulierte universal-historische Abfolge von immer weniger direkten und brutalen Formen der Ausbeutung von Menschen durch Menschen (Sklaverei, Feudalismus, Kapitalismus).

Im Bereich der sozialen Welt der Menschen herrschen also nicht nur biologische Gesetze. Menschen handeln auch aufgrund von (mehr oder weniger rationalen) subjektiven Intentionen, Bedürfnissen, Wünschen, Motiven, Zielen usw., die wir rational nachvollziehen können. Aus diesem Grund muss bei sozialwissenschaftlichen Analysen auch das Sinnverstehen eine zentrale Rolle spielen (Weber 1964: 8f.). Sinnverstehen bedeutet, soziales Handeln rational zu rekonstruieren unter gleichzeitiger Bezugnahme auf (a) die Situation, in welcher der Akteur stand oder steht und (b) auf die Interessen, Ideen und Werte, von denen er sich leiten ließ (Farr 1985; Haller 2003: 560–575). Die jeweilige sinnhafte Interpretation eines Handelns ist jedoch zunächst nur eine Hypothese; auch sie muss empirisch überprüft werden, d. h. es muss gezeigt werden, dass bestimmte Motive, Ziele usw. in bestimmten Situationen tatsächlich vorhanden waren und das Han-

4 Sie besagt bekanntlich, dass das Menschengeschlecht, besonders die Proletarier, einem hemmungslosen Vermehrungstrieb folgt, die Lebensmittelproduktion begrenzt ist, daher eine „natürliche Begrenzung“ des Bevölkerungswachstums durch Hunger, Kriege usw. notwendig sei, die auch tatsächlich stattfinde.

5 Etwa durch die eugenischen Maßnahmen im ersten Drittel des 20. Jahrhunderts.

deln bestimmten. Eine soziologische (= sozialwissenschaftliche) Erklärung muss daher, nach Weber, sowohl Sinnverstehen wie auch statistisch-kausale Erklärung, d. h. den Aufweis des regelmäßigen Auftretens eines Zusammenhangs, beinhalten. Verstehen ist aber auch für ökonomisches Handeln und Prozesse unerläßlich (Hoppe 1983), auch wenn Ökonomen (vgl. z. B. Kirchgässner 1991) es als nicht notwendig erachten. Was Ökonomen in ihren Modellannahmen jedoch de facto tun, ist – laut H. Albert (1967a: 51) – die „Projektion eines ‚objektiven' Sinnzusammenhangs in die soziale Wirklichkeit […] eine zurechnungstheoretische Unterbauung des Preismechanismus bei vollkommener Konkurrenz […]". Damit wird aber die Idee des Gleichgewichts bei vollkommener Konkurrenz „axiologisiert", d. h., mit einem positiven Wertakzent versehen. T. Lawson (2003: 114) spricht hier von einer „abductionist fallacy", der unhinterfragten Übertragung von Theorien oder Methoden, die in einem Realitätsbereich adäquat sind, auf einen ganz anderen. Zu betonen ist hier, dass zwischen ökonomischem und soziologischem Denken in diesem Sinne keineswegs ein grundsätzlicher Gegensatz bestehen muss. Auch die Soziologie im Weber'schen Sinne beruht auf dem methodologischen Individualismus und der Annahme, dass rationales Handeln grundlegender Ausgangspunkt jeder Analyse, insbesondere wirtschaftlichen Handelns, sein muss (wobei rational allerdings auch wertorientiertes Handeln einschließt; vgl. auch Swedberg 1998: 28). Es ist irreführend, wenn Ökonomen die Soziologie daher als Vertreterin eines *Homo sociologicus-Paradigmas* darstellen (vgl. z. B. Frey 1990), das annimmt, dass soziales Handeln immer von Werten und Normen bestimmt wird. Auch der große Synthese-Versuch von Parsons und Smelser (1984), im Rahmen eines systemtheoretischen Ansatzes „analytisch" zwischen den Fragestellungen und Objekten von Ökonomie und Soziologie zu unterscheiden und zu vermitteln, war nicht zielführend und wurde auch nicht weiter entwickelt; der Status seiner Systemtheorie bleibt unklar und es lassen sich daraus keine gehaltvollen empirischen Hypothesen ableiten (vgl. dazu Haller 2003: 173–280).

Es gibt noch eine vierte Ebene der „Erklärung", die sich ausschließlich im Bereich der Ideen abspielt. Hier geht es um die Darstellung und Ableitung logischer und mathematischer Zusammenhänge; sie sind „deterministisch" in dem Sinne, dass es jeweils nur eine einzige „richtige" Lösung eines Problems gibt. Erklärungen dieser Art haben keinerlei Realitätsbezug, sie können jedoch bei der Erklärung empirischer Phänomene als Hilfsmittel herangezogen werden. Kausale Zusammenhänge – deterministische und probabilistische – lassen sich durch mathematische und statistische Modelle und Methoden viel exakter darstellen als durch verbale Formulierungen; der Fortschritt von Naturwissenschaft und Technik beruht zu einem wesentlichen Teil auf der Anwendung solcher Verfahren.

Das Problem vieler sozialwissenschaftlicher und auch ökonomischer Erklärungen besteht nun darin, dass die Unterschiede zwischen diesen Ebenen verwischt werden. Auf die Problematik der Übertragung biologischer Evolutionsgeschehen auf menschliche Gesellschaften wurde bereits hingewiesen. Darüber hinaus werden deterministische und funktionalistische Gesetze, die auf den Ebenen I und II gelten, unbesehen auf die soziale Welt übertragen. So werden in der Verhaltensforschung, Soziobiologie und in der „naturalistischen" Psychologie und Soziologie scheinbar allgemeine Gesetze aufgestellt, die sich bei näherem Hinsehen nicht halten lassen.[6] Dies gilt auch für die Annahme, ökonomische Gesetze seien von besonders „fundamentaler", letztlich bestimmender Art. Diese Annahme kennzeichnet ökonomisches Denken von Böhm-Bawerk bis Samuelson. Einer solchen Auffassung liegen zwei irreführende Auffassungen zugrunde. Zum einen jene, „Gesetze" seien irgend etwas Absolutes, nicht mehr weiter zu Begründendes. Die Unhaltbarkeit einer solchen Auffassung hat Erwin Schrödinger selbst für die moderne Physik gezeigt. Er schrieb: „Die physikalische Forschung hat klipp und klar bewiesen, daß zum mindesten für die erdrückende Mehrzahl der Erscheinungsabläufe, deren Regelmäßigkeit und Beständigkeit zur Aufstellung des Postulates der allgemeinen Kausalität geführt haben, die gemeinsame Wurzel der beobachteten strengen Gesetzmäßigkeit – der *Zufall* ist." (Schrödinger 1967: 10) Das scheinbar „eherne" Gesetz ergibt sich „voll und restlos aus der ungeheuren großen Zahl der zusammenwirkenden molekularen Einzelprozesse"; diese einzelnen Prozesse aber braucht man gar nicht zu kennen. Der trotzdem weit verbreitete „Glaube an die absolute, kausale Determiniertheit des molekularen Geschehens" ergibt sich laut Schrödinger „aus der von Jahrtausenden ererbten *Gewohnheit*, *kausal* zu *denken*, die uns ein undeterminiertes Geschehen, einen absoluten, *primären* Zufall als einen vollkommenen Nonsens, als *logisch* unsinnig erscheinen läßt." (Schrödinger 1967: 15; Hervorhebungen im Original) Er kommt hier zur gleichen Folgerung wie schon vor einem Jahrhundert der Soziologe Emile Durkheim und der Sozialstatistiker Adolphe Quetelet (vgl. Goldthorpe 2000; Cartwright 2002), für welche die Suche nach spezifischen kau-

6 So hat etwa Konrad Lorenz (1973) postuliert, dass auch Menschen, wie höhere entwickelte Tiergattungen, ein territorial mehr oder weniger ausgedehntes „Revier" brauchen, um gesund überleben zu können; da die modernen Großstädte und Hochhäuser dies nicht mehr gestatteten, würden die Menschen hier psychisch krank. George Homans (1968) hat in seiner „elementaren Theorie sozialen Verhaltens" Thesen aufgestellt, die einen mehr oder weniger deterministischen Zusammenhang zwischen Variablen wie Gruppengröße, Dauer der Mitgliedschaft und Qualität der Beziehungen zwischen den Mitgliedern postulieren. (Zur Kritik dieser Auffassungen vgl. Haller 2003). Eine unzulässige Übertragung von Gesetzen von einer niedrigeren auf eine höhere Ebene gilt auch für Evolutionsgesetze, wie sie die funktionalistische Theorie entwickelt hat (Parsons 1975).

salen Zusammenhängen für Soziologie ebenso wichtig ist wie für die Naturwissenschaft, in beiden Bereichen aber keineswegs vollständige Determination angenommen werden kann (Durkheim 1965 [1895]).

Zum zweiten gilt, dass es ökonomische Gesetze, die mit Naturgesetzen vergleichbar sein sollen, überhaupt nicht gibt. Betrachten wir als Beispiel ein fundamentales ökonomisches „Gesetz", die *Konsumfunktion* (begründet von Keynes und ausgearbeitet von Modigliani, Duesenberry und Friedman). Sie lautet

$$C(Y) = C_a + cy \,.\, Y$$

wobei Y das Einkommen, C den Konsum, C_a den „autonomen Konsum" (den absoluten Betrag, den man für Grundbedarf immer ausgibt) und cy die marginale Konsumneigung (den Anteil des Einkommens, der für Konsum ausgegeben wird) bezeichnet. Es ist evident, dass dieser Zusammenhang empirisch zu einem bestimmten Zeitpunkt oder auch für eine bestimmte Zeitperiode klar spezifiziert werden kann, sich jedoch bei Veränderung der Rahmenbedingungen wesentlich verändern kann. Die als „Gesetze" behaupteten Zusammenhänge gelten also keineswegs unabhängig von Raum und Zeit, wenngleich sie – wie beispielsweise auch das Greshamsche Gesetz (schlechtes Geld verdrängt gutes) oder das Wagnersche Gesetz der steigenden Staatsausgaben durchaus als „rational evidente Deutungen menschlichen Handelns" (Weber 1964:13) interpretiert werden können und durch die empirische Forschung vielfach bestätigt wurden (vgl. dazu allgemein auch Kalmbach 2008; Berger/Nutzinger 2008). Der Glaube an manche dieser „Gesetze" wurde dennoch wirtschaftspolitisch folgenreich. So etwa die Idee der Phillips-Kurve, die postulierte, dass ein stabiler negativer Zusammenhang zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit bestünde; der Zusammenhang galt zwar für bestimmte historische Perioden, gilt aber heute nicht mehr. Dennoch entwickelten Ökonomen auf ihrer Basis die These einer „natürlichen Rate der Arbeitslosigkeit." De facto gilt jedoch: „[…] we have no warrant for believing that it is a well-defined, stable level of unemployment, capable of serving as a bedrock for anti-inflationary policies. […] How did such a vaguely specified idea ever come to be regarded as an article of faith?" (Blaug 2002b: 34) G. Kirchgässner (1991: 87–95) kommt zu dem pessimistischen Schluss, dass die heutige Ökonomie im Hinblick auf dieses zentrale wirtschaftspolitische Problem als ratlos erscheint. M. Blaug (2002b: 22–23) schreibt, dass ein Fortschritt in der Ökonomie allenfalls in Bezug auf analytische Techniken und theoretische Modelle stattgefunden habe, nicht jedoch im Sinne eines besseren, empirisch fundierten Verständnisses der wirtschaftlichen Realität.

Ein weiteres Problem des neoklassischen ökonomischen Denkens besteht darin, dass man logische Zusammenhänge und Gesetzmäßigkeiten aus Ebene IV auf die Ebene III überträgt. Dies scheint mir der Fall zu sein bei der Anwendung komplexer mathematischer Modelle auf ökonomische Prozesse. Betrachten wir den grundlegenden Zusammenhang in dieser Hinsicht, jenen zwischen Angebot und Nachfrage und die daraus abgeleitete These von der Herausbildung eines Gleichgewichtspreises (vgl. dazu auch Haller 2003, S. 350–360). Sie besagt, dass der Preis eines Gutes sich so entwickeln wird, dass er im Rahmen des Koordinatensystems von produzierter Menge und Preis im Schnittpunkt der Angebots- und Nachfragekurve zu liegen kommt: Je höher der Preis eines Gutes, desto mehr davon möchten die Unternehmer produzieren und anbieten, während die Konsumenten desto mehr kaufen werden, je billiger es ist. Die tatsächliche Produktion bzw. gekaufte Menge wird sich dann im Schnittpunkt von Angebots- und Nachfragekurve einpendeln. Die beiden einfachen Zusammenhänge ersterer Art – also die Abhängigkeit der Bereitschaft ein Gut zu produzieren oder jene, es zu kaufen, von seinem Preis – sind empirisch plausibel und auch sinnhaft nachvollziehbar, da sie sich auf konkretes Handeln von wirtschaftlichen Akteuren beziehen; sie können daher als „ökonomische Gesetze“ betrachtet werden. Das Gleiche gilt aber nicht mehr für ihr Zusammenwirken, die Tendenz zur Herausbildung eines „Gleichgewichtspreises“. Dieser Zusammenhang besteht nur auf der Aggregatebene, involviert also kein individuelles Handeln mehr; er ist grundsätzlich nicht mehr sinnhaft interpretierbar, wenngleich er logisch als plausibel erscheint. Er entspricht aber auch keinem physikalischen Gesetz, weil er nicht auf messbaren Eigenschaften von bestimmten Objekten bzw. Prozessen (wie dem Gewicht einer Masse oder der Geschwindigkeit ihrer Bewegung) beruht. Es gibt keinen objektiv definierten Preis eines Gutes mit einem Nullpunkt. Es handelt sich um ein reines Modell, das empirisch nicht überprüfbar und daher auch nicht widerlegbar ist, also um ein mathematisch-deduktivistisches Denken, dem „absurde Fiktionen“ zugrunde liegen (Lawson 2003: 18). Modelle dieser Art können interessant und von Nutzen sein, um das Denken über mögliche Implikationen bestimmter Zusammenhänge anzuregen (in diesem Sinne äußert sich auch der Philosoph H. Vaihinger positiv über das ökonomische Modelldenken (vgl. Vaihinger 1924: 187–191).

Das neoklassische ökonomische Modelldenken dieser Art entspricht aber nicht einem Wissenschaftsverständnis, nach welchem deren Funktion darin besteht, unsere substantielle Erkenntnis über die reale Welt sukzessive zu erweitern, indem weniger gute Erklärungen durch bessere abgelöst werden, wobei empirische Forschung als Prüfstein gilt. H. Albert (1967b) prägte hierfür den Begriff

des Modell-Platonismus. Der britische Ökonom Mark Blaug (2002b) argumentiert, dass die in der Folge von L. Walras durch K.J. Arrow, G. Debreu und andere entwickelte allgemeine Gleichgewichtstheorie einen fundamentalen methodologischen Rückschritt darstelle. Während A. Smith bei seiner Idee, dass Märkte als „unsichtbare Hand" zu einem Ausgleich von individuellen und kollektiven Interessen führten, noch konkrete Unternehmer im Sinn hatte, und Macht, Wettbewerb usw. als Prozesse betrachtete, führte die moderne Gleichheitstheorie die Idealwelt des „perfekten Wettbewerbs" ein, die nie existiert und auch nie existieren kann. Es ist fraglich, inwieweit diese wirklich als *benchmark* für reale (ungleichgewichtige) Märkte dienen kann, weil nirgends gesagt wird, wie man die Abweichungen der Realität vom Modell erfassen könne. Auch das zusätzliche Lipsey-Lancaster Theorem, wonach als Folge von Steuern usw. sich keine Ökonomie im *first-best* Optimum, sondern allenfalls im zweit- oder drittbesten befinde, stellt keine Lösung dieses Dilemmas dar, denn es gibt keine Regeln zur Bestimmung des Abstandes vom besten Zustand (Blaug 2002b: 25–27). Modelle dieser Art können von Hypothesen geleitete empirische Forschung nicht ersetzen; ihre mathematische Präzision und Eleganz erzeugt eine „Kontrollillusion" (Colander et al. 2008: 6) und führt dazu, dass ihre grundlegende Schwäche aufgrund der realitätsfernen Annahmen aus dem Blickfeld gerät (vgl. auch Klamer & Colander 1990: 187ff.). Genau diese Kritik am ökonomischen Denken hat im Übrigen schon Emile Durkheim entwickelt, als er schrieb: „Die grundlegendste aller ökonomischen Theorien, die des Wertes, ist offensichtlich nach derselben Methode aufgebaut. Wäre der Wert so erforscht worden wie ein reales Ding, so würden die Nationalökonomen zunächst angeben, woran man das so benannte Ding erkennen kann, sodann seine Unterarten ordnen und durch methodische Induktion untersuchen, auf Grund welcher Ursachen sie variieren, ferner die verschiedenen Ergebnisse vergleichen, um schließlich eine allgemeine Formel daraus zu entwickeln. Die Theorie könnte also nicht früher aufgestellt werden, als nachdem die Wissenschaft hinreichend weit gediehen ist. Statt dessen begegnet man von allem Anfang an der Theorie. Das rührt daher, daß sich der Nationalökonom damit begnügt, sich auf sich selbst zu konzentrieren und sich die Idee, die er sich vom Werte, d. h. von einem Tauschmittel macht, zu Bewußtsein zu bringen. So findet er, daß diese Idee die des Nutzens, der Seltenheit usw. in sich schließt, und mit diesen Erzeugnissen seiner Analyse baut er seine Definition auf. Natürlich belegt er sie mit einigen Beispielen. Wenn man aber an die zahllosen Tatsachen denkt, denen eine solche Theorie gerecht werden soll, wie kann man dann den notwendigerweise sehr wenigen Tatsachen, die auf diese Weise ganz zufällig angeführt werden, die geringste Beweiskraft zubilligen?" (Durkheim 1965 [1895]: 123).

Nirgends, so Durkheim weiter, wurde versucht, ökonomische Gesetze (wie jenes von Angebot und Nachfrage) auf induktivem Wege als „Ausdruck der wirtschaftlichen Wirklichkeit“ zu erweisen; vielmehr will man nur „dialektisch“ beweisen, daß die Individuen sich so verhalten müssen, wollen sie ihre Interessen wahren […]“; aber diese „rein logische Notwendigkeit gleicht derjenigen, welche die wirklichen Naturgesetze zur Schau tragen, nicht im geringsten“ (Durkheim 1965 [1895]: 124). Vorf diesem Hintergrund ist es auch nicht überraschend, wenn das deutsche Bildungs- und Forschungsministerium zur informationellen Infrastruktur zwischen Wissenschaft und Forschung zum Schluss kommt, dass hier vor allem in der Ökonomie sowohl in der Ausbildung wie bei den Lehrenden Defizite bestehen; im ersteren Bereich, weil zu wenig Verständnis für die Erhebung und Aufbereitung von Daten, sowie problemgerechter statistischer und ökonometrischer Analyse gelegt wird; bei den Lehrenden, weil viele keinen Bezug zu empirischen Fragestellungen haben (Kommission zur Verbesserung der informationellen Infrastruktur zwischen Wissenschaft und Statistik 2001, S. 18). In dieser Hinsicht dürfte die Soziologie besser abschneiden; Methoden der Sozialforschung stellen hier einen zentralen und umfangreichen Teil der Ausbildung dar und es gibt nur wenige Soziologen, die nicht selbst empirisch forschen.

Viele Ökonomen sind sich der Grenzen derartiger „ökonomischer Modelle und Gesetze“ bewusst. Betrachten wir jedoch auch noch kritische Aussagen von Ökonomen zur Leistungsfähigkeit ihrer Disziplin im Allgemeinen.

3. Kritische Selbsteinschätzungen der Leistungen der Ökonomik als wissenschaftlicher Disziplin

Laut Guy Routh (1975) war die Entwicklung und Durchsetzung des neoklassischen Paradigmas zur herrschenden Lehrmeinung seit jeher von einem tiefgreifenden Unbehagen unter Ökonomen selber begleitet. Prominente Repräsentanten der Disziplin, wie K. Boulding, W. Leontief, E. H. Phelps Brown, J. Robinson und J. K. Galbraith hielten in den 1960er und 1970er Jahren bei feierlichen Anlässen sehr kritische Vorträge bzw. Reden (als ein Beispiel vgl. Harberger 1993). Darin stellten sie die wissenschaftliche Leistungsfähigkeit der orthodoxen neoklassischen Ökonomie grundlegend in Frage und warfen ihr vor, irrelevant-abstrakte Modelle zu bauen und zentrale Probleme zeitgenössischer Wirtschaftsgesellschaften nicht erklären zu können oder schlicht zu übersehen. Routh verweist auch auf zahlreiche Ökonomen seit Smith, die heute weitgehend vergessen sind, weil ihre Ansichten nicht in den „mainstream“ passten. Die heute „herrschende“ Schule in der Ökonomie beruhe noch auf denselben Grundannahmen, die schon im 17./18. Jahrhun-

dert entwickelt wurden; weder die Grenznutzentheorie noch der Keynesianismus seien wissenschaftliche Revolutionen im Sinne von Kuhn gewesen. Fundamentale Kritik am wissenschaftlichen Status der Ökonomie wird auch in jüngster Zeit immer wieder laut, häufig von Seiten bedeutender Ökonomen wie R. Coase, R. Heilbroner, R. Frisch u. a. (vgl. Mäki 2002: 3–5). Blaug (2002a: 35) nennt ein halbes Dutzend Bücher allein aus den 1990er Jahren mit Titeln wie „The Decline of Economics", „The End of Economics" und ähnliche (vgl. auch Colander 2001). Der deutsche Ökonom Helmut Arndt (1979) hat schon vor drei Jahrzehnten einige der wichtigsten Kritikpunkte am neoklassischen Paradigma systematisch dargestellt; einige davon wurden bereits angesprochen. Die heute dominante (neoklassische) Wirtschaftstheorie ist seiner Meinung nach (ähnlich Deane 1978) durch drei grundlegende Mängel bzw. problematische Tendenzen charakterisiert: den de facto Ausschluss der Knappheit aus der Wirtschaftstheorie; die Verwendung von Modellen, die von Zeit und Raum abstrahieren; und die Neigung, aus speziellen Annahmen gewonnene Schlussfolgerung zu verallgemeinern.

Weitere Evidenz dieser Art findet sich in den Ergebnissen einer Studie über Doktoratsstudenten der Ökonomie an sechs führenden amerikanischen Universitäten. Die Autoren dieser Studie (Klamer & Colander 1990) gehen davon aus, dass es hinter dem äußeren Erfolg der Nationalökonomie heute sehr viel latente Unzufriedenheit über ihre wirklichen Leistungen gäbe und vieles von dem, was angehende Ökonomen lernen müssten, geradezu Zeitverschwendung sei und mit praktischen Problemen wenig zu tun habe. Klamer und Colander verweisen darauf, dass die ökonomische Elite, die tonangebenden Wissenschaftler und Lehrer, in den USA – trotz der enormen Expansion der Ökonomie insgesamt – recht klein sei und im inneren Kreis nicht mehr als 500 bis 600, im weiteren Kreis rund 1500 Personen umfasse. Ihre Umfrage ergab, dass die angehenden Ökonomen durch ein erhebliches Ausmaß an Zynismus gekennzeichnet waren. Sie empfanden einen starken Widerspruch zwischen dem nach außen hin hohen wissenschaftlichen Status der Ökonomie, der scheinbaren Brillanz ihrer Spitzenvertreter, und ihrem tatsächlichen Wissensgehalt, der ihnen als dünn, formalistisch und abgehoben von realen Problemen erschien (Klamer & Colander 1990: 13ff.). Diese Wahrnehmung trägt vermutlich auch dazu bei, dass der Frauenanteil unter den Ökonomen deutlich niedriger ist als unter anderen Sozialwissenschaften.[7] Die wissenschaftliche Ausbildung in Ökonomie stellte sich ihnen als zunehmende Interesseneinengung dar. Diese Befunde sind relevant auf dem Hintergrund der Tatsache, dass die Aus-

7 Zur Kritik des dominanten ökonomischen Paradigmas aus der Frauenperspektive vgl. z. B. Dijkstra & Plantenga 1997.

bildung von guten Ökonomen eine der wichtigsten Aufgaben der Ökonomie im Hinblick auf die praktische Wirtschaftspolitik bezeichnet wurde (Tichy 2000).

Overton H. Taylor (1960: 78f.) notiert, dass schon bei Adam Smith zwei grundsätzlich unterschiedliche Zugangsweisen zur wirtschaftlichen Realität nebeneinander existierten: Auf der einen Seite der positiv-wissenschaftliche Versuch, die Funktionsweise moderner Ökonomien theoretisch und empirisch möglichst präzise zu erfassen; auf der anderen Seite das normativ-präskriptive Bemühen, die Vorzüge wirtschaftlicher Freiheit für die Individuen zu verkünden. Dieses Doppelgesicht der Ökonomie zeigt sich bis heute. So wollte etwa Keynes ausdrücklich nicht nur ein Analytiker der wirtschaftlichen Realität sein, sondern der Regierung auch Vorschläge für die optimale Gestaltung wirtschaftlicher Prozesse machen (Taylor 1960: 502ff.). Bemerkenswert ist, dass die im New Deal zur Behebung der amerikanischen Wirtschaftskrise der 1930er Jahre getroffenen Maßnahmen dem Geiste von Keynes' Theorie weitgehend entsprachen, Präsident Roosevelt sich die Idee dazu aber wohl nicht von Keynes geholt hatte (Taylor 1960: 504). Von den jungen linksliberalen amerikanischen Ökonomen der Zeit, aber auch von der breiten Öffentlichkeit wurde Keynes' Theorie jedoch enthusiastisch aufgenommen, da sie eine theoretische Rechtfertigung für wirtschaftspolitische Maßnahmen, insbesondere zur Behebung der katastrophalen Arbeitslosigkeit bot, nach der sie schon lange gesucht hatten (Palgrave Dictionary 1987 (3): 30). Tatsächlich wurde die Idee der Notwendigkeit staatlicher Maßnahmen zur Behebung von Arbeitslosigkeit schon von Ökonomen vor Keynes vertreten (Whyte 2012).

Ähnliches mag für den Monetarismus von Friedman gelten, der den neokonservativen Regierungen von Thatcher und Reagan in den 1980er Jahren die passende wirtschaftstheoretische Fundierung für eine liberalistische Wende lieferte. Margaret Thatcher selbst schreibt, sie habe dem wirtschaftlichen Handeln ihres Vaters, eines Gemüsehändlers, mehr verdankt als der wissenschaftlichen Profession von Ökonomen: „Before I read a line from the great liberal economists, I knew from my father's accounts that the free market was like a vast sensitive nervous system, responding to events and signals all over the world to meet the needs of people in different countries, from different classes, of different religions, with a kind of benign indifference to their status." (Thatcher 1993: 11) Fraglich ist auch, ob M. Friedman's neoliberale Theorie einen starken Einfluss auf die Politik von US-Präsident Reagan hatte. Reagan sah sein Hauptziel in der Wiederherstellung des Vertrauens der Amerikaner in ihre Nation und in einer Stärkung der militärischen Macht Amerikas; dazu waren seine wichtigsten wirtschaftspolitischen Ziele – etwa Reduzierung der Steuern – lediglich Mittel (Cannon 1991). In seiner ganzen Politik fühlte sich Reagan sogar eher dem „sozialis-

tischen“ Präsidenten des „New Deal“ in den dreißiger Jahren, F. D. Roosevelt, verpflichtet. Wie für diesen, war auch für Reagan Regieren ein Handeln nach der Methode von *trial-and-error* und nicht nach orthodoxen wirtschaftspolitischen Prinzipien. So äußerte sein Budgetdirektor David Stockman nach seinem nicht ganz freiwilligen Rücktritt Enttäuschung über die wirtschaftspolitische Kompetenz Reagans (Cannon 1991: 108f.).

Klamer und Colander (1990: 187 ff.) führen das weitverbreitete Unbehagen an der Ökonomie vor allem auf die bereits oben genannte Kluft zwischen ihrer theoretischen Abstraktion und empirischen Fundierung zurück. Ihrer Meinung nach beschränkt sich die akademische Ökonomie auf die Entwicklung komplexer Modelle, überlässt deren empirische Überprüfung jedoch den jungen Doktoranden. Diese werden dabei auf ein learning-by-doing verwiesen, wobei sie oft feststellen müssen, dass viele der theoretischen Fragen empirisch gar nicht überprüfbar sind. Die rasante Entwicklung der Ökonometrie und der Verfügbarkeit umfangreicher Datensätze hat die Entfremdung von Theorie und empirischer Forschung paradoxerweise noch vertieft, da es nun den mit exakten Modellen arbeitenden Ökonomen immer weniger als notwendig erscheint, selbst die „schmutzige Arbeit“ der empirischen Forschung und Datenerhebung zu betreiben und damit wirtschaftliche Realität aus erster Hand zu erfassen. (Vgl. dazu auch Swedberg 1990; Birner 1993).

4. Die nationale und kulturelle Bedingtheit des ökonomischen Denkens

In diesem letzten Abschnitt möchte ich die These belegen, dass die theoretischen und wirtschaftspolitischen Ausrichtungen von Ökonomen in hohem Grade durch den historisch-kulturellen und ökonomisch-politischen Kontext geprägt sind, in dem sie wirken. Insoweit das zutrifft, ist es ein weiterer Hinweis darauf, dass die neoklassische Ökonomie keine universell gültige Theorie ist.

Die Ökonomen Friedrich Schneider, Bruno S. Frey und Werner Pommerehne untersuchten in interessanten empirischen Studien in den 1980er Jahren, welche Lehrmeinungen Ökonomen vertreten und welches Ausmaß an Übereinstimmung sich dabei feststellen lässt.[8] Sie gehen zunächst davon aus, dass man in der Ökonomie, besonders im Vergleich zur Soziologie und Politikwissenschaft, von einer erheblichen „Einheitlichkeit der grundlegenden Ansichten und Denkweisen“ sprechen könne (Schneider et al. 1983a: 20ff.) – einem ihrer Meinung nach günstigen Zustand. Eine zu große Übereinstimmung wäre problematisch, da den

8 Es ist wohl anzunehmen, dass sich auch heute noch ähnliche Befunde ergeben würden. Neuere Umfragen dieser Art sind mir nicht bekannt.

Chancen zur Entdeckung neuer wissenschaftlicher Ideen abträglich, eine zu große Vielfalt der Ansichten fragwürdig, weil eine kohärente Wirtschaftspolitik in Frage stellend.

Die Autoren führten eine schriftliche Befragung unter Mitgliedern ökonomischer Fachgesellschaften in Deutschland, Österreich, Frankreich und den USA durch. Es wurden 44 Aussagen vorgelegt, zu denen zustimmend oder ablehnend Stellung zu nehmen war (vgl. Tabelle 1; vgl. Schneider et al. 1983b, 1984a, b). Die Aussagen bezogen sich auf wichtige Bereiche der Wirtschaftstheorie und -politik, die Rolle von Markt und Staat, die Bedeutung von Geld- und Fiskalpolitik, von staatlichen Interventionen usw. Von Interesse ist hier nicht nur das Ausmaß an Konsens und Dissens unter den Ökonomen, sondern vor allem die Frage, wovon diese abhängig sind. Nach meiner These müssen dies auch solche sein, die mit der soziokulturellen Verankerung und mit der nationalen Zugehörigkeit der Ökonomen zu tun haben.

Ganz allgemein finden die Autoren bezüglich ihrer zentralen Frage, dass beides – Konsens und Dissens – gegeben ist. So akzeptieren etwa die meisten Befragten Teile der monetaristischen Theorie, sind jedoch nicht bereit, diese als einzige Richtschnur der Wirtschaftspolitik zu sehen. Ebenso zeigt sich eine recht positive Haltung zur Marktwirtschaft, mit einer Ablehnung vieler Formen staatlicher Intervention. Die Konklusion der Autoren in Bezug auf die Frage, ob nun mehr Konsens oder mehr Dissens vorherrsche, erscheint als eher unschlüssig und vage. Sie schreiben dazu:

> "We have indeed found that economists' opinions differ, but that the dissension is the result of different sets of opportunities and constraints […] Dissension is thus a natural outcome of behavior under different sets of constraints, and no cause for alarm. Moreover, dissension is healthy because the competition of ideas fosters progress in thinking" (Schneider et al. 1984a: 277f.).

Betrachtet man die Ergebnisse auf einige der Einzelaussagen (vgl. Tabelle 1), so zeigt sich allerdings ein relativ hohes Maß an Dissens. So fallen die Meinungen der Ökonomen oft gleich stark auf die positive und negative Seite, sodass von einem Konsens kaum eine Rede sein kann. Bemerkenswert ist die Tatsache der fast einhelligen Ablehnung eines reinen Wirtschaftsliberalismus und das Faktum, dass gut die Hälfte, ja manchmal sogar eine deutliche Mehrheit der Ökonomen bereit ist, die Bedeutung von gesellschaftlichen Machtverhältnissen anzuerkennen.

Tabelle 1: Zustimmung von Ökonomen in fünf Ländern zu verschiedenen wirtschaftstheoretischen und wirtschaftspolitischen Aussagen (% „generally agree“)

Themenbereich/Aussagen	**Ökonomen in**				
	ÖST	**FRA**	**BRD**	**CH**	**USA**
Befürwortung von Markt und Wettbewerb					
1 Tarife und Importquoten reduzieren die allgemeine wirtschaftliche Wohlfahrt	44	27	70	47	79
5 Flexible Wechselkurse garantieren eine effiziente internationale Geldordnung	34	11	62	52	60
Unterstützung der Neoklassik					
7 Ein garantierter Mindestlohn erhöht Arbeitslosigkeit unter jungen und ungelernten Arbeitskräften	30	17	44	36	67
13 Die Regierung sollte das Wohlfahrtssystem nach dem Prinzip einer „negativen Einkommenssteuer“ umstrukturieren	22	18	20	20	56
Unterstützung des Monetarismus					
3 Das Geldangebot ist ein wichtigeres Ziel für die Geldpolitik als die Zinsraten	27	43	41	63	45
12 Inflation ist hauptsächlich ein Geldphänomen	13	10	24	31	26
Für Staatsintervention, Keynesianismus					
9 Die Finanzpolitik hat einen stimulierenden Effekt auf eine nicht vollbeschäftigte Wirtschaft	52	54	31	32	64
24 Einkommensumverteilung ist ein legitimes Ziel von Regierungen in entwickelten Gesellschaften	58	57	40	39	50
Befragte Ökonomen	91	162	273	199	211

Quelle: Schneider et al. (1984a), Table A, S. 282–289

Allgemein ein hoher Konsensgrad besteht nach Meinung der Autoren in allen Aussagen, die die Einstellung zum Preissystem, zu Markt und Wettbewerb betreffen. Ein hoher Dissensgrad besteht nach ihrer Meinung dagegen vor allem in Aussagen mit einem hohen normativen Gehalt. Eine quantitative Abschätzung des Ausmaßes an Konsens und Dissens ergibt, dass in nur 11 der 44 Aussagen unter den Ökonomen ein recht hoher Konsens besteht, in den übrigen 33 jedoch nur ein begrenzter.

Im Hinblick auf persönliche bzw. soziale Determinanten der Einstellungen der Ökonomen vermuten die Autoren der Studien, dass die folgenden Variablen

eine Rolle spielen: die akademisch-berufliche Position der Befragten; hier erwarten sie, dass die „neoklassische Synthese“ eher vertreten wird von ordentlichen Professoren als von anderen Angehörigen des akademischen Lehrkörpers; von privatwirtschaftlich Tätigen im Gegensatz zu Tätigen im öffentlichen Dienst; von Theoretikern im Gegensatz zu Praktikern; von älteren Ökonomen sowie von Ökonomen, die einen Studienaufenthalt in den USA absolvierten und/oder Leser des „*American Economic Review*“ sind; sowie schließlich von der weltanschaulich-politischen „Ideologie“ der Befragten, gemessen durch deren Selbsteinstufung auf einer Links-Rechts-Skala. *Tabelle 2* bringt eine Zusammenfassung dieser Analyse für die deutschen und österreichischen Ökonomen.

Tabelle 2: Die Bedeutung der ideologischen Selbsteinstufung von deutschen und österreichischen Ökonomen für ihre wirtschaftstheoretischen und -politischen Ansichten im Vergleich zu anderen Determinanten

Unabhängige Variablen	**Anzahl der statistisch signifikanten Effekte (maximale Anzahl: 44)**		**Durchschnittliche Stärke der Effekte** [x)]	
	BRD	ÖST	BRD	ÖST
Berufliche Position [*)]	15	14	0,35	0,69
Studienort [*)]	14	***	0,38	***
Studienaufenthalt in den USA	21	16	0,32	0,53
Leser des American Economy Review	18	***	0,32	***
Altersgruppe [*)]	15	8	0,35	0,62
Praktiker vs. Theoretiker [**)]	20	17	0,28	0,49
Ideologisch-politische Orientierung (links-rechts) [**)]	34	38	1,66	2,21

Quelle für Österreich: Pommerehne et al. (1983), Table 5, S. 106–112; für die BRD: Schneider et al. (1983), Tabelle B, S. 54–63.

Anmerkungen:

[x)] Es handelt sich um Effekte im Rahmen einer probit-Analyse;

[*)] Definition der Variablen mit mehr als zwei Ausprägungen: Berufsposition: ord. Professor, Assistenten/Dozenten, andere im öff. Dienst, in Privatwirtschaft Tätige; Alter: –34, 35–54, 55 u. m.; Studienort: München, Köln, Berlin; Ermittlung der Gesamtzahl der Effekte bei diesen Variablen: Division aller Effekte durch Zahl der Ausprägungen pro Variable.

[**)] Selbsteinstufungen

[***)] Variable nicht in Gleichung enthalten

Das Ergebnis ist sehr bemerkenswert: mit Abstand die wichtigste Determinante der wirtschaftstheoretischen und -politischen Ansichten der Ökonomen ist ihre weltanschaulich-politische Einstellung. Diese Variable ist in 34 bzw. 38 der 44 möglichen Effekte statistisch signifikant, während es alle anderen nur in maximal 21 Fällen sind; die durchschnittliche Stärke des Effektes der Variable „politische Orientierung“ ist vier- bis fünfmal so hoch wie jener aller anderen Variablen. Über dieses Faktum verlieren die Autoren allerdings wenige Worte. So konstatieren sie lapidar: „Die Antworten der ‚rechtsstehenden‘ Ökonomen unterscheiden sich somit in nahezu der Hälfte aller Fragen wesentlich von den Antworten der ‚linksstehenden‘ Ökonomen“ (Schneider et al. 1983: 44). Dieser Befund war offensichtlich nicht ganz „vorgesehen“. Es scheint, dass die Meinungen der Ökonomen in verschiedenen Ländern zu wirtschaftlich-gesellschaftlichen Fragen nicht weniger stark auseinandergehen als die der Gesamtbevölkerung (vgl. Haller/Mach/Zwicky 1995). Dabei zeigt sich im Großen und Ganzen dasselbe Kontinuum: Ökonomen in Ländern mit stärkerer Staatsintervention bzw. einem stärker ausgebauten Wohlfahrtsstaat (hier vor allem Österreich und Frankreich) sind seltener Anhänger einer liberalistisch-marktwirtschaftlichen Auffassung, und befürworten staatliche Ausgaben und Maßnahmen eher als solche in Ländern mit einer stark liberalistischen, staatskritischen Tradition (hier vor allem Schweizer und Amerikaner). Diesen Unterschied notierten auch Schneider et al. (1984a: 277).

Kehren wir zurück zu den Daten in Tabelle 1. Gruppiert man die verschiedenen Aussagen nach inhaltlichen Bereichen und betrachtet jene mit erheblichen Differenzen, so zeigt sich: (a) die generelle Befürwortung von Markt und Wettbewerb ist bei amerikanischen Ökonomen durchwegs sehr viel stärker als bei Ökonomen in Österreich, der Schweiz und Frankreich; die deutschen Ökonomen liegen etwa in der Mitte; (b) die Unterstützung der Neoklassik ist bei US- Ökonomen durchwegs stärker als bei den europäischen; (c) nicht so eindeutig sind die Unterschiede bezüglich der Unterstützung des Monetarismus; dieser findet nur in Österreich und z. T. auch in Frankreich deutliche Zustimmung; (d) prononcierte Befürworter staatlicher Intervention und keynesianischer Wirtschaftspolitik sind die Österreicher und – wieder mit Abstrichen – die Franzosen; die Amerikaner zeigen in diesem Falle überraschenderweise eine z. T. durchaus interventionsfreundliche Haltung.

Die Haltungen der Ökonomen zu verschiedenen wirtschaftstheoretischen und -politischen Fragen stehen also offenkundig in engem Zusammenhang mit der in ihrem Land jeweils faktisch vorherrschenden Wirtschaftsstruktur und -politik. Die Frage ist, ob die Ökonomen lediglich nachvollziehen, was als dominan-

te wirtschaftspolitische Ausrichtung ihres Landes und seiner Eliten gelten kann, oder ob die Politiker tatsächlich den Rat ihrer ökonomischen Experten befolgen.

Was die österreichische Wirtschaftspolitik der Nachkriegszeit betrifft, die stark von einer spezifischen Variante des Keynesianismus („Austrokeynesianismus“) bestimmt wurde und hierbei auch sehr erfolgreich war, meint Gunther Tichy (1986), dass in diesem Lande eindeutig das letztere der Fall gewesen sei.[9] Es ist nicht zu bestreiten, dass die Politiker in Perioden, in denen kritische wirtschaftspolitische Entscheidungen zu treffen sind, dem Rat von Ökonomen erhebliches Gewicht beimessen. Einer solchen Beachtung sind aber in mehrfacher Hinsicht klare Grenzen gesetzt. Zum einen können die Politiker sehr selektiv vorgehen und sich Ratschläge und Expertisen gerade von jenen (und nur von jenen) Ökonomen holen, von denen sie erwarten können, dass sie ihren eigenen grundlegenden Strategien und Zielsetzungen entsprechen.[10] Ist dies nicht der Fall, so werden auch weitgehend einhellig gegenteilige Aussichten bzw. Empfehlungen ignoriert. Ein eklatantes Beispiel dafür war die Einführung des EURO, die von zahlreichen deutschen Ökonomen abgelehnt wurde. Zum anderen sind einer Eins-zu-Eins-Umsetzung ökonomischer Ratschläge in der Politik auch strukturelle Grenzen gesetzt insoferne, als die Durchsetzung tiefgreifender Maßnahmen in aller Regel erst nach langen Aushandlungsprozessen zwischen Regierung, Beamten und Parlament, zwischen Parteien, Lobbies und *pressure groups* aller Art möglich ist, sodass das Endresultat oft erheblich von den ursprünglichen Absichten abweicht.

Die Analyse hat also eindeutig gezeigt, dass die Ökonomen in starkem Maße durch den soziokulturellen, nationalen und politischen Kontext beeinflusst sind, in dem sie jeweils stehen. Man könnte vermuten, dass diese Abhängigkeit bei den Spitzenvertretern der Disziplin, den Trägern eines Nobelpreises in Ökonomie, weniger ausgeprägt sein sollte. Eher das Gegenteil zeigt sich, wenn man eine systematische Analyse in dieser Hinsicht durchführt.

Versucht man, alle Träger eines Nobelpreises in Wirtschaftswissenschaften seit seiner Einführung 1969 bis 2012 nach ihrer nationalen Zugehörigkeit und wirtschaftspolitischen Ausrichtung einzuordnen, ergibt sich ein recht eindeutiger Befund. Bei der wirtschaftspolitischen Ausrichtung kann man zwischen einer eher linken, keynesianischen bis zu einer sehr liberalistischen (neoklassischen) Posi-

9 Für Schweden wurde von W. Korpi (1996) festgestellt, dass die Kritik vieler Ökonomen an dem zu starken Wohlfahrtsstaat zu dessen Rückbau beigetragen haben, was in der Folge die tiefe Krise der 1990er Jahre verstärkt habe. Zur wirtschaftspolitischen Rolle berühmter nicht mehr lebender Ökonomen in verschiedenen Ländern vgl. Whyte 2012.

10 Sehr deutlich konnte man dies in Österreich etwa anlässlich der Debatte um den EU-Beitritt im Jahre 1994 beobachten (vgl. dazu Haller 1994b; zur Problematik des Verhältnisses zwischen Politik und Wissenschaft allgemein Knorr/Haller/Zilian 1981).

tion differenzieren; die nationale Zugehörigkeit kann man danach bestimmen, ob ein Nobelpreisträger in einem Land studierte und seine wissenschaftliche Karriere sich auf dieses Land konzentrierte.[11]

Aus einer solchen Betrachtung ergibt sich, dass die allgemeine wissenssoziologische Hypothese dieses Beitrags sehr deutlich bestätigt wird. Den eher „linken" nationalökonomischen Schulen – Marxismus und Keynesianismus – sind vor allem europäische, dem neoklassisch-liberalen individualistisch nutzen-theoretisch geprägten Paradigma amerikanische Nobelpreisträger in Ökonomie zuzurechnen. Es zeigt sich auch eine extrem einseitige Vertretung der Nobelpreisträger nach Ländern: der mit Abstand höchste Anteil aller 71 Preisträger kommt aus den USA; Länder mit bedeutenden ökonomischen Schulen und Autoren, wie Frankreich und Deutschland, kommen – mit nur einem einzigen Preisträger – praktisch kaum vor. Nicht wenige US-Ökonomen erhielten den Preis für marginale Verbesserungen ökonomischer Modelle oder für die Weiterentwicklung statistischer Methoden; es ist ausgeschlossen, dass es nicht bedeutendere deutsche, französische oder andere kontinentaleuropäische Ökonomen gegeben hat. Innerhalb der USA wiederum sind Ökonomen der University of Chicago, einem Hort liberalen Denkens, weit überproportional vertreten (van Gompel 1999). Als prominente, dem dominanten Paradigma verpflichtete US-Ökonomen kann man hier etwa nennen J.M. Buchanan, G. Becker, M. Friedman, P. Samuelson. Als prominente nicht-amerikanische Ökonomen mit einer deutlich anderen theoretischen Orientierung und einer Konzentration auf Themen wie gesamtgesellschaftliche Wohlfahrt und Ungleichheit, können exemplarisch genannt werden R. Coase, J.R. Hicks und W.A. Lewis (England), Gunnar Myrdal (Schweden), Amartya Sen (Indien) oder die aus Russland stammenden Ökonomen L.W. Kantorovich und W. Leontief (vgl. Palgrave Dictionary 1987). Bezeichnend ist auch, dass sich unter den 71 ausgezeichneten Ökonomen nur eine einzige Frau (Elinor Ostron, USA) befindet. Man muss also folgern, dass der ökonomische „Nobelpreis" in hohem Maße auch ein Instrument zur Stärkung des Einflusses des amerikanischen, liberalistisch geprägten Denkens darstellt.

Ein wirklich radikal-systemkritischer Wissenschaftler findet sich nicht unter den Preisträgern. Es ist ohne Zweifel so, dass das Komitee der Schwedischen Akademie der Wissenschaften, das die „Preise für Ökonomie in Erinnerung an

11 In früheren Fassungen dieses Beitrags wurde diese Zuordnung für alle Nobelpreisträger vorgenommen und der Zusammenhang auch tabellarisch dargestellt. Ich habe aufgrund kritischer Einwände davon Abstand genommen, vor allem deshalb, weil viele Ökonomen nicht in ein solches links-rechts-Schema eingeordnet werden können; dies war der Fall bei solchen, welche die Spieltheorie oder primär nur mathematisch-statistische Modelle und Verfahren entwickelten.

Alfred Nobel“ vergibt, vom Mainstream der Ökonomie nicht unbeeinflusst ist und radikalen Auffassungen wenig zugeneigt ist. Die Verleihung dieses Preises stellt einen weltweit beachteten Akt der Auszeichnung dar, und dies nicht nur von herausragenden wissenschaftlichen Leistungen, sondern auch von bestimmten weltanschaulich-politischen Richtungen. So stellen Nobelpreisträger in persönlichen Erfahrungsberichten durchwegs fest, dass sie nie damit gerechnet hätten, welch weltweite öffentliche Prominenz sie nach Verleihung des Preises erlangen würden. Sie werden von Medien, Universitäten, Politikern regelrecht „herumgereicht“ und mit weiteren Ehrungen überhäuft – zweifellos in der Hoffnung, dass dadurch auch auf die eigene Institution etwas an Prestige abfällt (vgl. dazu Haller, Wohinz & Wohinz 2002). Aber auch die Schwedische Akademie der Wissenschaften, und auch die Stadt Stockholm und der Staat Schweden profitieren von der enormen, mit der Preisverleihung verbundenen *Publicity*. Die Vergabe der Preise wird als ein sich über drei Tage erstreckendes gigantisches „Staatsritual“ ersten Ranges gefeiert, über das weltweit berichtet wird. Das enorme Prestige, das mit dem Nobelpreis zusammenhängt (man kann es durchaus mit einer Heiligsprechung in der Katholischen Kirche vergleichen) wird nicht zuletzt durch dieses monarchistische Staatsritual begründet.

5. Schlussfolgerungen: Das Prestige und die Praxisrelevanz der Ökonomie und anderer Sozialwissenschaften

Die zentrale Konklusion dieses Beitrags lautet, dass als es missverständlich erscheint, die Ökonomie als eine Wissenschaft zu verstehen, die ähnliche „Gesetze“ wie die Naturwissenschaft entdeckt und darüber hinaus, dass der wissenschaftstheoretische Status des heute dominanten ökonomischen Paradigmas grundsätzliche Probleme aufweist. Zu einer solch kritischen Diagnose kamen und kommen auch namhafte Ökonomen immer wieder. „Ökonomische Gesetze“ sind weder Naturgesetzen gleich zu setzen, die eindeutig empirisch erfassbar und nachweisbar sind, sie entsprechen aber auch kaum einer wissenschaftlichen Auffassung, nach welcher sich der Fortschritt einer Wissenschaft danach bestimmen lässt, ob bestimmte Hypothesen und Theorien empirisch widerlegt oder nicht wurden und neuere, leistungsfähigere Theorien die älteren ersetzen.

Sofern ökonomische Gesetze überhaupt existieren, beziehen sie sich, wie jene anderer Sozialwissenschaften auch, in aller Regel auf Zusammenhänge zwischen bestimmten Variablen und sie sind nur „probabilistischer Natur“, d. h., sowohl abhängig von den jeweiligen Rahmenbedingungen, als auch von den nicht vorhersagbaren Entscheidungen einer Vielzahl von individuellen und kollektiven

Akteuren. Sie unterscheiden sich wesentlich von Naturgesetzen, weil das menschliche Handeln darin eine entscheidende Rolle spielt. Umstritten sind auch die mathematisch-formalen Methoden, die komplexe gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge modellieren, dabei jedoch eine Vielzahl von empirisch fragwürdigen Annahmen treffen müssen und vor allem die Dynamik wirtschaftlicher Prozesse nicht adäquat erfassen. Wenn es keine naturhaften, unabänderlichen ökonomischen Gesetze und keine allgemein anerkannten, umfassenden und erklärungskräftigen Modelle der Wirtschaft gibt, erhebt sich die Frage, warum die Ökonomie trotzdem den Anspruch erhebt bzw. erheben kann, die älteste, führende und für wirtschaftliche Fragen allein kompetente Sozialwissenschaft zu sein. Drei Aspekte können hier angeführt werden, der Legitimationsaspekt, der Statusaspekt, und der Aspekt der Persuasionsfähigkeit.

Im Unterschied zu den Naturwissenschaften spielt in den Sozial- und Geisteswissenschaften auch der Aspekt der Legitimation, der Rechtfertigung von Strukturen, Institutionen und Entscheidungen, eine wichtige Rolle. Am stärksten ist dies der Fall in jenen Wissenschaften, die von einem gegebenen Bestand an Normen ausgehen und ihre Hauptfunktion darin sehen, diesen in seiner inhaltlichen Konsistenz, seiner Praxisrelevanz usw. zu interpretieren, etwa in der Theologie oder in den Rechtswissenschaften. Nun ist unbestritten, dass auch die Ökonomie einen erheblichen Teil ihrer Legitimation aus dieser Quelle bezieht. Dass Wettbewerb Innovation stimuliert, Märkte den Wettbewerb fördern usw. sind nicht bezweifelbare Axiome. Wenn man daraus eine grundsätzliche Ablehnung staatlicher Interventionen ableitet, oder damit umfassende Privatisierungsbestrebungen begründet, kann man von dieser Legitimationsfunktion sprechen. Die Relevanz dieser Funktion steigt und fällt mit der jeweiligen gesellschaftlichen Bedeutung bestimmter Probleme bzw. mit der Macht der Akteure, die damit befasst sind. Die „Klienten“ ökonomischer Theorien und Modelle sind Großunternehmen und Banken, Wirtschaftsverbände und einflussreiche Politiker (wie Wirtschafts- und Finanzminister), nicht – wie etwa im Falle der Soziologie – Arbeitnehmer, gesellschaftliche Minderheiten oder Randgruppen. Randall Collins (1975) hat darauf hingewiesen, dass die Leibärzte der französischen Könige ein sehr hohes Prestige besaßen, obwohl ihre faktischen medizinischen Kenntnisse sehr bescheiden und ihre Behandlungsmethoden nicht selten gesundheitsschädlich waren. Das Prestige der Ökonomie wird schließlich auch dadurch gefördert, dass zahlreiche Vertreter dieser Disziplin hohe und einflussreiche Positionen in Wirtschaft und Politik nationaler und internationaler Institutionen einnehmen.

Ein zweiter Indikator für die Tatsache, dass auch die Ökonomie zum Teil eine Legitimationsfunktion erfüllt, liegt darin, dass die zu einem bestimmten Zeit-

punkt oder in einer Periode besonders „erfolgreichen“ Theorien in hohem Maße durch die jeweiligen spezifischen Problemlagen mitbestimmt werden – genauso wie andere sozialwissenschaftliche Disziplinen. Im Unterschied zu den naturwissenschaftlichen Theorien kann man in den Sozialwissenschaften nicht von schubartigen, revolutionären Paradigmenwechseln und Fortschritten im Sinne von Kuhn (1967) sprechen; vielmehr treten verschiedene Paradigmen in bestimmen Perioden nur in den Hintergrund, gewinnen später aber wieder an Bedeutung, wenn die alten Probleme wieder auftauchen (Lawson 2003: 7; Whyte 2012). Die Realitäts- und Empirieferne des dominanten ökonomischen Paradigmas – T. Lawson (2003: 18) bezeichnete es als mathematisch-deduktivistisches Denken, dem „absurde Fiktionen“ zugrunde liegen – wird auch durch die Entwicklung der Ökometrie nicht wirklich behoben. R.E. Lucas (1976) hat theoretisch und an konkreten Beispielen (z. B. der makroökonomischen Konsumfunktion) gezeigt, dass zwischen ökonomischer Theorie und empirisch-ökonometrischen Schätzungen eine Kluft besteht, die letzteren ebenfalls vielfach auf Annahmen beruhen (z. B. Entscheidungsregeln von Akteuren), die langfristig nicht stabil sind. Daraus ergibt sich die allgemein bekannte Tatsache, dass ökonometrische Prognosen nur sehr kurzfristig zutreffen (de facto werden sie ja vielfach in kurzen Intervallen revidiert), jedoch vollkommen versagen, wenn sich wichtige Rahmenbedingungen verändern, wie es in Wirtschaftskrisen typischerweise der Fall ist.

Der zweite Aspekt betrifft den Status einer wissenschaftlichen Disziplin und ihrer Vertreter. Dieser hängt nicht nur mit ihren wissenschaftlichen Leistungen, sondern auch mit anderen Aspekten zusammen, die Prestige verleihen können. In diesem Zusammenhang ist auch die Formalisierung und Mathematisierung der Ökonomie relevant. Durch die Betonung der mathematisch-formalistische Methodik konnte die Ökonomie vom Prestige profitieren, das die Mathematik in modernen Gesellschaften besitzt und sie konnte bzw. kann auch behaupten, dass jene, die diesen Formalismus nicht beherrschen, kein wirkliches Verständnis für komplexe ökonomische Zusammenhänge entwickeln können (Lawson 2003: 22ff., 140–141). Damit hat auch das Phänomen ihrer zunehmenden Selbstgenügsamkeit und Abschottung von anderen sozialwissenschaftlichen Disziplinen zu tun. Auch dies stellt einen fundamentalen Gegensatz zu den Naturwissenschaften dar, deren Fortschritt in hohem Maße auf interdisziplinäre Kooperation und wechselseitige Befruchtung zurückzuführen ist; dabei entstanden ganz neue Fächer wie die Astrophysik, die organische Chemie, die Biophysik, die Molekularbiologie usw.[12] Relevant in diesem Zusammenhang ist auch die These, dass die Heraus-

12 An der ETH Zürich wurde kürzlich sogar ein eigener Studienlehrgang „Interdisziplinäre Naturwissenschaften“ eingerichtet.

bildung der modernen, abstrakt-formalistisch ausgerichteten *Mainstream*-Ökonomie durch die politisch-militärische Situation der Nachkriegszeit in den USA gefördert wurde. In einem bekannten Werk argumentiert der Ökonom *Philip Mirowski* (2002), dass sich die Ökonomie zu einer *Cyborg*-Wissenschaft entwickelt habe, weil dies sowohl ihre scheinbare Neutralität gegenüber allen weltanschaulichen politischen Lagen als auch eine hohe Effizienz als Instrument zur Kontrolle der komplexen ökonomischen Realität ermöglichte. Der Begriff *cyborg* – ein Kürzel für „cybernetic organism" – impliziert eine Vermischung von physikalischen, chemischen kybernetischen und informationswissenschaftlichen Elementen.

Ein wichtiger Mechanismus zur Gewinnung von Prestige im Rahmen der Wissenschaft ist die Verleihung von Preisen. Hier ist nochmals auf den Nobelpreis für Ökonomie zurück zu kommen. Oft wird als Argument für die wissenschaftlich herausragende Stellung der Ökonomie angeführt, dass nur für diese Disziplin der Nobelpreis vergeben wird (vgl. z. B. Samuelson 1981: 20). Die Entscheidung für die Verteilung dieses Preises hat aber kein internationales wissenschaftliches Komitee auf der Basis eines Vergleichs der Leistungsfähigkeit verschiedener sozialwissenschaftlicher Disziplinen getroffen. Hätte es ein solches Komitee gegeben, wäre die Entscheidung mit hoher Wahrscheinlichkeit sicher nicht nur auf die Ökonomie gefallen.[13] Der als „Nobelpreis für Ökonomie" bezeichnete Preis wurde nicht – wie die anderen Nobelpreise – von Alfred Nobel vor nunmehr über 100 Jahren begründet, um die wichtigsten wissenschaftlichen Leistungen „zum Wohle der Menschheit" auszuzeichnen (vgl. dazu Haller et al. 2002). Vielmehr wurde er von der Schwedischen Reichsbank aus Anlass ihres 300-jährigen Bestehens gestiftet und wird erst seit 1968 verliehen; er heißt genau genommen „Preis zum Gedenken an Alfred Nobel". Wie immens das Prestige ist, das daraus für das Fach insgesamt und für die jeweiligen Empfänger abfällt, lässt sich

13 Eine Analyse der *Society for Personality and Social Psychology* (SPSP) zeigte, dass Empfänger des renommierten Preises der *American Psychological Association* ebenso häufig weltweit in wissenschaftlichen Zeitschriften zitiert werden als Empfänger des Ökonomie-Nobelpreises. In den allgemeinen Medien wird über letztere weltweit unvergleichlich häufiger berichtet, de facto fast in jeder besseren Tageszeitung. Der Grund ist, laut dem Autor dieser Studie, dass jeder Nobelpreisträger international als „Genie" betrachtet wird. Vgl. Shige Oishi, „Are Nobel Laureates Smarter than APA Distinguished Scientists?" (http://spsptalks.wordpress.com/2012/02/23/are-nobel-laureates-smarter-than-distinguished-psychologists/). Auch die Soziologie würde bei einem solchen Vergleich in mancher Hinsicht ebenso gut abschneiden wie die Ökonomie. So scheint es evident zu sein, dass mehrere führende Soziologen seit 1945 bedeutendere Werke verfasst haben als zahlreiche Nobelpreisträger in Ökonomie. Ähnliches gilt für die Öffentlichkeitswirksamkeit dieser beiden Disziplinen. Es gab meines Wissens noch keinen Ökonomen, bei dessen Ableben weltweit so umfangreiche und an prominenter Stelle (oft auf Titelseiten) platzierte Nachrufe in Zeitungen und Zeitschriften erschienen wie beim Ableben des französischen Soziologen Pierre Bourdieu am 23.1.2002.

allein schon daraus ablesen, dass kein Vortrag und keine Buchveröffentlichung eines Preisträgers stattfindet ohne Hinweis auf diese Tatsache; die Verkaufsziffern von Büchern werden durch derartige *Public Relation*-Aktionen beeinflusst.

Zur besonderen Stellung der Ökonomie trägt noch ein dritter Aspekt bei, den man als jenen der Persuasionsfähigkeit ihrer Vertreter bezeichnen kann. Nicht wenige Ökonomen waren auch brillante Schriftsteller, die ihre Theorien und Thesen in einer bilderreichen, einprägsamen Sprache vortrugen, in welcher Ratio und Phantasie oft vermischt werden, Metaphern und narrative Elemente eine wichtige Rolle spielen (vgl. dazu Henderson 1995; Kuzmics & Mozetic 2003). Herausragende Beispiele dafür waren auch österreichische Ökonomen wie Joseph Schumpeter und Friedrich von Hayek. Sätze wie die folgenden liest auch ein Nicht-Ökonom mit Vergnügen: „[…] der kapitalistische Prozeß (zersetzt) auf fast gleiche Weise wie er den institutionellen Rahmen der Feudalgesellschaft zerstörte, nun auch seinen eigenen. […] Das freie Vertragsrecht liegt im gleichen Spital krank. […] Der stereotype, unindividuelle, unpersönliche und bürokratisierte Vertrag von heute […] zeigt keine der alten Merkmale mehr […]„ (Schumpeter 1946: 226, 229). Dem Laien mag der Kapitalismus nach Lektüre von Schumpeters „*Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*“ tatsächlich als zum Untergang verdammt erscheinen – die Entwicklung seit dem ersten Erscheinen dieses Werks (1942) hat das Gegenteil bewiesen. Auch für Keynes wurde festgestellt, dass er sich einer selbstbewussten, charmanten Prosa bediente, obwohl die von ihm ausgedrückten Ideen vielfach unklar blieben (Dasgupta 2002: 73). Nicht wenige Ökonomen kann man auch als effiziente Propagandisten ihrer eigenen Meinungen und Weltanschauungen bezeichnen, die alle modernen Medien nutzten, um ihre Thesen in der allgemeinen Öffentlichkeit zu verbreiten; Milton Friedman war ein Paradebeispiel dafür. Zeitgenössische Ökonomen, die aufgrund des vorhersehbaren Verkaufs-Erfolges[14] laufend solche Bücher zu aktuellen Zeitproblemen produzieren, verfügen wohl über einen Stab an MitarbeiterInnen, der Material besorgt und für literarische Mindestqualität sorgt.

Was ergibt sich aus diesen Überlegungen für die Praxisrelevanz der Ökonomie, insbesondere ihres zentralen Paradigmas? Eine erste Folgerung legt sich unmittelbar nahe, nämlich jene, dass die Ökonomie allein selten eindeutige politisch-praktische Empfehlungen abgeben kann. Bei den Modellen, die im Rahmen des dominanten ökonomischen Paradigmas entwickelt werden, handelt es sich um hypothetische Überlegungen, die nur unter ceteris paribus-Klauseln gelten; da-

14 Wichtig scheint mir hier der Hinweis auf den Verkaufs-Erfolg. Ich würde vermuten, dass 80 bis 90 % der Käufer von Bestsellern diese nicht lesen. Wird jedoch z. B. ein Politiker gefragt, ob er ein bestimmtes Buch kenne, kann er darauf verweisen, dass er es sogar gekauft habe. (Bei manchen österreichischen Politikern scheint dieser Aspekt allerdings bedeutungslos).

bei sind die als fix angenommenen Randbedingungen in aller Regel sehr umfangreich. Nach Max Weber (1964: 15; 1968; vgl. auch Swedberg 1998: 22–28) stellten die ökonomischen Modelle des rationalen, nutzenorientierten Handelns und der effizienten kapitalistischen Marktwirtschaft Idealtypen dar und noch nicht einmal Hypothesen, sie können der Hypothesenbildung allerdings den Weg weisen. Die Wirkungen und Nebenwirkungen der von Ökonomen jeweils empfohlenen Maßnahme oder Strategie lassen sich daher meist nur schwer oder gar nicht abschätzen (vgl. auch Colander et al. 2008). So sind sich Ökonomen selten einig darin, welche aktuellen Maßnahmen in bestimmten Problemlagen zu setzen sind (Rosner 2012). Trotzdem haben ihre Theorien erheblichen Einfluss, vor allem jene der prominentesten unter ihnen (van Gompel 1999; vgl. auch die Interviews mit bedeutenden Ökonomen in Samuelson & Barnett 2007). Man muss dies wohl so interpretieren, dass die Politiker sich vor allem von jenen beraten lassen, die ihren Auslegungen und Zielen am ehesten entsprechen. Meistens sind Ökonomen jedoch – vor allem US-amerikanische, aber auch jene, die der EU nahestehen – für liberalistische Maßnahmen, gegen Staatseingriffe usw. (Gordon 1994). Eine fundierte, treffende und zielführende ökonomische Politikberatung ist aber nur möglich, wenn auch die Randbedingungen – die spezifischen wirtschaftlichen Stärken und Schwächen eines Landes, das jeweilige wirtschaftspolitische System, die Interessen und das Verhalten jener, die von einer Maßnahme betroffen sind – berücksichtigt und in die Überlegungen einbezogen werden. Prognosen über künftige wirtschaftliche Entwicklungen sind nur möglich unter der Bedingung, dass sich wesentliche Rahmenbedingungen nicht ändern.

Eine zweite Konklusion lautet, dass bei allen wirtschaftspolitisch-praktischen Empfehlungen ebenso wie bei Entwicklungsprognosen oder, vielleicht besser: Entwicklungsszenarien (da wirkliche Prognosen unmöglich sind) die Ökonomen selbst die Grenzen der Erklärungskraft ihrer Modelle aufzeigen und auf fragwürdige Anwendungen hinweisen müssten (Colander et al. 2008: 4) und bei zentralen wirtschaftspolitischen Problemen auch die Vertreter anderer sozialwissenschaftlicher Disziplinen herangezogen werden müssten. Dies ist ein Aspekt, den Ökonomen bei Diskussionen über das Verhältnis von Wirtschaft und Politik allenfalls am Rande erwähnen (vgl. z. B. Harberger 1993; Tichy 2002). Welche Maßnahme etwa bei Massenarbeitslosigkeit am ehesten angebracht ist – eher liberalistisch inspirierte wie Beseitigung von Rigiditäten des Arbeitsmarktes oder interventionistische, wie etwa die Herstellung eines „zweiten Arbeitsmarktes“ für Problemgruppen – kann nicht allein aufgrund ökonomischer Überlegungen entschieden werden, sondern muss auch soziologische und politikwissenschaftliche Aspekte einbeziehen. Diese können Erkenntnisse beisteuern zu den Einstellungen

und zum Verhalten von Gewerkschaften, zu den individuellen und sozialen Ursachen für Massen- und Langzeitarbeitslosigkeit, zu den Wirkungen von finanziellen Unterstützungen auf die Bereitschaft zur Arbeitsaufnahme, zur Bereitschaft der Öffentlichkeit, bestimmte Maßnahmen zu akzeptieren usw. Die eingangs zitierte Frage von Böhm-Bawerk *Macht oder ökonomisches Gesetz?* wäre umzuformulieren etwa in: *Ökonomisches oder soziales (politisches) Gesetz?* Die Ökonomie selbst hat sich in den letzten Jahrzehnten ja durchaus für Konzepte und Fragestellungen aus anderen sozialwissenschaftlichen Disziplinen geöffnet und in das eigene Denken integriert, etwa durch die Relativierung rigider Annahmen über Rationalität und Informiertheit der Handelnden, die Bedeutung von Emotionen, Normen und moralischen Verpflichtungen. Zum Ausdruck kommt dies auch in neuen ökonomischen Richtungen wie *institutional economics, behavioral economics, neuroeconomics and evolutionary economics*; man könnte hier sogar von einer Umkehr des interdisziplinären Austausches vom früheren „ökonomischen Imperialismus" in die umgekehrte Richtung sprechen.[15]

Literatur

Albert, Hans (1967a), *Marktsoziologie und Entscheidungslogik. Ökonomische Probleme in soziologischer Perspektive*, Neuwied/Berlin: Luchterhand

Albert, Hans (1967b), „Zur Interpretation des ökonomischen Modell-Denkens. Eine Antikritik", in: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, Band 180, Stuttgart: Gustav Fischer Verlag, S. 520–532

Arndt, Helmut (1979), *Irrwege der politischen Ökonomie*, München: Beck

Beckert, Jens & Christoph Deutschmann, Hrsg. (2009), Wirtschaftssoziologie, Sonderheft 49, *Kölner Zeitschrift für Soziologie*, S. 194–207

Beckert, Jens & Milan Zafirovski, Hrsg. (2011), *International Encyclopedia of Economic Sociology*, Abingdon, Oxon/New York: Routledge

Berger, Johannes & Hans G. Nutzinger u. a., Hrsg. (2008), *Macht oder ökonomisches Gesetz? Zur Aktualität einer gesellschaftspolitischen Kontroverse*, Ökonomie und Gesellschaft Jahrbuch 21, Marburg: Metropolis-Verlag

Berger, Johannes & Hans G. Nutzinger (2008), „Zum Verhältnis von ‚Macht' und ‚ökonomischem Gesetz", in: *Macht oder ökonomisches Gesetz?* S. 7–60

15 Hinweis von Stephan Böhm, Universität Graz.

Birner, Jack (1993), “Neoclassical Economics as Mathematical Metaphysics”, in: Neil de Marchi, ed., *Non-Natural Social Science: Reflecting on the Enterprise of More Heat than Light*, Durham, London: Duke University Press, pp. 85–117

Blaug, Mark (2002a), “Ugly currents in modern economics”, in: Mäki, *Fact and Fiction in Economics*, S. 35–56

Blaug, Mark (2002b), “Is there really progress in economics? In: Stephan Boehm et al., *Is There Progress in Economics?* S. 21–41

Boehm, Stephan, Christian Gehrke, Heinz D. Kurz & Richard Sturn, Hrsg. (2002), *Is There Progress in Economics? Knowledge, Truth and the History of Economic Thought, Cheltenham*, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar

Böhm-Bawerk, Eugen von (1924 [1914]), „Macht oder ökonomisches Gesetz?“ In: Ders., Gesammelte Werke, Wien: Hölder-Pichler-Tempski, S. 230–300

Bunge, Mario (1998), *Social Science under Debate: A Philosophical Perspective*, Toronto etc.: University of Toronto Press

Cannon, Lou (1991), *President Reagan. The Role of a Lifetime*, New York: Public Affairs

Cartwright, Nancy (2002), “The limits of causal order, from economics to physics”, in: Mäki, *Fact and Fiction in Economics*, S. 137–151

Colander, David (2001), *The Lost Art of Economics: Economics and the Economic Profession*, Cheltenham: E. Elgar

Colander, David et al. (2008), The Financial Crisis and the Systemic Failure of Academic Economics, Discussion Paper 09-03, Department of Economics, University of Copenhagen

Collins, Randall (1975), *Conflict Sociology. Toward an Explanatory Science*, New York etc.: Academic Press

Croson, Rachel & Simon Gächter (2010), “The science of experimental economics”, *Journal of Economic Behavior & Organization* 73: 122–131

Dann, Otto (1975), „Gleichheit“, in: Otto Brunner, Hrsg. *Geschichtliche Grundbegriffe*, 2. Bd., Stuttgart: Klett-Cotta, S. 997–1046

Dasgupta, Partha (2002), „Modern economists and its critics“, in: Mäki, *Fact and Fiction in Economics*, S. 57–89

Davidson, Paul (1981), „Post Keynesian Economics“, in: Daniel Bell & Irving Kristol, eds., *The Crisis in Economic Theory*, New York: Basic Books, S. 151–173

Deane, Phyllis (1978), *The Evolution of Economic Ideas*, Cambridge: Cambridge University Press

Dijkstra, Anneke Geske & Janneke *Plantenga, eds. (1997), Gender and Economics. A European Perspective, London: Routledge*

Durkheim, Emile (1965 [1895]: 123), *Die Regeln der soziologischen Methode*, Neuwied/Berlin: Luchterhand

Farr, James (1985), „Situational analysis: Explanation in Social Science“, *The Journal of Politics* 47: 1085–1107

Frey, Bruno S. (1977), *Moderne politische Ökonomie*, München/Zürich: Piper

Frey, Bruno S. (1990), *Ökonomie ist Sozialwissenschaft. Die Anwendung der Ökonomie auf neue Gebiete*, München: Vahlen

Goldthorpe, John H. (2000), “Sociology and the probabilistic revolution, 1830–1930: Explaining an absent synthesis,” in: Ders., *On Sociology*, Oxford: Oxford University Press, S. 259–294

Gordon, David M. (1994), “Twixt the Cup and the Lip: Mainstream Economics and the Formation of Economic Policy”, *Social Research* 61(1): 1–53

Haller, Max (1981), *Sozialwissenschaftliche Forschung in Österreich. Produktionsbedingungen und Verwertungszusammenhänge* (mit K. Knorr und H.G. Zilian), Verlag für Jugend und Volk, Wien

Haller, Max (2003), *Soziologische Theorie im systematisch-kritischen Vergleich*, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften (2. Auflage)

Haller, Max (2006); „Theorien sozialer Ungleichheit im nationalen und europäischen Kontext. Eine wissenssoziologische Analyse", in: Martin Heidenreich, Hrsg., *Die Europäisierung sozialer Ungleichheit. Zur transnationalen Klassen- und Sozialstrukturanalyse*, Frankfurt/ New York: Campus, S. 187–229

Haller, Max, Bogdan Mach & Heinrich Zwicky (1995), „Egalitarismus und Antiegalitarismus zwischen gesellschaftlichen Interessen und kulturellen Leitbildern. Ergebnisse eines internationalen Vergleichs", in: Hans-Peter Müller & Bernd Wegener, eds., *Soziale Ungleichheit und soziale Gerechtigkeit*, Opladen: Leske + Budrich, pp. 221–264

Haller, Max, Birgit Wohinz & Margot Wohinz (2002), *Karrieren und Kontexte. Österreichs Nobelpreisträger und Wissenschaftler im historischen und internationalen Vergleich*, Wien: Passagen Verlag

Hampicke, Ulrich (1992), *Ökologische Ökonomie. Individuum und Natur in der Neoklassik*, Opladen: Westdeutscher Verlag

Harberger, Arnold C. C. (1993), "The search for relevance in economics", *American Economic Review* 83: 1−16

Hayek, Friedrich A. von (1991 [1971]), *Die Verfassung der Freiheit*, Tübingen: Mohr

Henderson, Willie (1995), *Economics as Literature*, London/New York: Routledge

Heuermann, Hartmut, (2000), *Wissenschaftskritik: Konzepte, Positionen, Probleme*, Tübingen etc.: Francke

Homans, George C. (1968), *Elementarformen sozialen Verhaltens*, Köln/Opladen: Westdeutscher Verlag (hier zitiert nach Social Behavior. Ist Elementary Forms, 1973, London: Routledge & Kegan Paul)

Hoppe, Hans-Hermann (1983), *Kritik der kausalwissenschaftlichen Sozialforschung. Untersuchungen zur Grundlegung von Soziologie und Ökonomie*, Opladen: Westdeutscher Verlag

Kalmbach, Peter (2008), „Anmerkungen zum Verhältnis von Macht und ökonomischem Gesetz", in: *Macht oder ökonomisches Gesetz?* S. 83–102

Kirchgässner, Gebhard (1991), *Homo oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Tübingen: Mohr (Neuauflage 2008)

Klamer, Arjo & David Colander (1990), *The Making of an Economist*, Boulder etc.: Westview Press

Kommission zur Verbesserung der informationellen Infrastruktur zwischen Wissenschaft und Statistik (Hrsg.) (2001), *Wege zu einer besseren informellen Infrastruktur*, Baden-Baden: Nomos

Korpi, Walter (1996), „Eurosclerosis and the Sclerosis of Objectivity: On the Role of Values among Economic Policy Experts", *Economic Journal* 106 (439): 1727−46

Kuhn, Thomas (1967), *Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen*, Frankfurt a. M.: Suhrkamp

Kuzmics, Helmut & Gerald Mozetic (2003), *Literatur als Soziologie: Zum Verhältnis von literarischer und gesellschaftlicher Wirklichkeit*, Konstanz: UVK

Lawson, Tony (2003), *Reorienting Economics*, London/New York: Routledge

Lorenz, Konrad (1973), *Die acht Todsünden der zivilisierten Menschheit*, München/Zürich: Piper (hier zitiert nach Taschenbuchausgabe 1996)

Lucas, Robert (1976), „Econometric policy evaluation: A critique", *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 1: 19–46

Mäki, Uskali, ed. (2002), *Fact and Fiction in Economics. Models, Realism, and Social Construction*, Cambridge: Cambridge UP

Maurer, Andrea, Hrsg. (2008), *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften

Meleghy, Tamás (2001), *Soziologie als Sozial-, Moral- und Kulturwissenschaft*, Berlin: Duncker & Humblot

Mirowski, Philip Edward (2002), *Machine Dreams. Economics Becomes a Cyborg Science*, Cambridge: Cambridge UP

Palgrave Dictionnary (1987), *The New Palgrave Dictionnary of Economics*, ed. by J. Eatwell/M. Milgate/P. Newman, London: Palgrave/Macmillan (4 Bände)

Parsons, Talcott (1975), *Gesellschaften. Evolutionäre und komparative Perspektiven*, Frankfurt a. M.: Suhrkamp (amerik. 1966)

Parsons, Talcott & Neil J. Smelser (1984), *Economy and Society. A Study in the Integration of Economic and Sociological Theory*, London etc.: Routledge & Kegan Paul

Pommerehne, Werner W. et al. (1983), „Quot Homines, Tot Sententiae? A Survey Among Austrian Economists", *Empirica, Zeitschrift des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung* 83 (2): 93−106

Popper, Karl R. (1973), *Objektive Erkenntnis. Ein evolutionärer Entwurf*, Hamburg: Hoffmann und Campe

Plumpe, Werner (2011), Wirtschaftskrisen. Geschichte und Gegenwart, München: Beck

Oishi, Shige (2012), "Are Nobel Laureates Smarter than APA Distinguished Scientist Award Winners?", Society for Personality and Social Psychology, Newsletter, Feb. 23, 2012

Rosenberg, Alexander (1992), *Economics. Mathematical Politics or Science of Diminishing Returns?* Chicago: University of Chicago Press

Rosenberg, Alexander (2001), "If Economics isn't science, what is it?" in: Michael Martin & Lee C. Mcntyre, eds., *Readings in the Philosophy of Science*, Cambridge, MA/London: MIT Press, pp. 661–674

Rosner, Peter (2012), Die Schwierigkeit mit der Ökonomie, *Die Presse*, 29.11.2012

Routh, Guy (1975), *The Origin of Econimic Ideas*, London/Basingtoke: Macmillan

Rueff, Jaques (1947), „The Fallacies of Keynes' General Theory," *The Quarterly Journal of Economics* 61: 343–367

Samuelson, Paul A. (1981), *Volkswirtschaftslehre*, 2 Bde, Köln: Bund-Verlag

Samuelson, Paul A. & William A. Barnett, eds. (2007), *Inside the Economist's Mind. Conversations with Eminent Economists*, Malden, MA: Blackwell

Schneider, Friedrich et al. (1983a), "Relata referimus: Ergebnisse und Analyse einer Befragung deutscher Ökonomen", *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 139 (1): 19−66

Schneider, Friedrich et al. (1983b), "Consensus, Dissensus, and Ideology among Economists in various European Countries and the United States", *European Economic Review* 23: 59−69

Schneider, Friedrich et al. (1984a), „Concordia Discors: Or what do Economists think?", *Theory and Decision* 16 (2): 251−308

Schneider et al. (1984b), "Consensus and Dissensus among Economists", *American Economic Review* 74: 986−994

Schneider, Friedrich & Gebhard Kirchgässner (2009), „Financial and world economic crisis: What did economists contribute?", *Public Choice* 140: 319–327

Schrödinger, Erwin (1967), *Was ist ein Naturgesetz? Beiträge zum naturwissenschaftlichen Weltbild*, 2., unveränderte Auflage, München/Wien: R. Oldenbourg

Schumpeter, Joseph (1908), *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*, Berlin: Duncker & Humblot

Schumpeter, Joseph (1946), *Sozialismus und Demokratie*, Bern: A. Francke

Seidler, Ernst (1999), *Die sozialwissenschaftliche Erkenntnis. Ein Beitrag zur Methodik der Gesellschaftslehre*, Wien/New York: Springer

Smelser, Neil J. & Richard Swedberg, Hrsg. (2005), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton, NJ: Princeton UP

Steel, D.G. & D. Holt (1996), "Analysing and Adjusting Aggregation Effects: The Ecological Fallacy Revisited", *International Statistical Review* 64(6): 39–60

Swedberg, Richard (1998), *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*, Princeton, NJ: Princeton UP

Swedberg, Richard (1990), *Economics and Sociology. Redefining their Boundaries*, Princeton, N.J.: Princeton University Press

Thatcher, Margaret (1993), *The Downing Street Years*, London: Harper Collins

Taylor, Overton H. (1960), *A History of Economic Thought. Social Ideas and Economic Theories from Quesnay to Keynes*, New York: McGraw Hill

Tichy, Gunther (1986), „Die österreichische Wirtschaftspolitik – Stärken und Schwächen", *Europäische Rundschau* 14 (2): 41–88

Tichy, Gunther (2000), „'Wissenschaftliche' und ‚politische' Wirtschaftspolitik – eine schwierige Ehe", *Wirtschaftspolitische Blätter* 47: 500−506

Tichy, Gunther (2002), „Der Volkswirt als Politikberater", in: Günther Chaloupek u. a., Hrsg., *Ökonomie in Theorie und Praxis. Festschrift für Helmut Frisch*, Berlin: Springer, S. 359–377

Vaihinger, Hans (1924), *Die Philosophie des Als-Ob*, Leipzig: F. Meiner

Van Gompel, Johan (1999), „Who wins the Nobel Prize?" *Challenge* 12: 23–40

Veblen, Thorstein (1899), "The preconceptions of economic science", *The Quarterly Journal of Economics* 13:396-426

Weber, Max (1964), *Wirtschaft und Gesellschaft*, Köln/Berlin: Kiepenheuer & Witch

Weber, Max (1968), „Die ‚Objektivität' sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis", in: ders., *Gesammelte Schriften zur Wissenschaftslehre*, Tübingen: Mohr, S. 170–172 und S. 190–195

Whyte, Lawrence H. (2012), *The Clash of Economic Ideas*, Cambridge: Cambridge UP

Sozioökonomie und Subjekttheorie

Johann Schülein

1. Gründe für die Schwierigkeiten im Umgang mit Subjektivität

Der Blick auf die Entwicklung von der Sozialphilosophie zu modernen Sozial- und Wirtschaftswissenschaften zeigt im Umgang mit der Frage, wie Subjekte theoretisch zu konzipieren sind, eine spezifische Entwicklung[1]: Die frühe bürgerliche Sozialphilosophie versuchte, anthropologisch-psychologische Fest-Stellungen zu treffen und leitete daraus politische Vorstellungen über die richtige Gesellschaftsordnung ab. Dabei wurde zwar versucht, von empirischen Beobachtungen auszugehen; sie waren jedoch je nach Präferenz selektiv und dienten der Absicherung der jeweiligen politischen Entwürfe. Entsprechend waren die subjekttheoretischen Argumente zwar empirisch geerdet, aber sie wurden in normativen Kontexten als Anker verwendet.

Der Übergang zu einem dominant analytischen Umgang mit dem Thema setzte eine doppelte Umstellung voraus: Dezidiert sozialwissenschaftliches Denken konnte nicht auf Verwendung von subjektbezogenen Aussagen als externe Verankerung bzw. auf der Nutzung von Argumenten ad hominem als Ausgangspunkt basieren. Gleichzeitig war die Festlegung von anthropologisch-psychologischen Eigenschaften ungeeignet für Theoriestrategien, die Entwicklungen und Differenzen zu verarbeiten haben. Die frühe Soziologie ging daher andere Wege als die protosoziologische Sozialphilosophie – schon, um den Neuanfang und die Eigenständigkeit zu betonen, entwickelte man Modellvorstellungen, die nicht nur auf diesen Begründungstypus verzichteten, sondern ostentativ ohne subjekttheoretische Voraussetzungen auskamen. Soziales durch Soziales begründen hieß daher: Entwicklung von un-psychologischen Theorien sozialer Realität.

Dabei lassen sich quer durch die unterschiedlichen theoretischen Diskurse der Soziologie drei Hauptstrategien erkennen.

- Eine Vorgehensweise bleibt bei der *Ontologisierung* psychischer Eigenschaften, sieht sie jedoch als Material für soziale Prozesse – es gibt Neid und Gier, aber sie werden sozial aufgerufen und im Ablauf gebahnt.

1 Ausführlicher dargestellt in Schülein (2011).

- Eine andere Strategie besteht in der *Soziologisierung* von Handlungen. Hier haben Gesellschaften ihre Akteure erfolgreich auf bestimmte Verhaltensweisen programmiert – Neid und Gier sind soziale Konstruktionen, die nach sozialen Regeln prozessiert werden.
- Schließlich wird Subjektivität *monologisch bzw. selektiv modelliert*. Daraus ergeben sich abstrakte Modellvorstellungen, die sich auf bestimmte Aspekte der Subjektkomplexität beschränken. Neid oder Gier sind dann Ausdrucksformen abstrakter Prinzipien (Utilitarismus) oder Elemente der Selbstreproduktion der Psyche (Systemtheorie).

So eindeutig ist das Bild allerdings nicht. Diese Strategien werden zugleich relativiert durch die fortbestehende Notwendigkeit, mit subjekttheoretischen Vorstellungen arbeiten zu müssen, die, um produktiv zu sein, sie immer auch wieder aufbrechen und überschreiten müssen. Daher sind im Lauf der soziologischen Diskussionen – von Mead bis Parsons, von Bourdieu bis Luhmann – eine Fülle von interessanten Vorstellungen vorgestellt worden, an die eine Weiterentwicklung anknüpfen kann. Dennoch zeigen sich deutlich Grenzen in der Bereitschaft und der Fähigkeit, genuin subjekttheoretische Argumente nutzen zu können oder zu wollen.

Es handelt sich bei dieser Entwicklung einerseits um einen *Effekt der Verwissenschaftlichung der Argumentation*. Um überhaupt zu (mehr oder weniger) unabhängigen und objektiven Vorstellungen zu kommen, musste die Argumentation das Niveau der naiven und kurzschlüssigen Kontemplationen der Sozialphilosophie überwinden. Dazu war es erforderlich, sich von der Unmittelbarkeit des Handelns von Subjekten und deren improvisierten Interpretation zu lösen und sie nicht mehr als Referenzpunkt theoretischer Modelle zu nutzen. Im Rahmen systemlogischer Konstruktionen wurde Subjektivität so formatiert, dass sie mit dem nötigen Abstraktionsniveau und mit der Systemlogik kompatibel blieb – der homo sociologicus ist, so gesehen, folgerichtige und notwendige Rekonstruktionen im Rahmen spezifischer Erklärungsstrategien. Dass dabei im soziologischen Denken der sozialisierte Mensch als Referenz genutzt wurde, lag auf der Linie der soziologischen Sichtweise.

Dazu kommt ein weiterer Punkt. Nicht zu unterschätzen sind die *Vereinfachungs- und Entlastungseffekte*, die mit diesem Vorgehen verbunden sind. Dass sich die Sozialphilosophie nicht auf ein Subjektbild verständigen konnte, hat nicht nur, aber auch damit zu tun, dass sich das Verhalten der Subjekte nicht einfach erfassen und logisch ordnen lässt. Dass in der sozialphilosophischen Diskussion die Menschenbilder so verschieden ausfielen, hatte daher nicht nur ideologische Gründe. Dahinter stand von Anfang an auch das Problem, dass menschliches Handeln

hochgradig variiert und daher unterschiedliche Selektionen und Interpretationen zulässt. Solche Heterogenität ist Gift für Theorien – eine Theorie muss nach allgemeinem Verständnis konsistent und eindeutig sein. Dass sozialwissenschaftliche und ökonomische Theorien versuchen, Konsistenz und Eindeutigkeit dadurch zu gewinnen, dass sie schwer integrierbare Komplexität vereinfachen und in eine kompatible Form übersetzen, ist daher nicht nur nachvollziehbar, sondern in gewisser Weise notwendig.

Auch die Diskurse der Ökonomie gingen diesen Weg (vgl. dazu zB. Simon 1957, McKenzie/Tullock 1987, Kirchgässner 2008).[2] Schon die frühe Politische Ökonomie untersuchte die Autonomie ökonomischer Prozesse ohne direkten Bezug auf die Psychologie der Akteure – eine ökonomische Erklärung von Kapitalismus und Marktwirtschaft lief darauf hinaus, deren Logik subjektunabhängig zu diskutieren. Allerdings stellte sich hier die Situation etwas anders da. Auch als Wissenschaft konzentrierte sich Ökonomie darauf, dass Ziele vorausgesetzt und darauf bezogen Entscheidungen getroffen wurden – Normativität blieb der Ausgangspunkt der Argumentation und ohne subjektive Leistungen war Ökonomie nicht zu denken. Daher war es notwendig, weiter mit Subjektkonzeptionen zu arbeiten. Die vor-wissenschaftlichen Strategien wurden dabei in gewisser Weise beibehalten, aber in die Sprache und Denkweise wissenschaftlicher Konstruktionen übersetzt. Der homo oeconomicus ist im Grunde die Transzendierung des vorwissenschaftlichen Empirismus der Subjektkonstruktion; er überführt die Beobachtung von realem Verhalten (die schon wegen der Vielfalt und Widersprüchlichkeit nicht als Bezugspunkt genutzt werden konnte) in ein selektives logisches Modell, welches ein bestimmtes Verhalten so generalisiert, dass es auf dem Niveau abstrakter Systemlogik verwendbar ist: Logische Eindeutigkeit wird auf Kosten empirischer Relevanz erreicht.

Die zentralen Diskurse von Soziologie und Ökonomie zeigen eine ähnliche Tendenz: Die Fächer ziehen sich auf ihre Kernthemen zurück und bemühen sich, dieses Thema autochthon zu behandeln. Das ist insofern richtig und unvermeidlich, als Soziologie und Ökonomie keine Psychologie sind und sein dürfen. Andererseits brauchen sie Psychologie. Aber im auf Eigenmittel beschränkten Umgang mit einer Komplexität, die theoretische Eindeutigkeit erschwert und im Bemühen, die ideologischen Belastungen der vorwissenschaftlichen Diskurse loszuwerden, ist man vom Regen in die Traufe gekommen. Mit der Reduktion von Subjekten auf ontologische Dispositionen, soziale Determiniertheit oder auf Mechanik bzw.

2 Auch dieses Thema wird hier in keiner Weise adäquat behandelt. Es gibt dazu bereits genügend Literatur und Kritik. Hier geht es nur um die Effekte der Theorieentwicklung.

Automatik hat man Korrektheit und logische Geschlossenheit gewonnen, sich jedoch zugleich eine gewisse Sterilität eingehandelt.

2. Pfade zu einem differenzierteren Subjektverständnis

Diese subjekttheoretischen Beschränkungen tragen dazu bei, dass Ökonomie und Soziologie den Ansprüchen einer Wirklichkeitswissenschaft (sensu Weber) nicht genügen, weil sie das reale Handeln auf eine Weise modellieren, die qualitativ reduziert und keine hinreichend differenzierte Anschlüsse erlaubt. Wenn sozioökonomische Prozesse in ihrer vollen Komplexität erfasst werden sollen, führt daher kein Weg daran vorbei, den Umgang mit Subjektivität weiter zu entwickeln. Was lässt sich tun, um die Restriktionen des soziologischen Subjektverständnisses trotz der skizzierten theoriebedingten Problemlagen aufzuheben oder wenigstens zu minimieren? Dazu sind vor allem zwei konzeptuelle Weiterentwicklungen erforderlich:

- die Verwendung von *subjekttheoretischen Vorstellungen,* die es erlauben, *sowohl ihre Eigendynamik als auch ihre soziale Formatierung* zu verstehen sowie
- die Entwicklung eines hinreichend differenzierten Konzepts des *Verhältnisses von Gesellschaft und Subjektivität.*

Gerade in Bezug auf subjekttheoretische Fragestellungen ist es logisch und konsequent, sich dort zu informieren, wo Subjektivität zentral behandelt wird. Nachdem sich Soziologie wie Ökonomie (hinreichend?) als Wissenschaften etabliert haben, sind sie imstande, sich wieder nach außen zu öffnen – und sie brauchen diese Öffnung, um die Leistungen zu importieren, die sie selbst nicht entwickeln können.

Fokussiert wird das Thema Subjektivität in Fächern wie Anthropologie, Ethologie, Ethnologie und Psychologie. Selbstverständlich ist es nicht möglich, diese Fächer als Ganzes zu inkorporieren. Das Fassungsvermögen von Theorien nimmt nicht zu, wenn sie ihre Aktivitäten ausweiten. Im Gegenteil: die Reduktionen werden folgenreicher und riskanter. Es wäre zudem nicht sinnvoll, deren eigene Problemlagen und Idiosynkrasien mit zu behandeln oder zu übernehmen. Der Zugriff kann und muss daher selektiv sein, d. h.: aus der Fülle dessen, was andere Disziplinen zu bieten haben, kann immer nur ein Teil (und der in reduzierter Form) nach internem Bedarf ausgewählt werden. Dennoch muss versucht werden, die Logik externer Perspektiven im Rahmen der eigenen funktionsfähig zu halten, um sie nutzen zu können. Das wiederum verlangt eine Balance zwischen Akkomodation und Assimilation im Umgang mit externen Befunden.

Dies ist in Bezug auf das Angebot der (Sozial-)Anthropologie relativ unproblematisch. Über die *prinzipiellen anthropologischen Bedingungen* herrscht weitgehend Konsens (vgl. dazu z. B. Gehlen 1972, Turner 2000). Homo sapiens sapiens ist ein Sonderfall unter den Primaten (und hier unter den Hominiden), gekennzeichnet durch spezifische körperliche Merkmale, die einerseits eine Entspezialisierung bedeuten (die Gattung ist weder als Pflanzenesser noch als Raubtier gut ausgerüstet), die andererseits für eine Lebensweise geeignet sind, die sich nicht nur an völlig verschiedene ökologische Nischen anpassen, sondern sich ökologische Nischen selbst erzeugen kann (aufrechter Gang; frei bewegliche vordere Extremitäten, Hände; die als Arbeitsinstrument nutzbar sind). Dazu gehören das besonders differenzierte Gehirn als reflexives Steuerungszentrum, die Fähigkeit zur komplexen Kommunikation (Sprache, Gestik, Mimik) und ein weitgehend entdifferenziertes Antriebspotential. Beides entwickelt sich in relativ langwierigem Prozess[3] in Interaktion mit der Umwelt. Die prinzipielle Offenheit der Entwicklung hat zur Folge, dass es keine primäre Orientierung auf eine spezifische ökologische Nische hin gibt, sondern eine Nische nicht nur im materiellen, sondern auch im psychosozialen Sinn erst entwickelt werden kann und muss. Im biologischen Sinn ist deshalb in der Literatur von „*Exzentrik*“ die Rede, deren Kehrseite die „*Weltoffenheit*“ ist – die Fähigkeit, Welt aktiv zu behandeln und zu bedenken. Weltoffenheit impliziert den Bedarf einer aktiven Generierung einer Welt im Umgang mit den Gegebenheiten und einen Zusatzbedarf an Stabilisierung des Weltbezugs.

Die primäre Unangepasstheit ermöglicht und verlangt die Fähigkeit, aus den Gegebenheiten passende Lebensbedingungen zu entwickeln, d. h.: sie so zu bearbeiten, dass sie zum Bedarf passen. Arbeit heißt zugleich Planung und Koordinierung, da sie Organisation und Abstimmung – Reflexion – braucht. Damit verbunden ist ein unspezifisches Antriebspotenzial, welches themenoffen ist und sich (getragen und verstärkt von Produktionsüberschuss und Reflexion) auf emergente Ziele und Bedürfnisse fokussieren kann. *Antriebsüberschuss* und *Reflexionsfähigkeit* sind zwei Seiten derselben Medaille.

Bereits die biologischen Grundlagen von Subjektivität erweisen sich dabei als komplexes System mit verschiedenen Aktivierungs- und Regulationsmodali-

3 Dieser Prozess weist ein ungewöhnliches Profil auf: Homo sapiens sapiens wird relativ zu früh geboren; die Entwicklung enthält daher ein „Extrauterines Frühjahr“, in der die physiologische Reifung mit sozialen Einflüssen verschränkt wird. Gleichzeitig ist homo sapiens sapiens ein sekundärer Nesthocker, der extrem lange auf externe Hilfe und Unterstützung angewiesen ist (was ebenfalls die Verbindung von Entwicklung mit Umweltbedingungen zur Folge hat). Dem entspricht, dass die physiologische Reifung kaum eindeutige Entwicklungsziele vorgibt und daher auf unterschiedliche Bedingungen orientiert werden kann.

täten. Das Grobschema Angeboren/Erworben wird dem nicht gerecht. Die genetische Basis ist weitaus weniger determiniert und determinierend; es hat sich gezeigt, dass das Genom selbst ein Interaktionssystem darstellt, welches in einem epigenetischen Vermittlungsprozess aktiv wird. Zugleich ist die Umsetzung genetischer Vorgaben und epigenetischer Ausarbeitungen an einen doppelten Steuerungsprozess gebunden, der seinerseits bereits in seiner Entwicklung mit Umweltbedingungen abgestimmt wird: sowohl endokrine als auch neuronale Prozesse (deren Zusammenspiel die Grundlage der komplexen physiopsychischen Steuerung darstellt) sind in ihren Abläufen festgelegt, operieren jedoch umweltoffen und umweltbezogen und müssen dazu eine eigene Systemebene generieren, die diese Differenz überbrückt – die Psyche.

Die Psyche hat eine materielle Grundlage, d. h.: sie ist abhängig von neurologischen und hormonalen Prozessen.

Die neurowissenschaftliche Forschung kann mittlerweile eine Fülle detaillierter Befunde über diese materiellen Grundlagen anbieten. Wie nicht anders zu erwarten hat sich vor allem gezeigt, dass das neuronale Geschehen außerordentlich kompliziert ist, sich auf verschiedenen Ebenen in sich überlagernden und teils autonomen, teils interagierenden Funktionskreisen abspielt und komplexe psychische Leistungen sich nicht ohne Weiteres „lokalisieren“ und erst recht nicht in eine monologische Form fassen lassen. Gesichert ist, dass es eine enge Kommunikation zwischen „kognitiven“ Leistungen und „emotionalem“ Geschehen gibt. Beides muss zudem differenzierter gesehen werden: kognitive Leistungen wie emotionale Prozesse bestehen jeweils aus unterschiedlichen Teilfunktionen mit unterschiedlichen Graden von Bewusstheit und interagieren auf unterschiedliche Weise. Entsprechend kann man (wie dies etwa Damasio, 2000 und Turner, 2000 tun) verschiedene Stufen und Grade von Emotion, Kognition und Bewusstheit unterscheiden.[4]

Über das psychische Geschehen selbst kann neurologische Forschung wenig sagen. Soweit die Psyche biologisch (und damit neurologisch) basiert ist, ist diese Basis auch direkt relevant – etwa, wo neuronales Geschehen direkt ins Handeln durchschlägt und/oder in die Psyche eingeschrieben ist. Das trifft ex negativo zu, wo Funktionsstörungen auftreten (was in diesem Kontext irrelevant ist).

4 Der Aufschwung, den die neurowissenschaftliche Forschung vor allem durch die Entwicklung neuer Bild gebender Verfahren erlebt hat, (ver)führt naturgemäß zu Überschätzungen der Möglichkeiten und reduktionistischen Nutzungen. In den letzten Jahren hat es große Versprechungen in Bezug auf Anwendungs- und Erklärungsleistungen gegeben. Bis heute sind die Ergebnisse jedoch in mancher Hinsicht bescheiden. Dass Aktivitäten in bestimmten Hirnregionen feststellbar sind, wenn Probanden über religiöse Empfindungen berichten, ist die Bestätigung, dass es mit materialen Ereignissen korreliert, aber keine Erklärung – weder kausal noch systematisch.

Es trifft auch in Bezug auf biologische Grundlagen und neurologische Organisation von Antriebspotenzial und Affektstruktur zu – allerdings stets in vermittelter Form. Denn von strikten Determinationen – etwa mechanischen oder physiologischen Beeinträchtigungen von Gehirnfunktionen – abgesehen werden auch physiologische Inputs von der Psyche autopoietisch verarbeitet. Dabei stehen die Kernaufgaben des psychischen Prozesses im Vordergrund. Als Vermittlungsinstanz zwischen Innen- und Außenwelt muss sie

- Mittel und Wege finden, das biopsychische *Antriebspotenzial* in Aktionen umzusetzen und *Bedürfnisse* mit den und in den Gegebenheiten der Umwelt zu befriedigen
- Die *Optionen der Umwelt* erkennen und interpretieren sowie auf ihre *Imperative* reagieren und
- Dafür sorgen, dass eine bestimmte *innere Balance* und *Funktionsfähigkeit* aufrechterhalten bleiben.

Diese Leistungen müssen dauerhaft erbracht werden. Erfahrungen und Resultate von Biografien sind Stützen, ersetzen aber nicht das in-actu-Operieren. Die Art und Weise, wie diese Leistungen erbracht werden, hängen daher von der Aktualität der Psyche ab – vom Zustand ihres Antriebspotenzials, vom aktuellen Bedürfnisprofil, von den situativen Möglichkeiten, Umweltgegebenheiten zu erfassen und von dem Eigenbedarf der Psyche. Entsprechend ist mit erheblichen Unterschieden im Funktionsniveau der Psyche zu rechnen. Die entwickelte Psyche hat ein spezifisches Funktions- und Konfliktprofil, welches den Möglichkeitshorizont bestimmt. Das schließt Niveauunterschiede in Bezug auf verschiedene Leistungen wie auch in Bezug auf unterschiedliche Themenbereiche ein. Innerhalb dieses Funktionsprofils schwankt die „Tagesform“ und das, was durch situative Interaktion mit der Umwelt aktualisiert wird. Erst recht ist mit idiosynkratischen und systematischen Differenzen zwischen unterschiedlichen Akteuren zu rechnen.

Damit ist die mehrfache Verschränkung der Funktionsweise der Psyche mit gesellschaftlichen Bedingungen angesprochen. In evolutiver Perspektive ist deutlich, dass die Entwicklung zum homo sapiens eine dialektische Koevolution von Psyche und Gesellschaft zur Bedingung und zur Folge hatte. Die Autonomie der psychischen Entwicklung und die Ausdifferenzierung von sozialer Struktur waren zwei Seiten derselben Medaille. War es zunächst ein archaisches soziales Milieu, welches die physiologische und psychologische Evolution ermöglichte, so ergab sich aus den Folgen der daraus resultierenden Möglichkeiten ein offener Horizont der sozialen Evolution. Der „Weltoffenheit“ der Psyche entspricht die Entwicklungsmöglichkeit von Gesellschaft. Das Resultat ist eine Verschränkung

wechselseitiger Selektionen und Differenzierungsmöglichkeiten: Die Eigendynamik gesellschaftlicher Entwicklungen provoziert psychische Prozesse, die ihnen neue Formen geben – und umgekehrt.

Das Verhältnis von Subjekten und Gesellschaft ist daher ein Verhältnis von Identität und Nicht-Identität. Beide Seiten bestimmen sich gegenseitig, betreiben jedoch eine Dialektik, in der eine Mischung von wechselseitigen Verstärkungen, Belastungen und Stimulierungen der Normalfall ist. Das heißt auch, dass sich soziale Problemlagen in individuelle umsetzen können (und umgekehrt). Entsprechend können im Prozess der Interferenz Problemlagen und Konflikte festgeschrieben und mitgeschleppt werden, sie können aber auch erratisch eskalieren und zum Scheitern oder zu mehr oder weniger gelingenden Konfliktbewältigungen führen. – Die Eigendynamik der Psyche und das Zusammenspiel von psychischen und sozialen Prozessen ergeben eine nichtlineare Systemdynamik, die ein breites Spektrum von Möglichkeiten generiert. Vor diesem Hintergrund ist nachvollziehbar, dass das Spektrum menschlicher Handlungsmöglichkeiten von archaisch bis differenziert, von autonom bis heteronom, von instrumentell rational bis idiosynkratisch, von sozialisiert bis asozial, von strategisch bis impulsiv, von Unterwerfung und Widerstand , von Reaktanz über strategische Kalküle bis zu (in ihren Gründen und Bedingungen variierender) Identifizierung mit Normen (usw.) reicht. – Entsprechend anspruchs- und voraussetzungsvoll ist eine Subjekttheorie, die diese Heterogenität und Vielfalt theoretisch erfassen und erklären soll. In Stichworten:

- die individuelle *Psyche muss als autopoietischer Prozess* betrachtet werden, der Freiheitsgrade besitzt und eigendynamisch agiert (was nicht ausschließt, dass individuelle Handlungen durch externe Faktoren bestimmt werden)
- die individuelle Psyche ist ein *„Hybridsystem“,* das aus biologischen Grundlagen, eigendynamischer Psyche und eingearbeiteten sozialen Bestandteilen besteht und welches entsprechend komplex operiert;
- die individuelle Psyche ist *sowohl innen- als auch außenbezogen*; sie bezieht sich auf innere Vorgänge wie auf externes Geschehen und entwickelt dabei teleologische wie normative Konzepte, die sich von externen Vorgaben unterscheiden können;
- sowohl die Gesamtentwicklung als auch das situative Operieren der Psyche besitzen eine *Komplexität und Heterogenität, die „Perfektion“ systematisch verhindern*. Unabhängig davon können umwelt- und entwicklungsbedingte Problemlagen Handlungsprozesse situativ wie systematisch belasten;

- daraus ergibt sich eine systematische Festlegung von Funktionsprinzipien mit spezifischen Verzerrungen und Einschränkungen und damit verbundenen Funktionsniveaus.

Die *Psyche* muss daher als ein *multipler und dabei als ein heterogener Prozessor* verstanden werden, der auf *unterschiedliche Weise mit seiner Umwelt interagiert* und Umweltfaktoren *unterschiedlich verarbeitet*. – Das macht der (Sozial-) Psychologie das Leben schwer. Es geht ihr nicht besser als Soziologie und Ökonomie: Ihre empirischen Befunde sind nicht immer eindeutig; ihre theoretischen Interpretationen gehen zum Teil erheblich auseinander.

Damit stellt sich für die Nutzung der Befunde das Problem der Auswahl und zudem das Problem der Integration unterschiedlicher Sichtweisen. In diesem Rahmen muss beides ein Stück weit arbiträr bleiben. Ich greife aus der Fülle der Angebote einige Konzepte heraus, die sich für eine subjekttheoretische Erweiterung sozioökonomischer Perspektiven besonders anbieten:

- Kompetenztheorien (z. B. Piaget, Kohlberg, Selman)
- Balancetheorien (z. B. Heider, Festinger, Boesch)
- Identitätskonzepte (z. B. Loevinger)
- Psychodynamische Theorien (z. B. Erikson).

Kompetenztheorien haben eine lange Geschichte. Ihre Entstehung ist vor allem mit dem Namen Piaget verbunden, der sich intensiv mit der Entwicklung von kognitiven Kompetenzen beschäftigt hat. Ihm verdanken wir eine Fülle von Einsichten über die Stufen der Genese von Raum- Zeit- und Objektvorstellungen, von Wahrnehmung und Intelligenz, vom sensomotorischen Erleben der Welt bis zum begrifflichen Denken (z. B.: Piaget 1978). Vor allem hat er ein Modell entwickelt, in dem die Fähigkeit zur Akkommodation und Assimilation vorausgesetzt, ihre konkrete Entwicklung jedoch als aktive Aneignung der Welt mit Hilfe von phasenspezifischen Modalitäten gesehen wird. Dieses Modell, in dem Kompetenzen weder ein reines Reifungs- noch ein reines Prägungsgeschehen sind, hat Perspektiven auf eine Reihe von Entwicklungsthemen geöffnet. So hat beispielsweise Kohlberg die Entwicklung von Moral untersucht. Er unterscheidet – vereinfacht – 7 Stufen (zusammengefasst nach Kohlberg 1967, 171 und Kohlberg 1974, 63):

0. Amoralisches Verhalten
1. Ängstlich-abhängiges Verhalten: Orientierung an Bestrafung und Gehorsam
2. Opportunistisch: Naive Egozentrik des Moralverständnisses
3. Personen-Konformität: Orientierung an den Erwartungen konkreter Bezugspersonen

4. Regel-Konformität: Orientierung an Autorität und sozialer Ordnung
5. Funktions-Orientierung: Moral wird als Pflicht und (Pflicht) als Vertrag gesehen
6. Prinzipien-Orientierung: Moral als universalistisches Prinzip auf der Basis von Anerkennung und Reziprozität

Die unterschiedlichen Stufen des normativen Operierens stellen bei Kohlberg eine *logische* und auch *entwicklungspsychologische* Abfolge dar. Die logische Abfolge ist letztlich normativ und bezieht sich darauf, dass zunehmende Differenzierung und Reflexivität mit einem höheren Grad an Problemverarbeitungsvermögen verbunden sind. Die entwicklungspsychologische Abfolge basiert auf der Annahme, dass die reifen Stadien der Moral erst möglich sind, wenn die vorherigen Stufen durchlaufen wurden. Dabei geht Kohlberg nicht von einem Entwicklungsautomatismus oder einer zwangsläufigen Weiterentwicklung aus und unterstellt auch keinen einzementierten Endzustand. Unabhängig davon, was man an dem Modell im Einzelnen kritisieren möchte (es blieb inhaltlich wie methodisch nicht unumstritten[5]), bietet es eine sinnvolle Niveaudifferenzierung. – Kohlbergs Stufenmodell ermöglicht eine Differenzierung der soziologischen Handlungstheorie, weil sie genauer beschreibt, auf *welchem Moralniveau* Handlungen stattfinden. Zudem bietet sie der Sozialisationstheorie Kategorien an, mit deren Hilfe das individuell erreichte (und gesellschaftlich bedingte) Moralniveau genauer beschrieben werden kann.

Kombiniert man Kohlbergs Moral-Theorie mit der psychoanalytischen Theorie des „Über-Ichs“[6], so ergeben sich zusätzliche Möglichkeiten. Das Über-Ich ist in der psychoanalytischen Theorie ein Subsystem der Psyche, welches als Niederschlag von Objektbeziehungen Muster der Normativität und Legitimität enthält, aus denen sich Formen von Belohnung und Bestrafung sowie von Orientierung und Regulation ergeben. Das schließt Selbst- und Fremdwahrnehmungen ein, so dass Über-Ich-Leistungen nicht nur mit internen und externen Bewertungen, sondern auch mit narzisstischer Balance in Zusammenhang stehen. Dabei geht das Modell davon aus, dass sich im Zuge der Anfänge psychischer Entwicklung (d. h.

5 Umstritten sind neben dem kulturspezifischen Bias vor allem die (implizite) Normativität von Kohlbergs Entwicklungsmodell sowie die Annahme einer mehr oder weniger ontologischen Entwicklungslogik.

6 „Über-Ich“ ist bereits bei Freud eine psychische Instanz, die für bestimmte „Funktionen“ und „Tätigkeiten“ des Seelenlebens zuständig ist (GW XV, 65f). Dieser Blick auf identifizierbare Aktivitäten und die Reflexion ihrer Funktionen steht in einer modernen Sicht (die die Gefahr der Verdinglichung vermeiden will und muss) im Vordergrund. Insofern handelt es sich um einen Begriff, der wie „Institution“ oder „Rolle“ die Logik von Leistungen mit ihrer Systemgrundlage verbindet.

auch: im Zusammenhang mit den anderen Subsystemen der Psyche) zunächst primitive Modalitäten herausbilden, die mit binären Schematisierungen (gut/böse) und basalen Bewältigungsstrategien – Spaltung, Projektion, Rigidität – operiert.[7] Unter extrem ungünstigen Umständen bleibt die Entwicklung dabei stehen; unter günstigen entwickeln sich „reife" Operationsmodi. Im „Normalfall" ist davon auszugehen, dass primitive Formen durch reifere überformt sind, aber unter spezifischen Bedingungen aktiv werden – unter Druck, im Sog von Regression, im Zusammenhang mit strukturellen Konfliktlagen.

Die bereits von Parsons genutzte Annahme eines intrapsychischen Steuerungs- und Beurteilungssystems lässt sich dadurch erweitern, dass die Operationsweise dieses Subsystems auf die des Gesamtsystems Psyche und die Interferenz seiner Subsysteme bezogen werden kann. Das betrifft die genetische Dimension, vor allem aber auch das aktuelle Funktionsniveau: es lässt sich präziser beschreiben, warum welches Niveau von Moral aktualisiert wird und in welchem psychodynamischen Umfeld es operiert. Zudem werden auch „Mischformen" besser verständlich: Wieso Moral themenspezifisch variiert, wieso unter elaborierten Moralvorstellungen primitivere bereitliegen oder wieso in offiziell elaborierter Moral primitive psychische Mechanismen am Werk sein können – etwa, wenn im Dienst vermeintlich hehrerer Ziele enthemmt agiert wird. Von daher ist es nicht schwierig, soziale Situationen und Prozesse mit der Produktion, der Prävalenz und/oder der Provokation bestimmter moralischer Modi in Verbindung zu bringen.

Ähnliches gilt mutatis mutandis auch für die *sozialkognitiven* Entwicklungen, die vor allem Selman untersucht hat. Seine Theorie der Niveaus der Entwicklung des sozialen Verstehens umfasst vier (bis fünf) Stufen (vereinfacht nach Selman 1984, 50ff.):

Niveau 0: Undifferenziert-egozentrische Perspektivenübernahme (unterschiedliche Handlungsqualitäten werden nicht unterschieden; mögliche alternative Sichtweisen nicht erkannt)

Niveau 1: Differenzierte und subjektive Perspektivenübernahme (unterschiedliche Charakteristika von Personen werden wahrgenommen, verschiedene subjektive Perspektiven unterschieden)

Niveau 2: Selbstreflexive und reziproke Perspektivenübernahme (Fremdwahrnehmung der eigenen Person wird ebenso erfasst; das innere Erleben von Alter Ego wird zugänglich)

7 Insofern ist Kohlberg 0 zwar „unmoralisch", weil gesellschaftliche Moral (noch) nicht Thema ist. Tatsächlich handelt es sich jedoch um eine hochrelevante Primitivform von Moral, die unter Umständen handlungsleitend wird.

Niveau 3: Dritte-Person- und gegenseitige Perspektivenübernahme (distanzierende Selbstwahrnehmung wird möglich; Beziehung zwischen Ego und Alter wird als Zusammenhang erkennbar)

Niveau 4: Tiefenpsychologische und gesellschaftlich-symbolische Perspektivenübernahme (der Zugang zu komplexen Motiven wird möglich; die gesellschaftliche Ebene von Beziehungen zwischen Personen wird sichtbar)

Selmans Studien zeigen in aller Deutlichkeit, dass es sich zwar um notwendige Entwicklungsstufen und typische Entwicklungsabläufe, aber keine festgelegte Automatik handelt. Auch in Bezug auf Sozialkognitionen handelt es sich um ein Repertoire, welches in seinem Differenzierungsgrad mit Entwicklungsalter korreliert, aber nicht kausal verkoppelt ist. – Auch hier ist evident, dass eine Verbindung mit einer psychodynamischen Subjekttheorie die Stufen der sozialen Wahrnehmung und Interpretation das Konzept sinnvoll einbettet und erweitert. Selman spricht das an, was die Psychoanalyse mit dem Konzept der Entwicklung von Selbst- und Objektrepräsentanzen – wieder im Rahmen der Gesamtentwicklung – behandelt. Dabei geht es nicht nur um die allmähliche Ausdifferenzierung von Vorstellungen und Vorstellungsfähigkeiten, sondern um deren genetische Bedingtheit, ihr „Entwicklungsschicksal" und den Zusammenhang mit dem aktuellen Funktionsniveau. In dieser Perspektive handelt es sich weder um eine automatische Weiterentwicklung (was Selman auch nicht unterstellt) noch um eine immer und überall gleich funktionierende Leistung. Das Funktionsniveau sozialkognitiver Wahrnehmung hängt von inneren wie äußeren Umständen (und deren Zusammenspiel) ab.[8] Im Streit, unter sozialem Anpassungsdruck, aber auch auf Grund von sozialisationsbedingten und/oder aktuellen psychischen Einschränkungen ist Selman 3/4 nicht zu erwarten.

Die Befunde und Beschreibungen von Selman sind geeignet, das „Me"-Konzept zu differenzieren und erlauben zudem, die Art und Weise, wie Bargaining-Prozesse funktionieren, näher zu bestimmen: Sie erweitern das Verständnis der Art und Weise, wie Selbst- und Fremdwahrnehmung mit Strategien und Zielen des Aushandelns interferieren. Moral und Verständnis sozialen Geschehens sind keine isolierten Eigenschaften. Es handelt sich um Kompetenzen, die mit der ge-

8 Selman schreibt, dass er das experimentelle Arrangement so angelegt hat, dass die Probanden ihr höchstes mögliches Funktionsniveau erreichen und demonstrieren können. Das verweist darauf, dass unter weniger günstigen Bedingungen dieses Niveau nicht erreicht wird. Tatsächlich ist Selman einer der wenigen kognitivistischen Forscher, der sich bemüht, die Methode auf den Gegenstand einzustellen (und nicht umgekehrt). Auf diese Weise gewinnen seine Befunde mehr Kontakt zu den performatorischen Leistungen der Akteure (und damit zu den psychodynamischen Themen, die sie beschäftigen, da Performanz konfigurationsabhängig ist).

samten Persönlichkeitsstruktur korrespondieren. Feststellungen über das Niveau, auf dem Akteure operieren, implizieren daher auch systematische Aussagen über deren Identität. Selmans wie Kohlbergs Befunde verweisen daher direkt oder indirekt auf einen umfassenderen Kontext, also auf eine allgemeine Subjekttheorie. Es ist daher konsequent, dass die entwicklungspsychologische Forschung auch Modelle der gesamten Psyche – der Identitätsstruktur und -entwicklung – vorgelegt hat. Ein ambitioniertes Konzept stammt von Loevinger (1976, 1980). Sie hat versucht, eine nicht nur auf Kognitionen beschränkte Synopse der „Ich-Entwicklung" vorzulegen, die die Dimensionen „Impulskontrolle und Charakterentwicklung", „Stil interpersoneller Beziehungen" und „Bewusste Thematiken" umfasst.

Tabelle 1
Einige Meilensteine der Ich-Entwicklung

Stadium	Impulskontrolle und Charakterentwicklung	Stil interpersoneller Beziehungen	Bewußte Thematiken
vorsozial symbiotisch		autistisch symbiotisch	Selbst vs. Nichtselbst
impulsabhängig	impulsabhängig, Angst vor Vergeltung	ausbeutend, abhängig	Körpergefühle, bes. sexuelle und aggressive
opportunistisch	instrumentell, Angst vor Erwischtwerden	ausbeutend, manipulativ, Nullsummenspiel	Vorteil, Kontrolle
konformistisch	Konformität gegenüber externen Regeln, Scham	reziprok, oberflächlich	materielle Dinge, äußere Erscheinung, Ansehen
gewissensorientiert	internalisierte Regeln, Schuld	intensiv, verantwortungsbewußt	differenzierte innere Gefühle, Leistung, Charakterzüge
autonom	Auseinandersetzung mit inneren Konflikten, Toleranz gegenüber individuellen Verschiedenheiten	intensiv, Anerkennung von Autonomiebedürfnissen	wie oben, Rollendifferenzierung, Entwicklung, Selbstverwirklichung
integriert	Auflösung innerer Konflikte, Verzicht auf Unerreichbares	wie oben, Hochschätzung von Individualität	wie oben, Identität

(Loevinger 1980, 156)

Dieses ambitionierte Modell zeichnet sich nicht nur dadurch aus, dass es versucht, einen Entwicklungsprozess in seinen unterschiedlichen Dimensionen zu beschreiben. Sie bringt auch wichtige Aspekte ins Spiel, die die enger fokussierten Konzepte nicht erfassen – etwa, indem sie Moral mit Scham- und Schuldgefühlen in Verbindung bringt, indem sie Bedürfnisse und deren Entwicklung berücksichtigt u. a. M. Später hat Loevinger diese Tabelle noch differenziert und um die Dimension „kognitiver Stil" erweitert (vgl. Loevinger 1976). Allerdings zeigt das erweiterte Modell ebenfalls die Schwächen, die auch dem ersten Entwurf eigen waren.[9] Parsons hatte in seinem Persönlichkeitsmodell das Zusammenspiel der Subsysteme in den Mittelpunkt gestellt. Im Vergleich damit bleibt Loevingers Modell letztlich additiv und tabellarisch, es bietet kein Konzept einer dynamischen Integration – also ein Modell, in dem die beschriebenen Leistungen aufeinander bezogen und in ihrer wechselseitigen Bestimmung und Abhängigkeit dargestellt werden.

Von daher bleiben ihre Bemühungen deskriptiv und können für sozioökonomische Fragestellungen in gewisser Weise das Funktionsniveau angeben. Was jedoch fehlt, ist die *Funktionsdynamik*. Hier geht das „ökopsychologische" Modell von Ernst E. Boesch einen wichtigen Schritt weiter. Er entwickelt die balancetheoretischen Ansätze der behavioristischen Psychologie (Heider, Kelly, Festinger) weiter und gewinnt ein Modell, welches vor allem den Prozess der Herstellung, der Gefährdung und der Rekonstruktion von Gleichgewicht zwischen sozialer Situation und Identität der Akteure behandelt. In diesem Zusammenhang spielen nicht nur Handlungsschemata, sondern vor allem auch Phantasmen und Phantasien eine zentrale Rolle. Schemata kombinieren Objektvorstellungen, die Erfahrungen mit Objekten und enthalten Handlungsoptionen, Handlungsimperative und typische Konnotationen von Handlungen. Ein Sonderfall von Schemata sind Fantasien. „*Fantasie* […] ist substituierende Vorstellung. […] Die Vorstellung als solche imaginiert irgendwelche Aspekte der Wirklichkeit, reproduziert oder antizipiert, was sich faktisch ereignen wird. Fantasie dagegen verschönert die Vorstellung, macht sie bedrohlich, formt sie nach Strukturen, wie sie das unmittelbare Schauen nicht aufweist" (Boesch 1973, 180) Fantasien sind gewissermaßen

9 Selman (1984, 282ff.) kritisiert beispielsweise, dass Loevingers Hierarchie-Konzept zu einer Art abstrakten Automatismus erstarrt und sich dabei zu sehr vom realen Geschehen entfernt. Er bringt dies mit der methodischen Einseitigkeit ihres Vorgehens in Verbindung: Ihr Streben nach „nomothetischer Validität" (a. a. O., 282) führe zu einem Verlust an Gegenstandsnähe. Selman wirft Loevinger zudem vor, dass sie normativ vorgehe und dabei einen „Erwachsenenstandpunkt" einnähme, so dass das Erleben der Kinder völlig unzugänglich bleibe bzw. verzerrt dargestellt werde.

eine individuelle idiosynkratische Begleitmusik von Handlungsabläufen, durch die Handlungen und Schemen individuell angeeignet und qualifiziert werden.

Die individuellen Fantasien stützen sich dabei auf gesellschaftlich präformierte Muster von Assoziationen und Bewertungen. Sie formatieren Fantasien indem sie ihnen ein soziales Schema bieten, welches zugleich die Kompatibilität von Fantasien und gesellschaftlichem Umfeld gewährleistet. Ein Kind, das sich als Indianer auf dem Kriegspfad imaginiert, lebt Fantasien daher in sozial organisierter Form aus. „*Fantasmen* […] (sind) Handlungsschemata subjektiv-funktionaler Art. Sie spezifizieren sowohl die Handlungsbedeutungen der Umwelt wie das Handlungsvermögen, das wir uns zuschreiben, zuweisen oder wünschen.“ (a. a. O., 181) In der die Handlung begleitenden Fantasie „strukturiert (der Handelnde) sein Handlungsfeld nicht mehr nach sachlich-instrumental aufeinander bezogenen Ziel-Sequenzen, sondern nach einer subjektiv begründeten Valenz-Topographie.“(a. a. O) Dazu nutzt er jedoch die verfügbaren Fantasmen, die jedoch nicht also solche, sondern in Form von konkreten subjektiven Fantasien erscheinen – der Akteur erlebt nicht (s)ein Freund-Feind-Schema, sondern konkrete Freunde und Feinde.

In actu werden also einerseits gesellschaftliche Muster assimiliert, andererseits individuelle Dispositionen akkommodiert. Im Zusammenspiel von Fantasien und Fantasmen, die mit Handlungen frei verbindbar sind, ergibt sich daher ein zweiseitiger Vermittlungsprozess. – Das ökopsychologische Modell von Boesch beschreibt die Herstellung von aktueller Balance zwischen sozialer Struktur, sozialer Situation und Subjektivität. Damit erscheint das von Berger und Luckmann (und anderen) angesprochene Verhältnis von Anpassung und Nicht-Anpassung in einem weiteren Zusammenhang: Ein zentraler Aspekt ist bei Handlungen die Art der individuellen Konnotation, in der sich die Fantasien ausdrücken, die die Akteure beschäftigen. Fantasien begleiten (mehr oder weniger ausgeprägt) Handlungen und lassen es für die Handelnden zu einem intern anschlussfähigen Thema werden. Sie können die sachlich-instrumentelle Seite des Handelns positiv wie negativ beeinflussen. Und sie können dabei durch die Fantasmen, die sie nutzen, geformt werden, aber nicht jede Fantasie basiert auf Fantasmen (a. a. O., 181).

Damit wird das aktuelle Funktionieren von Handlungen in Situationen differenziert beschreibbar als mehrdimensionaler Prozess. Man kann sich problemlos vorstellen, dass und wie die von Boesch beschriebenen Fantasmen und Fantasien korrelieren mit dem Niveau der Moralentwicklung (Kohlberg), dem Verständnis sozialer Prozesse (Selman) und der Ich-Entwicklung (Loevinger). – Noch nicht gut erfasst ist damit jedoch die Frage, wo denn diese Idiosynkrasien herkommen, die sowohl für die Angepasstheit als auch die Unangepasstheit des Handelns sor-

gen. Dazu tragen die entwicklungspsychologischen Modelle nur begrenzt bei. Was ihnen fehlt (und bei Boesch implizit vorausgesetzt wird), ist ein systematisches Verständnis biografischer Entwicklung, der strukturellen Identitätsbalance (die situativ moduliert wird) und des damit verbundenen „Schicksals" des spezifisch humanen Antriebspotentials. Damit ist *Psychodynamik* angesprochen. Mit Psychodynamik ist die Gesamtlogik der Psyche gemeint, die die innere Balance und das Verhältnis zur Umwelt in ihrer biografisch-sozialen Genese und ihrer strukturellen wie aktuellen Funktionsweise umfasst. Was soziales Geschehen stützt, beeinträchtigt, antreibt und ablenkt, sind intensive – dynamische – Konfigurationen von Affekten, Motivationen und idiosynkratischen Impulsen. Dahinter steht psychisches Geschehen, welches Durchschlagskraft durch die Fokussierung psychischer Ressourcen in und auf relevante Themen gewinnt. Psychodynamik bringt vor allem das Schicksal des biopsychischen Antriebspotentials, das sich in (manifesten und latenten) Bedürfnissen und Sehnsüchten zeigt, es sind typische und spezifische Konfliktlagen, die Ängste und die (bewussten wie unbewussten) Formen der Konfliktbewältigung aktivieren, zum Ausdruck.

Das dafür am besten ausgearbeitete Konzept bietet die psychoanalytische Theorie der Psyche. Interessant sind in diesem Zusammenhang vor allem die Weiterentwicklungen, die sich aus der zweiten Strukturtheorie, die Freud entwickelte, ergeben haben. Bekanntlich hatte Freud in der Spätphase seines Werks die griffige Unterscheidung zwischen „Es", „Ich" und „Über-Ich" als Teilsysteme der Psyche vorgeschlagen. Er wollte damit die Differenz zwischen „triebhaften", vom Akteur nicht kontrollierbaren Motiven, den bewussten und unbewussten Modalitäten der Aufrechterhaltung der Identität und den spezifischen Formen intrapsychischer Bewertungs- und Kontrollprozesse markieren. Dazu bot seine Theorie Vorstellungen über die Genese von Konflikten, über die Funktionsweise latenter psychodynamischer Programme und einen sozialisationstheoretischen Entwurf, der externe mit internen Prozessen verschränkte. – Praktisch keine von Freuds Vorstellungen wird heute noch in ihrer ursprünglichen Form verwendet – teils, weil einige seiner Grundannahmen nicht valide waren, teils, weil sein noch improvisiertes und experimentierendes Denken eine Reihe von Unzulänglichkeiten enthielt. In dem Jahrhundert seit Freuds Pionierarbeit sind seine Ansätze erheblich weiter entwickelt worden; sie haben dabei nicht nur an interner Differenzierung, sondern auch an Kompatibilität mit anderen Modellvorstellungen gewonnen. Zu den wichtigsten Weiterentwicklungen[10] gehören nicht zuletzt diese Punkte:

10 Es gibt „die" Psychoanalyse ebenso wenig wie „die" Soziologie (zur Ausdifferenzierung ihres Theoriefeldes vgl. z. B. Mertens 1998). Die folgenden Hervorhebungen stellen daher keinen fachintern akzeptierten Theoriekorpus dar, sondern sind Selektionen, die sich an der Bedeutung für externe Nutzer orientieren.

- Zweifellos existiert ein körpergebundenes Antriebspotential, das zu Freuds Zeiten selbstverständlich als „Trieb“ bezeichnet wurde. Freud hatte ein Modell vorgelegt, welches eine – aus heutiger Sicht: noch unzulängliche – materialistisch-mechanistische Beschreibung der Funktionsweise von Trieben bot. Ein systematisches Verständnis der Verbindung Körper/Psyche fehlt bis heute. Deutlich ist, dass die beschriebenen Eigenschaften triebhaften Handelns – Unbedingtheit, Unkontrollierbarkeit, Unbewusstheit – durch somatische Prozesse ausgelöst werden, aber auch Merkmale der Resultate ungelöster psychodynamischer Konflikte sein können. Es macht daher Sinn, mit „triebhaft“ vor allem eine entwicklungs- und funktionsbedingte *Funktionsweise psychischen Geschehens* zu charakterisieren.[11]
- Freud hatte versucht, eine biologische Triebtaxonomie zu entwickeln. Auch dieses Thema ist bis heute nicht geklärt. Es steht jedoch außer Zweifel, dass die Themen *Sexualität* und *Aggression* (auch) in der humanen Entwicklung eine zentrale Rolle spielen: Sexualität als harter Kern von Beziehungen und als variabler Modus im Umgang mit der Objektwelt; Aggression als Aneignungs- und Behauptungsmodus. Sie werden instrumentiert durch Basisaffekte, die als Modalitäten emotionaler Tönung dienen. Dabei ist Freuds Annahme, dass sich Triebe entwickeln und in ihrer Entwicklung gestört werden können (und dann destruktiv werden), eine weiterhin sinnvolle Hypothese. Was Freud als „Ich-Triebe“ behandelte, wird heute eher unter dem Stichwort *Narzissmus* – Selbstwertbalance – behandelt und ebenfalls als entwicklungsbedürftiges und störanfälliges Subsystem gesehen.
- Unbewusstheit ist eine Eigenschaft psychischer Prozesses, die verschiedene Bedeutungen hat. Funktional unbewusst sind naturgemäß jene neuronalen Vorgänge, die dem Bewusstsein prinzipiell nicht zugänglich sind; unbewusst ist in actu auch die Funktionsdynamik der Psyche – die Art, wie Ereignisse konnotiert und interpretiert werden, die psychischen Prozesse, die Impulse in Handlungen übersetzen etc. – *Dynamisch unbewusst* sind dagegen die Hintergründe triebhafter Programme, die das Resultat von unbewältigten Konflikten, Entwicklungsstörungen, Traumen und anderen Formen psychischer Desintegration und Belastung und dem Bewusstsein nicht zugänglich sind. Wenn dynamisch Unbewusstes psychisches Geschehen dominiert führt dies zu meist prekären Kompromissbildungen von Problemausdruck und problematischer Problembewältigung.

11 Entsprechend wäre in Parsons’ Modell sowohl „adoption“ als auch „goal-attainment“ auszuarbeiten und mit „latency“ in Verbindung zu sehen.

- Analoges gilt für die Organisations- und Reproduktionsprinzipien der Psyche. Aus den Verhaltensweisen und dem Erleben lassen sich spezifische *Entwicklungsstufen* und entsprechende *Funktionsmodi* der Psyche, der Selbstreferenz und der Beziehungen zur Umwelt rekonstruieren. Sie entwickeln sich aus ursprünglich disparaten Erlebnissen, präkognitiven Konzeptionen und Phantasievorläufern und führen unter idealen Bedingungen zu einer differenzierten Binnenstruktur, die imstande ist, die unterschiedlichen Anforderungen zu integrieren, d. h. psychisch verarbeiten und kognitiv steuern zu können und zu reifen Selbst- und Objektbeziehungen werden zu lassen – normalerweise entstehen dabei Mischungen aus primitiven und mehr oder weniger entwickelten Modi.
- Unbewusst, im Sog massiver Konflikte oder unter extremem Druck, der Regression erzwingt, funktionieren psychische Prozesse unter dem Vorzeichen einer Logik, die Freud in seiner ersten Strukturtheorie *„Primärprozess“* genannt hatte: Es dominieren primitive Modi sowohl des Problemausdrucks als auch des psychischen Funktionierens – der Aufrechterhaltung eines psychischen Gleichgewichts und der Innen/Außenbalance. Dies äußert sich in rigiden und erratischen Handlungen. Auf dem Niveau des (strukturell voraussetzungsvollen, mehr oder weniger bewusst ablaufenden) *Sekundärprozesses* kann die Psyche Konflikte besser kontrollieren, Ziele kompatibel halten und gesteuert handeln – was auch bessere Techniken bewussten und unbewussten strategischen Handelns (etwa Rationalisierungen) einschließt.

Dieses (hier extrem vereinfacht dargestellte) Modell hat den Vorteil, dass es keine der genannten Formen von Handeln, keines der Niveaus, auf denen Handlungen stattfinden kann, ausschließt; dass es zugleich relevante Themen behandelt, Funktionsweise und Funktionsniveau psychischer Prozesse erklären kann und ein systematisches Verständnis für Psychodynamik anbietet. Psychodynamik erscheint als komplexe Konfigurationen aus bewussten und unbewussten Motiven, Konflikten und psychischen Mechanismen die dem Handeln Richtung, Profil und Aktionspotential geben und damit sozial aktualisierbar und adressierbar sind. Sie stehen in direktem und vermitteltem Kontakt mit interner Balance wie mit Umweltbedingungen; sind aktiver Motor wie passiver Ausdruck von Innen/Außenschränkungen. Sie schließt die Konstitution und Selektion von kognitiven Leistungen(Kohlberg), sozialer Kompetenz (Selman), Konflikten und Konfliktbewältigung und die Formen der inneren Balance (Loevinger) wie die Balance der Beziehung zur Umwelt (Boesch) ein und integriert sie.

Insgesamt bieten diese Theorieangebote das angesprochene Bild eines *multilogischen* und *eigendynamischen Prozessors*. Damit lässt sich das subjekttheore-

tische Repertoire systematisch erweitern. Statt von einem bestimmten, feststehenden Modell auszugehen zu müssen, kann in wichtigen Dimensionen differenzierter argumentiert werden. Die Motivationsthematik gewinnt durch die Erweiterung des Bedürfnisspektrums, den Einbezug latenter Bedürfnisse und Syndrome sowie die Berücksichtigung entwicklungsgeschichtlicher Besonderheiten mehr Möglichkeiten als dies monologische Fassungen bieten können. Die Frage der Funktionsweise der Psyche lässt sich mit Blick auf die Befunde von Kohlberg, Selman, Boesc, Loevinger, Boesch und Erikson wesentlich genauer bestimmen als dies mit der bloßen Feststellung einer Autopoiesis des Bewusstseins möglich ist. Vor allem lassen sich dabei unterschiedliche Funktionsniveaus in Bezug auf relevante Dimensionen (intrapsychische Regulation, Beziehungsmuster, Identitätsbalance, psychodynamisches Profil) des psychischen Geschehens unterscheiden, an die soziale Realität anknüpfen kann, die sie nutzen kann und mit der sie umgehen muss.

Mit einem auf diese Weise weiterentwickelten Konzept werden daher die Möglichkeiten, die die genannten soziologischen Subjektmodelle enthalten, *erweitert*, zugleich aber die Engführungen, die mit ihnen jeweils verbunden sind, *vermieden*. Subjektivität erscheint nicht mehr als fest-stehender, auf einen singulären Modus reduzierter Faktor, sondern als eigendynamischer Prozess, der im Ausmaß seiner Bestimmtheit und seinen Freiheitsgraden gesellschaftlich beeinflusst, aber nicht vollständig determiniert wird. Subjekttheorie wird zu einem Repertoire an Optionen, die sozialwissenschaftlichen Perspektiven zur Verfügung stehen. Dadurch erweitert sich ihr Differenzierungsvermögen. Dies betrifft nicht nur die *intra*psychische Variabilität, sondern auch die *inter*psychische. Es geht also nicht (bzw. nur abstrakt) um die allgemeine Logik psychodynamischer Prozesse oder (von Sonderfällen abgesehen) um individuelle Psychodynamik, sondern um *typische* Muster von psychodynamischen Funktionsweisen und Problemlagen, die im Kontext mit sozialen Strukturen relevant und interpretierbar sind.

Bei der Gelegenheit sollte noch ein anderer Aspekt genauer bedacht werden. Es gehört es zu den Grundannahmen sozialwissenschaftlichen Denkens, dass gesellschaftliche und ökonomische Bedingungen Subjekte in ihrer Entwicklung und der Art ihres aktuellen Handelns beeinflussen oder bestimmen. Es geht dabei nicht um die Disziplinierung. Denn soziale Realität ist auf bestimmte Formen von Subjektivität angewiesen. Es geht also auch um die Frage des *gesellschaftlichen Bedarfs*. Dabei ist dieser Bedarf selbst selbstverständlich nicht homogen; er spiegelt das Profil gesellschaftlicher Interessen und Imperative. Soziale Konflikte sind daher immer auch mit Kämpfen um die Köpfe und vor allem um die Herzen der Akteure verbunden.

Dass Gesellschaften mit den ihnen zur Verfügung stehenden Vorstellungen und Mitteln versuchen, diesen Bedarf zu realisieren, verkompliziert die Dialektik weiter, da diese Vorstellungen und Mittel ebenso wie die Ziele, die erreicht werden sollen, problematisch und destruktiv sein können. Es geht also auch um die Frage, um welchen Preis der gesellschaftliche Bedarf befriedigt werden soll und kann. Außerdem ist die Beziehung keineswegs eine Einbahnstraße. Subjekte werden nicht nur von ihren Umständen bestimmt, sie bestimmen durch ihre Aktivitäten auch ihre Umstände, schreiben sich in deren Entwicklung ein. Subjektivität steht auch am Anfang von sozialer Struktur – nicht nur am Ende. Und wo soziale Struktur Subjektivität braucht und auf sie eingeht, importiert sie nolens volens deren Logik. Eine ausgearbeitete Theorie muss deshalb auch den Blick darauf öffnen, dass die soziale und ökonomische Realität mehr oder weniger intensiv und auf unterschiedliche Weise von spezifischen Formen von Subjektivität imprägniert sind bzw. sein können.

3. „Kaufen“

Wofür braucht Sozioökonomie, wozu brauchen Sozialwissenschaften und Ökonomie überhaupt eine Subjekttheorie? Eine klassische Definition[12] versteht unter Ökonomie die Produktion, Verteilung und den Konsum von knappen Gütern und Dienstleistungen. Aus soziologischer Sicht ist erscheint die Ökonomie vor allem als sozialer Prozess. Produktion, Verteilung und Konsum können nicht auf ökonomische Logik reduziert werden, sondern sind nur dann in ihrer Logik und Entwicklung zugänglich, wenn sie zugleich in ihren sozialen Grundlagen, Verbindungen und Effekten gesehen werden. Wie dies geschehen soll, ist umstritten und wird je nach Paradigma unterschiedlich behandelt. – Allerdings sind die elaborierten Theorien in der praktischen Ausarbeitung dieses Programms nur selten dominant. Die empirische Erforschung der Ökonomie und die Interpretation des ökonomischen Geschehens wird zwar auch dogmatisch – also streng auf der Linie eines bestimmten Programms – durchgeführt (siehe etwa Luhmann 1988). Ein Großteil der Auseinandersetzung mit Ökonomie ist jedoch themenorientiert angelegt und operiert mit eher pragmatisch ausgewählten Theoremen „mittlerer Reichweite“.[13]

12 Es wäre sinnlos, hier auf die Diskussion um die Definition von Ökonomie und die Auseinandersetzungen um das Verhältnis von Ökonomie und Gesellschaft im Einzelnen einzugehen.

13 Das ist kein Zufall: Sinn „reiner Theorie“ ist die Perfektion eines Paradigmas – nicht seine Anwendbarkeit. Ausgearbeitet Theorien unterliegen einem immanenten Präzisierungs- und Abschließungszwang, der sie in direkter Form häufig schwer verwendbar werden lässt.

Ein Überblick über den Stand der soziologischen Forschung zeigt, dass es verschiedene Schwerpunkte gibt, die sich unabhängig voneinander entwickelt haben und auseinanderdriften. Ein klassisches Forschungsgebiet sind Arbeits- und Berufssoziologie. Deren Horizont ist durch die Organisationsforschung erheblich ausgeweitet worden. Das Thema „Distribution" ist in der bisherigen Forschung bisher eher blass geblieben. Dagegen gibt es zum Thema „Konsum" eine lange und breite Diskussion. – Im Prinzip ist das Thema Subjektivität in allen drei Dimensionen der Ökonomie (genauso) relevant (wie in anderen Bereichen sozialer Realität), so dass in allen Bereichen mit Subjekt-Konzepten gearbeitet werden muss und gearbeitet wird. Ausgeprägt ist dies in Bezug auf Konsum der Fall, so dass sich dieser Themenbereich für einige exemplarische Überlegungen besonders eignet.[14]

Es gibt in Bezug auf die weitläufige konsumsoziologische Literatur zunächst eine wichtige Gemeinsamkeit, die sie von den Erkenntnissen der Konsumpsychologie[15] erheblich unterscheidet: Sie ist typischerweise kritisch. Diese Kritik bezieht sich häufig auf die als problematisch interpretierten Folgen von Werbung und Konsum und ist gelegentlich Anlass für eine umfassende Kritik der kapitalistischen Ökonomie (schon früh: Haug, 1971). Sie bezieht sich jedoch öfters auch auf die Ideologie der grenzenlosen Manipulierbarkeit, die allzu optimistischen Wirtschafts- und Werbephilosophien zugrunde liegt.

Diese Kritik findet in der Ökonomie selbst kein und in öffentlichen Diskursen nur sehr begrenzt Gehör – was nicht wirklich verwundert.[16] – Die Kritik folgt einer prima vista widersprüchlich erscheinenden „Doppelstrategie". Auf der einen Seite sieht sie Konsumenten als „Opfer", die vom „System" „manipuliert" werden. Diese Strategie liegt in gewisser Weise auf der Linie einer der diskutierten Standard-Strategien soziologischen Denkens: Es sind die gesellschaftlichen Verhältnisse, die das Handeln der Subjekte bestimmen (so dass es auch nicht notwendig ist, sich näher mit den Subjekten selbst zu beschäftigen). Diese Kritik richtet sich auch gegen jene Autonomie-Unterstellungen, die in Wirtschaft und Wirtschafts-

14 Die relative Zurückhaltung der produktions- und distributionsbezogenen Literatur gilt auch für die subjekttheoretischen Aspekte. Im Prinzip sind sie jedoch ein ebenso relevantes Thema.

15 Konsumpsychologie ist dagegen stärker „anwendungsorientiert" und wird auch zu einem beträchtlichen Teil von der Ökonomie selbst getragen (finanziert). Was nicht heißt, dass sie deshalb per se unkritisch oder affirmativ sein müsste (vgl. Wiswede 1991, 54).

16 Denn die Kritik sieht die Konsumenten häufig in einer „Opferposition" – unter dem Dauerfeuer der Werbung werden sie dazu getrieben, Dinge zu kaufen, die sie nicht brauchen. Und unabhängig davon, ob das so stimmt: Es wäre eine rationalistische Verkürzung, zu unterstellen, dass „Opfer" quasi automatisch für Aufklärung und Änderung dieses Zustands anzusprechen sind.

wissenschaften weit verbreitet sind: Der Kunde könne ja selbst entscheiden und Produkte nach seinen Bedürfnissen auswählen. Dagegen ist häufig eingewandt worden, dass Wahlfreiheit keineswegs mit Autonomie gleich zu setzen sei. Und die soziologische Forschung hat dies theoretisch unterfüttert mit Hinweisen auf die Verhaltensregeln, die mit Konsumentenrollen verbunden sind, die Abhängigkeit des Konsums von sozioökonomischen Variablen (von der Schichtzugehörigkeit bis zur Bezugsgruppe). Bei Bourdieu (1982) ist daher auch von einem nicht gewählten Prinzip der Wahlfreiheit die Rede.

Diese Perspektive zeichnet ein Bild, in dem das Handeln der Konsumenten bestimmt wird durch die soziale Welt, in der sie sich befinden. Jäckel bringt es auf die Formel: „Die Logik der Situation bestimmt die Logik der Selektion" (Jäckel 2004, 156). − Diese Ausgrenzung von Subjektivität und die Soziologisierung von Handeln kollidiert jedoch mit einem anderen Befund, der auf vielfältige Weise bestätigt worden ist: Dass nämlich der Kunde unvorhersehbar, unberechenbar und eigenwillig reagiert. Diese Erfahrung haben auch die gemacht, die sich professionell mit den Versuchen, Kundenverhalten zu steuern, beschäftigen. Die Werbepsychologie weiß inzwischen viel über die Verläufe von Kommunikationsprozessen, über das Verhältnis von Werbungseinsatz und Erinnerung, den Ablauf von Verkaufsinteraktionen, über Motivation, Emotionen und Lernen im Käuferverhalten und vieles mehr (vgl. die Übersicht bei Wiswede 1991). Dieses Wissen hat dazu geführt, dass Marketing inzwischen hoch professionalisiert ist, aber nicht dazu, dass das Kundenverhalten wirklich kontrolliert werden kann. Nach wie vor gilt grosso modo die berühmte Feststellung des amerikanischen Unternehmer Wanamaker, dass 50 % seiner Werbeausgaben rausgeschmissenes Geld seien – er wisse leider nur nicht, welche.

Die soziologische Aufbereitung der entsprechenden Befunde benutzt sie als schlagendes Argument gegen die der Werbung und der Konsumpsychologie (und manchmal auch der Konsumkritik) zu Grunde liegenden Annahme vom manipulierbaren Subjekt. So hat sich bereits Katona (1962) ausführlich mit der Eigensinnigkeit des Konsumenten beschäftigt. Aus seiner Sicht ist die überbordende empirische Beschäftigung mit Käuferverhalten überhaupt nur durch dessen Unberechenbarkeit zu erklären – folgten Käufer einfachen Kalkülen, gäbe es keinen Grund, sich dauernd damit zu beschäftigen. – Für beide Befunde sprechen gute empirische Gründe. Naturgemäß besteht eine gewisse Tendenz, eine der Sichtweisen gegen die andere stark zu machen – je nach präferierter Position.[17] Trotz-

17 So argumentieren die Vertreter der sozialen Determiniertheit des Handelns, dass das sogenannte Engels'sche Gesetzt – die Ausgaben für Güter korrelieren direkt mit dem verfügbaren Einkommen – im Zweifelsfall und unter Druck gilt, auch wenn unter luxurierenden Bedingungen Abweichungen vorkommen können.

dem ist nicht zu übersehen, dass die Daten beide Interpretationen zulassen, so dass das Problem besteht, beide Positionen zu vermitteln. Wie lässt sich das Nebeneinander von Autonomie und Abhängigkeit der Käufer erklären? Aus soziologischer Sicht handelt es sich zum Teil um einen Schein-Antagonismus – etwa, wenn man – siehe Bourdieu – davon ausgeht, dass die Wahlfreiheit von einem zwingenden Rahmen der Wahl bestimmt wird. Auch eine dialektische Sichtweise hat kein Problem damit, in einer Handlung „freie" und „abhängige" Anteile als Einheit von Gegensätzen zu sehen. Trotzdem bleibt das Problem − dass überhaupt gegensätzliche Modalitäten möglich sind − und es bleibt die Frage: Wie diese möglich sind.

Wären Kaufen und Konsum Vorgänge, an denen nur Akteure beteiligt sind, die dem Bild des homo oeconomicus und des homo sociologicus entsprechen, wären sie weder sonderlich komplex noch sonderlich interessant. Aus ökonomischer Sicht würde sich der Tausch so darstellen: Zwei rational handelnde Nutzenmaximierer versuchen, jeweils ein Maximum − der eine an Profit, der andere an Ertrag für die investierten Summen − zu erreichen. Der freie Markt würde dann über den Preis den Schnittpunkt der Interessen angeben, so dass beide ein Optimum gewinnen. Sozial bestimmte Akteure würden den Regeln ihrer Rollen sowie den sozialen Normen folgen und auf diese Weise sich situativ und transsituativ transparent verhalten. – Dass diese (hier karikierten) Bilder alles andere als neutral sind, zeigt sich, wenn man sie subjekttheoretisch rekonstruiert. Der homo oeconomicus ist im Sinn von Piaget logisch voll operationsfähig, moralisch operiert er dagegen auf der Stufe Kohlberg 2. Seine Sozialkompetenz bewegt sich auf dem Niveau von Selman 3; seine Identitätsbalance sensu Loevinger ist opportunistisch. Psychodynamik kommt im Modell nicht vor. – Der homo sociologicus hätte eher ein Profil, welches moralisch von Kohlberg 3/4 und sozialkognitiv von Selman 2 bis 3 bestimmt ist. Die Identitätsbalance operiert dagegen auf dem konformistischen Niveau von Loevinger – Psychodynamik besitzt er ebenfalls keine.

Zugespitzt: Homo oeconomicus und homo sociologicus sind instrumentell funktionsfähig, aber sozial und psychisch schwer gestört. Deshalb wird auch in realitätsbezogenen Studien nicht mit diesen Vorstellungen gearbeitet, sondern es werden „*Emotionen*" und „*Bedürfnisse*" ins Spiel gebracht. − Ein Bezugspunkt ist in diesem Zusammenhang die vielfältig empirisch untersuchte Tatsache, dass moderne Werbung versucht (und versuchen muss), Produkte mit Emotionen zu verbinden. Dadurch, so die Annahme, wird ein indifferentes Objekt zu einem positiv konnotierten Gegenstand, der dann attraktiv wirkt. So allgemein akzeptiert diese Verbindung inzwischen ist, so wenig wird sie theoretisch weiter ausgearbeitet. Die klassische Soziologie hat Emotionen – siehe oben – naturalisiert,

die moderne sieht sie als soziale Konstruktionen, die von sozialen Regeln geleitet werden (vgl. z. B. Flam 2002). Das verschiebt die Problematik letztlich weg von den Akteuren zum Regelwerk der „feeling rules“: lassen sie die Verbindung von Produkten und Emotionen zu oder nicht? Die Parallelfrage – warum konstruieren Akteure Objekte so, dass sie als emotional gefärbter Gegenstand erscheinen? – wird mit dem Hinweis auf soziale Determinanten beantwortet. „Autonomie“ wäre dann Ausdruck von (Interpretations-)Spielräumen; „Abhängigkeit“ dagegen eine enge Bindung an soziale Vorgaben. Damit mündet die „Emotionssoziologie“ wieder in das Fahrwasser der Soziologisierung.

Ein weiterer Bezugspunkt ist die Konzeption menschlicher *Bedürfnisse.* – Soziologie und Ökonomie haben das Thema immer wieder behandelt – meist mit der beschriebenen „naturalisierenden“ und ausgrenzenden Weise. Schon früh ist dabei neben taxativen Aufzählungen von mehr oder weniger anthropologisch bedingten Bedürfnissen unterschieden worden zwischen „rationalen“ und „irrationalen“ Bedürfnissen (etwa von Veblen). Im Umfeld der Werbungsforschung entwickelte sich – oft in Auseinandersetzung mit der Maslow’schen Bedürfnishierarchie − die höflichere Unterscheidung zwischen „Defizit-“ und „Wachstumsbedürfnissen“ oder begrenzte und „erweiterbare“ Bedürfnisse. Scitovsky (1989) meint damit im Kern kontextabhängige Bedürfnisse wie: Zugehörigkeitsgefühl, Anerkennung, Status. Katona (1962) spricht von „diffusen“ Bedürfnissen bzw. einem diffusen Bedürfnispotenzial, welches durch Lernen und Konditionierung stimuliert und formatiert werden kann.

Diesen Bedürfnissen spricht Katona auch eine Eigenschaft zu, die für die Konsumindustrie besonders interessant und auch für die Beschäftigung mit den sozialen Funktionen besonders relevant ist: Sie sind im Prinzip nicht zu sättigen – verlangen also ständig nach neuen Objekten − und sie sind steigerbar (nach dem Motto: je mehr jemand hat, desto mehr braucht er). Vergleichbare Bedürfnis-Konzepte finden sich auch in den Diskursen, die Konsum mit Lebensstil verbinden. Lebensstil muss ständig bestätigt, verteidigt und weiter entwickelt werden, weil und solange Markt und Gesellschaft in Bewegung sind. − Alle diese Annahmen sind letztlich empirischer Herkunft: Sie gehen davon aus, dass es diese Art von Bedürfnissen gibt. Konstruktivistische Konzepte gehen zwar auf kritische Distanz zur „Naturalisierung“ von Bedürfnissen. Die Annahme, dass sie letztlich soziale Konstruktionen sind, an der soziale Agenten beteiligt sind, ist eine wichtige Erweiterung sozialwissenschaftlicher Perspektiven, aber führt bei undifferenzierter Verwendung dazu, dass Bedürfnisse selbst gar nicht mehr thematisierbar sind.

Mutatis mutandis gilt dies auch für das, was mit „Emotion“ gemeint ist. In psychodynamischer Sicht signalisieren Emotionen die affektive Besetzung von

Sachverhalten. Dies ist die psychische Oberfläche des Übertragungsgeschehens, durch den die Psyche vor allem die evaluative Beziehung zur Außenwelt und die Balance der Innenwelt handhabt. Auch Übertragungen sind komplex; sie stehen im aktuellen und strukturellen Zusammenhang mit der Biografie der Akteure und enthalten daher vielfältige Einschreibungen mit manifesten und latenten Funktionen. Das impliziert auch die angesprochenen Unterschiede in Funktionsweise und Funktionsniveau: Auch Emotionen können auf entwicklungspsychologisch verschiedenen Niveaus operieren; sie können in unterschiedliche psychische Programme eingebunden sein; sie können primärprozesshaft organisiert und/oder ich-synton integriert und kontrolliert sein. Es „gibt" also nicht Wut, Neid, Sehnsucht – sie unterscheiden sich je nach Kontext und damit auch in der Art, wie sie sich intrapsychisch und sozial auswirken.

Mit dieser erweiterte Sichtweise und dem erweiterten Repertoire lässt sich zunächst die vermeintliche Widersprüchlichkeit der Befunde besser einordnen: Prinzipiell sind Akteure zu Autonomie *und* Abhängigkeit, zu Infantilität *und* Reife, zu Triebhaftigkeit *und* Handlungskontrolle fähig. Besser zugänglich wird dadurch auch die Heterogenität von Motivstrukturen: das potenzielle Neben- und Miteinander etwa von pointierter Zweckrationalität (genaues Beobachten von Benzinpreisen) und Zweckirrationalität (weites Fahren, um billiger zu tanken) oder allgemeiner gesagt, das Neben- und Gegeneinander von unterschiedlichen, u. U. gegensätzlichen und inkompatiblen Motiven. Genau so wichtig ist, dass eine psychodynamische Betrachtungsweise nicht einfach Emotionen oder Bedürfnisse als Entitäten fokussiert. Bedürfnisse sind in dieser Sicht komplexe Konfigurationen, in denen sich situativer und struktureller Bedarf auf spezifische Weise mischen. Sie sind nicht einfach vorhanden (oder willkürlich konstruierbar), sondern bilden sich im psychischen Prozess und sind entsprechend geprägt von dessen Profil. Sie enthalten daher im Normalfall auch mehrere Komponenten − bewusste, unbewusste, außenweltbezogene, innenweltbezogene, primitive und elaborierte.

Eine systematische Modellierung von Kaufen und Konsum muss daher davon ausgehen, dass Kauf nicht gleich Kauf ist – nicht nur wegen der Fülle der Produkte und der Fülle der Situationen in denen sie Gegenstand sind, sondern auch wegen der Vielfalt der Akteursprofile, die in die Situationen eintreten und/oder abgerufen werden. Ein allgemeines Modell von Kaufsituationen lässt sich aus einer Weiterentwicklung des interaktionistischen „Bargaining"-Konzepts gewinnen, in dem Akteure eine Definition der Situation aushandeln. Die interaktionistischen Diskussionen sind subjekttheoretisch sehr zurückhaltend; sie arbeiten meist mit der mehr oder weniger impliziten Annahme, dass die Verhandelnden über Interessen und über strategisches Wissen verfügen, wie man andere Akteure beein-

flusst – ihre Psychodynamik wird nicht thematisiert.[18] Hier kann man die Einsicht, dass Werbung versucht, Produkte mit Emotionen zu koppeln, so erweitern, dass Situationen psychodynamische Resonanz auslösen und dass Gegenstände *prinzipiell* über psychodynamische Besetzung individuelle Relevanz gewinnen können. Damit wird auch deutlich, dass „bargaining" ein Teil eines umfassenden Prozesses ist, in dem Akteure sich mit der Situation, mit den anderen Akteuren und mit den Themen, die behandelt werden, in Beziehung setzen. Dabei können sich Gegensätze ergeben (die dann verarbeitet werden müssen); es können sich jedoch auch Anknüpfungspunkte und Interferenzen ergeben.

Die „Definition der Situation" ist ein multipler Prozess, in dem die Akteure für sich persönlich und zugleich zusammen bestimmen, was der Fall ist. In diesem Prozess spielen psychodynamische Bewertungen eine entscheidende Rolle. Sie sorgen für die Verbindung mit dem aktuellen und strukturellen psychischen Gleichgewicht. Dadurch werden aus äußeren innere Objekte, die zum Ausgangs- und Bezugspunkt der subjektiven Reaktion auf die Außenwelt werden. – Dabei ist ein rein instrumenteller Vorgang ein Sonderfall. Eine Schraube löst eher selten eine starke intrapsychische Resonanz aus. Aber vielleicht ist schon der Schraubendreher bereits ein Thema, das von innen wie von außen psychodynamisch formatiert wird. Der Plan, in jedem Fall das billigste Produkt zu kaufen, ist bei genauerer Betrachtung weniger ein affektfreies rationales Kalkül, sondern u. U. getrieben von obsessiver Sparsamkeit, hinter der „Verarmungsängste" genau so stehen können wie die Hemmung, frei mit Ressourcen umgehen zu können.[19] – Soziale Definitionen von Sachverhalten, Situationen und Beziehungen sind, so gesehen, stets verbunden mit intrapsychischer Resonanz. Sie werden in intrapsychischen Definitionsspielräumen mit innerem Geschehen verschränkt. Diese Transformation reichert sie an, reduziert sie, übersetzt sie. Was davon ins Handeln umgesetzt wird, hängt vom psychischen Sekundärprozess und den darin aktiven moralischen, sozialkognitiven und identitätsbezogenen Mechanismen. Entscheidend ist dabei das psychische Funktionsniveau, auf dem Themen und Situationen bearbeitet werden.

Das bedeutet für Kaufvorgänge, dass sie in ihrem Ablauf davon abhängen, welche Art von Objektbesetzungen stattfinden und auf welchem Niveau das Ge-

18 Vgl. dazu symptomatisch die Abneigung von Goffman ( ) oder Berger/Luckmann ( ) gegen genuin psychologische Argumente. Es gibt jedoch keine logischen Gründe, die eine Verbindung von interaktionistischer Sicht und psychodynamischen Perspektiven verbieten.

19 Ein Verkäufer interveniert auf Grund seiner Präferenzordnung und/oder aus strategischem Kalkül möglicherweise mit einer Präsentation der Kaufalternativen, der eine latente Unterscheidung in Idioten, die Schrott kaufen und Profis, die sich erstklassiges Werkzeug leisten (Kommentar: Verb fehlt – bezogen auf die latente Unterscheidung). Auch hier ist es die psychodynamische Unterfütterung, die die Differenz wirksam macht.

schehen stattfindet. Beides kann beeinflusst werden. In der Soziologie ist die Idee vom „identitätsstiftenden Konsum“ geläufig. Die Verbindung mit sozialer Relevanz ist dabei evident. Auch hier ist jedoch die Verschränkung mit dem psychischen Prozess von zentraler Bedeutung. Kein Statussymbol wirkt von selbst. Das Wort verweist nicht nur auf den sozialen Signalcharakter, sondern auch auf einen inneren Symbolisierungsvorgang. Ohne die psychische Transformation von Objekten in Relevanzen und Funktionen kann eine externe Verbindung von Gegenstand und sozialer Bedeutung nicht funktionieren. Statussymbole sind daher auf bestimmte Formen der Objektbesetzung und Identifizierung angewiesen – wenn man so will: Kohlberg 4, Selman 4, konformistisch sensu Loevinger.

Während dabei ein starker Sog von der sozialen Ordnung ausgeht (so dass der individuelle Aufwand hauptsächlich darin besteht, sich psychisch in diese Ordnung einzufädeln und sie für individuelle Zwecke zu nutzen), ist die Instrumentalisierung von Konsum für die persönliche Identitätsbalance größer. Hier geht es darum, dass externes Geschehen (unabhängig von der sozialen Funktion) eingebaut wird in die Funktionsweise der Psyche. Das kann heißen, dass Konsum für Konfliktbewältigungszwecke eingesetzt wird. Strukturelle psychische Konflikte sind u. a. dadurch gekennzeichnet, dass sie den gesamten Prozess infiltrieren und zentrieren – direkt und indirekt, indem die Psyche Bewältigungsstrategien entwickelt (die ebenfalls problematisch sein können). − Die psychoanalytische Theorie spricht hier von „Abwehrmechanismen“ (vgl. z. B. Kernberg 1985). Abwehr heißt, dass Problemlagen, die potenziell bedrohlich und nicht lösbar bzw. psychisch sinnvoll formatierbar sind, mit Mitteln bearbeitet werden, die ihnen ein Stück weit den Weg ins Ausleben bahnen, ihnen dabei zugleich durch die Bindung in eine rigide Form ein Stück weit die unmittelbare Dramatik nehmen. Die Theorie der Abwehrmechanismen unterscheidet eher primitive Abwehrmechanismen (wie: Spaltung, Projektion) von solchen, die eine entwickelte psychische Organisation voraussetzen und in deren Rahmen operieren (wie Verdrängung, Verkehrung ins Gegenteil, Intellektualisierung). Diese Mittel sind größtenteils unbewusst und psychisch nicht kontrollier- und steuerbar.

Im Dominanzbereich von Konflikten und Abwehr produziert die Psyche daher Muster, in denen sich die Konflikte selbst mit Versuchen, sie psychisch zu neutralisieren, mischen. Diese Muster sind dadurch gekennzeichnet, dass sie zu keinem Abschluss von Abläufen führen, sondern unter Wiederholungszwang stehen, weil sie die Konflikte nicht lösen, sondern perpetuieren. − Es hängt jedoch von der Problemlage und vom Themenprofil ab, was wie als Abwehr genutzt werden kann. Kaufen bedeutet psychodynamisch: Eine Erweiterung des Ich, eine Einverleibung von Objekten der Außenwelt und Versorgung. Es geht also um entwick-

lungspsychologisch frühe Themen wie Sicherheit, Innen/Außengrenzen, Kontrolle der Außenwelt mit ihren primärprozesshaften Anteilen. – Zu den wichtigsten Bewältigungsfunktionen, die Kaufen und die damit verbundene Möglichkeit von Konsum wegen ihrer Modalitäten übernehmen kann, gehören daher die (partielle) Regression auf ein orales Funktionsniveau, die Stabilisierung von unsicheren Grenzen, das Ausleben von Beziehungsproblemen an Konsumobjekten oder das Abfedern von Ängsten.

Dazu kommt, dass Konsum wegen seiner basalen Logik ein Modus ist, der von Identitätsproblemen ablenkt, weil er beschäftigt, weil er Bewegung und Veränderung impliziert und eine Art von Sinn anbietet, der vergleichsweise leicht verfügbar ist. „Ich konsumiere, also bin ich" ist dafür die Formel. Die narzisstische Seite des Umgangs mit Produkten impliziert immer auch Formen der Selbstidealisierung und entsprechenden magischen Zuschreibungen: Vom Produkt wird eine mühelose, sofort wirksame Erhöhung des Selbststatus phantasiert. Darüber hinaus kann Konsum als Stabilisierungstechnik eingesetzt werden: Als orale Belohnung für mühsame Leistungen, als Kompensation für unerfreuliche Arbeit, als Ablenkung von Beziehungsproblemen, möglicherweise sogar als primitive Form des Zusammenhalts von Primärgruppen, die keine Möglichkeit haben, komplexere Formen der Interaktion und Beziehung zu entwickeln.

Konflikte und Abwehr sind in gewissem Ausmaß „normal", d. h.: Kein psychischer Prozess ist konfliktfrei und kommt ohne entsprechende Bewältigungsmechanismen aus. Sie können daher ihrerseits für soziale Zwecke genutzt werden. Besonders in zugespitzter neurotischer Form spielen konsumbezogene Abwehrmechanismen für die unter Steigerungszwängen stehende Konsumgüterindustrie eine wichtige Rolle. Der ständige Absatz von neuen Produkten findet eine psychodynamische Basis nicht zuletzt dann, wenn es gelingt, sie zu aktivieren, also die Identitätsbalance der Akteure zumindest partiell auf die Aneignung, Sammlung und den Verbrauch von Konsumobjekten zu fokussieren. Auf diesem Weg ist Werbung vorangeschritten. Ging es lange um die Weckung der Sehnsucht nach idealisierten Gebrauchswerten – also das Wecken und Aufgreifen von zumindest latent vorhandenen Hoffnungen und Selbstobjekten –, so wird heute zusätzlich versucht, Waren mit unspezifischen Imagines, mit sachfremden Phantasien und Bedürfnissen zu verbinden und nicht zuletzt die Kaufsituation psychodynamisch komfortabel und unterhaltsam-ablenkend – als „event" auszugestalten. Dadurch hat „Marketing" eine neue Qualität entwickelt, die zunächst intuitiv, später systematisch ausgebaut wurde.[20]

20 Eine Pionierarbeit war in dieser Hinsicht Ernest Dichters „Strategie im Reich der Wünsche" (1961). Dichter, häufig als „Vater der Motivforschung" bezeichnet, ging (in vager

Anders gesagt: Es geht darum, die Kommunikation mit potenziellen Kunden psychodynamisch aufzuladen. Dazu gehört einerseits, Imagines aufzubauen, die möglichst genau psychische Schwachstellen ansprechen und sie mit Aufmerksamkeitsreizen auszustatten, andererseits das Bemühen, den psychischen Prozess auf ein niedrigeres Niveau regredieren zu lassen – und diese Regression dem Kunden als angenehm (und nicht als bedrohlich) erscheinen zu lassen. Dieses relativ schlichte Programm ist mittlerweile entschieden weiter entwickelt worden. Die empirische Forschung hat eine Fülle von Detailuntersuchungen hervorgebracht, die Wissen zu Verfügung stellen, um dem im Prinzip unveränderten Ziel näher zu kommen. So ist beispielsweise inzwischen dokumentiert, dass es – wie es in einer Studie heißt – einen „müdigkeitsbedingten Verlust der bewussten und unbewussten Kontrolle von Werbeinformationen" (Sauerland/Braun 2009, 28) gibt und Werbung daher versuchen sollte, Adressaten zu erreichen, wenn sie müde sind.

Ganz so einfach funktionieren solche Strategien bekanntlich nicht. Zunächst ist das direkte Adressieren von Regressionsbedürfnissen nicht leicht. Dazu kommt, dass Konsumenten sich ebenfalls – allerdings nicht ganz so aufwendig professionell betreut[21] – entwickeln. Die gleichen Bedingungen führen auch zu einem komplexeren Themenverständnis der Kunden. Das Realitätsprinzip entwickelt sich entsprechend; die Konkurrenz erlaubt es zudem, zu vergleichen und auch dadurch die Wirkung von Marketing zu relativieren. Es kann also keine Rede davon sein, dass Kunden willenlos den Verlockungen der Werbung erliegen. Es gibt durch die Möglichkeit der Immunisierung eine Art von „Gleichgewicht" zwischen den intrusiven Bemühungen von Werbung und der Resilienz der Akteure. Solange primitive Oralität eine mitschwingende (aber nicht die dominante und exklusive) Modalität ist, bleiben den Akteuren genügend Freiheitsgrade, um Konsum zu genießen, ohne zwanghaft darauf fixiert zu sein. Wo es um Kompetenzen geht, produzieren Kompetenzdefizite jedoch systematisch Opfer. Die systembedingte Forcierung führt jedoch unvermeidlich dazu, dass bestimmte Gruppen von Akteuren dazu gedrängt werden, Kaufen überzubesetzen, also abhängig zu werden und darauf fixiert zu sein, in diesem Ritual (und nur in diesem) Befriedigung und Zufriedenheit zu finden. Anders gesagt: Problemgruppen werden auf regressive, triebhafte Zyklen fixiert, die der Kontrolle entzogen sind und dem Wiederho-

Anknüpfung an psychoanalytische Konzepte) davon aus, dass jeder Mensch ein komplexes Motivleben hat, welches den Akteuren nur begrenzt bewusst ist. Rationale Erklärungen sind daher über weite Strecken Rationalisierungen (a. a. O., 62f). Es komme daher darauf an, die unbewussten Wünsche potentieller Käufer zu erkennen und sie so zu adressieren, dass ein Kaufwunsch unabhängig von bewussten Intentionen zustande kommt.

21 Die zitierte Studie rät Konsumenten, keine Werbung anzusehen, wenn sie müde sind (a. a. O.).

lungszwang unterliegen, weil sie keine dauerhafte Zufriedenheit und Stabilität bieten können und rigide ablaufen. „Kaufsucht“ gehört daher in den entwickelten konsumkapitalistischen Kulturen zu den wichtigsten und weit verbreiteten nicht-stoffgebundenen Süchten (vgl. Haubl 1998), die nicht zuletzt dadurch unauffällig bleiben, dass sie über weite Strecken „regelkonform“ sind und in ihren Abläufen privatisiert werden.

Bei näherem Hinsehen zeigen sich in diesen Fällen die oft dramatischen Kämpfe mit und gegen die Sucht – etwa bei Kunden von (früher) Katalogen und (heute) Online-Kunden, die der Verführung des „Bestelle jetzt, zahle später“ erliegen (und auf diese Weise ganze Warenlager mit nicht gebrauchten und auch nicht brauchbaren Produkten anlegen). Sie versuchen häufig, mit Selbstbindungsstrategien gegen die Sucht anzukämpfen – und stabilisieren gerade dadurch ihre Abhängigkeit (vgl. dazu ausführlich: Haubl 1996, 1998). − In diesem Zusammenhang ist eine weitere Folge der Entwicklung unübersehbar: Die potentielle Bedeutungslosigkeit von Waren nach dem Erwerb – ihr Gebrauchswert liegt nur in der Aneignung; nicht in der Nutzung. Dies zeigen Kinder, die weitgehend psychisch noch im „Aneignungsmodus“ operieren. Es ist unübersehbar, in welchem Ausmaß sie dazu tendieren, sich beispielsweise die kindbezogenen Publikationen vorrangig wegen der „gadgets“ zu kaufen – die sie dann schnell weglegen und selten nutzen. Hier findet der Verschleißzyklus quasi noch in (entwicklungsbedingt angemessener) Reinform statt, die unter der Voraussetzung funktionierender Rahmenbedingungen sich zu stabilen und differenzierten Objektbeziehungen weiter entwickeln kann.

Vor allem im Zusammenhang mit modischen Produkten ist dieser Zusammenhang evident. Schon an (darauf programmierten) Kindern zeigt sich, wie deren Idealisierungspotential auf bestimmte Gegenstände gelenkt und dann instrumentalisiert werden kann. Wenn bestimmte Marken oder Spielzeuge in der peer group für Status sorgen, verfallen Kinder diesem Druck sozusagen mit Haut und Haar – es ist dann nichts mehr wichtiger als genau diese Marke, genau dieses Spielzeug (welches dann entweder sofort oder spätestens nach dem Abflauen der Mode die Regale in den Kinderzimmern verstopft). Zweifellos sind auch Erwachsene mehr oder weniger leicht verführbar, auch wenn bei ihnen ein gewisses Maß an Kontrolle dafür sorgt, dass sie zwischen Handlungsaufforderung und Handeln, zwischen Phantasie und Tat unterscheiden. –

Diese kursorische Skizze sollte demonstrieren, dass und wie eine psychodynamisch erweiterte Subjekttheorie imstande ist, das Themenfeld besser zu beleuchten. Sie ersetzt soziologische Analysen − hier wie anderswo − nicht, sondern

munitioniert sie besser für die wichtige Aufgabe, sozioökonomische Problemlagen differenzierter zugänglich (und damit auch besser behandelbar) werden zu lassen.

Literatur

Bourdieu, P. (1982): Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft, Frankfurt: Suhrkamp.
Damásio, A.R. (2000): Ich fühle, also bin ich Die Entschlüsselung des Bewusstseins, München: List.
Dahrendorf, R. (1957): Homo Sociologicus, Opladen: Westdeutscher Verlag.
Dichter,E. (1964): Strategie im Reich der Wünsche, München: dtv.
Dörner,D. (2001): Bauplan für eine Seele, Reinbek: Rowohlt.
Elster, J. (1987): Subversion der Rationalität, Frankfurt/New York: Campus.
Esser, H. (1993): Soziologie. Allgemeine Grundlagen, Frankfurt/New York: Campus.
Festinger. L. (1978): Theorie der Kognitiven Dissonanz, Bern/Stuttgart/Wien: Huber.
Freud, S. (1947ff.): Gesammelte Werke, Frankfurt: Fischer.
Gehlen, A. (1972): Urmensch und Spätkultur, Frankfurt: Athenaion.
Haubl, R. (1996): „Welcome to the Pleasure Dome". Einkaufen als Zeitvertreib, in: H.A.Hartmann/R. Haubl (Hg), Bilderflut und Sprachmagie. Fallstudien zur Kultur der Werbung, Opladen: Westdeutscher Verlag.
Haubl, R. (1998): Geld, Geschlecht und Konsum. Zur Psychopathologie ökonomischen Alltagshandelns, Gießen: Psychosozial-Verlag.
Haug, W.F. (1971): Kritik der Warenästhetik, Frankfurt: Suhrkamp.
Heider, F. (1958): The Psychology of Interpersonal Relations, Hillsdale: Erlbaum.
Jäckel, M. (2004): Einführung in die Konsumsoziologie, VS-Verlag: Wiesbaden.
Kasper, H/W.Mayrhofer, Hg. (2009): Personalmanagement – Führung – Organisation, 3. Aufl., Wien: Linde.
Katona, G. (1962): Die Macht des Verbrauchers, Düsseldort/Wien: Econ.
Kernberg. O. (1985): Strukturderivate der Objektbeziehungen, in: ders., Objektbeziehungen und Praxis der Psychoanalyse, Stuttgart: Klett-Cotta.
Kirchgässner, G. (2008): Homo Oeconomicus, 3. Aufl., Tübingen: Mohr Siebeck.
Kohlberg, L. (1976): Zur kognitiven Entwicklung des Kindes, Frankfurt: Suhrkamp.
Luhmann, N. (1984) Soziale Systeme, Frankfurt: Suhrkamp.
Luhmann, N. (1988): Die Wirtschaft der Gesellschaft, Frankfurt: Suhrkamp.
Luhmann, N. (1985): Soziologische Aufklärung 6. Die Soziologie und der Mensch, Opladen: Westdeutscher Verlag.
McKenzie,R/G.Tullock (1987): Homo Oeconomicus, Frankfurt: Campus.
Mentzos, S. (1976): Interpersonale und institutionalisierte Abwehr, Frankfurt: Suhrkamp.
Mertens,W. (2000): Psychoanalyse. Geschichte und Methoden, München: Beck.
Pelzmann, L. (2010): Wirtschaftspsychologie, 5.Aufl., Wien/New York: Springer.
Piaget, J. (1978): Das Weltbild des Kindes, München: dtv.

Sauerland,M./O.Braun (2009): Der Einfluss von Müdigkeit auf die Kontrollierbarkeit von Werbeinformation, in: Transfer. Zeitschrift für Kommunikation und Markenführung, Jg. 55, 4, 22 – 32.
Selman, R.L. (1984): Die Entwicklung des sozialen Verstehens, Frankfurt: Suhrkamp.
Simon, H. (1957): Models of Man, New York: Wiley.
Turner, J.H. (2000): On the Origins of Human Emotions. A Sociological Inquiry into the Evolution of Human Affect, Stanford: University Press.
Veblen, T. (1899): Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen, München: dtv 1971.
Weber, M. (1922): Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie, Köln/Berlin: Kiepenheuer & Witsch 1964.
Weber, M. (1920): Die protestantische Ethik, München und Hamburg: Siebenstern 1965.
Wiswede, G. (1991): Einführung in die Wirtschaftspsychologie, München/Basel: Reinhardt-Verlag.

Theorie der Vermarktlichung: Ein institutionalistischer Ansatz

Alexander Ebner

1. Einleitung

In aktuellen Debatten der Wirtschaftssoziologie und der Politischen Ökonomie werden Phänomene der institutionellen Durchsetzung von Marktmechanismen in zuvor nicht-marktlich koordinierten gesellschaftlichen Feldern diskutiert. Entsprechende Prozesse der Etablierung instrumenteller Handlungsorientierungen lassen sich auf der Ebene einzelner Organisationen wie auch in organisationsübergreifenden sozialen Feldern identifizieren. Im vorliegenden Aufsatz soll zum Verständnis dieser Phänomene der Durchsetzung marktlicher Koordinierungsmodelle das Konzept der „Vermarktlichung" vorgestellt werden. Vermarktlichung meint dabei, dass eine ökonomische Logik erwerbswirtschaftlicher Warenproduktion zum dominanten Strukturprinzip eines sozialen Feldes wird, wobei sich auf individueller wie kollektiver Ebene wettbewerbsorientierte Regeln und Normen durchsetzen. Dabei sind Vermarktlichungsprozesse an spezifische Diskurse und Paradigmen gebunden, die den Akteuren eine entsprechende Handlungsorientierung vorgeben. Diese Berücksichtigung institutionell eingebetteter Handlungsformen ermöglicht es, die Vermarktlichung sozialer Felder als Prozess institutionellen Wandels zu begreifen.

Als theoretischer Orientierungspunkt dient eine an Karl Polanyis Theorie der institutionellen Einbettung ökonomischer Prozesse orientierte Perspektive, welche die soziale Konstruktion von Märkten als politisch geformten historischen Prozess begreift. Analytischer Kern dieser Perspektive ist die These, dass der Marktmechanismus mit dem historischen Aufkommen geldwirtschaftlicher Beziehungen und Faktormärkte aus seiner Einbettung in nicht-marktliche soziale Beziehungen herausgelöst wurde. Als dominantes gesellschaftliches Strukturprinzip muss dieses entbettete Marktsystem allerdings versagen, weil es die soziale und ökologische Substanz der Gesellschaft bedroht – was wiederum politische Einbettungsstrategien stimuliert. Allerdings neigt Polanyis Ansatz dazu, ökonomische Marktprozesse im Einklang mit dem neoklassischen Marginalismus quasi in ein soziales Vakuum zu stellen. Stattdessen wäre in einer Theorie

der Vermarktlichung zu berücksichtigen, dass Märkte von anspruchsvollen sozialen und institutionellen Bestandsvoraussetzungen abhängen.

Um diese Zusammenhänge aufzuarbeiten, ist die folgende Darstellung in drei Abschnitte gegliedert. Zunächst werden Polanyis spezifische Konzepte der Vermarktlichung und der institutionellen Einbettung behandelt. Hierbei steht die institutionelle Dynamik von Märkten im Vordergrund. Darauf folgt, im Einklang mit Polanyis Überlegungen, ein Abschnitt zu den komplexen politisch-ökonomischen Dimensionen von Vermarktlichungsprozessen. Staat und Markt werden hierbei als interdependente Felder sozialen Handelns markiert. Der Text schließt mit einem Abschnitt zur konzeptionellen Konkretisierung des Begriffs der Vermarktlichung. Aspekte wie Ökonomisierung und Kommodifizierung werden als Teilkomponenten umfassender Vermarktlichungsprozesse behandelt. Dem entspricht eine differenzierte Sicht auf Profile und Pfade der Vermarktlichung in verschiedenen gesellschaftlichen Bereichen.

2. Vermarktlichung und Einbettung bei Karl Polanyi

Die Ausbreitung von Marktmechanismen in nicht-marktlich koordinierten gesellschaftlichen Bereichen lässt sich als Prozess der Vermarktlichung beschreiben. Er ist Ausdruck einer komplexen sozialökonomischen Dynamik, deren Verständnis eine für institutionelle Zusammenhänge sensibilisierte Zugangsweise erfordert. Eine entsprechende Theorie der Vermarktlichung würde zugleich Forderungen nach einer gesellschaftstheoretisch fundierten Analyse aktueller Entwicklungsprozesse kapitalistischer Marktwirtschaften einlösen (Streeck 2011, Beckert 2009a). Allerdings wurde bereits in den klassischen Arbeiten der Wirtschaftssoziologie die gesellschaftliche Dynamik der Expansion von Marktmechanismen thematisiert. Insofern gehört der Themenkreis der Vermarktlichung zu den konstitutiven Forschungsbereichen der Wirtschaftssoziologie wie auch der Politischen Ökonomie (Deutschmann 2008, Swedberg 2005a, Swedberg 2005b). Vor diesem Hintergrund gilt es zunächst, den Begriff der Vermarktlichung von verwandten Konzepten abzugrenzen, um damit seine analytische Trennschärfe zu erhöhen. Vermarktlichung meint hier, dass eine ökonomische Logik erwerbswirtschaftlicher Warenproduktion zum dominanten Strukturprinzip eines sozialen Feldes wird, wobei sich auf individueller wie kollektiver Ebene wettbewerbsorientierte Regeln und Normen durchsetzen.

Die nachfolgende Diskussion nutzt Karl Polanyis Theorie der institutionellen Einbettung ökonomischer Prozesse als konzeptionelles Koordinatensystem zum Verständnis von Vermarktlichungsprozessen. Diese Perspektive ist in ak-

tuellen institutionalistischen Debatten innerhalb der Sozialwissenschaften prägend. Sie gewinnt ihre analytische Stärke daraus, dass sie die soziale Konstruktion von Märkten als einen politisch geformten historischen Prozess begreift, dessen konkrete institutionelle Ausprägungen in pfadabhängigen Entwicklungsverläufen entstehen. In diesem Polanyischen Sinne ist die Dynamik der Expansion und Intensivierung von Marktmechanismen immer auch Ausdruck gesellschaftlicher Interessenlagen und Konfliktlinien (Ebner 2011a, Camagni 2011, Dale 2010, Hart/Hann 2009, Beckert/Streeck 2008, Beckert 2007, Block 2001). Die dabei zum Tragen kommende Problematik der historisch variablen institutionellen Grenzziehungen zwischen Staat, Markt und Zivilgesellschaft verweist auf das Wechselverhältnis von Marktexpansion und der Einbettung von Marktprozessen. Polanyi beschreibt die kapitalistische Entwicklungsdynamik des 19. Jahrhunderts als eine „Doppelbewegung" aus staatlich durchgesetzter Marktexpansion einerseits und spontanen gesellschaftlichen Einhegungsversuchen andererseits, welche die mit der Marktexpansion einhergehenden sozialen Verwerfungen mittels politisch artikulierter Gegenmaßnahmen aufzufangen versucht (Polanyi 1944/2001: 79). Analytischer Kern dieser institutionellen Analyse des Entstehens von marktdominierten kapitalistischen Gesellschaften ist die mit dem Konzept des Wirtschaftens als institutionellem Prozess verbundene These, dass in vormodernen Gesellschaftssystemen der Marktaustausch in nicht-marktliche Koordinationsformen – wie reziproken Verwandtschaftsbeziehungen oder distributiven Staatshierarchien – eingebettet war (Polanyi 1977: 53, Polanyi 1957). Erst mit dem Aufkommen von geldwirtschaftlichen Beziehungen und Faktormärkten für Arbeit und Boden wird der Marktmechanismus aus dieser nicht-marktlichen Einbettung herausgelöst und zum dominanten gesellschaftlichen Strukturprinzip erhoben. Es gilt: "Instead of economy being embedded in social relations, social relations are embedded in the economic system" (Polanyi 1944/2001: 60). Das heißt, dass Polanyis Konzept der Einbettung auf eine Differenzierung sozialer Koordinierungsformen setzt. Diese Sichtweise unterscheidet sich in ihrer makrostrukturellen Orientierung maßgeblich von späteren soziologischen Einbettungskonzepten, die sich vor allem auf die handlungsprägende Rolle personeller Netzwerke beziehen (Krippner 2001, Granovetter 1985).

Wie Polanyi in seinem opus magnum „Great Transformation" anhand der frühneuzeitlichen englischen Geschichte darlegt, war die Durchsetzung der Selbststeuerung von Märkten keinesfalls das Ergebnis einer quasi natürlichen und spontanen Ordnungsbildung, wie es nach der liberalen Lesart wiederholt behauptet worden ist (Polanyi 1947/1968). Implizit lassen sich zu diesem Punkt neben Adam Smiths Aussagen zur „natürlichen Ordnung" des Marktes vor allem auch die dar-

an anknüpfenden Argumente moderner liberaler Klassiker wie Ludwig von Mises und Friedrich von Hayek anführen, deren Markttheorie auf solche Argumente absetzt (Ebner 2005). Polanyi zufolge wurde die Freisetzung des Marktsystems von politischen und sozialen Beschränkungen vielmehr anhand umfassender staatlicher Gestaltungsmaßnahmen forciert. Die Ausdehnung des Marktmechanismus über die gesamte Gesellschaft erforderte eine massive Umstrukturierung sozialer Beziehungen, begleitet von immer neuen, ausgedehnten politischen Regulierungen und Interventionen, die im Laufe der Marktexpansion paradoxerweise zu einer expansiven Bürokratisierung des Staatsapparates führten. Polanyi zufolge geht die Vermarktlichung von Wirtschaft und Gesellschaft einher mit der Ausdehnung der Staatsaktivitäten und dem bürokratischen Ausbau des Staatsapparates zugunsten umfassender sozialer Kontrolle (Polanyi 1944/2001: 145-146). Markt und Staat sind demnach keinesfalls Antipoden, sondern interdependente gesellschaftliche Teilbereiche, die historisch ko-evolvieren.

Allerdings musste das historisch im Laufe des 19. Jahrhunderts aus seinen nicht-marktlichen Beschränkungen ausgebettete Marktsystem als dominante gesellschaftliche Ordnungsform versagen. Über die Kommodifizierung der originär nicht über die Warenproduktion verfügbaren „fiktiven Waren" Boden, Arbeit und Geld führte der freigesetzte Marktmechanismus letztlich dazu, dass die soziale Substanz der Gesellschaft – die Bevölkerung – in ihrer Lebenshaltung volatilen Marktprozessen ausgesetzt wird, was letztlich ihren physischen Bestand bedroht (Polanyi 1944/2001: 76-77). Die unmittelbare Abhängigkeit der Lohnbildung von Marktmechanismen wird somit zum gesamtgesellschaftlichen Bestandsproblem. Vor allem die regulative Begrenzung des Warencharakters der Arbeit – und damit die Ablösung der Lebenshaltung von individuellen Marktchancen – gehört daher in Polanyischer Lesart zum Kern der von breiten gesellschaftlichen Koalitionen getragenen Rückbettungsstrategien, deren Einwirkung unter anderem an wohlfahrtsstaatlichen Schutzbestimmungen festgemacht werden kann (Ebner 2011a, Block 2003). Dabei reflektiert die von Polanyi so bezeichnete „Doppelbewegung" ausbettender Vermarktlichung und einbettender Markteinhegung einen anhaltenden ideologischen Konflikt unterschiedlicher organisatorischer Prinzipien innerhalb der Gesellschaft, nämlich zwischen dem Wirtschaftsliberalismus mit seinem Paradigma selbstregulierender Märkte und dem sozialen Protektionismus als einem gesamtgesellschaftlich wirksamen Versuch, menschliche und natürliche Ressourcen vom unmittelbaren Zugriff der Marktkräfte abzuschirmen, insbesondere durch staatliche Interventionen in Gesetzgebung und Verwaltung sowie durch weiterführende Maßnahmen gesellschaftlicher Selbstorganisation (Polanyi 1944/2001: 138-139).

Allerdings erweist sich die interventionistische Einhegung der Märkte als unvereinbar mit der allokativen Funktionsfähigkeit des Marktmechanismus selbst, denn dieser ist auf flexible Preis- und Mengenanpassungen mit entsprechender Signalfunktion angewiesen. Die aus diesem Widerspruch resultierende wirtschaftliche Instabilität erklärt Polanyi über die institutionelle Ausbettung der Märkte und die damit einhergehende Separation der politischen, sozialen und wirtschaftlichen Bereiche. Politische Demokratie und dereguliertes Marktsystem erweisen sich letztlich als unvereinbar (Ebner 2011b). Die politische Artikulation sozialpolitischer Forderungen über die parlamentarischen Kanäle des demokratischen Systems steigert den sozialen Protektionismus. Dieser fördert die Vermachtung und Monopolisierung der Marktstrukturen, wodurch wiederum wirtschaftspolitische Gegenmaßnahmen zur Unterstützung des Marktwettbewerbs notwendig werden. Dieses widersprüchliche Steuerungsprofil führt zu einer Verdichtung bürokratischer und korporatistischer Einflüsse, welche dazu geeignet sind, Marktpreise dauerhaft zu verzerren und dadurch die wirtschaftliche Rezession verlängern. Der demokratisch legitimierte sozialprotektionistische Interventionismus verschärft also die Krise kapitalistischer Marktwirtschaften. Insbesondere die Arbeitsmärkte sind hier von größter Bedeutung. Ihre Anpassungsflexibilität wird vor allem durch die Setzung von Löhnen oberhalb des Marktniveaus, aber auch über die institutionelle Gestaltung des Arbeitsprozesses im Rahmen der Setzung von Normen und Standards vermindert. All diese Maßnahmen sind dazu geeignet, zur De-Kommodifizierung der Arbeit als fiktiver Ware beizutragen und damit eine gesellschaftliche Stabilisierung zu bewirken – gleichzeitig widersprechen sie aber der Logik des Marktsystems und fördern dadurch die auch politisch desaströse wirtschaftliche und soziale Instabilität (Polanyi 1944/2001: 185-186).

Entsprechend kam es Polanyis historischer Analyse zufolge ab Ende des 19. Jahrhunderts in den Industrieländern zu einer Eskalationsspirale aus Interventionen staatlicher Apparate und Instabilität der Märkte, was jeweils zu einer Intensivierung der politischen Auseinandersetzungen wie auch der wirtschaftlichen Krisenphänomene führen musste (Polanyi 1944/2001: 136-137). Diese dysfunktionale Störung der Selbststeuerungskräfte des Marktsystems resultierte in anhaltenden wirtschaftlichen und politischen Spannungen, die dann unmittelbar in die nationalen Rivalitäten des Ersten Weltkriegs mündeten, gefolgt von einer weiteren Periode der Unsicherheit und Instabilität in den 1920er Jahren, welche schließlich die „große Transformation“ der demokratisch verfassten europäischen Marktgesellschaften einleitete – zugunsten autoritärer Versuche, die für Marktgesellschaften typische institutionelle Entkoppelung von Wirtschaftssystem und politischem System jenseits demokratischer Prinzipien aufzulösen. Unter der Be-

dingung institutionell ausgebetteter Märkte führt die institutionelle Separation von Markt und Politik letztlich zur autoritären Aushöhlung der liberalen Demokratie (Polanyi 1944/2001: 210-212, 227-228). Das heißt, dass Wirtschaftskrisen sich immer auch als politische Krisen artikulieren, die das Verhältnis von Markt und Staat neu bestimmen können.

3. Vermarktlichung als politisch-ökonomischer Prozess

Eine maßgebliche Kritik an Polanyis Vorstellung zur Vermarktlichung als politisch-ökonomischem Prozess fußt auf dessen theoretischem Verständnis von Marktprozessen und politischen Interventionen. So wird etwa behauptet, dass im Kern der Polanyischen Argumentation zur „Doppelbewegung" aus Vermarktlichung und Einbettung tatsächlich ein problematischer Marktbegriff steht, der sich implizit auf Vorgaben der neoklassischen Wirtschaftstheorie mit ihren Vorstellungen preisregulierter Selbststeuerung bezieht (Heejebu/McCloskey 1999: 302, Dalton 1968: xxv). Die entsprechende Problematisierung von wirtschaftspolitischen Marktinterventionen, die ja dem zeitgenössischen Steuerungsoptimismus keynesianischer Wirtschaftspolitik scharf widerspricht, erinnert tatsächlich an Überlegungen aus dem Umfeld der Wiener Schule der Nationalökonomie, insbesondere an Ludwig von Mises, der neben Friedrich von Hayek als Haupttheoretiker des Neoliberalismus gilt. Ein Motiv dieser theoretischen Pointe dürfte in Polanyis modellhaftem Verständnis von Wettbewerbsmärkten als Arenen für anonyme Tauschprozesse zu suchen sein, das sich im Einklang mit neoklassischen Vorstellungen zum vollkommenen Wettbewerb befindet. So neigt Polanyis Argumentation dazu, ökonomische Marktprozesse ohne deren konkrete soziale Substanz nachzuvollziehen. Der Markt erscheint dann als eine dem Sozialen äußerliche Sphäre (Ebner 2011a: 29-30). Gegen diese Sichtweise wäre darauf zu beharren, dass funktionsfähige Märkte auch auf der Ebene von Modellabstraktionen so zu verstehen sind, dass ihr Bestand von anspruchsvollen sozialen, kulturellen und politisch-institutionellen Voraussetzungen abhängt. Diese Einsicht rekurriert auf die soziale Strukturierung und Vernetzung der Marktakteure (Beckert 2009b, Ebner 2008, Fourcade 2007, Swedberg 2005a, Swedberg 2005b). Polanyis eigene Positionen zur Einbettung wirtschaftlichen Handelns wären hier gegen das bei ihm angedeutete, theoretisch verengte Marktverständnis anführen.

Allerdings lässt sich diese scheinbar paradoxe Konstellation dadurch erhellen, dass man Polanyis Überlegungen zur institutionellen Trennung von Wirtschaft und Politik in die Bewertung seines Steuerungs- und Interventionspessimismus einbezieht. Dann ist Polanyis Position zur Separierung von politischem System

und wirtschaftlichem Marktmechanismus so interpretierbar, dass man von einer Trennung in spezifische gesellschaftliche Felder ausgeht, die jeweils einer eigenen funktionalen Logik folgen. Das Marktsystem wird demnach bei Polanyi als ein differenziertes soziales Subsystem behandelt, dessen interne Logik mit den Interventionen des politischen Systems in Konflikt geraten muss. Polanyis Thesen zur funktionalen Trennung von Wirtschaft und Politik und zur Dysfunktionalität des wirtschaftspolitischen Interventionismus lassen sich somit in eine Argumentation zur Komplexität der Steuerung differenzierter, selbstorganisierter Subsysteme übersetzen (Jessop 2001: 222-223). Märkte erscheinen dann als eigenständige Systeme, die mit stabilisierenden Mechanismen nur lose verkoppelt sind und deren Stabilisierung über Puffer- und Backupfunktionen nur temporär erfolgen kann (Block 2007: 7). Dieser Einschätzung der separierten Logiken von Politik und Markt entspricht eine verwandte Interpretation der Polanyischen „Doppelbewegung" als Konflikt spezifischer gesellschaftlicher Prinzipien, die kaum miteinander zu versöhnen sind (Polanyi Levitt 2006: 162-163).

Vor diesem Hintergrund dürfte es zur weiterführenden analytischen Einschätzung von Vermarktlichungsprozessen zunächst einmal sinnvoll sein, die normativen Eigenwerte des Marktsystems als Ausgangspunkt von Vermarktlichungsprozessen anzuerkennen. So geht vom Markt als gesellschaftlichem Ordnungsmodell eine normative Orientierungskraft aus, die als Vorbild für andere gesellschaftliche Teilbereiche dient und deren Koordinationsformen nachhaltig beeinflusst. Entsprechende Diskurse werden von interessegeleiteten gesellschaftlichen Akteuren insbesondere über das politische System strategisch positioniert (Fourcade/Healy 2007: 299-300). Vermarktlichung bedeutet demnach nicht eine bloße Auflösung nicht-marktlicher Normen in einer zweckorientierten Marktlogik. Vielmehr geht es darum, die Expansion von Märkten mit einer konflikthaften Neubestimmung von Regeln, Normen und Wertvorstellungen in bislang nicht-marktkoordinierten gesellschaftlichen Feldern in Beziehung zu setzen. Vermarktlichung ist dementsprechend ein Prozess, der nicht nur mit einer Neuaushandlung des Verhältnisses von marktlich und nicht-marktlich koordinierten gesellschaftlichen Teilbereichen einhergeht, sondern auch mit einer Neuausrichtung normativer Werthaltungen und politischer Paradigmen. Dabei werden lebensweltliche Bereiche privater Haushalte und der Zivilgesellschaft ebenso den Imperativen des Marktes unterworfen, wie die politisch-administrativen Steuerungsformen des öffentlichen Sektors. Schließlich gilt es zu berücksichtigen, dass das Paradigma der Vermarktlichung auch auf die Marktsphäre selbst zurückfallen kann, im Sinne der universellen Intensivierung eines gewinnorientierten Verwertungskalküls, das sich jenseits zeitlicher und räumlicher Beschränkungen artikuliert.

Die Expansion von Marktmechanismen ist Polanyi zufolge ein konstitutiver Bestandteil der historischen Entwicklungsdynamik kapitalistischer Marktwirtschaften. Dementsprechend sind soziale Interessenlagen ein zentraler Punkt in der Vermarktlichung von Wirtschaft und Gesellschaft. Dabei streben interessengeleitete Akteure immer wieder danach, marktbeschränkende institutionelle Konstellationen zu umgehen oder gänzlich aufzuheben. Diese Dynamik kann in Analogie zu Rosa Luxemburgs Begriff der „Landnahme" zunächst als räumliche Ausdehnung der Marktsphäre nachvollzogen werden, wie sich anhand der Globalisierung zeigen ließe. Hinzu kommt der Aspekt der Intensivierung des Marktmechanismus mit seiner Wettbewerbs- und Verwertungslogik, der sich anhand der politisch forcierten Flexibilisierung der Arbeitsmärkte in der Bundesrepublik und anderen OECD-Ländern illustrieren lässt (Streeck 2011: 154-155, Streeck 2009). Tatsächlich beinhaltet die Ausdehnung der Marktsphäre bewusste politische Entscheidungen mit intendierten wie auch nicht-intendierten Konsequenzen. Ganz im Einklang mit Polanyis originärer Argumentation wirkt der Staat als ein unverzichtbares, aktives Element der Vermarktlichung. Dabei nutzen staatliche Apparate durchaus auch Marktmechanismen, um wirtschaftliche, soziale und politische Ziele zu erreichen, die nicht durch die ausschließliche Verwendung politisch-administrativer Ressourcen erfüllt werden können. Daher müssen Märkte nicht unbedingt der Logik staatlicher Akteure widersprechen. Vielmehr kann die Vermarktlichung staatlichen Handelns die strategischen Handlungsspielräume politisch-administrativer Akteure erweitern (Fligstein 2008).

Märkte lassen sich demzufolge als strukturell offene soziale Räume beschreiben, in denen anhaltende Konflikte um die institutionelle Strukturierung der Märkte selbst, wie auch um ihre Beziehung zu anderen gesellschaftlichen Teilsystemen ausgetragen werden (Boyer/Drache 1996: 11). Die entsprechenden Aushandlungsprozesse unterscheiden sich je nach institutionellen Bedingungen, sozialen Beziehungen und politischen Konstellationen, so dass sich die tendenzielle Expansion von Märkten als politisch-kulturell geprägter historischer Prozess abspielt, der in pfadabhängigen Trajektorien verläuft (Fligstein 2002). In vergleichender Perspektive lassen sich dann institutionelle Korridore der Vermarktlichung ausmachen, die je nach Ländern, Regionen und Politikfeldern ausgeformt sind. Die Forschungsliteratur zu Vermarktlichung und institutionellem Wandel in unterschiedlichen Modellen und Variationen kapitalistischer Marktwirtschaften weist in diese Richtung (Hall/Soskice 2001, Esping-Andersen 1990). Gemeinsam ist diesen Vermarktlichungsprozessen ein gesellschaftlicher Diskurs zur Wettbewerbsfähigkeit als individuellem wie kollektivem Anliegen. Wirtschafts- und gesellschaftspolitische Konnotationen artikulieren sich über das Paradigma eines

"Wettbewerbsstaates", der die Ausweitung von Marktmechanismen über umfangreichen regulative Bemühungen von Regierung und Verwaltung organisiert (Jessop 2002). Diese Entwicklungstendenzen der Vermarktlichung lassen sich etwa anhand der marktorientierten Reformen in den OECD-Wohlfahrtsstaaten nachvollziehen, wobei die Vermarktlichung wohlfahrtsstaatlicher Arrangements im Sinne einer Privatisierung und Individualisierung sozialer Sicherung mit länderspezifischen Regulierungsmodi einhergeht (Nullmeier 2009, Rieger/Leibfried 2003). Dabei kommt es letztlich auch zu einer „Re-Kommodifizierung" der Arbeitskraft im Sinne Polanyis, was sich entsprechend als Ausdruck des Polanyischen Konzepts der „Doppelbewegung" von Vermarktlichung und Einbettung fassen lässt (Ebner 2007).

4. Institutionelle Komponenten und Pfade der Vermarktlichung

Zum Verständnis von Vermarktlichungsprozessen sind in der aktuellen sozialwissenschaftlichen Literatur verschiedene Konzepte und Begriffe vorgeschlagen worden. Der Begriff der Ökonomisierung bezeichnet eine zunehmend hegemoniale Rolle kapitalistischer Wirtschaftsstrukturen und Werthaltungen in nicht-wirtschaftlichen gesellschaftlichen Bereichen wie der Wissenschaft oder Kunst. Dabei reicht die Bandbreite der Ökonomisierungsphänomene von organisationaler Kostenrechnung bis hin zur Ausrichtung an Gewinnmotiven. Schließlich geraten auch genuin wirtschaftliche Felder unter Ökonomisierungsdruck, insbesondere im Zusammenhang mit dem renditeorientierten Einfluss der Finanzmärkte (Schimank 2008: 382; Schimank/Volkmann 2008). In ähnlicher Weise ist der Begriff der Ökonomisierung mit der zunehmenden Bedeutung des Marktwettbewerbs als einem Modus der Governance und Koordination in nichtwirtschaftlichen gesellschaftlichen Bereichen in Beziehung gesetzt worden (Harms und Reichard 2003; Prisching 2002). Neben der Ökonomisierung wäre dann auch die Kommerzialisierung gesellschaftlicher Bereiche zu konstatieren, wie sie sich über eine rationale Gewinnmaximierung artikuliert (Kettner und Koslwski 2011: XV-XVI). So dient der Bezug auf Marktmechanismen als gemeinsamer Nenner für unterschiedliche Strategien institutionellen Wandels, die maßgeblich auf eine Ausweitung marktorientierter Formen von Produktion und Zirkulation hinwirken (Czada 2004: 9). Auch aus sozialkonstruktivistischer Sicht gehen die Konzepte der Ökonomisierung und der Vermarktlichung eine enge Verbindung ein. Ökonomisierung bezieht sich dann auf solche Prozesse, die spezifische "ökonomische" Objekte in der Gesellschaft konstituieren. Beispiele sind Verhaltensformen, Institutionen und Organisationen, insbesondere eigene Theorien der Wirtschaft als intellektu-

elle Ausdrucksform, aber auch bestimmte materielle Aspekte wie etwa die technischen Infrastrukturen zur Formierung von Märkten (Çalışkan/Callon 2009a: 370, 384). Vermarktlichung stellt sich dann als eine besondere Form der Ökonomisierung dar: Märkte werden als sozio-technische Arrangements aufgefasst, die auf spezifischen Rechten und Regeln, Konventionen, Fähigkeiten und Wissensformen sowie materiellen Infrastrukturen aufbauen (Çalışkan/Callon 2009b: 3).

Um diese verschiedenen Sichtweisen zu ordnen, soll das Konzept der Vermarktlichung im Folgenden auf der Grundlage von Polanyis ursprünglichen Beiträgen weiter spezifiziert werden. Zunächst wäre dabei zu betonen, dass die Ausdehnung von Marktmechanismen in zuvor nicht-marktlich koordinierte gesellschaftliche Felder auf diversen institutionellen Komponenten beruht, die jeweils eine eigene Dimension der Vermarktlichung repräsentieren.

- Ökonomisierung bezieht sich auf die Einführung von Kostenkalkülen und Kosten-Nutzen-Überlegungen in Organisationen. Diese Aspekte sind im Privatsektor konstitutiv. Ihre Einführung in Organisationen des öffentlichen Sektors sowie in anderen Organisationen, die bisher nicht-marktlich koordiniert waren, stellt hingegen einen besonderen Transformationsprozess dar. In diesem Sinne ist Ökonomisierung vor allem eine organisatorische Funktion, die eine interne Anpassung an die Bedingungen des Marktwettbewerbs ermöglicht.
- Kommerzialisierung bezieht sich auf eine zunehmende Nachfrageorientierung in der Gütererstellung. In ihrer schwachen Form bedeutet dies nicht notwendigerweise eine Gewinnorientierung, obwohl sich letztere als wichtiges Motiv erweisen kann. Auch hiervon sind neben Organisationen in etablierten Marktstrukturen auch nicht-marktorientierte Organisationen betroffen. Kommerzialisierung fördert somit über Kunden- und Nutzerbeziehungen eine auch extern wirksame Anpassung an den Marktwettbewerb.
- Kommodifizierung integriert die Komponenten der Ökonomisierung und Kommerzialisierung, indem die marktorientierte Logik der Warenform auf die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital sowie auf den Produktionsprozess selbst ausgeweitet wird. Prägend ist hier das Paradigma des Wettbewerbs und der Wettbewerbsfähigkeit, das auch auf die Input- und Output-Verknüpfungen der beteiligten Organisationen angewandt wird. Der Marktmechanismus wird damit zum gesamtgesellschaftlichen Koordinationsmodus.
- Monetarisierung bezieht sich auf die Herausbildung geldwirtschaftlicher Kalküle und Institutionen, die zur gesellschaftlichen Durchsetzung monetärer Rationalität beitragen, begleitet von der rechtlichen Formalisierung und Standardisierung der Marktkonventionen, die dazu geeignet sind, den Marktprozess zu regulieren. Privatisierung im Sinne der Zuweisung privater

Eigentumsrechte sowie Liberalisierung im Sinne der politisch-administrativen Flexibilisierung der Marktregulierung ergänzen die institutionellen Infrastrukturen der Märkte.

- Vermarktlichung bezeichnet die institutionelle Ausdehnung von Marktmechanismen in nicht-marktlich koordinierte soziale Felder sowie die Intensivierung von Marktmechanismen in bereits marktkoordinierten Feldern. Maßgebliche Komponenten dieser Vermarktlichungsprozesse sind die Teilprozesse der Ökonomisierung, Kommerzialisierung, Kommodifizierung, Monetarisierung, rechtlichen Formalisierung, Privatisierung und Deregulierung. Entsprechende gesellschaftliche Diskurse betonen Aspekte des Wettbewerbs und der Wettbewerbsfähigkeit.

In diesem Sinne bedeutet Vermarktlichung, dass der Marktmechanismus zum maßgeblichen Strukturierungsprinzip eines bestimmten sozialen Feldes wird, wobei sich einzelne Komponenten des Vermarktlichungsprozesses in unterschiedlicher Weise ausprägen werden. Dabei werden die konkreten Vermarktlichungsprozesse von den institutionellen und strukturellen Gegebenheiten der betroffenen sozialen Felder geprägt – darunter der öffentliche Sektor mit seinen Staats- und Verwaltungsapparaten, das zivilgesellschaftliche Feld mit seinen differenzierten Vergemeinschaftungsformen sowie das Marktsystem selbst mit seinen privatwirtschaftlichen Eigenheiten. Vor diesem Hintergrund lassen sich kontextspezifische Pfade und Profile der Vermarktlichung ausmachen. Eine institutionalistische Theorie der Vermarktlichung hätte dann den Anspruch zu erfüllen, institutionelle Normen und Regeln als Koordinationsstrukturen kollektiven Handelns erklären zu können, um auf diese Weise das strategische Handeln der Akteure sowie die prägenden Kontextbedingungen nachzuvollziehen. Dabei ist davon auszugehen, dass die entsprechenden sozialen Felder jeweils eigenständige Ordnungs- und Interaktionsmuster aufweisen (Fligstein 2001). Die folgenden Punkte dienen einer weiterführenden Klärung dieser Vorgaben.

Zunächst ist festzuhalten, dass Märkte in ihrer Eigenschaft als komplexe dezentrale Mechanismen zur Koordinierung kollektiven Handelns eine eigenständige normative Attraktivität besitzen, die sie als paradigmatisches Vorbild für diverse gesellschaftliche Felder erscheinen lässt. So fungieren Märkte nicht nur als soziale Ordnungen zur Stabilisierung von Erwartungen und zur Sicherung arbeitsteiliger Kooperation, vielmehr kommunizieren sie auch moralische Anforderungen an marktkompatibles Verhalten und entfalten somit Potentiale einer normativen Prägung von Akteuren (Beckert 2009b, Fourcade/Healy 2007: 299-300). Vermarktlichung bedeutet also keinesfalls, dass sich differenzierte soziale Normen unmittelbar in einer generalisierten Logik instrumenteller Rationalität auflösen.

Vielmehr reflektieren Vermarktlichungsprozesse eine auch politisch umkämpfte Transformation institutioneller Normen und Regeln in den jeweils betroffenen sozialen Feldern. Dabei werden die normativen Implikationen des Marktmechanismus zum Gegenstand anhaltender Kontroversen und Konflikte, die alle Komponenten der Vermarktlichung betreffen können.

In diesem Sinne ist Vermarktlichung ein gesamtgesellschaftlich wirksamer Prozess, der die Neuverhandlung der Beziehungen zwischen dem öffentlichen und privaten Sektor sowie die Neuausrichtung kultureller, sozialer und politischer Dynamiken beinhaltet. Dementsprechend muss der analytische Schwerpunkt einer Theorie der Vermarktlichung auf die institutionelle Differenzierung und Integration marktlich und nicht-marktlich koordinierter sozialer Felder ausgerichtet sein. Das Verhältnis von Staat und Markt ist hier von entscheidender Bedeutung (Ebner 2008). So bietet die marktorientierte Transformation von Staats- und Verwaltungsapparaten durch die Methoden des „New Public Management" eine passende Illustration für den konfliktbehafteten und in sich widersprüchlichen Charakter der Vermarktlichung politisch-administrativer Strukturen (Schimank 2008). Diese extensive Ausdehnung von Marktmechanismen wird von deren Intensivierung in bereits etablierten Marktzusammenhängen begleitet. Solche Prozesse beinhalten Aspekte der Materialität und Performativität, die entscheidend für das Verständnis der sozialen Konstruktion von Märkten sind (Mackenzie/Muniesa/Siu 2008). So erlaubt etwa die Computerisierung der Finanzmärkte das Aufkommen synthetischer Markttransaktionen, insbesondere im algorithmisierten Hochfrequenzhandel, ohne dass bei diesen Transaktionen selbst soziale Beziehungen zum Tragen kämen (Preda 2009: 198-199, Mirowski 2007). Im Sinne von Polanyis Marktkonzeption fällt hier die Vermarktlichungslogik mit ihrer Tendenz zur Auflösung stabilisierender Dispositionen auf die Märkte selbst zurück.

5. Zusammenfassung

Gegenstand des vorliegenden Aufsatzes sind konzeptionelle Vorüberlegungen zu einer auf Karl Polanyis Arbeiten aufbauenden institutionalistischen Theorie der Vermarktlichung. Der Begriff der Vermarktlichung meint dabei, dass eine ökonomische Logik erwerbswirtschaftlicher Warenproduktion zum dominanten Strukturprinzip eines sozialen Feldes wird, wobei sich auf individueller wie kollektiver Ebene wettbewerbsorientierte Regeln und Normen durchsetzen. In diesem Sinne lässt sich die Vermarktlichung sozialer Felder als Prozess eines umfassenden institutionellen Wandels begreifen der das Potential besitzt, eine gesamtgesellschaftliche Reichweite zu entfalten. Dabei wird deutlich, dass eine für institutio-

nelle Zusammenhänge sensibilisierte Theorie der Vermarktlichung immer auch als Bestandteil einer Theorie der kapitalistischen Entwicklung verstanden werden muss, welche die Dynamik der politisch-ökonomischen Expansion und Beschränkung von Marktmechanismen als Charakteristikum eines historisch spezifischen Wirtschaftssystems betrachtet (Streeck 2011: 161). Zu einer solchen Untersuchung kapitalistischer Entwicklung als eines zwischen strategischen Interessen und historischer Kontingenz angesiedelten historischen Prozesses würde eine institutionalistische Theorie der Vermarktlichung einen maßgeblichen Beitrag leisten.

Literatur

Beckert, Jens (2007), The Great Transformation of Embeddedness: Karl Polanyi and the New Economic Sociology, MPIfG Discussion Paper 07/1, Köln: Max Planck Institut für Gesellschaftsforschung.

Beckert, Jens (2009a), Wirtschaftssoziologie als Gesellschaftstheorie, Zeitschrift für Soziologie, Bd. 38, Nr. 1, S. 182-197.

Beckert, Jens (2009b), The Social Order of Markets, Theory and Society, Bd. 38, Nr. 2, S. 245-269.

Beckert, Jens und Streeck, Wolfgang (2008), Economic Sociology and Political Economy: A Programmatic Perspective, MPIfG Working Paper 08/4, Köln: Max Planck Institut für Gesellschaftsforschung.

Block, Fred (2001), Introduction, in Karl Polanyi, The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time, Second Paperback Edition, Boston: Beacon, S. xviii-xxxviii.

Block, Fred (2003), Karl Polanyi and the Writing of The Great Transformation, Theory and Society, Bd. 32, Nr. 2, S. 275-306.

Block, Fred (2007), Understanding the Diverging Trajectories of the United States and Western Europe: A Neo-Polanyian Analysis, Politics and Society, Bd. 35, Nr. 1, S. 3-33.

Boyer, Robert und Drache, Daniel (1996), Introduction, in Boyer, Robert and Drache, Daniel (Hg.), States against Markets: The Limits of Globalization, London and New York: Routledge, S.1-27.

Çalışkan, Koray und Callon, Michel (2009), Economization, Part 1: Shifting Attention from the Economy towards Processes of Economization, Economy and Society, Bd. 38, Nr. 3, S. 369-398.

Çalışkan, Koray und Callon, Michel (2010), Economization, Part 2: A Research Programme for the Study of Markets, Economy and Society, Bd. 39, Nr. 1, S. 1-32.

Camagni, Michele (2011), Karl Polanyi's Institutional Theory: Market Society and Its 'Disembedded' Economy, Journal of Economic Issues, Bd. XLV, Nr. 1, S.177-197.

Czada, Roland (2004), Grenzprobleme zwischen Politik und Markt, in Czada, Roland und Zintl, Reinhard (Hg.), Politik und Markt, Politische Vierteljahresschrift, Sonderheft 34, Wiesbaden: VS, S. 9-26.

Dale, Gareth (2010), Karl Polanyi: The Limits of the Market, Cambridge: Polity.

Dalton, George (1968), Introduction, in Dalton, George (Hg.), Primitive, Archaic, and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi, New York: Anchor, S. ix-liv.

Deutschmann, Christoph (2008), Kapitalistische Dynamik: Eine gesellschaftstheoretische Perspektive, Wiesbaden: VS.

Ebner, Alexander (2005), Hayek on Entrepreneurship: Competition, Market Process and Cultural Evolution, in Backhaus, Jürgen G. (Hg.), Entrepreneurship, Money and Coordination: Hayek's Theory of Cultural Evolution, Cheltenham: Elgar, S. 131-149.

Ebner, Alexander (2007), Die europäische Beschäftigungsstrategie in der Reform des Wohlfahrtsstaats: Aktive Arbeitsmarktpolitik, aktivierende Sozialpolitik und das Leitbild der Wettbewerbsfähigkeit, in Peukert, Helge (Hg.), Keine Arbeit und so viel zu tun, Münster: Lit, 2007, S.195-217.

Ebner, Alexander (2008), Introduction: The Institutions of the Market, in Ebner, Alexander und Beck, Nikolaus (Hg.), The Institutions of the Market: Organisations, Social Systems and Governance, Oxford: Oxford University Press, S.1-20.

Ebner, Alexander (2011a), The Polanyi Problem and Transnational Markets, in Joerges, Christian und Falke, Josef (Hg.), Karl Polanyi, Globalisation and the Potential of Law in Transnational Markets, Oxford: Hart, S. 19-41.

Ebner, Alexander (2011b), Polanyi on Markets, Democracy and the Crisis of Liberalism, in Backhaus, Jürgen G. (Hg.), Beginnings of Scholarly Economic Journalism, Münster: Lit, S. 15-29.

Esping-Andersen, Gøsta (1990), The Three Worlds of Welfare Capitalism. London: Polity.

Fligstein, Neil (2001), Social Skill and the Theory of Fields, Sociological Theory, Bd. 19, Nr. 1, S. 105-125.

Fligstein, Neil (2002), The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies, Princeton: Princeton University Press.

Fligstein, Neil (2008), Myths of the Market, in Ebner, Alexander und Beck, Nikolaus (Hg.), The Institutions of the Market: Organisations, Social Systems and Governance, Oxford: Oxford University Press, S. 131-156.

Fourcade, Marion (2007), Theories of Markets and Theories of Society, American Behavioral Scientist, Bd. 50, Nr.8, S.1015-1034.

Fourcade, Marion and Healy, Kieran (2007), Moral Views of Market Society, Annual Review of Sociology, Bd. 33, Nr. 3, S. 285-311.

Granovetter, Mark (1985), Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, American Journal of Sociology, Bd. 91, Nr. 4, S. 481-510.

Hall, Peter und Soskice, David (2001), An Introduction to Varieties of Capitalism, in Hall, Peter und Soskice, David (Hg.), Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage, Oxford: Oxford University Press, S. 1-68.

Harms, Jens und Reichard, Christoph (2003), Ökonomisierung des öffentlichen Sektors – eine Einführung, in Harms, Jens und Reichard, Christoph (Hg.), Die Ökonomisierung des öffentlichen Sektors: Instrumente und Trends, Baden-Baden: Nomos, S.13-18.

Hart, Keith und Hann, Chris (2009), Learning From Polanyi, in Hart, Keith und Hann, Chris (Hg.), Market and Society: The Great Transformation Today, Cambridge: Cambridge University Press, S. 1-16.

Hejeebu, Santhi und McCloskey, Deirdre (1999), The Reproving of Karl Polanyi, Critical Review, Bd. 16, Nr. 3-4, S. 285-314.

Jessop, Bob (2001), Regulationist and Autopoieticist Reflections on Polanyi's Account of Market Economies and Market Society, New Political Economy, Bd. 6, Nr. 2, S. 213-232.

Jessop, Bob (2002), The Future of the Capitalist State, Cambridge: Polity.

Kettner, Matthias und Koslowski, Peter (2011), Einleitung, in Kettner, Matthias und Koslowski, Peter (Hg.), Ökonomisierung und Kommerzialisierung der Gesellschaft: Wirtschaftsphilosophische Unterscheidungen, München: Wilhelm Fink, S. VII-XVI.

Krippner, Greta (2001), The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology, Theory and Society, Bd. 30, Nr. 4, S. 775-810.

MacKenzie, Donald, Muniesa, Fabian und Siu, Lucia (2008), Introduction, in MacKenzie, Donald, Muniesa, Fabian and Siu, Lucia (Hg.), Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics, Princeton: Princeton University Press, S. 1-19.

Mirowski, Philip (2007), Markets Come to Bits: Evolution, Computation and Markomata in Economic Science, Journal of Economic Behavior and Organization, Bd. 63, Nr. 2, S. 209-242.

Nullmeier, Frank (2009), Vermarktlichung des Sozialstaates?, in Aufderheide, Detlef and Dabrowski, Martin (Hg.), Markt und Wettbewerb in der Sozialwirtschaft, Berlin: Duncker und Humblot, S. 97-108.

Polanyi, Karl (1944/2001), The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time, Boston: Beacon.

Polanyi, Karl (1947/1968), Our Obsolete Market Mentality, Commentary, Bd. 3, abgedr. in Dalton, George (Hg.), Primitive, Archaic, and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi, New York: Anchor, S. 59-77.

Polanyi, Karl (1957), The Economy as Instituted Process, in Polanyi, Karl, Arensberg, Conrad M. und Pearson, Harry W. (Hg.), Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory, Glencoe: Free Press, S. 243-270.

Polanyi, Karl (1977), The Livelihood of Man, hg. v. Pearson, Harry W., New York: Academic Press.

Polanyi Levitt, Kari (2006), Keynes and Polanyi: The 1920s and the 1990s, Review of International Political Economy, Bd. 13, Nr. 1, S. 152-177.

Preda, Alex (2009), Information, Knowledge, and Economic Life: An Introduction to the Sociology of Markets, Oxford: Oxford University Press.

Prisching, Manfred (2002), Vermarktlichung: Ein Aspekt des Wandels von Koordinationsmechanismen, in Prisching, Manfred (Hg.), Ökonomie und Gesellschaft, Jahrbuch 18, Marburg: Metropolis, S. 15-38.

Rieger, Elmar and Leibfried, Stephan (2003), Limits to Globalization: Welfare States and the World Economy, Cambridge: Polity Press.

Schimank, Uwe (2008), Gesellschaftliche Ökonomisierung und unternehmerisches Agieren, in Maurer, Andrea und Schimank, Uwe (Hg.), Die Gesellschaft der Unternehmen – Die Unternehmen der Gesellschaft, Wiesbaden: VS, S. 220-236.

Schimank, Uwe und Volkmann, Ute (2008), Ökonomisierung der Gesellschaft, in Maurer, Andrea (Hg.), Handbuch der Wirtschaftssoziologie, Wiesbaden: VS, S. 382-393.

Somers, Margaret R. und Block, Fred (2005), From Poverty to Perversity: Ideas, Markets, and Institutions over 200 Years of Welfare Debate, American Sociological Review, Bd. 70, Nr. 2, S. 260-287.

Streeck, Wolfgang (2009), Reforming Capitalism: Institutional Change in the German Political Economy, Oxford: Oxford University Press.

Streeck, Wolfgang (2011), Taking Capitalism Seriously: Towards an Institutionalist Approach to Contemporary Political Economy, Socio-Economic Review, Bd. 9, Nr. 1, S. 137-167.

Swedberg, Richard (2005a), Markets in Society, in Smelser, Neil J. und Swedberg, Richard (Hg.), The Handbook of Economic Sociology, Zweite Aufl., Princeton: Princeton University Press, S. 233-253.

Swedberg, Richard (2005b), The Economic Sociology of Capitalism: An Introduction and Agenda, in Nee, Victor und Swedberg, Richard (Hg.), The Economic Sociology of Capitalism, Princeton: Princeton University Press, S. 3-39.

II
Historisch-ideengeschichtliche Zugänge

Macht, Ungleichheit und Preise: Friedrich Wieser und die Wirtschaftssoziologie

Gertraude Mikl-Horke

1. Einleitung

Am Beginn des vergangenen Jahrhunderts war die Diskussion um das Verhältnis von Gesellschaft, Staat und Wirtschaft besonders rege, was sich an einer großen Zahl von sozialwissenschaftlichen Werken nachweisen lässt, aus denen etwa Max Webers „Wirtschaft und Gesellschaft" herausragt. Auch eine Reihe österreichischer Sozialwissenschaftler, die sehr unterschiedlichen theoretischen, aber auch ideologischen Strömungen angehörten, befassten sich mit diesen Fragen. Dazu zählten etwa einige Mitglieder der Soziologischen Gesellschaft in Wien, die sich auf der Basis austromarxistischer und ethisch bzw. liberal sozialistischer Auffassungen mit den ökonomischen Verhältnissen ihrer Zeit auseinander setzten, so etwa Max Adler oder Rudolf Goldscheid (s. dazu Mikl-Horke 2007). Aber auch die Vertreter der Menger-Schule der österreichischen Nationalökonomie beschäftigten sich mit dem Verhältnis von Wirtschaft und Gesellschaft, so insbesondere Friedrich von Wieser. Auf sein Werk soll hier im Folgenden näher eingegangen werden, wobei es nicht um eine historiographische Bestandsaufnahme geht, sondern um Probleme und Aspekte, die auch für die Wirtschaftssoziologie der Gegenwart relevant sind, aber in dieser bisher eine eher geringe Beachtung gefunden haben: Das sind die Themen der Macht in der Wirtschaft und der ökonomischen Ungleichheit, die sich durch das Werk Wiesers ziehen, und insbesondere auch in seinem Ansatz einer Soziologie der Preise zum Ausdruck kommen. Werte und Preise erfahren auch in der modernen Wirtschaftssoziologie seit kurzem eine gewisse Beachtung und auch das Problem der ökonomischen Ungleichheit wird unter dem Eindruck der wachsenden Kluft zwischen arm und reich wieder von Bedeutung. Zunächst werden Wieser und sein Werk mit Bezug auf diese Aspekte vorgestellt und dies sodann in Zusammenhang mit neueren Entwicklungen in der modernen Wirtschaftssoziologie gebracht.

2. Friedrich Wieser: Wirtschaftstheorie und Soziologie

Friedrich Freiherr von Wieser wurde 1851 in Wien als Sohn eines höheren Beamten geboren. Nach einem Studium der Jurisprudenz wandte sich Wieser jedoch auf Grund der Lektüre von Herbert Spencer und Carl Menger der Nationalökonomie zu. Seine ökonomische Bildung erhielt er vor allem bei den Vertretern der älteren Schule der historischen Nationalökonomie Knies, Roscher und Hildebrand, bei denen er – wie auch Wiesers späterer Schwager Eugen von Böhm-Bawerk in Heidelberg, Leipzig und Jena studierten. Friedrich Wieser hatte auch schon früh eine starke Neigung zur Geschichte, insbesondere zur „namenlosen Geschichte" (Wieser 1929, S. 339) entwickelt, was eine sozial- bzw. strukturhistorische Perspektive seines Denkens förderte. Von da her war er auch offen für die Soziologie und für das Verständnis von Wirtschaft als begründet auf Gesellschaft. Die Wirtschaftstheorie verstand er folglich als eine Vorstufe der Gesellschaftslehre, was durchaus nicht ungewöhnlich war unter den Vertretern dieser Richtung der Ökonomie. Auch der Begründer der österreichischen oder Wiener Schule hatte die Ökonomie im Sinn der klassischen Lehre als eine Sozialwissenschaft verstanden (Menger 1883). Da er und seine Schüler nicht von einem utilitaristisch-hedonistischen Verständnis des wirtschaftlichen Handelns ausgingen, sondern dieses als subjektiv rationales und soziales Handeln sahen, hatten sie sich, wie auch Max Weber einer allerdings individualistischen und nicht organizistischen Soziologie verbunden gefühlt, und manche ihrer Vertreter waren Mitglieder in René Worms' Institut de Sociologie. Der für die weitere Entwicklung der österreichischen Nationalökonomie in den USA so bedeutende Ludwig Mises verstand die Grenznutzentheorie als der Soziologie zugehörig, da sie vom Konsumentenhandeln ausging. Später kennzeichnete er die Ökonomie als den Kern einer allgemeinen Theorie des subjektiv rationalen Handelns, die er zunächst „Soziologie", später dann nach seiner Distanzierung von Webers idealtypischer Methode „Praxeologie" nannte (vgl. Mises 1933; Mikl-Horke 2011a, S. 70f).

Wieser wurde neben Böhm-Bawerk zum Hauptvertreter der zweiten Generation der Österreichischen Schule der Nationalökonomie und leistete wesentliche Beiträge zur Entwicklung der Grenznutzentheorie, was sich vor allem in seiner Habilitationsschrift von 1884 „Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes" und dem Werk „Der natürliche Wert" von 1889 manifestierte. Durch die Unterstützung Mengers wurde er an die Universität in Prag berufen. 1903 folgte Wieser dann Carl Menger auf dessen Lehrstuhl in Wien nach. Als Zusammenfassung seiner wichtigsten Erkenntnisse kann die „Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft" betrachtet werden, die 1914 als erster Band des u. a. von Max Weber herausgegebenen „Grundrisses der Sozialökonomik" erschien. In

den Jahren des ersten Weltkrieges übernahm er auch politische Funktionen und war 1917 Handelsminister. Zum anderen befasste er sich mit Themen der angewandten bzw. praktischen Ökonomie wie Geldwert- und Steuerfragen, Grundrente, Produktivgenossenschaften etc.

Das zentrale Thema, das seine wichtigsten Werke kennzeichnet, war jedoch die Macht in der Gesellschaft, denn „Das Schicksal der Gesellschaft liegt in dem Verhältnisse von Führung und Masse beschlossen" (Wieser 1924, S. 114). Dieser Thematik widmete er sich dann in umfassender Weise in seinem letzten großen Werk, dem in seinem Todesjahr 1926 erschienenen „Gesetz der Macht". Aber das Problem der Macht beschäftigte ihn von Beginn an und schlug sich etwa in seiner Prager Rektoratsrede von 1901 „Über die gesellschaftlichen Gewalten" nieder. Das „Gesetz der Macht" wird als Wiesers soziologisches Werk verstanden (Menzel 1929) und von seiner ökonomischen Theorie getrennt. Doch durchzieht die soziologische Perspektive der Macht und der Ungleichheit auch sein ökonomisches Werk und prägt auch seine wirtschaftstheoretischen Konzeptionen, die daher wohl besser als sozialökonomisch oder wirtschaftssoziologisch charakterisiert werden können. Vollkommen zu Recht hat seine „Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft" daher in der englischen Übersetzung den Titel „Social Economics" (1927) erhalten.

Friedrich Wieser wird jedoch fast ausnahmslos als Wirtschaftstheoretiker gesehen und hat als solcher in der Historiographie der Ökonomie eine feste Position, auch wenn seine Werke heute nicht mehr gelesen werden. Aus der Sicht der späteren Standardthemen der ökonomischen Profession wird Wieser allgemein attestiert, dass er die subjektive Werttheorie Mengers weiter entwickelt, den Begriff „Grenznutzen" geprägt und auf die Produktion und die Kosten angewandt hatte. Hax nennt im Vademecum zur Neuauflage von Wiesers Habilitationsschrift als dessen größte Verdienste um die ökonomische Theorie die Herleitung des Wertes von Produktionsfaktoren aus ihrer Grenzproduktivität und die Überwindung des Gegensatzes zwischen kostenorientierter und nutzenorientierter Bewertung durch die Definition der Kosten als Ausdruck entgangenen Nutzens alternativer Verwendungszwecke, was später als Opportunitätskosten bekannt wurde (Hax 1999, S. 5ff.). Neben John Bates Clark wird Wieser auch die Entwicklung der Grenzproduktivitätstheorie der Einkommensverteilung zugeschrieben (Kurz und Sturn 1999, S. 97ff.). Seine Erkenntnis des Wechselspiels zwischen wirtschaftlichen Neuerungen und Prozessen der Nachahmung und der Idee des Informationscharakters der Preise (Streissler 1999b, S. 34) wurden von Schumpeter und Hayek resp. weiter entwickelt.

Zu seiner Zeit repräsentierte Wieser neben Böhm-Bawerk die zentrale Tradition der Österreichischen Schule (Streissler 1999b, S. 54). Wieser hatte ab 1903 einen der bedeutendsten Lehrstühle der Nationalökonomie in Wien innegehabt, ein bedeutendes Standardwerk seiner Zeit verfasst, und zu seinen Schülern zählten die späteren Hauptvertreter der dritten und vierten Generation der Österreichischen Schule wie sein Nachfolger Hans Mayer, aber auch Friedrich A. Hayek, Gottfried Haberler, Oskar Morgenstern und Joseph Schumpeter. Doch Einfluss und Bedeutung Wiesers schwanden in der Folge, zum einen weil manche seiner Ideen zum Allgemeingut geworden waren, das andere zudem methodisch besser und konziser darlegen konnten. Zum anderen aber stießen seine Auffassungen über die Planbarkeit der einfachen Wirtschaft und die Rechenbarkeit des „natürlichen Werts" auf scharfe Kritik aus den eigenen Reihen, insbesondere von Ludwig Mises. Vielfach wurde er in die Nähe sozialistischer Konzeptionen gerückt bzw. eher als ein Vertreter einer neoklassischen Auffassung im Sinne von Leon Walras gesehen (Streissler 1999a). Da Mises die weitere Entwicklung der österreichischen Schule vor allem nach der Emigration ihrer Vertreter in die USA dominierte, blieben Wiesers Auffassungen daher nicht nur einflusslos, sondern wurden abgelehnt, ja, er wurde schließlich überhaupt nicht mehr zu den Vertretern der „Austrian Economics" gezählt (Hoppe und Salerno 1999).

Auch die Soziologen nahmen von ihm wenig Notiz, was allerdings auch durch die nächste Epoche in der Geschichte Europas bedingt war, auf die eine Neuorientierung der Soziologie im Sinne der US-amerikanischen Sozialpsychologie und Sozialforschung folgte. Die prominente Verwendung der Begriffe der Führung und des Führers wurde Wieser aus späterer Sicht häufig als Sympathisieren mit faschistischen und rassistischen Idealen angelastet (s. dazu auch Streissler 1999b). Er selbst schwankte auch nach eigener Aussage zwischen Tolstoi und Nietzsche, zwischen der „namenlosen Geschichte" der Massen und dem Geniekult der Zeit (Wieser 1929, S. 343). Dass Wiesers Soziologie wenig Aufmerksamkeit auf sich zog, war aber auch der geringen Beachtung von Problemen der Macht und der ökonomischen Ungleichheit damals wie heute geschuldet.

2.1 Wirtschaftssoziologische Aspekte der „Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft"

Das Interesse an Macht und Führung durchzieht das Werk Wiesers und bestimmt auch sein Verständnis der Wirtschaftsverhältnisse, ließ ihn die realen sozioökonomischen und politischen Differenzen in der Gesellschaft seiner Zeit erkennen

und den Zusammenhang von Wirtschaft und Gesellschaft betonen.[1] Das deutet sich sprachlich in den immer wieder verwendeten Ausdrücken von der „gesellschaftlichen Wirtschaft“ und der „wirtschaftlichen Gesellschaft“ an, wobei er letztere Erkenntnis der klassischen Nationalökonomie zuschrieb, und ihr daher die „Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft“ teils ergänzend, teils kritisch entgegenhielt. So etwa warf er der klassischen Ökonomie allzu wirklichkeitsferne Abstraktion gepaart mit falscher Idealisierung zugunsten der Freiheitsrechte der Unternehmer vor. In der Folge werden wir uns vor allem auf dieses Werk stützen, das am klarsten seine sozialökonomische bzw. seine wirtschaftssoziologische Sicht repräsentiert.

In der Einleitung legt Wieser auf knapp vier Seiten seine methodologische Position dar. Er verstand die Ökonomie als eine auf Erfahrung beruhende, aber theoretisch argumentierende Geisteswissenschaft. Er kritisierte die Übernahme der naturwissenschaftlichen Erkenntnisweise und bekannte sich zur „psychologischen Methode“, womit er jedoch nur den Ansatz am subjektiven Sinn des Handelns meinte, d. h. am allgemein verbreiteten Bewusstsein und an der Erfahrung der wirtschaftenden Menschen, was der Wissenschaftler auch in sich selbst findet, denn „Kein Theoretiker kann sich seines praktischen Bewusstseins von den wirtschaftlichen Dingen entäußern […]“ (Wieser 1924, S. 9). Dies vor allem auf Grund der Verwendung der alltagssprachlichen Begriffe in der Sozialwissenschaft, die allerdings von ihren Nebenbedeutungen gereinigt werden müssen. Da er die Volkssprache als Grundlage der Erfahrung auch für die Sozialwissenschaft sah, lehnte er deren Ersatz durch eine neue Terminologie oder Formelsprache ab, war daher – wie auch die österreichischen Ökonomen allgemein – gegen die Mathematisierung der Wirtschaftstheorie, was nicht gleichbedeutend ist mit der Verwendung mathematischer Methoden als Hilfsmittel der Darstellung Im Sinne einer Auffassung, die man als geisteswissenschaftlich-verstehende Position bezeichnen kann, ist das Ziel der Theorie für Wieser die Beschreibung der Wirklichkeit unter „Hinweglassung des Nebensächlichen, des Zufälligen, des Besonderen“. Dazu bedient sich die Theorie der Isolierung und der Idealisierung, so dass die reinen Elemente der Wirklichkeit erkannt werden; dann aber müssen diese schrittweise durch abnehmende Abstraktion konkreter und differenzierter gemacht werden, ohne dass jemals die Wirklichkeit ganz erfasst werden könne. Wieser war sich aber durch seine Sicht der Rolle der Sprache auch bewusst, dass der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler nicht nur beobachten und erklären, sondern auch überzeugen kann, wenn er die innere Bedeutung bei seinen Zuhö-

1 Wieser hatte den Zusammenhang von Wirtschaft und Gesellschaft auch in einer Vorlesung von 1915 über „Gesellschaft und Volkswirtschaft“ behandelt.

rern trifft. Durch die Macht der Sprache hat die Wissenschaft auch Einfluss auf das Denken und Verstehen der Menschen.

2.1.1 Die „einfache Wirtschaft“

Das Werk beginnt seiner Methode der abnehmenden Abstraktion entsprechend – mit der Theorie der einfachen Wirtschaft und schreitet von dort fort zur „Theorie der Volkswirtschaft“, der er zwei knappe Abschnitte über die „Theorie der Staatswirtschaft“ und die „Theorie der Weltwirtschaft“ folgen lässt. Die Theorie der einfachen Wirtschaft beschränkt sich darauf, „die Wirkungen zu untersuchen, die von den Wirtschaftszwecken aus auf die Gestaltung des wirtschaftlichen Prozesses ausgeübt werden, dagegen werden wir von den Umständen, unter denen die gesellschaftlich-wirtschaftlichen Kräfte bereitet werden, ganz und gar absehen, […]“ Wieser geht jedoch nicht von einer Robinson-Wirtschaft oder von hedonistischen, an Lustgewinn orientierten Individuen aus und auch nicht von einer primitiven Subsistenzwirtschaft; er sieht die einfache Wirtschaft „nicht als den dürftigen Haushalt eines isolierten Wirtschafters, sondern wir denken sie in den äußeren Maßen einer mit den vollen Hilfsmitteln des Reichtums und der Technik ausgerüsteten Volkswirtschaft, […], die […] vermöge einer planmäßigen Leitung […] alle Zwecke ohne Irrtum und Leidenschaft auf das genaueste gegeneinander abwägt […] und vollzieht“ (Wieser 1924, S. 18). Er versteht die einfache Wirtschaft daher im Sinne eines Gesamthaushalts, einer vollkommen rational geplanten Volkswirtschaft ohne Markt und ohne Geld. Diese Bedarfsdeckungswirtschaft evoziert Assoziationen mit der antiken „oikos“-Lehre, die bis in die Neuzeit hinein die Vorstellung von Wirtschaft beherrscht hatte (vgl. Mikl-Horke 1999, S. 51ff.). Allerdings verband Wieser sie gleichzeitig mit der Vorstellung einer auf rechnerischer Rationalität beruhenden Planung, ähnlich wie Max Weber die Merkmale des modernen Kapitalismus charakterisiert hatte. Wiesers einfache Wirtschaft ist aber ein von Zeit und Raum unabhängiges Gedankenexperiment etwa im Sinn von Thünens „isoliertem Staat“, während Weber die rechnerische Rationalität als idealtypische Kulturdominante des modernen historischen Kapitalismus sah. Die Hervorhebung rationaler Planung in Wiesers Konzept der einfachen Wirtschaft wurde von vielen jedoch irrtümlich so verstanden, dass er eine sozialistische Zentralverwaltungswirtschaft als Ideal einer Volkswirtschaft gesehen hätte.

Wieser baut die Wirtschaftstheorie von der Konsumption her auf, was dem Ansatz der Menger-Schule und generell der nutzentheoretischen Konzeption entspricht. Anstelle des Begriffs des Konsums, der den Markt voraussetze, verwendet er aber jenen des Haushalts sowohl für die Volkswirtschaft als auch für die

Einzelwirtschaften (Wieser 1924, 36). Ausgehend vom Haushalt bestimmt er das wirtschaftliche Prinzip durch die Zielsetzung des höchsten Nutzens unter gegebenen beschränkten Verhältnissen, wobei der Wert mit Bezug auf die Gossenschen Gesetze durch den Grenznutzen angegeben werde, den Wieser für messbar hielt.[2] Das Grenzprinzip gelte aber nicht nur für den Haushalt der Verbraucher, sondern auch für die Produktion, die dem Haushalt die fehlenden Güter beschaffen muss, und für die Bewertung aller Güter höherer Ordung, die dafür notwendig sind.[3] Die Vorsorge für die Befriedigung der Bedürfnisse und das darauf gerichtete Zweckhandeln in Bezug auf die Mittel in Haushalt und Produktion sind die zentralen Ausgangspunkte dieser Wirtschaft. Im Sinne der Orientierung an der Bedarfsdeckung des Haushalts und nicht einer Produktion für den Markt wird der Grenznutzen zum Ausdruck der subjektiven – von der Ausstattung des jeweiligen Haushalts und der Wertschätzung abhängigen Knappheit der Güter.

Für Wieser waren der „natürliche Wert" und die „einfache Wirtschaft" Annahmen, die zwar nicht die realen Gegebenheiten widerspiegeln, aber dennoch aus der allgemeinen Erfahrung der Menschen in der Wirtschaft stammen. Die Annahme einer reinen Wirtschaft bei Wieser ist aber nicht ohne soziale Voraussetzungen, denn er versteht sie als eine an Bedarfsdeckung orientierte Gemeinschaft. Wieser setzt in Bezug auf den Gemeinschaftsbegriff jedoch nicht wie Max Weber an der individuellen Orientierung des Handelns an (vgl. Mikl-Horke 2009, S. 185), sondern an einem Verständnis von Gemeinschaft, das durch das Zusammenwirken der rationalen Handlungen der einzelnen Haushalte bei gleichzeitiger zentraler Planung für die Erhaltung und Entwicklung des Gesamthaushalts charakterisiert ist. Die Erfüllung beider Ziele wird ermöglicht durch die Tatsache, dass die Bedürfnisse im Allgemeinen nicht individuell, sondern sozial begründet

2 Für Wieser war der Grenznutzen die Recheneinheit der Wirtschaft. Aber gleichzeitig meinte er: „Der wirtschaftliche Wert ist Sachwert […]" (1924, S. 106), d.h. er hält Rechnung für möglich, aber nicht in Geld. Diese Annahme der Rechenbarkeit des Wertes unabhängig von Marktprozessen wurde von Mises leidenschaftlich verneint, weshalb dieser zu einem der schärfsten Kritiker Wiesers wurde. Rechenbarkeit setze Geld und Geldpreise und daher auch Markt voraus, ohne den es keine Preise und daher auch keine Rechnung, sondern nur eine Reihung geben könne. Darauf gründete Mises auch seine Kritik der Möglichkeit der Wertzurechnung in einer sozialistischen Wirtschaft. Wiesers Auffassung wurde auf Grund seiner implizit quantifizierenden Denkweise und der fiktiv-normativen Konstruktion einer bedarfsorientierten und bürokratisch gelenkten Wirtschaft in ein Naheverhältnis zur neoklassischen Theorie, in der vollkommener Wettbewerb und Gleichgewichtszustände angenommen werden, gerückt (Streissler 1999b, S. 46).

3 Kapital und Arbeit stellen in der einfachen Wirtschaft Kostenfaktoren dar, die eine vielfältige Verwendbarkeit besitzen, so dass ihr Einsatz für eine wirtschaftliche Verwendung jenen für eine andere verhindert. Neben der Menge ist es auch das Element des „Opfers", worin Wieser den Kostencharakter sieht und damit den Begriff der Opportunitätskosten vorweggenommen hat.

sind, und die Menschen sie im Rahmen von Recht und Ordnung durchzusetzen suchen. Darüber hinaus sind gerade für die einfache Wirtschaft des Haushalts die sog. „Gemein- bzw. Kollektivbedürfnisse“ typisch, die sich auf die Gemeinschaft richten und eine einigende Kraft darstellen. Sie bewirken, dass in der Wirtschaft kooperative Beziehungen entstehen.

Wiesers einfache Wirtschaft setzt keinen ganzheitlich oder kollektivistisch verstandenen „Sozialkörper“ voraus, sondern vielmehr ein Verständnis des Individuums als sowohl rational als auch sozial motiviert. Was er aus seinem Modell mit Hilfe der Techniken von Isolierung und Idealisierung ausschloss, das waren die in der Wirtschaft teils durch die Strukturen der Gesellschaft begründeten, teils durch Geld und Markt bedingten ungleichen sozialen, politischen und ökonomischen Verhältnisse, Klassenkonflikte und ideologischen Auseinandersetzungen. Wieser verband damit eine ganz bestimmte Absicht: „Die Theorie der einfachen Wirtschaft hat uns den klaren Sinn gezeigt, welchen die menschliche Wirtschaft hat, wenn der Einfluß der Macht ausgeschaltet ist“ (1924, S. 105). Indem er die Macht aus den eigentlichen Grundlagen des Wirtschaftens ausklammerte, vermeinte er die ideologischen Streitigkeiten zwischen den Ökonomen seiner Zeit überwinden zu können, denn „[…] so können die extremsten Individualisten und Sozialisten […] übereinkommen, ohne ihrem Standpunkt etwas zu vergeben“ (1924, S. 13).

Die „einfache Wirtschaft“ ist eine Idealwirtschaft, die aber auch Aufschluss über die reale Wirtschaft gibt, und zwar in zweifacher Weise. Zum einen verweist sie auf eine zu allen Zeiten gegebene Dimension des Wirtschaftens, d. i. sein gemeinschaftlicher, kooperativer Charakter. Gleichzeitig kommt dem Modell aber, was die nachfolgenden Ausführungen über die „gesellschaftliche Wirtschaft“ und den Kapitalismus zeigen, die Funktion zu, als eine Folie für die Kritik an den realen Zuständen in der Markt- und Geldwirtschaft zu dienen, die Wieser durch Irrtum, Betrug etc. einerseits und durch die Strukturen und Ordnungen der Gesellschaft, durch das Privateigentum und durch die ökonomische Ungleichheit andererseits bestimmt sah.

2.1.2 Die „gesellschaftliche Wirtschaft“ und ihre Theorie

Wirtschaften ist in Wiesers Sicht gesellschaftliches Handeln und vollzieht sich in der Regel mit Bezug auf Recht, Sitte und gesellschaftliche Schichtung. In der Tausch- und Geldwirtschaft herrschen zwar Vertragsbeziehungen vor, aber gleichzeitig ist jede Wirtschaft durch informelle Regeln, Bräuche, Sitten, die sich durch die soziale Interaktion herausgebildet haben, sowie durch die soziale Schichtung mit bestimmt. Durch die Wirkung von Normen und Institutionen entstehen Ge-

meinsamkeiten von Denkweisen, Verhaltensweisen und Bedürfnissen, aber auch die Vorstellungen über die Berechtigung von Ansprüchen einzelner. In realen Wirtschaften sind daher alle Bedürfnisse und ihre Rechtfertigungen kulturell und sozial vorgeprägt. Aus diesem Grund kommt es aber auch in den auf Unterschieden der Macht und der ökonomischen Ausstattung beruhenden Gesellschaften im Normalfall nicht zu einem schrankenlosen Egoismus in den wirtschaftlichen Verhaltensweisen, sondern auch der Egoismus ist gesellschaftlich eingebunden. Er spricht daher vom „gesellschaftlichen Egoismus", d. h. der individuellen Interessenverfolgung auf der Grundlage der normativen Ordnung und deren Internalisierung durch die Individuen. Der gesellschaftliche Egoismus bewirkt, dass die meisten Menschen die Durchsetzung der eigenen Interessen im Rahmen von Recht und Ordnung betreiben, aber auch die eigenen Ansprüche als legitim und gerechtfertigt betrachten im Sinne dessen, „was man verlangen kann und darf in einer Gesellschaft, als Mitglied einer Klasse und einer Umwelt" (Wieser 1924, S. 117).

Durch die Ungleichheit in der Gesellschaft entsteht das Streben nach Position, Status und Anerkennung, das Wieser als „gesellschaftliches Bedürfnis" bezeichnet.

Wieser selbst verwendet zwar die Begriffe Normen, Status und Sozialisierung etc. als solche nicht, seine Argumentation macht jedoch deutlich, dass er die gesellschaftlich-kulturellen Bedingungen als Voraussetzung und Grundlage auch der Wirtschaft verstand. Sie sind in seiner Sicht auch für die Wirtschaftstheorie grundlegend, soweit sie sich mit den realen Wirtschaften beschäftigt, denn Geld, Markt und Erwerbswirtschaft sind für Wieser „gesellschaftliche Bildungen". Die individualistische Orientierung der Wirtschaftstheorie ist daher nur ein methodisches Hilfsmittel, das die Theoretisierung ermöglicht: „Die individualistische Fassung des wirtschaftlichen Prinzips, wie sie in der Theorie üblich ist, ist eine theoretische Idealisierung, die methodisch gerechtfertigt […] ist" (1924, S. 116). Der klassischen Theorie hält er zugute, dass ihr Begriff des Eigennutzens einen von den Schranken von Recht und Sitte begrenzten individuellen Egoismus meinte, und dass sie auch die Aufgaben des Staates, für diese Schranken und Grenzen zu sorgen, anerkannte. Erst den Liberalismus des 19. Jahrhunderts mit seiner Freiheitseuphorie und der Idolatrie des freien Individuums macht er für die Nichtberücksichtigung des Problems der Macht und für einen schrankenlosen Individualismus verantwortlich. Wieser spricht in diesem Zusammenhang sogar von dem „Grundirrtum des Individualismus […], die Individuen so anzusehen, als ob sie innerlich ganz auf sich selbst gestellt wären und ganz aus ihrem eigenen Willen heraus ihre Handlungen vollzögen" (1924, S. 120).

Wieser sieht wirtschaftliches Handeln als soziales Handeln, das auf andere bezogen ist, und stellt fest: „Die Menschen handeln immer in wechselseitiger

Fühlung, sie handeln mit dem mehr oder weniger gefühlten Einfluss gesellschaftlicher Freiheitsmächte oder Zwangsmächte..“ (1924, S. 121). Macht ist für Wieser daher eine Tatsache, die sich aus dem Zusammenleben in der Gesellschaft ergibt. Gerade in wirtschaftlicher Hinsicht müsse das Problem der Macht berücksichtigt werden, denn unter den Bedingungen von Markt und Geld treffen die Einzelwirtschaften mit unterschiedlicher großer Macht, die sowohl wirtschaftlich als auch außerwirtschaftlich, d. h. durch soziale oder politische Gegebenheiten bedingt sein kann, aufeinander.

In Bezug auf die „gesellschaftlichen Freiheits- und Zwangsmächte“ geht es nicht nur um objektive gesellschaftliche Verhältnisse, sondern auch um subjektiv empfundene und internalisierte Erfahrungen. So verstand Wieser unter „Freiheitsmächten“ jene Erfahrungen, die vom Individuum als Erleichterung bzw. Ermöglichung eigenen Tuns empfunden werden. Sie werden vom Individuum entweder als jene Normen gesehen, die ihn in seiner Freiheit fördern bzw. als subjektives Gefühl der Selbstbestimmtheit erfahren. Auch die Freiheit selbst, die Bedürfnisse sowie der Wille und der Egoismus der Menschen sind für Wieser daher gesellschaftliche Zustände des Individuums, da sie auf Prozesse der Sozialisierung und der sozialen Kontrolle zurückzuführen sind; sie wirken daher „auch oder gerade dort, wo man ganz auf sich gestellt zu sein meint“ (1924, S. 117).

Die „Zwangsmächte“ werden hingegen als Hemmungen eigenen Wollens empfunden, als Gewalt und Unterwerfung; sie können sich aber aus den Freiheitsmächten selbst entwickeln, indem die anerkannte Autorität in die Empfindung von Übermacht, der Glaube in Enttäuschung etc. umschlägt bzw. umgedeutet wird, und umgekehrt können Gewalt und Unterdrückung bereits vorherrschen, obwohl sie noch als Freiheitsmächte empfunden werden. Der Übergang zwischen beiden ist fließend und die Umstellung kann auch unvermittelt erfolgen.

Da in der modernen Wirtschaft vielfältige Machtprozesse wirken, muss daher auch die Wirtschaftstheorie die Machtverhältnisse berücksichtigen.[4] Dann aber kann „Die Wirtschaftstheorie, welche das Problem der Macht untersucht, […] über die Tatsache der Schichtung nicht hinweggehen“ (1924, S. 115). Denn diese ist Voraussetzung und Folge der Macht. Der klassischen Nationalökonomie

4 Die Frage der Macht bewegte auch Böhm-Bawerk zu seinem berühmten Aufsatz „Macht oder ökonomisches Gesetz? (1914). Darin reagierte er auf die seit Sismondi immer wieder getroffene Feststellung, dass die Lohnhöhe allein durch die Machtverhältnisse bestimmt werde. Er gab zwar den Einfluss der Macht zu, meinte jedoch, in längerer Sicht müsste sich doch wieder das Marktgesetz durchsetzen. Der Unterschied zu Wieser besteht dabei weniger in der Sache selbst, als in der Problemstellung, denn Böhm-Bawerk suchte mit seiner Argumentation nur darzulegen, dass der Einfluss der Macht die Geltung des ökonomischen Gesetzes nicht aufhebt. Die Frage beschäftigt seither die Ökonomen immer wieder (Schneider und Watrin 1973; Berger und Nutzinger 2008).

warf Wieser vor, die gesellschaftliche Arbeitsteilung nur in ihrer horizontalen Dimension erkannt zu haben, aber die vertikale Über- und Unterordnung unberücksichtigt gelassen zu haben (1924, S. 220). Auch wurde sie nur in Bezug auf die Interessensaspekte im Austausch bezogen und nicht als „Ausdruck der gesellschaftlichen Gemeinschaftsbildung", wie sie sich historisch entwickelt habe, verstanden. Aber die Menschen verfolgen mit Arbeitsteilung, Tausch und Erwerb nicht nur eigene Vorteile, sondern stehen unter dem Einfluss gesellschaftlicher Mächte, so dass „sie diesen Weg so wenig in voller Freiheit gehen, wie sie sich in ihrer Wirtschaft überhaupt in voller Freiheit bewegen" (1924, S. 222).

Wieser stellt fest: „Der volkswirtschaftliche Prozeß ist ein gesellschaftlicher Prozeß und muß daher dieselben Probleme aufwerfen, die für alles gesellschaftliche Handeln gelten" (1924, S. 110). Die konkrete Form der Wirtschaft ist immer mit der Gesellschaftsordnung untrennbar verbunden und wie weit sie „den gesellschaftlichen Sinn der Wirtschaft" erfüllt oder verletzt, sei eine Frage der Gesellschaftstheorie, meint Wieser, womit er auf die Problematik einer ethischen und politisch-ideologischen Grundlegung der Wirtschaft verweist. Wieser sah allerdings die Gesellschaftstheorie seiner Zeit sowohl im Sinn ihrer wissenschaftlichen Grundlagen als auch im Sinn eines ethisch-politischen Ordnungsdiskurses noch als weitgehend unentwickelt an, weshalb die Wirtschaftstheorie als „vorgeschobener Posten der Gesellschaftstheorie" (1924, S. 111) fungieren müsse.

2.2 Die Macht und die Preise: Elemente einer Preissoziologie bei Wieser

Friedrich A. Hayek merkt als Herausgeber der „Gesammelten Abhandlungen" Wiesers an, dass dessen Preistheorie den „wichtigsten und ganz neuen Beitrag" darstelle (Hayek 1929, S. XX). Wieser selbst stellt die zentrale Stellung der Preistheorie nicht nur für die Warenwirtschaft, sondern auch für Grundrente und Arbeitslohn und generell für die Wirtschaftstheorie fest: „Die Preistheorie führt in das Verständnis der volkswirtschaftlichen Güterverteilung, Einkommensverteilung und Wertrechnung ein […]" (Wieser 1924, S. 128).

Anders als in der einfachen Wirtschaft entsprechen die Preise in der Geld- und Marktwirtschaft nicht dem „natürlichen Wert", der durch den Grenznutzen allein bestimmt wird, sondern ergeben sich aus diesem und der Kaufkraft. Der Preis entsteht aber eben auch nicht einfach auf dem Markt aus Angebot und Nachfrage, sondern auf der Grundlage des Grenznutzens und der Kaufkraft. In den Preisen sind daher die Tauschwerte auf Grund der Marktlage und der Konkurrenzkämpfe, aber auch die Einkommensverteilung, die die Kaufkraft beeinflusst, reflektiert. Der gesellschaftliche Produktions- und Erwerbsprozess resultiert zum einen in der für alle Wirtschaftsordnungen gegebenen Ertragsaufteilung (auf die

Produktionsfaktoren) und zum anderen in der Einkommensverteilung, die sich nach der gesellschaftlich-politischen Ordnung differenziert darstellt.

Die Preise stehen untereinander in Beziehung, weil jedes Preisangebot eines Gutes durch die Preisauslage für die sonstige Bedarfsdeckung des Haushalts beeinflusst wird. Die Nachfrage nach einem Gut wird durch die Höhe des Geldeinkommens, dessen alternative Verwendungen und durch den Grenznutzen der einzelnen Güter je nach Bedürfnisintensität und Sättigung bestimmt. Solcherart entstehen „Nachfragereihen" der Haushalte. Es besteht daher auch eine Beziehung zwischen den Preisen für Arbeit, also den Arbeitseinkommen, und den Warenpreisen, die sich in einer bestimmten Struktur der Preise für verschiedene Güter je nach ihrem Anteil in der gesamten Bedarfsdeckung der Haushalte abbilden (1924, S. 130).

Wieser legte besondere Betonung auf die „Schichtung der Preise", denn die „Reihen der Nachfrage werden […] nicht durch einzelne Personen, sondern sie werden durch die Volksklassen und ihre ineinandergreifenden Teilschichten gebildet" (1924, S. 132). Die Nachfrage ist daher je nach Einkommen und mithin Kaufkraft der Haushalte „geschichtet". Für Wieser differenzierte sich die Nachfrage in jene Güter, die Existenzbedürfnisse befriedigen, in jene, die darüber hinaus einen „standesgemäßen" Unterhalt ermöglichen, und in jene, die auch Luxusbedürfnisse erfüllen.

Auf Grund der unterschiedlichen Einkommensverhältnisse gibt es keine einheitliche Bewertung der Güter, und Preise sind daher in den meisten Fällen Ausdruck der Einschätzung einer bestimmten Kaufkraft-Schicht. Wieser spricht daher vom „geschichteten Grenznutzen" und definiert das Grundgesetz des Preises daher auch mit Bezug auf die vertikale Anordnung der „Nachfragereihen": „Der Preis stellt sich einheitlich für alle Einheiten der zum Absatz bestimmten Menge zwischen das Höchstgebot der niedrigsten Nachfragereihe, die zur Erwerbung noch zugelassen werden muß, damit das ganze Angebot abgesetzt werden kann, und das Höchstgebot der nächstfolgenden Nachfragereihe, das überboten werden muß, damit die höheren Reihen gegen ihre Mitbewerber gesichert seien" (1924, S. 132).

Wieser sieht den Preis daher nicht nur durch die unterschiedliche Bewertung von Gütern gesellschaftlich bestimmt, sondern auch dadurch, dass er einen sozialen Konflikt ausdrückt: „Der Preis ist eine gesellschaftliche Bildung, aber er ist es […] als Ergebnis eines gesellschaftlichen Kampfes, der um den Besitz der angebotenen Vorräte zwischen Personen verschiedener Wertschätzung und verschiedener Nachfragekraft geführt wird, und in welchem das Höchstgebot der Grenzschicht den Ausschlag gibt" (1924, S. 136). Das aber führe zu einem Zu-

stand, der, wie Wieser meint, von einer vernünftigen Versorgung der Bevölkerung oft weit entfernt sei.

Insbesondere zwischen Luxusgütern und Massengütern kommt es zu einer Differenzierung auf Grund der unterschiedlichen Einkommens- und Vermögenslagen. Für Massengüter zahlen die reichen Käufer nach dem Maß der Armen und lukrieren damit einen Vorteil, den Wieser als „Konsumentenrente" bezeichnet, ein Begriff, der in der Ökonomie dann eine marktbezogene Bedeutung annimmt. Er aber versteht ihn als Rente der reichen Haushalte, die durch die soziale Schichtung entsteht. Luxusgüter wiederum kommen mit hohen Preisen auf den Markt, um Käufer niederer Kaufkraftschichten auszuschließen. Dazwischen sieht Wieser die „Mittelgüter" angesiedelt, für welche die Mittelschichten die Grenzreihen darstellen, d. h. die Preise richten sich nach ihrer Kaufkraft. Preisänderungen können daher nicht nur durch das Ungleichgewicht von Angebot und Nachfrage erklärt werden, denn dahinter kann sich auch die Veränderung der Einkommensschichtung durch Auf- bzw. Abstieg von Schichten oder die Entstehung neuer Schichten verbergen.

Die Funktion des Marktprozesses sieht Wieser darin, dass die Preise möglichst vorausblickend den geänderten Verhältnissen angepasst werden, zumindest soweit die Marktteilnehmer rational, d. h. auf der Basis ihrer Informationen über Nutzen- und Kaufkraftentwicklungen, handeln. Diese Informationen sind in den Preisen selbst enthalten, da ihnen längerfristige Strukturen zugrunde liegen. Diese entstehen, weil die Menschen sich an Preise erinnern; daher knüpfen Preise zunächst immer an die überkommenen Preise an. Die Preise der Güter und Dienste weisen daher in einem „geordneten" Markt eine Struktur auf, die über längere Zeit erhalten bleibt; erst wenn sich die Marktverhältnisse entscheidend verändern, kommt es zu Verschiebungen in der Preisstruktur. Diese vorauszusehen impliziert die Berücksichtigung von Nutzenschätzungen und Kaufkraftentwicklungen sowie deren Veränderungen, was nicht nur Aufschluss über Preisentwicklungen, sondern auch über vergangene und zukünftige gesellschaftliche Zustände gibt.

Preise sind, wie Wieser einräumt, nicht nur das Ergebnis rationalen Markthandelns, was durch das Auftreten von Panikpreisen, Angstpreisen und Schleuderpreisen, die zu starken Preisänderungen führen können und damit die Marktordnung der Preise erschüttern, belegt wird. In einem solcherart entstandenen ungeordneten Markt ist der Spielraum für die Preisbildung stark erweitert, es entstehen Zufallspreise, die nicht mehr mit dem Grenzgesetz übereinstimmen; der Markt „zerfällt" in zeitlicher oder räumlicher Hinsicht und ermöglicht hohe Gewinne oder Verluste einzelner oder von Gruppen von Anbietern oder Nachfragern. In solchen „ungeordneten" Märkten wird vielfach auch der „gesellschaft-

liche Egoismus“ geschwächt und es kommt zunehmend zur Manifestation von persönlichem Egoismus, womit Wieser das, was in der Gegenwart als opportunistisches Verhalten bezeichnet wird, meint. Allerdings bedinge auch dann noch die „geschichtliche Erziehung“ der Menschen, dass sich die meisten Individuen gemäß dem gesellschaftlichen Egoismus verhalten und am „gemeinen Preis“ festhalten, ihn auch als gerecht empfinden und daher auch „dort aufrecht zu erhalten, wo er durch den Druck der Konkurrenz nicht unmittelbar gefordert wird“ (Wieser 1924, S. 133).

Wieser sieht das Markthandeln und die Preisbildung normativ bestimmt. Beide müssen als „gerecht“ von den wirtschaftenden Menschen verstanden werden, dann kann auch die Ordnung der Wirtschaft aufrechterhalten werden. Der „gesellschaftliche Geist des Preiskampfes“ (1924, S. 140) als eines geregelten Interessenkonflikts und die latente Tendenz zum gesellschaftlichen Egoismus bedingen, dass exorbitante Preissteigerungen selbst bei Luxusgütern oft als unsittlich gelten, und dass jedes Ausnützen vorübergehenden dringenden Bedarfs im allgemeinen Bewusstsein Wucher darstellt. Der Marktpreis wird aber auch dann von den Menschen als „gerechter Preis“ empfunden, wenn die allgemeinen Verhältnisse als gesellschaftlich gut befunden werden. Ungleiche Kaufkraft und damit die ungleichen Möglichkeiten der Nutzung von Gütern werden in Marktwirtschaften daher solange als gerecht verstanden, als „die öffentliche Meinung das Privateigentum selbst und seine bestehende Verteilung als gerecht empfindet“ (1924, S. 136).

Doch macht Wieser dann eine sonderbare Bemerkung, wenn er meint: „[…] auf der Höhe gesellschaftlicher Ordnung wird (der Preiskampf) überhaupt aufhören […] und wird zu einer gemeinschaftlichen Bemühung von Angebot und Nachfrage, um Vorrat und Bedarf gesellschaftlich abzumessen […]“ (1924, S. 133). Das klingt nach der Beschwörung einer zukünftigen egalitären Gesellschaft, die auch seiner einfachen Wirtschaft zugrunde liegt. In Wiesers Idealvorstellung offenbart sich nicht eine Präferenz für sozialistische Planwirtschaft, sondern eher konservativ-romantische Vorstellungen von gemeinschaftlichen Wirtschaftsformen. Diesen gegenüber nimmt sich die kapitalistische Entwicklung unvorteilhaft aus, denn das Wachstum der Märkte habe die Entwicklung der Moral überholt, und die Erziehung der Menschen zum gesellschaftlichen Egoismus konnte damit nicht Schritt halten. Mit Bezug auf „die rauheren Verhältnisse der Wirklichkeit“ in der kapitalistischen Wirtschaft seiner Zeit meldet Wieser Zweifel an der Gerechtigkeit der Preise und Einkommensstrukturen an und stellt fest, dass der Preiskampf zu einem Kampf zwischen Gruppen und Klassen geworden ist. In den modernen realen Volkswirtschaften, insbesondere den fortgeschrittensten,

herrsche daher ein wilder Preiskampf und das Streben nach Macht zur Ausnützung eigener Vorteile, der gesellschaftliche Egoismus werde durch den ungezügelten persönlichen Egoismus ersetzt.

2.3 Zur Kritik des Kapitalismus

In dem Kapitel über „Die wirtschaftliche Schichtung der Gesellschaft" entwickelt Wieser (1924, S. 225ff.) zunächst eine Darstellung des strukturellen Wandels der Gesellschaft bzw. der sich wandelnden Grundlagen der gesellschaftlichen Ungleichheit. Ausgehend vom Westen Europas breitete sich „der moderne kapitalistische Typus der gesellschaftlichen Schichtung" (1924, S. 226) aus, bei welchem die Macht aus dem Wirtschaftsprozess selbst entsteht.

Wieser wollte insbesondere „untersuchen, wie der Aufbau des Erwerbs und die Einkommensbildung dadurch beeinflusst wird, dass eine kapitalistische Oberschicht und eine in sich selbst wieder abgestufte Unterschicht besitzloser Arbeitermassen bestehen […]" sowie auch umgekehrt „zu zeigen, wie durch den Aufbau des Erwerbs und die Einkommensbildung die Schichtung weiter beeinflusst […]" wird (1924, S. 227). Damit hob er die Wechselwirkung zwischen Gesellschafts- und Erwerbsstruktur hervor und betrachtete die Entwicklung der reinen Besitzeinkommen, der Arbeitseinkommen sowie der aus Arbeit und Besitz fließenden Unternehmereinkommen. Der Arbeitstheorie des Einkommens warf er als deren „schlimmste Verirrung" vor, „das Kostengesetz von den Produkten auf die menschliche Arbeit zu übertragen" (1924, S. 262), mithin den Arbeitslohn an den Unterhalt der Arbeiterhaushalte zu binden. Wieser forderte stattdessen in Anlehnung an Anton Menger „den vollen Arbeitsertrag" als Lohn zumindest für die qualifizierte Arbeit und die der höheren Angestellten (1924, S. 271). In seiner Zeit sah Wieser daher die Entstehung einer neuen Mittelschicht, die durch das Positionskriterium der Bildung bestimmt ist und sich zwischen die herrschende, besitzende Klasse und die beherrschte, besitzlose Klasse zu schieben begann (1924, S. 115), deren zukünftige Stellung aber noch unklar ist.

Obwohl die modernen gesellschaftlichen Verhältnisse differenziert beurteilt werden müssten, stellte Wieser doch fest, dass sich die gesellschaftliche Ungleichheit insgesamt durch das Anwachsen der untersten Stufen der industriellen Arbeiterschaft erhöht habe, und dass es zu einer Divergenz von großer Macht und wachsender Ohnmacht gekommen sei. Insbesondere kritisiert er die negativen Auswirkungen auf Bildung, Kulturteilnahme und auch auf den physischen und gesundheitlichen Zustand der Arbeiterschaft. Zwar enthält sich Wieser noch einer abschließenden negativen Beurteilung des kapitalistischen Systems, denn dieses könnte sich immerhin noch als schmerzhafter, aber notwendiger Übergangspro-

zess zu einer gesicherten und menschenwürdigen Arbeitswelt erweisen. „Sollte die Gesellschaft aber wirklich in eine kleine Klasse höchsten Reichtums und in eine proletarisierte Masse zerrissen werden, während die Mittelstufen fast ganz verschwinden, oder sollte auch nur der Zustand von heute erstarren, so würde das vielbewunderte Zeitalter kapitalistischer Technik und Organisation als das Ende der menschlichen Kultur verurteilt werden“ (1924, S. 273).

Auch die Wirtschaft steht daher unter dem „Gesetz der Macht“, das Wieser durch die Wechselwirkung von Führung und Masse bestimmt sah. Führung ist zwar für Wieser unabdingbar für den Bestand jeder Gemeinschaft, ist ein Grundphänomen allen gesellschaftlichen Lebens, das aus der „technischen“ Notwendigkeit der Organisation, aus dem Erfordernis der planmäßigen Verfolgung rationaler Ziele im Verband erwächst, und ist daher auch nicht notwendig an Personen gebunden. Doch Führung bedingt auch eine soziale Wechselbeziehung und kann leicht „zur kurzsichtigen Selbstsucht der Übermacht“ durch eine Führerschicht missbraucht werden (1924, S. 118). Unter den Bedingungen des Kapitalismus entsteht in der modernen Gesellschaft eine Übermacht des Kapitals; es komme daher „in der Volkswirtschaft zu demselben gesellschaftlichen Widersinn, wie in der Despotie, es kommt zu einer Volkswirtschaft wider das Volk […]“ (1924, S. 284).

In der „Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft“ charakterisiert Wieser den Großbetrieb als den wichtigsten Machtfaktor im Kapitalismus und fordert eine neue Verfassung desselben sowie die regelnde Hand des Staates. Er sprach sich aber auch verschiedentlich für die Förderung assoziativer, genossenschaftlicher Wirtschaftsformen und für die Mitbeteiligung der Arbeitenden aus; dem kapitalistischen Großbetrieb stellt er die Produktivgenossenschaften gegenüber, muss allerdings auch deren geringe Erfolge feststellen.

Im „Gesetz der Macht“ hebt Wieser (1926, S. 498f) dann besonders die Rolle des Finanzkapitals und die Entstehung einer neuen Plutokratie durch die Dominanz einer Klasse von kapitalistischen Unternehmern und Geldkapitalisten hervor. Er kritisierte insbesondere die Gründungsbanken und die Börsenspekulanten scharf und konstatierte die Überlegenheit des Finanzkapitals gegenüber dem industriellen Kapital (1926, S. 483). Der kapitalistischen Großunternehmung lastet er unter diesen Bedingungen an, die Rentabilitätsziele höher zu bewerten als die sachliche Leistungsfähigkeit und nach der monopolistischen Beherrschung des Marktes zu streben (1926, S. 476). Er wies aber auch darauf hin, dass sich die Art und Weise der Ausübung von Macht in der kapitalistischen Gesellschaft mit ihrer Dominanz des rationalen Großunternehmens geändert habe. Sie werde nun vornehmlich „anonym“ oder unpersönlich ausgeübt, wirkt durch Sprache, Geld, Regeln etc. und transformierte sich in „Kontrolle“ als die moderne Form

der Macht. Er stellte auch die Flexibilität des Geldkapitals fest, denn das „Geheimnis der Macht des Kapitales ist seine Fähigkeit, sich stets in diejenige Gestalt zu verwandeln, in der es nach der Lage der Dinge die stärkste Wirkung haben kann“ (1926, S. 499).

Wieser (1924, S. 317ff.) nahm auch auf die internationale Ausweitung der Macht des Kapitals Bezug, die er durch das Finanzkapital bestimmt sah, das durch Kredite die Kontrolle über Staaten gewinne, und durch die Entstehung international agierender kapitalistischer Unternehmen Machtsphären entstünden, die von Staaten nicht mehr kontrolliert werden können. In der Weltwirtschaft erkennt er nicht nur das Problem der „internationalen Schichtung“ zwischen wirtschaftlich starken, entwickelten und schwachen, wenig entwickelten Volkswirtschaften, sondern fordert insbesondere von der Wissenschaft die Erstellung einer „weltwirtschaftlichen Machtbilanz“ (1926, S. 495) und die Anfertigung von Karten des wirtschaftlichen Besitzstandes, die Eigentum im Ausland, Zahl und Rang der höheren Manager sowie die Verteilung von Schuldnern und Gläubigern umfassen sollen, und als Instrument für die Gewinnung eines Überblicks über die internationale Machtverteilung dienen sollen. Eine solche Landkarte der Macht gibt es auch heute nicht, wenn auch Studien über die weltweite Verteilung des Reichtums erstellt werden, die aber nur die aggregierte Entwicklung der Einkommen und Vermögen der reichsten Haushalte und deren Verteilung auf die verschiedenen Regionen der Welt beinhalten.

Trotz seiner oft radikal scheinenden Kritik an den kapitalistischen Verhältnissen[5], ist Wieser nichts weniger als ein Sozialist gewesen. Seine Hoffnung baute er nicht auf eine Revolution oder einen sozialistischen Zukunftsstaat, sondern auf die „ungeschriebene private Wirtschaftsverfassung“ (1924, S. 273ff.). Die privatwirtschaftliche Ordnung, so Wieser, entwickelte sich lang vor dem kapitalistischen Zeitalter durch das wirtschaftliche Handeln der Menschen in den verschiedenen Regionen der Erde und ist aus diesem Grund historisch und traditionell legitimiert; auch könne sie das Gemeinwohl besser als eine Befehlswirtschaft garantieren (1924, S. 278). In diesem langfristigen Prozess bildeten sich die Formen des Eigentums, seiner Verteilung und Verwendung auf den sozialen Ebenen unterhalb der wechselnden Herrschaftsverhältnisse heraus. Wieser erblickte die Legitimierung des Privateigentums verwurzelt in dieser historisch gewordenen

5 Über die Ablehnung der Möglichkeit geldloser Rechnung hinaus warfen Mises und andere Vertreter der österreichischen Nationalökonomie Wieser vor, Geld, Markt und Unternehmerhandeln als Störfaktoren zu behandeln, die doch eigentlich die Triebkraft der wirtschaftlichen Dynamik darstellten. Die Betonung des unternehmerischen Handelns angesichts der Unsicherheit der Märkte charakterisiert im Besonderen die Position der „Austrian economics“.

informellen privaten Wirtschaftsverfassung, die dann in der Rechtssprechung durch Recht auf Eigentum und dessen Schutz ihren formalen Ausdruck fand. Aber sie ist prinzipiell von der Staatsgewalt und der jeweiligen Herrschaftsordnung unabhängig, gründet in den Aktivitäten, mit denen die Menschen zu allen Zeiten ihren Lebensunterhalt schufen.

In dieser ungeschriebenen privaten Wirtschaftsverfassung, auf Grund welcher die Individuen nach gemeinsamen Werten und Normen, die als „Freiheitsmächte" den Egoismus der einzelnen zu einem gesellschaftlichen machen, handeln, erblickte Wieser den gesellschaftlichen Sinn der Wirtschaft jenseits von Macht und Gewalt. Damit schließt sich der Kreis zu seinem Konzept der einfachen Wirtschaft, das zwar logisch konstruiert ist, aber dennoch auf dieser universalhistorischen Sicht von Wirtschaft beruht.

Dem Liberalismus des 19. Jahrhunderts warf Wieser vor, den „Sinn der gesellschaftlichen Wirtschaft" verletzt zu haben, denn er habe nur die Freiheit der kapitalistischen Unternehmer gemeint (1926, S. 477), die meist ihre Führungsrolle nicht im Sinn der Allgemeinheit ausübten, sondern nur ihre eigenen Macht- und Reichtumsinteressen verfolgten. Unter den Bedingungen des entfesselten Kapitalismus ist daher wieder der Eingriff des Staates notwendig geworden. Rückblickend betrachtet hatte sich die ungeschriebene private Wirtschaftsverfassung zwar zunächst vom autoritären alten Staat gelöst zugunsten der Durchsetzung der Freiheitsmächte im Bereich der Wirtschaft, doch die kapitalistische Machtentfaltung mache nun wieder die Schutzfunktion des Staates erforderlich. Die staatliche Wirtschafts- und Sozialpolitik müsse daher die private Wirtschaftsverfassung vor der Entwicklung kapitalistischer Übermacht schützen (1924, S. 286). Wieser trat jedoch nicht nur, wie etwa die Ordoliberalen, für Interventionen des Staates zur Sicherung der Marktfreiheit ein, sondern forderte den Schutz des Interesses der Gemeinschaft, des „gemeinen Interesses", durch den Staat. Daher fügte Wieser (1924, S. 291ff.) der Ökonomie auch eine Theorie der Staatswirtschaft an, die allerdings nur skizziert wird.

3. Markt und Preise in der Wirtschaftssoziologie der Gegenwart

Wiesers Relevanz für die Wirtschaftssoziologie bzw. Sozioökonomie liegt im Speziellen in seinem Ansatz einer Soziologie der Preise, was gerade aus der Sicht der modernen Wirtschaftssoziologie, die sich mit den Kernthemen der Ökonomie, und in deren Zentrum steht die Preistheorie, auseinandersetzt, von Belang ist. Im Folgenden werfen wir daher vor dem Hintergrund von Wiesers Konzep-

tion einen Blick auf einige Ansätze, die Werte und Preise in der Wirtschaft aus Sicht der Wirtschaftssoziologie behandeln.

Beckert (2011) unterteilt die Ansätze zur Erklärung der Preisbildung in der Wirtschaftssoziologie in Netzwerkansätze, interpretative Studien und institutionalistische Konzeptionen. Soweit sich die Wirtschaftssoziologie der Gegenwart vor allem mit der strukturellen Analyse von Märkten als Netzwerke von Unternehmen beschäftigt, kann daraus eine soziologische Interpretation von Preisen in vielen Fällen nur indirekt abgeleitet werden, indem diese als Wirkungen sozialer Beziehungen aufscheinen.

Zwar überwiegen in der Wirtschaftssoziologie noch immer die Netzwerkansätze, aber auch die institutionalistischen Ansätze haben an Bedeutung gewonnen. Besonders in institutionalistischen Konzeptionen kommt es zu einer Annäherung zwischen ökonomischen und soziologischen Ansätzen (Fligstein 1996; Maurer 2008), wobei allerdings Unterschiede im Verständnis von Institutionen bestehen. In der Ökonomie werden damit eher formelle Regeln und politische Regulierungen verbunden, während das Verständnis von Institutionen in der Wirtschaftssoziologie eher auf „cultural scripts“ gerichtet ist (Beckert 2011, S. 10). Daher stehen vielfach „valuation processes“, also gesellschaftliche Bewertungsprozesse in einem weiteren Sinn, im Vordergrund des Interesses in wirtschaftssoziologischen Untersuchungen. Viele Studien beziehen sich daher auf jene Märkte bzw. Güter, in denen die Bewertung ganz offensichtlich soziale, moralische und symbolische Aspekte impliziert, wie im Fall von Kunstobjekten, ethischem Konsum, nachhaltigen oder fairen Güter etc. (z. B. Velthuis 2005). Eine Reihe von Untersuchungen hat sich mit dem Einfluss des Status der Anbieter auf die Preise in bestimmten Märkten, etwa in Weinmärkten oder Modemärkten, beschäftigt (Aspers 2010; Beckert und Rössel 2004; Podolny 1993). Auch kulturelle Bewertungen bzw. Tabus spielen vielfach in Märkten eine Rolle, so etwa der „Preis“ des Lebens in Versicherungsmärkten (Zelizer 1978). Auf Preise sind zwangsläufig auch Studien von Finanzmärkten bezogen, die etwa die Wirkung von Händlercliquen auf die Kursvolatilität aufzeigen (Baker 1984). Doch selbst in diesen war der Zweck der Untersuchung auf die Hervorhebung der Rolle sozialer Faktoren in wirtschaftlichen Prozessen in einem allgemeinen Sinn und nicht auf die Erklärung der Entstehung und der Folgen von Preisen gerichtet.

In letzter Zeit vermehren sich die Anzeichen einer Steigerung des Interesses der Wirtschaftssoziologen für die explizite Erforschung von Werten und Preisen in wirtschaftlichen Prozessen (z. B. Aspers 2007; Beckert und Aspers 2011; Zafirovski 2000), d. h. für die Entwicklung einer spezifischen soziologischen Erklärung von Preisen, die von der Annahme der sozialen Bestimmung von Preisen

und Werten ausgeht. Als ein Ansatzpunkt dient dabei die „normative Preistheorie“ Durkheims, der den Preis als einen dem Individuum als Datum von außen gegenübertretenden sozialen Tatbestand verstand, der durch die kollektiven Vorstellungen von Gerechtigkeit und Angemessenheit bestimmt werde (Beckert 1997, S. 153). Dies findet sich zwar auch in manchen ethischen, historischen oder institutionalistischen Auffassungen in der Ökonomie, aber Durkheim hatte seine Auffassung nicht nur als Ergänzung, sondern als Gegenthese gegen die individualistische Begründung der Preise in der liberalen Ökonomie verstanden. Er sah Preise nicht als Resultat von Angebot und Nachfragequanten, sondern als Ausdruck der moralischen Auffassungen in der Gesellschaft und berief sich auf Gerechtigkeitsvorstellungen. Gerechtigkeit besteht demnach, wenn die Preise den kollektiv anerkannten Werten entsprechen.

Auch Wieser hatte die normativen Aspekte von Preisen festgestellt, aber er ging dabei nicht von einem kollektiven Bewusstsein aus, sondern von subjektiven Wertschätzungen der Individuen; diese aber erkannte er als durch unterschiedliche Sozialisierungsbedingungen bestimmt, die in den Unterschieden der Einstellungen, Weltanschauungen und des individuellen Handelns die Klassendifferenzen widerspiegeln. Darüber hinaus aber verwies er auf objektive Einkommensunterschiede, die bewirken, dass sich die normative Bedeutung von Preisen nicht nur auf Grund von Wertvorstellungen, die den Nutzenschätzungen der Individuen zugrunde liegen, ergibt, sondern aus dem Bezug auf die sozioökonomische Lage der Wirtschaftssubjekte.

Max Weber, dessen Werk für die moderne Wirtschaftssoziologie sehr wichtige Einsichten enthält (s. Swedberg 2003; Maurer 2010), verband die historische Perspektive mit Elementen der modernen Wirtschaftstheorie, wobei er sich unter anderem auch an seinen Zeitgenossen Wieser und Böhm-Bawerk orientierte. Schon im „Grundriss zu den Vorlesungen“ (Weber 1990, S. 49) erklärte Weber die Preisbildung mit Bezug auf Kaufkraft und Grenznutzen und erwähnte auch die dadurch bestimmte Ungleichheit auf Grund der Einkommens- und Vermögensdifferenzen, ging aber nicht weiter darauf ein. Den Verkehrswert, den er auch als „theoretischen Konkurrenzpreis“ bezeichnete, der sich bei freier Konkurrenz rein und vollständig ergibt, differenzierte er von den tatsächlichen Preisen und wies ihm die Funktion eines Regulators der Einkommensverwendung, der Güterproduktion und der Verwendung der Produktionsmittel zu. Der „empirische Preis“ weicht davon ab, weil die Marktteilnehmer nur unvollständige Kenntnis der Preisbildungsfaktoren haben und der Tauschmechanismus unvollkommen funktioniert (Weber 1990, S. 23f). Die subjektiven Nutzenschätzungen erweisen sich im Vergleich mit dem theoretischen Preis als mehr oder weniger „richtig“.

Obgleich Weber sich der Ungewissheit, der Subjektivität und des Zeitfaktors in den realen Marktprozessen bewusst war (Parsons 2006), bedeutete dies für ihn nicht, dass er das theoretische Modell des vollkommenen Marktes ablehnte; es stand für ihn für Richtigkeit in einem logischen Sinn. Aber es hatte darüber hinaus Bedeutung als idealtypische Repräsentation der spezifischen Elemente des modernen rationalen Kapitalismus. In den „rein ökonomischen Erscheinungen" erblickte er das „Gerippe" (Weber 1985, S. 63) auch der Gesellschaft, die in der modernen Welt von der Wirtschaft, besser: vom rationalen Kapitalismus, beherrscht werde. Aus diesem Grund betonte er die zentrale Bedeutung der Wirtschaftstheorie auch für die Gesellschaft und deren Erforschung (Weber 1985, S. 34), während für Wieser die Erforschung der Gesellschaft die Grundlage auch der Ökonomie darstellen sollte.

Wie Wieser sah Weber aber auch die Märkte und den Handel als „Institutionen des Verkehrs" (Weber 1990, S. 22), deren Funktion die Preisbildung ist. Beide sahen die Marktpreisbildung durch Macht auf Grund der Marktlage oder politisch-soziale Verhältnisse gekennzeichnet und als das Resultat eines „Preiskampfes". Weber verstand den Markt als Arena, auf der sich die Austragung von Interessen-, Konkurrenz- und Machtkonflikten abspielt (Weber 1985, S. 58; Mikl-Horke 2010, S. 106f.). Auch für ihn waren die Großunternehmen mit ihren Rentabilitätsinteressen die Hauptakteure des modernen Kapitalismus, aber er sah ihre Bedeutung weniger sozialkritisch im Sinn ihrer Übermacht gegenüber anderen Gruppen der Gesellschaft. Er hob vor allem die rechnerische Rationalität der modernen Großunternehmen hervor, der er prägende Wirkung auf die Kultur zuschrieb. Daher verwandte er geringere Aufmerksamkeit auf die Haushalte bzw. die Konsumenten, auf die sich die Grenznutzentheorie eigentlich zunächst bezogen hatte.

Wieser und Weber stimmen daher in manchen Punkten überein, beide sind sich der Rolle von Machtverhältnissen in Märkten und in der Wirtschaft allgemein sowie der Bedeutung des modernen Kapitalismus für die gesellschaftlichen Strukturen und für die moderne Kultur bewusst, aber in ihrer Grundperspektive differieren beide voneinander, denn für Wieser sind die gesellschaftlichen Verhältnisse sowohl Voraussetzung als auch Folge der Wirtschaft, während Webers Betonung auf den idealtypisch modernen Elementen der Wirtschaft liegt, die durch die Logik der Wirtschaftstheorie und die kalkulatorische Rationalität der Unternehmen repräsentiert wird.

Neben der normativen Interpretation der Preise war es die Sicht des Marktes als Arena von Interessengegensätzen und Konflikten, die in manchen modernen Ansätzen, etwa bei Bourdieu bzw. jenen, die auf seine Konzeption Bezug

nehmen, besondere Betonung fand. Der Bourdieusche Feldbegriff ist besonders deshalb besonders relevant für das Verständnis von Märkten, da damit über die unmittelbaren Marktteilnehmer hinaus auch politische Parteien, Verbände, Regulierungsinstanzen etc. einbezogen werden können (Bourdieu 2005). Darauf stützt sich auch der politisch-kulturelle Ansatz von Neil Fligstein, der Institutionen, die Beziehungen zwischen den Wirtschaftsakteuren und die Rolle des Staates bei der Schaffung von „Marktarchitekturen" betont (Fligstein 1996; 2001).

Markt und Preise erscheinen aus wirtschaftssoziologischer Sicht durch soziale Netzwerkstrukturen, durch Wertvorstellungen, Normen und institutionelle Regelungen sowie durch Interessen- und Konkurrenzkonflikte bestimmt. Aber eine Erklärung der Preisbildung kann nicht erfolgen, wenn nur die „nicht-ökonomischen" Aspekte berücksichtigt werden. Sie erfordert auch die Einbeziehung der „ökonomischen" Faktoren. So meint etwa Zafirovski im Hinblick auf das Ziel einer soziologischen Theorie des Wertes: "[…] a sociological theory of value does not dispense with market forces, but gives them a proper place and meaning in the process of price determination, which is understood to involve not only economic but also non-economic variables" (Zafirovski 2000, S. 270). Das Problem dabei ist, dass sich „ökonomische" und „nicht-ökonomische" Faktoren in unterschiedliche Logiken und Sprachspiele gekleidet präsentieren: in „sociologics" und „catallactics" (Zafirovski 2003). Filieulle (2010) stellt fest, dass die meisten wirtschaftssoziologischen Studien zwar nicht explizit auf die ökonomische Preistheorie Bezug nehmen, aber implizit auf den Annahmen der ökonomischen Orthodoxie, ja, auf jenen der neoklassischen Theorie beruhen. Er meint daher, die Analysen seien daher keineswegs Gegenentwürfe oder alternative Theorien zur Wirtschaftstheorie, sondern belegen diese vielmehr (Filieulle 2010, S. 681). Fillieule bestreitet, dass die Wirtschaftssoziologie überhaupt zu einer von der Ökonomie unabhängigen eigenen Preissoziologie kommen könne, aber sie sollte sich nicht an der Orthodoxie, sondern an alternativen ökonomischen Konzepten orientieren. Er schlägt daher eine Preissoziologie auf der Basis der Austrian economics vor und begründet dies damit, dass diese die Tatsache der Interdependenz der Preise berücksichtige. Die moderne Wirtschaftssoziologie der Märkte hatte sich bisher auf die Untersuchung bestimmter Märkte beschränkt, aber es gelte vielmehr, die Beziehung zwischen den Preisen, die sich in verschiedenen Märkten bilden, zu berücksichtigen.

Preise sind nicht nur durch Kosten bzw. Angebot und Nachfrage bestimmt, sie stellen nicht einfach abhängige Variable dar, denn die Preise des Endprodukts wirken auf den Wert der Produktionsfaktoren zurück. Das hatte bereits Carl Menger erkannt, und auch Wieser war davon ausgegangen. Filieulle bezieht sich vor

allem auf Friedrich A. Hayek und dessen Sicht des Verhältnisses der Preise als ein System, das als Grundlage für die Streuung von Informationen und Wissen unter den Wirtschaftssubjekten dient, eine Tatsache, auf die auch Wieser bereits hingewiesen hatte. Das Preissystem gibt demzufolge Auskunft über die Knappheit von Gütern oder Ressourcen, über technisch-ökonomische Produktionsbedingungen, Präferenzwandel der Nachfrager, Wettbewerbsbedingungen etc. mit Bezug auf verschiedene Märkte. Die durch Veränderungen in diesen Bedingungen hervorgerufenen Preisänderungen für einzelne Güter setzen sich in anderen Märkten fort und führen schließlich auch zu Preisänderungen für Arbeit und für Grund und Boden (Filieulle 2010, S. 682).

Über die Marktprozesse hinaus hatte Friedrich Wieser die Interdependenz der Preise durch die Grenznutzen für verschiedene Güter im Rahmen der „Einheit" des Haushalts thematisiert und damit die Einkommen mitberücksichtigt. Verschiedene Güter konkurrieren miteinander um einen Anteil an den Einkommen der Haushalte, was sich insbesondere auf den „verfügbaren" Teil der Einkommen, also jenen, der nicht durch unabweisbaren Bedarf gebunden ist, bezieht. Dadurch kommt er aber auch durch die Beziehung zwischen Preisen und Einkommen bzw. Vermögen zu seinem Begriff einer sozialen Schichtung der Preise, die Folgen für die Möglichkeiten und Chancen der Menschen in verschiedenen Lebenslagen implizieren.

Aus soziologischer Sicht ist Wiesers „Vertikalisierung" der Preise auf der Grundlage des geschichteten Grenznutzens und der Unterschiede der Kaufkraft von großer Bedeutung und hat in dieser Form noch keine wirkliche Nachfolge gefunden. In der Wirtschaftssoziologie kann es nicht nur darum gehen, alternative Erklärungen für die Bestimmung von Preisen zu finden, sondern auch die Beziehung zwischen Preisen und Einkommen sowie die Wirkungen von Preisen auf die Lebensführung der Menschen muss Beachtung finden. Damit aber ist die Einbeziehung der Tatsache der ungleichen Verteilung ökonomischer Ressourcen verbunden. Allmählich stellt sich auch ein Bewusstsein für diesen Zusammenhang ein; so etwa meint Beckert, dass die Bedeutung von Preisen über die Koordinationsfunktion hinaus auf die Verteilung von Einkommen und Vermögen verweist: „From the perspective of market participants, market prices are the costs to be paid or the revenue gained from a good or service and are thereby directly linked to the distribution of wealth" (Beckert 2011, S. 2).

4. Für ein sozialökonomisches Verständnis von Wirtschaft und Gesellschaft

Wiesers Auffassungen sind einerseits akademisch-theoretische Konzeptionen, aber andererseits reflektieren sie die konkreten Probleme, die durch eine stürmische industriell-kapitalistische Entwicklung mit marktliberalen Vorzeichen verursacht worden waren. Daher spielen der enorme Machtzuwachs der kapitalistischen Unternehmen und des Finanzkapitals, sowie die extreme Ausweitung der Einkommens- und Vermögenslagen und die Abschichtung großer Gruppen der arbeitenden Bevölkerung in Wiesers Werk eine für einen Wirtschaftstheoretiker bemerkenswert große Rolle.

Man kann vieles in den Ausführungen von Wieser als zeitbedingt betrachten; in seinem Werk spiegeln sich die Probleme seiner Zeit und seine Deutung derselben. Manche Probleme von damals scheinen jedoch in erstaunlicher Weise den heutigen zu gleichen: Dies sind die in der Folge einer liberalistischen und die Kapitalseite fördernden Politik entstandene Ausweitung der ökonomischen Ungleichheit, und die Problematik des Verhältnisses von global agierendem Finanzkapital und staatlicher Wirtschaftsordnung. Die von Wieser betonte starke Einkommens- und Vermögensspreizung wiederholt sich in der Gegenwart, ebenso wie die Macht der Finanzmärkte über die Produktionswirtschaft und die Staatsverschuldung.

Macht war für Wieser der zentrale Faktor nicht nur in seinem „soziologischen“ Werk, sondern eben auch in seiner Wirtschaftstheorie. Damit aber betonte er die Einheit wirtschaftlicher und sozialer Elemente im Handeln der Menschen, in ihren Beziehungen zueinander und den Strukturen und Institutionen der Gesellschaft. Macht und Ungleichheit gehen bei ihm daher sogar in seine Konzeption der Preistheorie, den Kern der modernen Ökonomie, ein.

Wieser verband Machtverhältnisse und ökonomische Ungleichheit mit seiner wirtschaftstheoretischen Konzeption in systematisch und logisch nicht immer einwandfreier Weise, aber dennoch kann man darin den wichtigen Versuch der Einführung einer „vertikalen“ Dimension in die wirtschaftstheoretische Analyse der Volkswirtschaft sehen, was auch Wiesers erklärtes Ziel war. Dies rechtfertigt die Kennzeichnung seiner Auffassung als Sozialökonomie, etwa im Sinne von Walras‘ „économie sociale“. Während dieser aber die Verteilungsfrage damit aus der „reinen Theorie“ ausklammerte und in eine ethisch-normative Disziplin verwies, suchte Wieser die ökonomische Theorie mit einer soziologischen Strukturanalyse zu verbinden. Damit ging er auch über Marshalls und Pigous Ansätze der „welfare economics“, die auf individuellen Nutzenschätzungen al-

lein aufbauten, hinaus, indem er Wirtschaft auf ihre gesellschaftlichen Grundlagen bezog (Mikl-Horke 2011b).

Wiesers Werk enthält in mehrfacher Weise Elemente einer Sozialökonomie. So etwa rückt ihn auch das Interesse für alternative Formen der Produktion und der Wirtschaft in die Nähe von Traditionen der Sozialökonomie als einer von der individualistischen Marktökonomie differenzierten Sicht von Wirtschaft. Das Gedankenexperiment Wiesers von der einfachen Wirtschaft ist auch aus der Sicht einer normativen bzw. kritischen Sozialökonomie interessant, da diese als eine gemeinschaftliche Bedarfsdeckungswirtschaft den Vergleich mit der auf Markt, Geld und Macht gegründeten kapitalistischen Wirtschaft ermöglicht.

Die Problematik der sozialen und ökonomischen Ungleichheit und der Machtverhältnisse in der Wirtschaft und ihre Beziehung zu Struktur und Kultur der Gesellschaft sind auch Fragestellungen, die für die Wirtschaftssoziologie von grundlegender Bedeutung sind. Die Wirtschaftssoziologie der Gegenwart hat sich seit den 1980er Jahren stark entwickelt, blieb aber weitgehend auf die Rolle sozialer Beziehungen in Märkten konzentriert und an einer mikrosoziologischen Sicht ihrer strukturellen Konstitution orientiert. Die Thematik der soziologischen Reformulierung der Strukturbildung in Märkten durch Unternehmenshandeln ist noch immer zu einem großen Teil auf die Agenda von Granovetter, White und Burt gegründet und auf den Nachweis sozialer und persönlicher Beziehungen in „rationalen“ Märkten gerichtet. Damit wurden die Probleme der Koordination in der Wirtschaft neu gedeutet und wichtige Aspekte aufgezeigt, aber die Probleme der Verteilung bzw. die Aspekte der Macht und der ökonomischen Ungleichheit spielen keine Rolle bzw. lassen sich aus den strukturellen Analysen nur indirekt ableiten. Die vertikale Differenzierung nach Macht und Reichtum und die Situation der Haushalte erhielten nur relativ geringe Beachtung. Man suchte nach soziologischen Alternativen zur wirtschaftstheoretischen Erklärung der Probleme der Koordination und vernachlässigte dabei jene der Verteilung (Beckert 2009).

Aber nicht nur die Hervorhebung „sozialer“ Faktoren in Märkten in der Wirtschaftssoziologie sind wichtige Perspektiven, die der Erforschung wert sind, sondern auch die vertikale Differenzierung nach Macht und Reichtum verdient aus der Sicht der soziologischen Analyse der kapitalistischen Gesellschaft verstärkte Beachtung. Die Analyse ökonomischer Ungleichheit etwa kommt noch immer zu wenig in den Konzepten der Wirtschaftssoziologie selbst zum Ausdruck. Die Ausrichtung auf die Akteure „der Wirtschaft“ spiegelt die politische Dominanz der angebotsorientierten Wachstumstheorien wider, aber damit wird gleichzeitig die dahinter stehende Vision der Selbstzweckhaftigkeit kapitalistischer Dynamik übernommen. Solcherart entsteht ein einseitiges Verständnis von Wirtschaft, das

die wirtschaftliche Situation der Haushalte und die Einkommens- und Vermögensverteilung sowie die Machtverhältnisse in der Gesellschaft vernachlässigt.

Für die „gesellschaftliche Wirtschaft" Wiesers stellen die sozialen Strukturen, die Machtverhältnisse und die ökonomische und soziale Ungleichheit die Grundlage dar, auf der sich die wirtschaftlichen Aktivitäten vollziehen. Sogar die Erklärung der Preise als Kernaspekt der Marktprozesse erfolgt mit Bezug auf ein Verständnis von Gesellschaft und Wirtschaft, das auf der gegenseitigen Durchdringung beider als zwei Perspektiven desselben Gegenstands beruht. In diesem Sinn kann Wiesers Begriff der Wirtschaft daher als ein sozialökonomischer gedeutet werden, der Ökonomie und Soziologie miteinander verbindet und auch den von seinen wirtschaftlichen, politischen und historisch-kulturellen Elementen entleerten Begriff der Gesellschaft mit Gehalt erfüllt.

Ein sozialökonomisches Verständnis von Wirtschaft und von Gesellschaft muss auch für die Wirtschaftssoziologie grundlegend sein, weil sie sonst auf einen performativen Ökonomiebegriff und einen „rein soziologischen" Gesellschaftsbegriff reduziert ist. Vielleicht muss auch die als Merkmal der Moderne begriffene Denklogik funktionaler Ausdifferenzierung der Perspektive einer Übergangs- oder Achsenzeit weichen, die weniger geordnet, konstruiert und definiert gedacht werden kann, sondern in der das Denken mehr an Bewegung, Widerspruch, Konflikt und Unsicherheit orientiert werden muss.

Literatur

Aspers, Patrik. 2007. Wissen und Bewertung auf Märkten. *Berliner Journal für Soziologie* 17: 431-449.

Aspers, Patrik. 2010. *Orderly Fashion. A Sociology of Markets.* Princeton-Oxford: Princeton University Press.

Baker, Wayne. 1984. The Social Structure of a National Securities Market. *American Journal of Sociology* 89: 775-811.

Beckert, Jens. 1997. *Grenzen des Marktes.* Frankfurt-New York: Campus.

Beckert, Jens. 2009. Koordination und Verteilung. Zwei Ansätze der Wirtschaftssoziologie. In *Die Ökonomie der Gesellschaft*, hrsg. Sylke Nissen und Georg Vobruba, 17-34. Wiesbaden: VS Verlag.

Beckert, Jens. 2011. Where Do Prices Come From? Sociological Approaches to Price Formation. *MPIfG Discussion Paper* 11/3. Köln: Max Planck Institut für Gesellschaftsforschung.

Beckert, Jens und Aspers, Patrik (eds.). 2011. *The Worth of Goods. Valuation and Pricing in the Economy.* Oxford et al.: Oxford University Press.

Beckert, Jens und Rössel, Jörg. 2004. Kunst und Preise. Reputation als Mechanismus der Reduktion von Ungewissheit am Kunstmarkt. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 56: 32-50.

Berger, Johannes und Nutzinger, Hans G. (Hg.). 2008. Macht oder ökonomisches Gesetz. *Ökonomie und Gesellschaft*. Jahrbuch 21. Marburg: Metropolis.

Böhm-Bawerk, Eugen von. 1914. Macht oder ökonomisches Gesetz? *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung* XXIII: 205-271.

Bourdieu, Pierre. 2005. *The Social Structure of the Economy*. Cambridge: Polity Press.

Fillieule, Renaud. 2010. The New Economic Sociology of Prices. An Analysis Inspired by the Austrian School of Economics. *American Journal of Economics and Sociology* 69: 668-692.

Fligstein, Neil. 1996. Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions. *American Sociological Review* 61: 656-673.

Fligstein, Neil. 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press.

Hax, Herbert (Hg.). 1999. *Vademecum zu einem Klassiker der österreichischen Schule*. Düsseldorf: Verlag Wirtschaft und Finanzen.

Hayek, Friedrich A. 1929. Friedrich Freiherr von Wieser. In *Friedrich Wieser: Gesammelte Abhandlungen*, hrsg. von Friedrich A. Hayek, III-XXIII. Tübingen: Mohr.

Hoppe, Hans-Hermann und Salerno, Joseph T. 1999. Friedrich von Wieser und die moderne Österreichische Schule der Nationalökonomie. In *Vademecum zu einem Klassiker der österreichischen Schule*, hrsg. Herbert Hax, 105-134. Düsseldorf: Verlag Wirtschaft und Finanzen.

Kurz, Heinz D. und Sturn, Richard. 1999. Wiesers „Ursprung" und die Entwicklung der Mikroökonomik. In *Vademecum zu einem Klassiker der österreichischen Schule*, hrsg. Herbert Hax, 59-103. Düsseldorf: Verlag Wirtschaft und Finanzen.

Maurer, Andrea. 2008. Institutionalismus und Wirtschaftssoziologie. In *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*, hrsg. Andrea Maurer, 62-85. Wiesbaden: VS Verlag.

Maurer, Andrea (Hg.). 2010. *Wirtschaftssoziologie nach Max Weber*. Wiesbaden: VS-Verlag.

Menger, Carl. 1883. *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der Politischen Ökonomie insbesondere*. Leipzig: Duncker & Humblot.

Menzel, Adolf. 1927. *Friedrich Wieser als Soziologe*. Wien: Springer.

Mikl-Horke, Gertraude. 1999. *Historische Soziologie der Wirtschaft*. München-Wien: Oldenbourg.

Mikl-Horke, Gertraude. 2007. Vergessene Hoffnungen – Rudolf Goldscheids Soziologie. In *Rudolf Goldscheid – Finanzsoziologie und ethische Sozialwissenschaft*, zs.mit Wolfgang Fritz, 87-224. Berlin-Wien: LIT-Verlag.

Mikl-Horke, Gertraude. 2009. Das Ökonomieverständnis in der Wirtschaftssoziologie. In *Heterodoxe Ökonomie*, zs. mit Joachim Becker et al., 177-214. Marburg: Metropolis.

Mikl-Horke, Gertraude. 2010. Der Markt bei Weber und in der neuen Wirtschaftssoziologie. In *Wirtschaftssoziologie nach Max Weber*, hrsg. Andrea Maurer, 97-117. Wiesbaden: VS-Verlag.

Mikl-Horke, Gertraude. 2011a. Die wirtschaftssoziologische Relevanz der Austrian Economics. In *Historische Soziologie – Sozioökonomie – Wirtschaftssoziologie*, 59-83. Wiesbaden: VS-Verlag.

Mikl-Horke, Gertraude. 2011b. Was ist Sozioökonomie? Von der Sozialökonomie der Klassiker zur Sozioökonomie der Gegenwart. In *Sozioökonomie: Die Rückkehr der Wirtschaft in die Gesellschaft*, hrsg. Gertraude Mikl-Horke, 19-58. Marburg: Metropolis.

Mises, Ludwig. 1933. *Grundprobleme der Nationalökonomie*. Jena: G.Fischer.

Parsons, Stephen D. 2006. Max Weber and Economic Sociology: A Response to Peukert. *American Journal of Economics and Sociology* 65: 1111-1124.

Podolny, Joel. 1993. A Status-based Model of Market Competition. *American Journal of Sociology* 98: 829-872.

Schneider, Hans K. und Watrin, Christian (Hg.). 1973. *Macht und ökonomisches Gesetz*. Berlin: Duncker & Humblot.

Streissler, Erich W.. 1999a. Friedrich von Wiesers wissenschaftliche Grundperspektive „Über den Ursprung und die Hauptgesetze …" als wirtschaftstheoretischer Neuanfang. In *Vademecum zu einem Klassiker der österreichischen Schule*, hrsg. Herbert Hax, 25-31. Düsseldorf: Verlag Wirtschaft und Finanzen.

Streissler, Erich W.. 1999b. „Arma virumque cano" – Friedrich Wieser: Der Sänger als Ökonom. In *Vademecum zu einem Klassiker der österreichischen Schule*, hrsg. Herbert Hax, 32-56. Düsseldorf: Verlag Wirtschaft und Finanzen.

Swedberg, Richard 2003. *Principles of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.

Velthuis, Olav. 2005. *Talking Prices. Symbolic Meanings of Prices and the Market for Contemporary Art*. Princeton: Princeton University Press.

Weber, Max. 1985. *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie*, 5. Aufl., orig. v. 1922. Tübingen: J.C.B.Mohr.

Weber, Max. 1990. *Grundriß zu den Vorlesungen über allgemeine („theoretische") Nationalökonomie*, orig. v. 1898. Tübingen: J.C.B.Mohr.

Wieser, Friedrich. 1924. *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft*. 2. Aufl. Tübingen: J.C.B.Mohr.

Wieser, Friedrich. 1926. *Das Gesetz der Macht*. Wien: Springer.

Wieser, Friedrich. 1927: *Social Economics*. New York: Adelphi.

Wieser, Friedrich. 1929. Arma Virumque Cano. In *Wieser, Friedrich Gesammelte Abhandlungen,* hrsg. u. eingeleitet Friedrich A. Hayek, 335-345. Tübingen: J.C.B.Mohr.

Zafirovski, Milan Z.. 2000. An Alternative Sociological Perspective on Economic Value: Price Formation as a Social Process. *International Journal of Politics, Culture and Society* 14: 265-295.

Zafirovski, Milan Z. 2003. *Market and Society. Two Theoretical Frameworks*. Westport-London: Praeger.

Zelizer, Viviana. 1978. Human Values and the Market: The Case of Life Insurance and Death in 19th Century America. *American Journal of Sociology* 84: 591-610.

Heterodoxie in Soziologie und Ökonomie: Thorstein Veblen, Joseph Schumpeter und die wirtschaftssoziologischen Arbeiten der „New York Intellectuals“

Oliver Neun

Einleitung

Seit einigen Jahren wird als Überbegriff für verschiedene alternative Ansätze innerhalb der Wirtschaftswissenschaften, die durch die gegenwärtige Finanzkrise wieder eine stärkere Aufmerksamkeit erfahren haben (Beckert/Deutschmann 2010b; Bögenhold 2011; Krause 2011; Mikl-Horke 2011b), die Bezeichnung „heterodoxe Ökonomie“ verwendet.[1] Erstmals wird dieser Begriff als Abgrenzung zur neo-klassischen Ökonomie in der Strömung der „American institutionalist tradition“ bzw. der „old institutional economics“ (OIE) verwendet (Lee 2009, S. 189f.), die bisher im deutschsprachigen Raum wenig rezipiert worden ist, da sie lange Zeit eine rein amerikanische Richtung war und bis Anfang der 90er Jahre noch kaum Rückhalt an europäischen Universitäten besaß (Hodgson 1993b, S. XI; 1994, S. 58).

An dieser Tradition und an deren Begründer Thorstein Veblen ist aber in den letzten Jahren ein verstärktes Interesse festzustellen (Reuter 1994, S. 33; Spindler 2002, S. 109; Krause 2011, S. 144f.). So erscheinen mehrere Neuauflagen seiner Bücher (Veblen 1990, 2002) und auch David Riesmans (1995) ursprünglich 1953 erschienene Biographie Veblens wird wieder neu herausgegeben.[2] Er gilt dabei nicht nur als einflussreicher Ökonom, sondern ebenfalls als bedeutender *Soziologe* und Psychologe (Horowitz 2001, S. X),[3] weshalb er er schon von C. Wright Mills (1960) und Lewis Coser (1977) in die Sammelbände „Masters of Sociological Thought“ und „Images of Man. The Classical Tradition in Sociological

1 In Deutschland sind diese Strömungen auch unter dem Überbegriff „post-autistische Ökonomie“ bzw. „Real World Economics“ bekannt (Fullbrook 2007).

2 Veblens Werk ist in Deutschland bisher dagegen wenig rezipiert und nur ein Buch von ihm, „The Theory of the Leisure Class“, aus dem Englischen übersetzt worden (Veblens 1986; Truninger 2010; Krause 2011).

3 Auch Ralf Dahrendorf (1963, S. 15) nennt Veblen noch den Begründer der „kritischen“ bzw. „radikalen Strömung“ der amerikanischen *Soziologie*.

Thinking“ aufgenommen und von David Riesman (1966 [1953], S. 334) als Wirtschafts*soziologe* bezeichnet wird.

Trotz dieser frühen Beschreibung Riesmans und obwohl die „amerikanische institutionalistische Tradition“ und die „neue Wirtschaftssoziologie“ beide als heterodoxe Strömungen der Ökonomie große Parallelen aufweisen, besteht bisher jedoch kaum ein Kontakt zwischen ihnen (Velthuis 1999, S. 630). Für Richard Swedberg (2009, S. 83, 271), einem einflussreichen Vertreter der „neuen Wirtschaftssoziologie“, sind bei Veblen zwar wichtige Ideen der Wirtschaftssoziologie zu entdecken (vgl. auch Grannovetter 1990, S. 91), aber weder er, noch der Begründer der „neuen Wirtschaftssoziologie“ Mark Granovetter haben wie die von ihnen mitherausgegebenen Handbücher belegen zu einer Annäherung der zwei Traditionen beigetragen. So ist in der ersten Ausgabe des von Swedberg zusammen mit Neil Smelser (Smelser/Swedberg 1994a, 2005a) veröffentlichten Überblickbandes zur Wirtschaftssoziologie noch ein Artikel zum amerikanischen Institutionalismus vertreten (Hodgson 1994), der in der zweiten Auflage aber fehlt. In anderen Sammelbänden zu der Spezialsoziologie sind ebenfalls keine Kapitel zu Veblen oder zum amerikanischen Institutionalismus enthalten (Biggart 2002; Nee/Swedberg 2005, 2007; Maurer 2008; Beckert/Deutschmann 2010a; Granovetter/Swedberg 2011). Die Entstehung der „neuen Wirtschaftssoziologie“ in den 80er Jahren führt deshalb zwar generell zu einer stärkeren Aufmerksamkeit für frühere Positionen und theoretische Vorläufer (Mikl-Horke 2009a, S. 178), dies trifft jedoch nicht auf die Arbeiten Veblens zu.

Ein Grund für diese Distanz ist die frühe Kritik Talcott Parsons’ an Veblen, der ihm eine Verwischung der Disziplinengrenzen vorwirft, während er für eine klare Trennung zwischen der Soziologie und der Ökonomie plädiert (Velthius 1999). Zusammen mit Neil Smelser vertritt er in dem Buch „Economy and Society“ dagegen einen *komplementären* Ansatz, in dem die Annahmen der neoklassischen Ökonomie unangetastet bleiben, weshalb sie auch nicht den Kontakt zu heterodoxen Ökonomen suchen (Parsons/Smelser 1956; Granovetter 1990; Mikl-Horke 2009a, S. 196, 205, 2011b). Da sich z. B. Swedberg in seinen Arbeiten auf Parsons bezieht, wirken diese Position und die negative Interpretation Veblens dann auf die „neue Wirtschaftssoziologie“ fort.[4] Die Vorstellung der Wirtschaft in der Wirtschaftssoziologie ist daher weiter durch Ideen der orthodoxen und nicht der heterodoxen Ökonomie geprägt (Mikl-Horke 2008a, S. 212, 2009a, S. 177; Bögenhold 2011, S. 77). Es sind aber gerade heterodoxe Strömungen in der So-

4 Der Einfluss der Interpretation Parsons’ von Veblen hält zudem deshalb an, weil Neil Smelser Mitherausgeber des einflussreichen Handbuches zur Wirtschaftssoziologie ist (Smelser/Swedberg 2005).

ziologie und der Ökonomie, die einen Brückenschlag zwischen den beiden Disziplinen ermöglichen (Ingham 1996, S. 271; Velthuis 1999, S. 631).

Wie im Folgenden dargelegt werden soll, hat eine solche Verbindung zwischen heterodoxen Ansätzen in der Ökonomie und der Soziologie auch schon stattgefunden, da sich die heterodoxen Soziologen des Kreises der „New York Intellectuals" (NYI) (Calhoun/VanAntwerpen 2007), zu denen u. a. Daniel Bell, Lewis Coser, C. Wright Mills, David Riesman und Dennis Wrong zu zählen sind, in ihren wirtschaftssoziologischen Arbeiten auf Veblens Werk und das anderer heterodoxer Ökonomen wie Joseph Schumpeter stützen.[5] In Bezug auf ökonomische Fragestellungen ist dabei das Werk Bells am bedeutendsten.[6] Klagen Parsons und Smelser (1956, S. XVII) in ihrem Buch „Economy and Society", dass immer weniger Soziologen umfassende ökonomische Kenntnisse besäßen, trifft dies deshalb auf Bell nicht zu, da er sich intensiv mit dem das Verhältnis von Ökonomie und Soziologie beschäftigt und sich häufig auf wirtschaftswissenschaftliche Autoren und Analysen stützt (Krücken 2006, S. 82). So bezieht er sich auf verschiedene Strömungen der ökonomischen Theorie, etwa auf Autoren der Neoklassik (Colin Clark, Robert Solow), aber auch heterodoxe Ökonomen wie Schumpeter, John Kenneth Galbraith, Robert Heilbroner, John Maynard Keynes oder Veblen.[7]

Ein Grund für seine starke Beschäftigung mit der Ökonomie ist, wie er 1966 in seinem Buch „The Reforming of General Education" schreibt, dass sie für ihn zur zentralen Disziplin innerhalb der Sozialwissenschaften geworden ist: "Not only does it have a more complete intellectual structure than the other social sciences, but its subject matter is crucial in contemporary society." (Bell 1966, S. 291) Bell und Irving Kristol (1970, S. 67) nennen deshalb in ihrem Vorwort zu der Diskussion „Economics and Social Policy", die in ihrer Zeitschrift „The Pu-

5 In einem frühen Überblick über die amerikanische Nachkriegssoziologie werden diese heterodoxen Strömungen von Heinz Hartmann (1973) noch erwähnt. So skizziert er in seinem Vorwort zu einem Band von Übersetzungen zentraler soziologischer amerikanischer Texte auch Gegenbewegungen zu dem in dieser Zeit vorherrschenden Strukturfunktionalismus von Parsons und unterscheidet die Gruppen der „Kritiker", „Diagnostiker" und „Historiker". Ralf Dahrendorf (1963) verweist in seinem Buch „Die angewandte Aufklärung" ebenfalls noch auf eine „kritische" bzw. „radikale Strömung" innerhalb der amerikanischen Disziplin, zu der er u. a. Mills, Riesman und Bell zählt. Diese Erkenntnis dieser Vielfalt der US-Soziologie in den 40er- und 50er-Jahren ist aber Ende der 60er-Jahre/Anfang der 70er-Jahre durch die Konstruktion der Idee eines soziologischen „establishment" zum großen Teil wieder verschüttet worden (Calhoun/VanAntwerpen 2007).

6 Zu der Zuordnung der Soziologen zu der Gruppe der „New York Intellectuals" vgl. Jumonville 1991, S. 239f. Dabei muss berücksichtigt werden, dass manche der Soziologen wie etwa Riesman nur am Rande zu dem Kreis zu zählen sind.

7 Bell (1960, S. 69) selbst spricht in seiner Besprechung von John Kenneth Galbraiths Werk „American Capitalism", in der er auch auf die Arbeiten von Keynes und Schumpeter behandelt, von den „un-orthodox economics".

blic Interest“ geführt wird, die „Great Society“ des amerikanischen Präsidenten Lyndon B. Johnson das „age of economists“ (vgl. auch Bell 1986 [1982], S. 49). Weil zudem viele der analytischen Konzepte und Techniken der Wirtschaftswissenschaft auch die anderen Sozialwissenschaften durchdringen, hält er es für wichtig, ökonomisches Wissen zu besitzen (Bell 1966, S. 291). Andererseits ist für ihn aber eine Betrachtung des wirtschaftlichen Bereiches nur in ihrer „Einbettung“ möglich, da für ein Verständnis der „Markt“-Ökonomie die Beachtung der rechtlichen Ordnung oder der Institution des Vertrages notwendig sei (Bell 1966, S. 141, 175, 1986 [1982], S. 83).

Bells Arbeiten sind in der Wirtschaftssoziologe bisher jedoch wenig beachtet und meist nur sein Buch „The Coming of the Post-Industrial Society“ und sein Konzept der „post-industriellen Gesellschaft“ bzw. „Wissensgesellschaft“ behandelt worden, während sein weiteres Hauptwerk „The Cultural Contradictions of Capitalism“ unberücksichtigt blieb.[8] Zudem wird bisher nicht hinreichend deutlich, wie sehr er sich schon in diesem Modell der „post-industriellen Gesellschaft“ und in späteren Arbeiten auf ökonomische Theorien u. a. von Veblen stützt.

In dem ersten Kapitel soll deshalb zunächst auf die bisherige Darstellung der Geschichte der Wirtschaftssoziologie eingegangen werden, deren mittlerer Phase meist wenig Aufmerksamkeit gewidmet wird, in die aber die wirtschaftssoziologischen Arbeiten der NYI fallen. Im zweiten Kapitel sollen anhand der zentralen Konzepte Bells seine Auseinandersetzung mit ökonomischen Konzepten analysiert und sein Modell einer „interpretativen“ bzw. „verstehenden Wirtschaftstheorie“ dargestellt werden. Im dritten Kapitel sollen dann seine Überlegungen mit denen der „neuen Wirtschaftssoziologie“ verglichen und auf mögliche direkte Einflüsse eingegangen werden. Abschließend folgen noch kurze Bemerkungen zur Aktualität der Thesen Bells.

1. Die mittlere Phase der Wirtschaftssoziologie: die „New York Intellectuals“ und Thorstein Veblen

Die Geschichte der Wirtschaftssoziologie wird meist in drei Phasen unterteilt (Jansen 2000; Smelser/Swedberg 1994b, 2005b; Mikl-Horke 2009a; Maurer 2011): in eine klassische Phase, in der wie bei Max Weber eine enge Beziehung der Soziologie zu den Wirtschaftswissenschaften vorliegt, eine mittlere Phase, die von ca. 1920 bis 1980 dauert und in der u. a. durch die stärkere Mathematisierung der Ökonomie eine zunehmende Trennung der beiden Disziplinen erfolgt, und die Phase

8 Auch in den von Victor Nee und Richard Swedberg (2005; 2007) herausgegebenen Sammelbänden zu Kapitalismustheorien fehlt dieses Werk (vgl. aber Hirschle 2012).

der „neuen Wirtschaftssoziologie“ ab den 80er Jahren, in der es wieder zu einer Annäherung zwischen beiden Fächern kommt. Die zweite Periode, die in der amerikanischen Soziologie hauptsächlich mit dem Werk von Parsons verbunden wird, wird dabei von Andrea Maurer als „relativ unspektakulär eingeschätzt“ und fehlt bei der Darstellung der Historie der Wirtschaftssoziologie manchmal ganz (Maurer/Schmid 2002; Maurer 2008, S. 66).[9] Auch Swedberg (2008, S. 45) spricht von einer Diskontinuität zwischen der ersten Phase und der „neuen Wirtschaftssoziologie“.

Schon in dieser Phase der Wirtschaftssoziologie aber, d. h. in der Zeit der Dominanz des Strukturfunktionalismus Parsons’, existiert eine heterodoxe Strömung innerhalb der amerikanischen Soziologie (Calhoun/VanAntwerpen 2007), die sich gegen die von Parsons geforderte Trennung der Disziplinen ausspricht und auch wirtschaftssoziologische Fragen behandelt. So fordert Mills (1963 [1959]) in seinem Werk „The Sociological Imagination“ programmatisch einen interdisziplinären Zugang zu ökonomischen Fragestellungen und verweist als Grund dafür auf die neuen Formen der Wirtschaftspolitik. Auch eine rein wirtschaftswissenschaftliche Erklärung des Preises ist für ihn deshalb nicht mehr ausreichend: „Eine solche Theorie erfordert die Berücksichtigung wirtschaftlicher Institutionen und ihrer Führungskräfte, ferner die Beachtung der Psychologie der Erwartungen im Hinblick auf Kosten und insbesondere Löhne, der Preisfixierung kleingewerblicher Kartelle und ihrer Leiter etc.“ (Mills 1963a[1959], S. 187) Auch werden für ihn mit dem Fortschritt jeder Sozialwissenschaft die Beziehungen zu den anderen Disziplinen gestärkt. In der Wirtschaftswissenschaft werde dies z. B. durch die „politische Ökonomie“ von Galbraith oder Schumpeter deutlich.[10] Immer zeige sich, dass „diese Wechselbeziehungen einen Großteil des Realitätsgehaltes der Fachdisziplinen ausmachen“ (Mills (1963a [1959], S. 188).

Auch andere Mitglieder der NYI rezipieren deshalb Ökonomen wie Veblen, an dessen Werke es aufgrund der wirtschaftlichen Depression und des „new deals“ von Roosevelt schon in den 30er Jahren ein verstärktes Interesse gibt und von denen in den Nachkriegsjahren mehrere Neuauflagen erscheinen (Veblen 1948, 1953, 1954, 1963, 1964a, 1964b; Spindler 2002, S. 101, 94).[11] U. a. seine generelle methodische Ausrichtung wird dabei als beispielhaft empfunden, so besitzt für Dennis Wrong

9 Smelser und Swedberg (1994b, 2005b) gehen in ihrem Überblick über die Wirtschaftssoziologie in der mittleren Phase neben Parsons noch näher auf die Arbeiten von Karl Polanyi und von Joseph Schumpeter ein.

10 Der Begriff „politische Ökonomie“ wurde als alternativer Überbegriff für die heterodoxen Strömungen innerhalb der Wirtschaftswissenschaft erwogen. Er erschien aber problematisch, da er zu stark mit der marxistischen Tradition verbunden war (Lee 2009, S. 190).

11 Dwight Macdonald (1944), der ebenfalls zu den NYI zählt, spricht deshalb 1944 von einem „Revival of „Political Economy“, Parsons Kritik an Veblen stellt in den 30er Jahren daher eine Außenseiterposition dar.

(1959, S. 376) Veblens Begriff „Leisure Class“ noch einen empirischen Bezug, der den abstrakten Kategorien Parsons’ fehlt (vgl. auch Mills (1963 [1959], S. 42).

Am stärksten ist dieser Einfluss Veblens auf Bell (1990 [1963], Mills (2001 [1953]) und Riesman (1954) zu spüren,[12] die jeweils Vorwörter für die Neuauflagen von Veblen Büchern verfassen. Riesman (1953, 1966, 2001) veröffentlicht zudem eine Biographie und mehrere Artikel über sein Werk (Riesman/Lynd 1966). Es besteht dabei ebenfalls ein inhaltlicher Austausch zwischen ihnen, da z. B. Riesman (1953, S. 85, III) in seiner Monographie über Veblen auf Mills Buch „White Collar“ verweist und in dem Vorwort einer Gruppe von Lehrenden an der Universität von Chicago dankt, die am Werk Veblens interessiert waren, zu der er Bell zählt.

2. Auseinandersetzung mit ökonomischen Autoren im Werk Daniel Bells

2.1 Frühe Arbeiten Daniel Bells

Bell beschäftigt sich aus dem Kreis der NYI am ausführlichsten mit wirtschaftssoziologischen Fragen. Bereits während seiner frühen Tätigkeit als Journalist für die Zeitung „The New Leader“, für die er 1938 beginnt zu schreiben und bei der er ab 1940 eine feste Stelle als Redakteur annimmt, ist er für den Bereich „Wirtschaft“ zuständig (Bell 2006, S. 10). Kurz nach Macdonalds (1944) Artikel „Revival of the „Political Economy“ erscheint deshalb auch von ihm in der Zeitschrift „Common Sense“ ein Essay zu diesem Thema, in dem er seine wirtschaftssoziologische Ausrichtung, die für seine weitere Arbeit prägend sein wird, so beschreibt: “No discussion of economic problems is valid if it disregards government policy, for any economy policy hinges largely on taxation and the fiscal mechanisms. Nor is any discussion meaningful unless rooted in the concrete power relations and the power mechanisms of society.” (Bell 1946a, S. 35)

Intensiver kommt er mit ökonomischen Theorien in der von Riesman genannten Zeit als Dozent an der Universität von Chicago von 1945 bis 1948 in Kontakt. Seine Interessen sind dabei schon hier, zurückgehend auf seine frühe marxistische Prägung, auf makroökonomische Entwicklungen ausgerichtet. In einem „Memorandum on the Social Science II Course“ zur Neugestaltung dieses Kurses kritisiert er etwa, dass sich dieser zu sehr auf die internen Mechanismen des ökonomischen Systems konzentrieren würde. Für ihn ist das Problem aber weiter zu fassen und noch andere Aspekte, z. B. institutionelle Fragen, zu berücksichtigen

12 Der Einfluss von Veblens Arbeiten auf Riesman und Mills kann hier nicht näher behandelt werden, erste Anregungen dazu geben aber Michael Spindler (2002) und RickTilman (2004).

(Bell, Memorandum on the Social Science II Course, David Riesman Papers).[13] Wie für Mills sind für Bell die zeitgeschichtlichen Ereignisse für die Diskussion dieser Fragen von Relevanz. So schätzt er Roosevelts „new deal“ und Trumans „fair deal“ als „America's un-marxist revolution“ ein, da nun die Lenkung der Wirtschaft durch die Politik als legitim anerkannt werde und es zu einer Wiederkehr der „political economy“ komme (Bell 1949, S. 208). Diese Veränderung ist für ihn durch die ökonomische Theorie jedoch noch nicht adäquat erfasst worden.

Erstmals ausführlich mit ökonomischen Theorien setzt er sich in seiner 1953 erschienenen Besprechung von John Kenneth Galbraiths (1952) Buch „The American Capitalism“ auseinander, in der er sich darüber hinaus mit dem Werk von Keynes und Schumpeter beschäftigt. An Keynes hebt er hervor, dass dieser zwar das Thema der „politischen Ökonomie“ wieder in die Wirtschaftswissenschaft eingeführt, sich aber nicht mit Machtfragen oder dem Problem der Produktivität beschäftigt habe, weshalb seine Theorie statisch sei (Bell 1960, S. 71). Schumpeter dagegen besitze eine solche dynamische Theorie,[14] Bell (1960, S. 75) verweist dabei insbesondere auf dessen Bemerkungen zur Technologie und deren Beschreibung als „uncharted sea“.[15] Allen drei Ökonomen wirft er jedoch vor, die *politische* Seite der „political economy“ nicht hinreichend berücksichtigt zu haben, obwohl die politischen Entscheidungen die grundlegenden in der Gesellschaft seien (Bell 1960, S. 84).

Trotz dieser Kritik ist in der Folge die Prägung durch die genannten Ökonomen schon in Bells (1960, S. 259) grundsätzlich keysianischen Ausrichtung zu spüren, so etwa in der Ende der 50er Jahre diskutierten Frage der Folgen der „automation“. Diese wirtschaftssoziologische Debatte ist zudem ein Grund für die Gründung der Zeitschrift „The Public Interest“ durch ihn und Irving Kristol im Jahre 1965,[16] in deren erster Ausgabe Artikel der Ökonomen Robert Solow (1965) und Robert Heilbroner (1965) zu diesem Thema erscheinen. Auch spätere werden in dem Magazin ökonomische Fragen behandelt, z. B. 1968 das Verhält-

13 Bell (1947, S. 86) kritisiert deshalb schon früh den „Human-Relations“-Ansatz von Elton Mayo.

14 Obwohl Schumpeter Konservativer war, übte er nach Bell (1960, S. 76) mit seinem Buch „Capitalism, Socialism and Democracy“ auch eine starke Anziehungskraft auf linke Intellektuelle aus, da er ein Ökonom mit einem „tragic sense of life“ war und zudem Probleme wie die Bürokratisierung und die De-Personalisierung behandelte.

15 Generell ist ein Merkmal der „österreichischen Schule“, zu der neben Schumpeter u. a. Ludwig Mises und Fritz Machlup zählen, dass sie die Bedeutung des Wissens und die Dynamik des wirtschaftlichen Geschehens betont (Mikl-Horke 2008, S. 207).

16 So macht ihm seine Mitarbeit in der „Presidents Commission on Technology, Automation and Economic Progress“ deutlich, wie wenig Material zu dem Problem eigentlich vorliegt. Ein weiterer Grund für die Gründung des Journals ist, dass die anderen Zeitschriften des Kreises der NYI nicht an ökonomischen oder sozialpolitischen Themen interessiert sind (Bell 1992, S. 126).

nis von Wirtschaftswissenschaft und Soziologie (Bell/Kristol 1968) und 1970 das Thema „Capitalism and the Economists – a Discussion“, wobei sich erneut Solow (1970) und Heilbroner (1970) mit Artikeln beteiligen.[17]

2.2 Einfluss der ökonomischen Theorie auf Daniel Bells Konzept der „post-industriellen“ bzw. „Wissensgesellschaft“

Der Einfluss dieses (persönlichen) Kontaktes zu Ökonomen und zur ökonomischen Theorie ist auch in Bells späteren eigenen Arbeiten zu erkennen. Ein Indiz dafür sind die Danksagungen in seinen Büchern. Im Vorwort zu seinem Werk „The Cultural Contradictions of Capitalism“ schreibt er z. B.: “Any book – mine at least – is a dialogue, or sometimes a debate with one’s friends. This is especially true of the present volume.” (Bell 1996, S. XXXI) Als wichtigen Diskussionspartnern dankt er u. a. *Heilbroner* für ihre Sommergespräche über Technologie und *Solow* für seine Hilfe bei ökonomischen Fragen (Bell 1996, S. XXXI).[18] Heilbroner erwähnt er dabei schon in seinem Buch „The Coming of the Post-Industrial Society“ (Bell 2010, S. CIII).

Diese Wirtschaftswissenschaftler prägen daher sein Konzept der „post-industriellen Gesellschaft“ bzw. „Wissensgesellschaft“ mit, das Bell ab Beginn der 60er Jahre sukzessive entwickelt. So diskutiert er nicht nur mit *Heilbroner* über diese Fragen, sondern verfasst sein erstes Manuskript zu dem Thema im Frühjahr 1962 für eine von ihm geleitete Tagung in Boston. Eine theoretische Quelle dafür ist ein Artikel *Solows* (1957), in dem dieser die Rolle der Technologie für das wirtschaftliche Wachstum untersucht und für den er den Nobelpreis bekommt (Bell 2010, S. XXXI). Ein weitere inhaltliche Anregung ist *Colin Clarks* (1940) Buch „The Conditions of Economic Progress“, auf dessen These der zunehmenden Verlagerung der Arbeitskräfte in den „tertiären Sektor“ Bell (1960, S. 217; vgl. auch S. 248) sich erstmals in seinem Aufsatz „Capitalism of the Proletariat“ bezieht. Charakteristisch für seine (wirtschaftssoziologische) Position ist aber, dass er dessen Theorie für zu „ökonomistisch“ und für zu sehr an der Auffassung klassischer Wirtschaftswissenschaftler orientiert hält, weshalb er noch weitere, heterodoxe Ökonomen heranzieht (2010, S. XIV).

Sein Konzept ist daher weiter inspiriert durch Ideen *Schumpeters* (1942), auf dessen Bemerkungen zur Technologie Bell (1960, S. 75, 2010, S. 35) schon – wie

17 Dass diesse Fragen hauptsächlich ein Interesse von Bell und nicht von Kristol sind, zeigt sich daran, dass nach Bells Rücktritt als Herausgeber der Zeitschrift 1974 keiner der Ökonomen mehr dort veröffentlicht.

18 Solow liest auch Bells (1984[1981], S. 58) späteren Aufsatz „Models and Reality in Economic Discourse“ Korrektur.

gesehen – in seiner Besprechung von Galbraiths Buch „American Capitalism“ hinweist.[19] In diesem Punkt stützt sich er sich aber auch auf *Veblens* (1963) Werk „The Engineers and the Price System“. Sein Vorwort zu der Neuauflage von diesem Buch ist, da sein in Boston 1962 gehaltener Vortrag erst mit einer Verzögerung von zwei Jahren erscheint (Bell 1964), zudem seine erste Veröffentlichung zu dem Konzept der „post-industriellen Gesellschaft“. Er kritisiert dort zwar, dass die Betonung der Technologie durch Veblen zu einseitig und seine Analyse zu a-politisch sei, der Einfluss insbesondere von dessen These der Entwicklung einer „neuen Klasse“ zeigt sich jedoch darin, dass Bell (1991 [1963], S. 90) in dieser ersten Charakterisierung der „post-industriellen Gesellschaft“ die Techniker, Wissenschaftler und Ingenieure als neue, zentrale Klasse bezeichnet.[20]

Die Folgen der Auseinandersetzung mit der ökonomischen Theorie für sein Konzept der „post-industriellen Gesellschaft“ sind weiter darin zu sehen, dass er sie zur Bestimmung des Beginns der „post-industriellen Gesellschaft“ heranzieht, da Bell (2010, S. 343) diesen in den Jahren 1945 bis 1950 ansetzt, weil sich in diesen Jahren die „politische Ökonomie“ entwickelt. Die *Beispiele* für sein Modell sind ebenfalls der wirtschaftswissenschaftlichen Diskussion entlehnt. So veranschaulicht Bell (2010, S. 22f.) die zentrale Rolle des „theoretischen Wissens“ in der „post-industriellen Gesellschaft“ durch den Aufstieg der Makroökonomie, die es der Regierung erlaube, in der Wirtschaft zu intervenieren und durch die mathematische Formulierung der ökonomischen Theorie für politische Zwecke. Auch die Belege für die „intellektuelle Technologie“, die für ihn charakteristisch für die „post-industrielle Gesellschaft“ ist (Bell 2010, S. 29), sind der Wirtschaftswissenschaft entlehnt, etwa wenn er darunter die Entscheidungs- oder die Spieltheorie versteht. Seine Definition von „Dienstleistungen“ als „Spiel zwischen Personen“ verweist ebenfalls auf letztere Theorie (Bell 2010, S. 116).

2.3 Einfluss der ökonomischen Theorie auf Daniel Bells These der „kulturellen Widersprüche des Kapitalismus“

Auch Bells (1996, S. 33-84) spätere These der „kulturellen Widersprüche des Kapitalismus“ ist durch die Beschäftigung mit Ökonomen geprägt. Die Anregung durch *Veblens* (1953) Überlegungen zum „conspicuous consumption“ etwa wird in Bells Betonung der Entwicklung der Konsumsphäre deutlich. Schon in einem Aufsatz aus dem Jahre 1946 merkt er an, dass das ökonomische Problem gewesen

19 Erstmals bezieht sich Bell (1958, S. 69) in einem Artikel aus dem Jahre 1958 auf Schumpeters Theorie des Wandels als „kreativer Zerstörung“.

20 Bell (1991[1963], S. 87f.) weist auch auf die Aktualität von Veblens These hin, dass die Unternehmer die Produktion bewusst zügeln würden, um höhere Profite zu erzielen.

sei, wie die Normen des Puritanismus geändert werden können, um das „gilded age of conspicuous consumption“ entstehen zu lassen, in seinem späteren Buch „Work and Its Discontents“ spricht er zudem von der Entstehung der „consumption society“ (Bell 1946b, S. 92, 1960, S. 246).

In seinem Werk „The Cultural Contradictions of Capitalism“ baut Bell diese Thesen weiter aus und beschreibt dabei die zugrunde liegenden sozialgeschichtlichen Veränderungen genauer. So bezeichnet er als ein Merkmal des „new capitalism“, der in den 20er Jahren entsteht, dass der Gelderwerb nicht mehr Selbstzweck ist, sondern vorrangig dem Konsum und dem Lebensstil dient und fasst diese Veränderung plastisch so zusammen: „Status and its badges, not work and the election of God, became the mark of success.“ (Bell 1996, S. 74)[21] Er grenzt sich aber von Veblens Thesen insofern ab, als dass durch den Massenkonsum für ihn der „demonstrative Konsum“ nun auch der Mittelschicht möglich wird. Im Konsumbereich fordert (und fördert) der „new capitalism“ deshalb allgemein eine hedonistische Ethik, während im Produktionsbereich weiterhin eine „protestantische Ethik“ im Sinne Webers benötigt wird.

Bells zentrale These lautet daher, dass diese Entwicklung zu einer Selbstzerstörung des Kapitalismus führt, wobei er sich erneut auf Ideen *Schumpeters* (1942) bezieht.[22] Schon in seiner Rezension von Galbraiths Buch „American Capitalism“ verweist er auf Schumpeters Behauptung, dass sich der Kapitalismus zwar wie von Marx vorausgesagt selbst zerstöre, aber aus anderen als von ihm genannten Gründen: “Capitalism decomposes because its mentality creates a social atmosphere hostile to its functioning, and because, at the same time, the bureaucratization of business atrophies its driving force, the entrepreneurial function. Paradoxically, capitalism is destroyed by its success. The creation of an open society arouses greater wants and expectations than even capitalism can fulfil.” (Bell 1960, S. 76) In seinem Buch „The Cultural Contradictions of Capitalism“ übernimmt dann Bell generell diese These und wendet sie auf den Widerspruch zwischen dem Produktions- und dem Konsumbereich an, er versucht darüber hinaus aber mit seinen ausführlichen sozialgeschichtlichen Analysen die Beschreibung einer real existierenden, d. h. der amerikanischen Gesellschaft, zu liefern.[23]

21 An einer Stelle bezieht sich Bell (1996, S. 23) dabei explizit auf Veblens „famous, but now neglected“ Buch „The Theory of the Leisure Class“.

22 Dies ist aber nicht als Gegensatz zu den Ideen Veblens zu verstehen, da schon Riesman (1966[1953], S. 334) auf die Nähe der Krisentheorien von Veblen und Schumpeter aufmerksam macht.

23 So lautet Bells (1960, S. 76) Kritik an Schumpeter gerade, dass er in seinem Buch „Capitalism, Socialism and Democracy“ nicht von konkreten kapitalistischen Gesellschaften spreche und auch nicht die Unterschiede der europäischen zur amerikanischen Gesellschaft beachte.

2.4 Einfluss der ökonomischen Theorie auf Daniel Bells Konzept des „Öffentlichen Haushaltes“

Bells (1996, S. 220-282) Konzept des „öffentlichen Haushaltes“, das neben dieser Idee auch in dem Buch „The Cultural Contradictions of Capitalism“ enthalten ist und mit dem er versucht, eine Moralphilosophie zu entwickeln, ist ebenfalls einer Auseinandersetzung mit der ökonomischen Theorie entstanden, da er gerade die sukzessive Trennung der Wirtschaftswissenschaften von der Ethik für problematisch hält (Bell 1996, S. XII). Bei seiner Hervorhebung der Bedeutung von Werten für ökonomische Fragen beruft er sich wiederum auf *Veblen*, für den nicht das Preis-, sondern das kulturelle Wertesystem, in das die Wirtschaft „eingebettet“ ist, entscheidend sei.[24] Für Bell sind diese Normen bisher jedoch allein auf das wirtschaftliche Wachstum ausgerichtet gewesen, wodurch private Güter betont wurden und ein Ungleichgewicht zwischen diesen und öffentlichen Gütern entstanden sei (Bell 2010, S. 279). Notwendig sei deshalb ein „soziologischer Modus“ mit dem die Bedürfnisse der Gesellschaft in bewusster Form bestimmt würde, wozu etwa ein Wertesystem für die Verteilung der Einkommen gehört (Bell 2010, S. 283; vgl. auch schon Bell 1949, S. 215). Zu der Formulierung solch eines normativen Konzeptes, das Bell (1996, XIII, 232, 227) den „öffentlichen Haushalt“ nennt,[25] bezieht er sich auf *Keynes'* (1972) Unterscheidung zwischen „Bedürfnissen“ und „Wünschen“, wobei erstere begrenzt und durch die Gesellschaft zu befriedigen sind, und auf *Schumpeters* Begriff der „Finanzsoziologie“ an, den dieser 1919 in einem Aufsatz verwendet, um die Rolle und die Macht des modernen (Steuer-)Staates zu erfassen.

2.5 Daniel Bells Kritik der Volkswirtschaftslehre und sein Entwurf einer „interpretativen“ bzw. „verstehenden Wirtschaftstheorie“

Die zunehmende Trennung der Ökonomie von der Soziologie und deren Bewegung „vom Moralischen (oder Politischen) und Normativen zum Instrumentellen und Wissenschaftlichen“ greift Bell (1984 [1981], S. 61) in seiner ausführlichsten Beschäftigung mit der ökonomischen Theorie auf, die in dem Sonderband „Crisis

24 Der von Granovetter (1985) wieder aufgegriffene Begriff der „Einbettung“ Karl Polanyis wird hier nicht zufällig verwendet. So zitiert Reisman (2012, S. 94) in seiner Darstellung der Thesen Veblens zuerst Polanyi und dann die hier angeführte Bemerkung Bells.

25 Bell (1996, 221) benutzt bewusst den Begriff des „öffentlichen *Haushaltes*“ statt den der „öffentlichen Finanzen“ oder des „öffentlichen Sektors“, um an die antike Vorstellung des „Haushaltes“ bzw. „oikos“ anzuknüpfen (vgl. auch Macdonald 1944, S. 46).

in Economic Theory“ der Zeitschrift „The Public Interest“ erscheint.[26] In diesem Aufsatz „Models and Reality in Economic Discourse“ ist er der Wirtschaftswissenschaft jedoch kritischer gegenüber eingestellt als in seinen früheren Arbeiten und übt er z. B. Kritik an deren Annahme, dass die Nutzenmaximierung Grundlage allen Handelns ist, da für ihn auch nicht-rationale und nicht-individualistische Faktoren einbezogen werden sollten. Zudem müsse die Rolle des Staates in die ökonomische Theorie integriert und die Bedeutung traditioneller Beziehungen beachtet werden, die z. B. verhinderten, dass es zu Preissteigerungen kommt (Bell 1984 [1981], S. 90-95).[27] Die neue Volkswirtschaftslehre sei zudem ahistorisch und abstrakt analytisch ausgerichtet, weshalb sie nicht mehr Fragestellungen wie die von Weber untersuchen könne, wieso der rationale Kapitalismus nur in Westeuropa entstanden sei.[28] Weiter bemängelt er, dass die Faktoren „Technologie“ oder „Innovation“ in der ökonomischen Theorie vernachlässigt würden, die nur soziologisch zu erklären seien (Bell 1984[1981], S. 98). In einer Fußnote hebt er erneut *Schumpeter* als Ausnahme davon hervor, er verweist jedoch auf dessen Außenseiterposition innerhalb der Disziplin (Bell 1984 [1981], S. 101).

Als Gegenmodell zu dieser orthodoxen Ökonomie skizziert Bell (1981, S. 78, 1984 [1981], S. 99) dann eine „interpretative“ bzw. „verstehende Wirtschaftstheorie“, die auf Bedeutungen abzielt und die für ihn schon von *Veblen* konstituiert wurde, der – wie gesehen – meinte, dass das Wertesystem für die Wirtschaft entscheidend sei. Notwendig für die Etablierung solch einer Theorie ist für ihn eine Annäherung der Ökonomie an die Soziologie, die Politik- und die Geschichtswissenschaft.[29] In seinem Werk „The Social Sciences Since the Second World War“ schließt Bell (1986 [1982], S. 161) deshalb ebenfalls seinen Über-

26 In dem Band sind zudem Aufsätze von Autoren verschiedener ökonomischer Strömungen wie der „Austrian Economics“ (Israel M. Kirzner) oder des Post-Keysianismus (Paul Davidson) enthalten, wobei ein Aufsatz zu Veblen oder zum amerikanischen Institutionalismus fehlt. Bell ist deshalb der einzige Verfasser, der ihn explizit in seinem Artikel nennt. Dies ist ein Hinweis darauf, dass der Band noch vor dem generellen Aufschwung institutionalistischer Ansätze ab Mitte der 80er Jahre erschienen ist.

27 Als Ausnahme nennt Bell (1984 [1981], S. 94) Schumpeters Konzept der „Finanzsoziologie“, auf das er sich, wie gesehen, selbst bezieht.

28 Der Einfluss der Soziologie Max Webers auf die wirtschaftssoziologischen Arbeiten der NYI kann hier nicht näher behandelt werden, die Bemerkung Bells zeigt aber, dass auch diese eine wichtige Quelle für sie ist (vgl. z. B. Mills/Gerth 1946).

29 Die Ursache für die Verbindung der Ökonomie zu diesen Fächern liegt für Bell (1984 [1981], S. 98) darin, dass es keine reinen „ökonomischen Gesetze“ gibt: „Die Sozialwissenschaften sind notwendigerweise zum Teil ‚Prismen‘, die verschiedene Facetten menschlichen Verhaltens auswählen, um die Ursachen von Veränderungen und ihre Bedeutungen zu verstehen. Und was ihre Grenzen festlegt sind nicht die ‚wesentlichen‘ Eigenschaften eines subjektiven Gegenstandes, sondern die unterschiedlichen Fragen, die sie stellen, worin der Grund für ihre Durchlässigkeit liegt.“

blick über neuere Ansätze in der Ökonomie mit einer prophetischen Bemerkung, die auf die Entwicklung der „neuen Wirtschaftssoziologie“ in den nächsten Jahren hindeutet: „Wenn ökonomische Aktivitäten gesellschaftliche Vorgänge sind, ist dann eine zureichende ökonomische Theorie des wirtschaftlichen Verhaltens außerhalb einer umfassenden soziologischen Theorie überhaupt möglich? Dies ist eine Frage, die Nationalökonomen und Soziologen im kommenden Jahrzehnt beschäftigen wird.“[30]

3. Die Beziehung der NYI zur „neuen Wirtschaftssoziologie“ und die Aktualität der Thesen Daniel Bells

Mehrere der Thesen der „neuen Wirtschaftssoziologie“, als deren Gründungstext Granovetters (1985) Artikel „Economic Action and Social Structure“ gilt, sind dabei jedoch schon von Bell vorweggenommen worden,[31] z. B. die Idee der „Einbettung“ der Wirtschaft in ein kulturelles Wertesystem, deren Wurzel u. a. bei Veblen (und Weber) zu finden ist, der Verweis auf die Bedeutung traditioneller Beziehungen oder die Kritik am Modell des „homo oeconomicus“. Möglicherweise liegt sogar eine direkte Beeinflussung vor, da Bell und Riesman in der Entstehungszeit der „neuen Wirtschaftssoziologie“ an der Harvard-Universität in Cambridge unterrichten, an der ebenfalls Granovetter und Victor Nee tätig sind.[32] Eine explizite theoretische Verbindung zu den NYI ergibt sich daraus, dass sich Granovetter (1985) in seinem Aufsatz auf die Handlungsstheorie Dennis Wrongs bezieht, der ebenfalls zu diesem Kreis zählt.

Im Unterschied zu den Arbeiten der „neuen Wirtschaftssoziologie“, die vorrangig auf die Mikro- oder Mesoebene abzielen (Nee/Swedberg 2005b; Florian 2006, S. 80f.; Beckert/Deutschmann 2010b, S. 13), sind Bells Untersuchungen aber wie die von Mills und Riesman makrosoziologisch ausgelegt. Auch betont er in seinem Konzept der „post-industriellen Gesellschaft“ bzw. „Wissensgesellschaft“, erneut wie Mills und Riesman, den Einfluss der Technologie auf die wirtschaftliche Entwicklung, was in der „neuen Wirtschaftssoziologie“ wenig Beach-

30 In das kommende Jahrzehnt fällt auch die Entwicklung der neuen Wachstumstheorie in der Ökonomie, die ebenfalls manche der von Bell angesprochenen Fragen aufnimmt (Bell 1999, S. XXXII).

31 Es ist schon mehrfach darauf hingewiesen worden, dass die Thesen der „neuen Wirtschaftssoziologie“ weniger Originalität für sich beanspruchen können, als von dieser behauptet (Berger 2003; Beckert/Deutschmann 2010, S. 8; Bögenhold 2011, S. 77).

32 Bekannt ist, dass Mitglieder des „Neo-Institutionalismus“ wie John Meyer (2005) oder der „Historischen Soziologie“ wie Theda Skocpol (1988) durch Bell als Lehrer beeinflusst worden sind (vgl. auch Swedberg 2008, S. 46).

tung findet (Velthuis 1999, S. 645).[33] Die beschriebene intensive Beschäftigung mit ökonomischen Autoren unterscheidet dabei diese Gesellschaftsdiagnose Bells von anderen neueren und kurzlebigeren Gesellschaftsanalysen und ist ein möglicher Grund für deren Dauerhaftigkeit (Krücken 2006, S. 82).

Im Unterschied zu den von ihm rezipierten Wirtschaftswissenschaftlern entwickelt Bell jedoch eine „*politische* Ökonomie". So verwendet er in seinem Modell der „post-industriellen Gesellschaft" bzw. „Wissensgesellschaft" etwa einen *institutionalistischen* Ansatz, in dem er den politischen (und kulturellen) Bereich berücksichtigt, und er weist an mehreren Stellen auf die institutionell national unterschiedlichen Pfade der Entwicklung hin. Als Antwort auf den früh von Jean Floud (1971, 28f.) erhobenen Vorwurf, die kulturellen und politischen Unterschiede der Länder nicht hinreichend zu berücksichtigen, schreibt er zur Beziehung der drei von ihm unterschiedenen gesellschaftlichen Bereiche Sozialstruktur, Politik und Kultur: „The relations between the three are not linked along a single set of axes. *Specific* political entities, territorially organized, are historical *precipitates*, in varying combination, of different types of social structure, political system and cultures and are shaped, further, by history and tradition, distinct national styles, and specific national interests." (Bell 1971, S. 92) In einem späteren Aufsatz geht er selbst den Differenzen zwischen der amerikanischen und der englischen Gesellschaft nach (Bell 1978).

Es bestehen zudem Unterschiede zwischen seinem Konzept und anderen Fassungen der „Wissensgesellschaft". So ist Bells Version, anders als z. B. die Peter Druckers (1993), nicht als Widerspruch zu der Beschreibung der Gesellschaft als „kapitalistische" zu sehen, da sein anderes Hauptwerk „The Cultural Contradictions of *Capitalism*" diesen Begriff schon im Titel trägt. Dieses Buch ist auch von besonderer Aktualität, da es eine trotz der Renaissance der Kapitalismustheorien bisher wenig beachtete, hier nur kurz angesprochenene, *Krisentheorie* enthält und ein noch unausgeschöpftes Potential für die *Konsumsoziologie* enthält.[34]

Mit seinem Konzept des „öffentlichen Haushalts" diskutiert Bell weiter die *Ziele* der Wirtschaft (Mikl-Horke 2011a, S. 9), weshalb es starke Parallelen zu dem Modell der „Sozialökonomie" aufweist, wenn darunter wie bei Amitia Etzioni eine normative Theorie verstanden wird (Mikl-Horke 2011b, S. 45).[35] Er beeinflusst da-

33 Ein möglicher Grund dafür ist erneut die Fortwirkung der Kritik Parsons' an Veblen, da er dessen Werk gerade ein zu starkes Gewicht auf die Technologie vorwirft (Velthuis 1999).

34 Hellmann (2010) z. B. geht in seinem Überblick über die Konsumsoziologie nur kurz in einer Fußnote auf Bell ein. Generell wird auch in der deutschen Wirtschaftssoziologie der Konsum bisher vernachlässigt (Rössel/Pape 2010).

35 Dieser in neuerer Zeit wieder stärker betonte Begriff der „Sozialökonomie" ist zwar noch unscharf ist, er erfährt aber eine zunehmende Aufmerksamkeit (Mikl-Horke 2011a, S. 10; Bögenhold 2011, S. 87).

mit auch direkt die kommunitaristische Bewegung, da es eine wichtige Quelle für die Autoren des Buches „Habits of the Heart“ darstellt (Bellah et al. 1987, S. 367).

4. Fazit

Es zeigt sich damit, dass es schon in der zweiten, mittleren Phase der Wirtschaftssoziologie eine heterodoxe Strömung innerhalb der amerikanischen Soziologie gibt, die wirtschaftssoziologische Fragen behandelt und die Thesen der „neuen Wirtschaftssoziologie“ vorwegnimmt. Anders als diese zieht sie aber zusätzlich auch heterodoxe Ökonomen für die Überlegungen heran. Am prominentesten wird diese Richtung durch Bell repräsentiert, aber Mills und Riesman haben sich in ihren Büchern ebenfalls u. a. intensiv mit Ökonomen wie Veblen auseinandergesetzt und dessen Thesen verarbeitet.

Dieser Einfluss Veblens wurde besonders hervorgehoben, da sein Werk wie die „amerikanische institutionalistische Tradition“ im Allgemeinen trotz der gegenwärtigen verstärkten Rezeption heterodoxer Ansätze in der Ökonomie im deutschsprachigen Raum bisher wenig beachtet wird. Veblen ist aber nicht nur als Konsumsoziologe (wieder-) zu entdecken (Schrage 2009; Hellmann 2010),[36] auch sein Konzept des „habit“ z. B. ist von hoher Aktualität (Hodgson 2012; Pirker/Rauchenschwandtner 2012). Ein Zeichen dafür ist, dass er damit auf die Wirtschaftssoziologie Pierre Bourdieus (2006a, S. 215, 2006b, S. 224) gewirkt hat, die wiederum Widerhall in der deutschen Wirtschaftssoziologie gefunden hat (Diaz-Bone 2011). Die für Veblen und die „amerikanische institutionalistische Tradition“ generell charakteristische Kapitalismuskritik und Krisenanalyse könnte zudem die Entwicklung der „neuen Wirtschaftssoziologie“ insofern korrigieren helfen (Reuter 1994, S. 157, 327), als dass ihr selbst Swedberg (2007, S. 319) vor dem Hintergrund der amerikanischen Diskussion um eine „public sociology“ (Burawoy 2007) eine unpolitische Haltung vorwirft und als einen möglichen Grund dafür die dominante „neo-liberale Ideologie“ in ihrer Entstehungszeit nennt.

36 So wird von vielen Kritikern auch nicht Veblens „The Theory of the Leisure Class“, sondern sein Buch „Absentee ownership“ als sein wichtigstes Werk angesehen (Mills 2001[1953], S. 112).

Literatur

Beckert, Jens/Deutschmann, Christoph (Hrsg.); 2010a: Wirtschaftssoziologie (Sonderband 49 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie). Wiesbaden.

Beckert, Jens/Deutschmann, Christoph; 2010b: Neue Herausforderungen der Wirtschaftssoziologie. In: Dies. (Hrsg.): Wirtschaftssoziologie (Sonderband 49 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie). Wiesbaden, 7-21.

Bell, Daniel; 1946a: Political Economy. In: Common Sense 15 (Januar), 35-37.

Bell, Daniel; 1946b: The Economic Founding Fathers. In: Commentary 2 (Juli), 91-95.

Bell, Daniel; 1947: Adjusting Men to Machines. In: Commentary 3 (Januar), 79-88.

Bell, Daniel; 1949: America's Un-Marxist Revolution. Mr. Truman Embarks on a Politically Managed Economy. In: Commentary 7 (März), 207-215.

Bell, Daniel; 1958: America's Peculiar Recession. In: Encounter 11, H. 5, 66-69.

Bell, Daniel; 1960: End of Ideology. On the Exhaustion of Political Ideas in the Fifties. Glencoe, Ill.

Bell, Daniel; 1963: Veblen and the Technocrats. In: Veblen, Thorstein: The Engineers and the Price System. With a New Introduction by Daniel Bell. New York, 2-35.

Bell, Daniel; 1964: The Post-Industrial Society. In: Ginzberg, Eli (Hrsg.): Technology and Social Change. New York, 44-59.

Bell, Daniel; 1966: The Reforming of General Education. The Columbia College Experience in Its National Setting. New York.

Bell, Daniel; 1971: The Post-Industrial Society: the Evolution of an Idea. In: Survey 17, H. 2, 102-168.

Bell, Daniel; 1978: A Report on England: I. The Future That Never Was. In: The Public Interest 51, 35-73.

Bell, Daniel; 1981: Models and Reality in Economic Discourse. In: Bell, Daniel/Kristol, Irving (Hrsg.): Crisis in Economic Theory. New York, 46-80.

Bell, Daniel; 1983: Talcott Parsons Prize. In: Bulletin. The American Academy of Arts and Sciences, XXXVII (Oktober), No. 1, 5-8.

Bell, Daniel; 1984[1981]: Modelle und Realität im wirtschaftlichen Denken. In: Bell, Daniel/Kristol, Irving (Hrsg.): Die Krise in der Wirtschaftstheorie. Berlin, 58-102.

Bell, Daniel; 1986[1982]: Die Sozialwissenschaften seit 1945. Frankfurt a. M.

Bell, Daniel; 1991[1963]: Veblen and the Technocrats. In: Ders.: Winding Passage. Sociological Essays and Journeys. With a New Foreword by Irving Louis Horowitz. New Brunswick, N. J., 69-90.

Bell, Daniel; 1992: Kulturkriege. Intellektuelle in Amerika, 1965-1990. In: Meyer, Martin (Hrsg.): Intellektuellendämmerung? Beiträge zur neuesten Zeit des Geistes. München, 113-168.

Bell, Daniel; 1996: The Cultural Contradictions of Capitalism. With a New Afterword by the Author. New York.

Bell, Daniel; 2006: The Early Years. In: The New Leader 89 (Januar-April), 9-13.

Bell, Daniel; 2010: The Coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting. With a New Foreword by the Author. New York.

Bell, Daniel/Kristol, Irving; 1968: Economics and Social Policy. In: The Public Interest 12 (Sommer), 67.

Bellah, Robert N./Madsen, Richard/Sullivan, William M./Swidler, Ann/Tipton, Steven M; 1987: Gewohnheiten des Herzens. Individualismus und Gemeinsinn in der amerikanischen Gesellschaft. Köln.

Berger, Johannes; 2003: Neoinstitutionalismus und Wirtschaftssoziologie. In: Schmid, Michael/Maurer, Andrea (Hrsg.): Ökonomischer und soziologischer Institutionalismus. Interdisziplinäre Beiträge und Perspektiven der Institutionentheorie und -analyse. Marburg, 73-89.

Biggart, Nicole Woolsey (Hrsg.); 2002: Readings in Economic Sociology. Malden, Mass.

Bögenhold, Dieter; 2011: Sozioökonomik: Das Verhältnis von Wirtschaft und Gesellschaft akademisch betrachtet. In: Mikl-Horke, Gertraude (Hrsg.): Sozioökonomie: Die Rückkehr der Wirtschaft in die Gesellschaft. Marburg, 59-94.

Bourdieu, Pierre 2006a: Das ökonomische Feld. In: Bourdieu, Pierre u. a.: Der Einzige und sein Eigenheim. Erweiterte Neuausgabe der Schriften zu Politik & Kultur 3. Hrsg. v. Margerata Steinbrücke. Hamburg, 185-222.

Bourdieu, Pierre 2006b: Eine imaginäre Anthropologie In: Bourdieu, Pierre u. a.: Der Einzige und sein Eigenheim. Erweiterte Neuausgabe der Schriften zu Politik & Kultur 3. Hrsg. v. Margerata Steinbrücke. Hamburg, 223-226.

Bröckling, Ulrich; 2007: Das unternehmerische Selbst. Soziologie einer Subjektivierungsform. Frankfurt a. M.

Burawoy, Michael; 2007: For Public Sociology. In: Clawson, Dan/Zussman, Robert/Misra, Joya/Gerstel, Naomi/Stokes, Randall/Anderton, Douglas L./Burawoy, Michael (Hrsg.): Public Sociology. Fifteen Eminent Sociologists Debate Politics and the Profession in the Twenty-first Century. Berkeley, 23-64.

Calhoun, Craig, 2011: Series Introduction: From the Current Crisis to Possible Futures. In: Calhoun, Craig/Derluguian, Georgi (Hrsg.): Business as Usual. The Roots of the Global Financial Meltdown. New York, 9-42.

Calhoun, Craig/VanAntwerpen, Jonathan; 2007: Orthodoxy, Heterodoxy, and Hierarchy: „Mainstream“ Sociology and Its Challengers. In: Calhoun, Craig (Hrsg.): Sociology in America. A History. Chicago, 367-410.

Clark, Colin; 1940: The Conditions of Economic Progress. London.

Coser, Lewis; 1977: Masters of Sociological Thought. Ideas in Historical and Social Context. Second Edition. New York.

Dahrendorf, Ralf; 1963: Die angewandete Aufklärung. Gesellschaft und Soziologie in Amerika. München.

Diaz-Bone, Rainer (Hrsg.); 2011: Soziologie der Konventionen. Grundlagen einer pragmatischen Anthropologie. Frankfurt a. M.

Drucker, Peter; 1993: Post-capitalist Society. New York.

Florian, Michael; 2006: Ökonomie als soziale Praxis. Zur wirtschaftssoziologischen Anschlussfähigkeit von Pierre Bourdieu. In: Florian, Michael/Hillebrandt, Frank (Hrsg.): Pierre Bourdieu: Neue Perspektiven für die Soziologie der Wirtschaft. Wiesbaden, 73-108.

Floud, Jean; 1971: A Critique of Bell. In: Survey 17, H. 1, 25-37.

Fullbrook, Edward (Hrsg.); 2007: Real World Economics. A Post-Autistic Economics Reader. London.

Galbraith, John Kenneth; 1952: American Capitalism. The Concept of Countervailing Power. Boston.

Galbraith, John Kenneth; 1958: The Affluent Society. Boston.

Granovetter, Mark; 1985: Economic Action and Social Structure. In: The American Journal of Sociology 91, H. 3, 481-510.

Granovetter, Mark; 1990: The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda. In: Friedland, Roger/Robertson, A. F. (Hrsg.): Beyond the Marketplace. Rethinking Economy and Society. New York, 89-112.

Granovetter, Mark/Swedberg, Richard (Hrsg.); 2011: The Sociology of Economic Life. Third Edition. Bouldon, Colo.

Hartmann, Heinz; 1973: Einführung. In: Ders. (Hrsg.): Moderne amerikanische Soziologie. Neue Beiträge zur soziologischen Theorie. 2., umgearbeitete Auflage. Stuttgart, 2-134.

Heilbroner, Robert L; 1965: Men and Machines in Perspective. In: The Public Interest 1 (Herbst), 27-36.

Heilbroner, Robert L; 1970: On the Limited ‘Relevance’ of Economics. In: The Public Interest 21 (Herbst), 80-93.
Hellmann, Kai-Uwe; 2010: Konsumsoziologie. In: Kneer, Georg/Schroer, Markus (Hrsg.): Handbuch Spezielle Soziologien. Wiesbaden, 179-195.
Hirschle, Jochen; 2012: Die Entstehung des transzendenten Kapitalismus. Konstanz/München.
Hodgson, Geoffrey M; 1993a: Economics and Evolution. Bringing Life Back into Economics. Ann Arbor.
Hodgson, Geoffrey M; 1993b: Introduction. In: Ders. (Hrsg.): The Economics of Institutions. Aldershot.
Hodgson, Geoffrey M; 1994: The Return of Institutional Economics. In: Smelser, Neil J./Swedberg, Richard (Hrsg.): The Handbook of Economic Sociology. Princeton, N. J., 58-76.
Hodgson, Geoffrey M; 2012: Thorstein Veblen: The Father of Evolutionary and Institutional Economics. In: Reinert, Erik S./Viano, Francesca Lidia (Hrsg.): Thorstein Veblen. Economics for an Age of Crises. London, 283-295.
Horowitz, Irving Louis (Hrsg.): 2001: Veblen’s Century. A Collective Portrait. New Brunswick, N. J.
Ingham, G.; 1996: Some Recent Changes in the Relationship Between Economics and Sociology. In: Cambridge Journal of Economics 20, 243-275.
Jansen, Dorothea; 2000: Der neue Institutionalismus. Speyer.
Jumonville, Neil; 1991: Critical Crossings. The New York Intellectuals in Postwar America. Berkeley.
Keynes, John Maynard; 1972: Economic Possibilities for Our Grandchildren. In: Essays in Persuasion. The Collected Works of J. M. Keynes. Bd. IX. London.
Krause, Günter; 2011: Thorstein Kritik am Kapitalismus – Denkanstöße vom „amerikanischen Marx“. In: Ders. (Hrsg.): Kapitalismus und Krisen heute – Herausforderung für Transformationen. Berlin, 143-162.
Krücken, Georg; 2006: „Wissensgesellschaft“: Wissenschaft, Technik und Bildung. In: Volkmann, Ute/Schimank, Uwe (Hrsg.): Soziologische Gegenwartsdiagnosen II. Vergleichende Sekundäranalysen. Wiesbaden, 69-86.
Lee, Frederic 2009: A History of Heterodox Economics. Challenging the Mainstream in the Twentieth Century. London.
Macdonald, Dwight; 1944: The Revival of “Political Economy”. In: Politics 1 (Februar), 46-48.
Maurer, Andrea; 2008: Institutionalismus und Wirtschaftssoziologie. In: Dies. (Hrsg.): Handbuch der Wirtschaftssoziologie. Wiesbaden, 62-84.
Maurer, Andrea; 2011: Wirtschaftssoziologie und Sozialökonomie: Positionsbestimmungen. In: Mikl-Horke, Gertraude (Hrsg.): Sozioökonomie: Die Rückkehr der Wirtschaft in die Gesellschaft. Marburg, 95-123.
Maurer, Andrea/Schmid, Michael (Hrsg.); 2002: Neuer Institutionalismus. Zur soziologischen Erklärung von Organisation, Moral und Vertrauen. Frankfurt a. M.
Meyer, John W; 2005: Weltkultur. Wie die westlichen Prinzipien die Welt durchdringen. Hrsg. v. Georg Krücken. Frankfurt a. M.
Mikl-Horke, Gertraude; 2008a: Austrian Economics and Economic Sociology: Past Relations and Future Possibilities for a Socio-economic Perspective. In: Socio-Economic Review 6, 201-226.
Mikl-Horke, Gertraude; 2008b: Klassische Positionen der Ökonomie und Soziologie. In: Maurer, Andrea (Hrsg.): Handbuch der Wirtschaftssoziologie. Wiesbaden, 19-44.
Mikl-Horke, Gertraude; 2009a: Das Ökonomieverständnis in der Wirtschaftssoziologie. In: Becker et al.: Heterodoxe Ökonomie. Marburg, 177-214.
Mikl-Horke, Gertraude; 2009b: Wirtschaft und Gesellschaft. In: Schülein, Johann August/Mikl-Horke, Gertraude/Simsa, Ruth: Soziologie für das Wirtschaftsstudium. Wien, 115-236.

Mikl-Horke, Gertraude; 2011a: Einleitung. In: Dies. (Hrsg.): Sozioökonomie: Die Rückkehr der Wirtschaft in die Gesellschaft. Marburg, 7-18.
Mikl-Horke, Gertraude; 2011b: Was ist Sozioökonomie? Von der Sozialökonomie der Klassiker zur Sozioökonomie der Gegenwart. In: Dies. (Hrsg.): Sozioökonomie: Die Rückkehr der Wirtschaft in die Gesellschaft. Marburg, 19-57.
Mills, C. Wright; 1960: Images of Man. The Classical Tradition in Sociological Thinking. New York.
Mills, C. Wright; 1963a[1959]: Kritik der soziologischen Denkweise. Neuwied am Rhein 1963.
Mills, C. Wright/Gerth, Hans (Hrsg.); 1946: From Max Weber: Essays in Sociology. New York.
Mills, C. Wright; 2001[1953]: The Theory of the Leisure Class. In: Horowitz, Irving Louis (Hrsg.): Veblen's Century. A Collective Portrait. New Brunswick, N. J., 107-121.
Nee, Victor/Swedberg, Richard (Hrsg.); 2005a: The Economic Sociology of Capitalism. Princeton.
Nee, Victor/Swedberg, Richard; 2005b: Introduction. In: Dies. (Hrsg.): The Economic Sociology of Capitalism. Princeton, XXXV-L.
Nee, Victor/Swedberg, Richard (Hrsg.); 2007: On Capitalism. Stanford, Calif.
Parsons, Talcott/Smelser, Neil J; 1956: Economy and Society. A Study in the Integration of Economic and Social Theory. London.
Pirker, Reinhard/Rauchenschwandtner, Hermann; 2011: Kritik und Krise der orthodoxen Ökonomie und die epistemologische Konstitution der heterodoxen Ökonomie. In: Becker et al.: Heterodoxe Ökonomie. Marburg, 215-264.
Reisman, David; 2012: The Social Economics of Thorstein Veblen. Cheltenham.
Reuter, Norbert; 1994: Der Institutionalismus. Geschichte und Theorie der evolutionären Ökonomie. Marburg.
Riesman, David; 1953: Thorstein Veblen. A Critical Interpretation. New York.
Riesman, David; 1954: Introduction. In: Veblen, Thorstein: The Higher Learning in America. A Memorandum of the Conduct of Universities by Business Men. Stanford, Cal., IX-XX.
Riesman, David; 1966[1953]: Der soziale und psychologische Hintergrund der Wirtschaftstheorie Veblens. In: Ders.: Wohlstand wofür? Essays. Frankfurt a. M., 327-342
Riesman, David; 1995: Thorsten Veblen. New Brunswick, N. J.
Riesman, David; 2001: Veblen in the Context of American Culture. In: Horowitz, Irving Louis (Hrsg.): Veblen's Century. A Collective Portrait. New Brunswick, N. J., 3-15.
Riesman, David/Lynd, Staughton 1966[1953]: Die Bedeutung Thorstein Veblens. In: Riesman, David: Wohlstand wofür? Essays. Frankfurt a. M., 343-359.
Rössel, Jörg/Pape, Simone; 2010: Lebensstile und Konsum. In: Beckert, Jens/Deutschmann, Christoph (Hrsg.): Wirtschaftssoziologie (Sonderband 49 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie). Wiesbaden, 344-365.
Schrage, Dominik; 2009: Die Verfügbarkeit der Dinge. Eine historische Soziologie des Konsums. Frankfurt a. M.
Schumpeter, Joseph; 1942: Capitalism, Socialism and Democracy. New York.
Skocpol, Theda, 1988: An "Uppity Generation" and the Revitalization of Macroscopic Sociology: Reflections at Midcareer by a Woman from the 1960s. In: Riley, Matilda W. (Hrsg.), Sociological Lives. Social Change and the Life Course. Bd. 2. Newbury Park, Calif., , 145-159.
Smelser, Neil J./Swedberg, Richard (Hrsg.); 1994a: The Handbook of Economic Sociology. Princeton, N. J.
Smelser, Neil J./Swedberg, Richard; 1994b: The Sociological Perspective on the Economy. In: Dies. (Hrsg.): The Handbook of Economic Sociology. Princeton, N. J., 3-26.

Smelser, Neil J./Swedberg, Richard (Hrsg.); 2005a: The Handbook of Economic Sociology. Second Edition. Princeton, N. J.

Smelser, Neil J./Swedberg, Richard; 2005b: Introducing Economic Sociology. In: Dies. (Hrsg.): The Handbook of Economic Sociology. Second Edition. Princeton, N. J, 3-26.

Solow, Robert M; 1957: Technical Change and the Aggregate Production Function. In: Review of Economics and Statistics 39.

Solow, Robert M; 1965: Technology and Unemployment. In: Public Interest 1 (Herbst), 17-26.

Solow, Robert M; 1970: Science and Ideology in Economics. In: The Public Interest 21 (Herbst), 94-107.

Spindler, Michael; 2002: Veblen & Modern America. Revolutionary Iconoclast. London.

Swedberg, Richard; 2007: Public sociology and Economic Sociology: Introductory Remarks. In: Socio-Economic Review 5, 319-326.

Swedberg, Richard; 2008: Die Neue Wirtschaftssoziologie und das Erbe Max Webers. In: Maurer, Andrea (Hrsg.): Handbuch der Wirtschaftssoziologie. Wiesbaden, 45-61.

Swedberg, Richard; 2009: Grundlagen der Wirtschaftstheorie. Hrgs. und eingeleitet von Andrea Maurer. Wiesbaden.

Tilman, Rick, 2004: Thorstein Veblen, John Veblen, C. Wright Mills and the Generic Ends of Life. Lanham, Maryland.

Truninger, Stephan; 2010: Die *Amerikanisierung* Amerikas. Thorstein Veblens amerikanische Kulturgeschichte. Münster.

Veblen, Thorstein; 1948: The Portable Veblen. Ed. and With a Introduction by Max Lerner. New York.

Veblen, Thorstein; 1953: The Theory of the Leisure Class. An Economic Study of Institutions. With an Introduction by C. Wright Mills. New York.

Veblen, Thorstein; 1954: The Higher Learning in America. A Memorandum of the Conduct of Universities by Business Men. Introduction by David Riesman. Stanford, Cal.

Veblen, Thorstein; 1963: The Engineers and the Price System. With a New Introduction by Daniel Bell. New York.

Veblen, Thorstein; 1964a: Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times. The Case of America. New York.

Veblen, Thorstein; 1964b: The Vested Interest and the Common Man ("The Modern Point of View and the New Order"). New York.

Veblen, Thorstein; 1986: Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen. Frankfurt a. M.

Veblen, Thorstein; 1990: The Engineers and the Price System. With an Introduction by Daniel Bell. New Brunswick, N. J.

Veblen, Thorstein; 2002: The Vested Interests. With a New Introduction by Irving Louis Horowitz. New Brunswick, N. J.

Velthuis, Olva; 1999: The Changing Relationship Between Economic Sociology and Institutional Economics. From Talcott Parsons to Mark Granovetter. In: American Journal of Economics and Sociology 58, H. 4, 629-649.

Wrong, Dennis; 1959: The Failure of American Sociology. C. Wright Mill's Indictment. In: Commentary 28 (November), 375-380.

The Schumpeterian Theory of Entrepreneurial Management: From Individualism to Social Forces[1]

Panayotis G. Michaelides[2] / Ourania Kardasi[3]

1. Introduction

Joseph Alois Schumpeter, who "was one of the greatest economists of all time" (Haberler 1950, 1), will probably shape the thinking on economics and business for the next decades. For instance, Chandler (1962, 284) regarded Schumpeter as the theoretician with the best understanding of big business and the role of entrepreneurship. Even in the management literature, the writings of several influential authors, such as Porter (1985), are deeply influenced by the Schumpeterian doctrine.

Unfortunately, some important aspects of Schumpeter's works still remain, at least partly, unexplored. In this context, it has hardly been recognized that the great theoretician Joseph Alois Schumpeter had developed a general theory of entrepreneurial management. Given the presence of central elements of Schumpeterian theory in most management theories, it is unexpected that so little attention has been paid to this great Austrian thinker as an intellectual source for these theories.

In this work, we analyse the Schumpeterian theory of "entrepreneurial leadership", which fuses the concepts of "entrepreneurship" and "leadership", drawing on Schumpeter's *oeuvre,* and then we analyse the Marxian influences behind it. Of course, there is no doubt that "this relation between entrepreneurship and general leadership is a very complex one and lends itself to a number of misunderstandings" (Clemence, 1951: 254).

---

1 The authors would like to thank Dieter Bögenhold for insightful comments.

2 Panayotis G. Michaelides is affiliated with the Laboratory of Theoretical and Applied Economics; Department of Humanities, Social Sciences and Law; School of Applied Mathematics and Physics; National Technical University of Athens; Zografou Campus, 157.80; Athens, Greece; email: pmichael@central.ntua.gr *(contact author).*

3 Ourania Kardasi is affiliated with the Athens University of Economics and Business, Greece.

2. Entrepreneurship and Management

Economic and social change is traditionally linked to management, whereas "entrepreneurship" has long been recognized as a driver of change and development (e. g. Kuratko and Hodgetts, 1989) even in the so called neo-managerial theory (e. g. Boston et al., 1996), which focuses on innovation (e. g. Light, 1997). In this context, the literature suggests several conditions that encourage entrepreneurial action where the leader's task is to "mobilize" the resources of the firm and its creditors (see Brazeal and Herbert, 1999; Howell and Higgins, 1990; Morris and Jones, 1999; Jelinek and Litterer, 1995).

For instance, the so-called neo-charismatic/transformational theory probably made its appearance in response to the fact that, so far, the managerial leader's role was rather "instrumental" (e. g. path–goal theory [House, 1971] and focuses on how managerial leaders could initiate super-ordinate performance (Bass, 1985). Also, the "team-oriented" theories emphasize exactly this ability of managerial leaders to 'extract' high levels of involvement (Graen and Uhl-Bein, 1995). Lastly, the so called "value-based leadership" approach (House and Aditya, 1997) argues that leaders put forward an ideologically attractive vision (Conger and Kanungo, 1987).

The challenges faced from the perspective of the various theories of management leadership place emphasis on the relations among three key factors: (i) the leader, (ii) the followers, and (iii) the environment. While the theories of management abound, we focus on the perspectives of entrepreneurial management that have emerged recently and are relevant to the context outlined above (Gupta et al., 2004).

In a nutshell, the various components of management theories that are regarded as being relevant for entrepreneurial leadership, based on Gupta et al. (2004), are: (i) the articulation of a compelling vision; (ii) the initiation of economic change; (iii) the organizational change; (iv) the management of a complex environment; (v) the promise that the change will lead to extraordinary outcomes; (vi) the "extraction" of exceptional commitment from the personnel; (g) the granting of credit from the organizational creditors to finance the new venture; (h) the process of convincing that the goals can be accomplished. In this context, the actions of entrepreneurial managers signal the ''enactment'' of new combinations and this calls for the execution of the aforementioned entrepreneurial roles. These roles provide the conceptual framework for the construct of a theory of entrepreneurial management drawing on Schumpeter's *oeuvre*.

3. Entrepreneurial Management and the Schumpeterian doctrine

In the *Theory of Economic Development*, Schumpeter informed us that his aim had been "to answer the question how the economic system generates the force which incessantly transforms it" (Clemence, 1951: 158-9), because development consists of "such changes in economic life as are not forced upon it from without but arise by its own initiative, from within" (Schumpeter, 1934: 63). He famously claimed that: "[W]hat we are about to consider is that kind of change arising from […] the system which so displaces its equilibrium point that the new one cannot be reached from the old one by infinitesimal steps. Add successively as many coaches as you please, you will never get a railway thereby" (Schumpeter 1934: 64).

Development depends upon technological change i. e. 'innovation' covering the following five cases: "1. The introduction of a new good […] or a new quality of a good. 2. The introduction of a new method of production […]. 3. The opening of a new market […]. 4. The conquest of a new source of supply […]. 5. The carrying out of the new organisation of any industry" (Schumpeter, 1934: 66), which account for a great part of economic development.

Schumpeter emphatically distinguished this process from growth due to the gradual increase in population and capital. He wrote: 'The slow and continuous increase in time of the national supply of productive means and of savings is obviously an important factor in explaining the course of economic history through centuries, but it is completely overshadowed by the fact that development consists primarily in employing existing resources in a different way, in doing new things with them, irrespective of whether those resources increase or not" (Schumpeter, 1942: 65).

In this spirit, he labelled the carrying out of new combinations 'enterprise' and the individuals 'entrepreneurs', and what made these individuals special was the fact that they had the capacity to exploit the new possibilities offered (Prendergast, 2006: 255). In the words of Ebner (2006: 504): "It follows that novelty needs to be forced upon the majority of economic agents, as progress in general is basically a result of force and confrontation".

Despite the fact that for Schumpeter production is the combination of materials and forces (Schumpeter, 1942: 65), he did not regard the producer as an inventor. As Scott (1998: 104) put it: 'Schumpeter emphasized the role of the entrepreneur in development. He is the man who sees that the new combination is made. He is to be distinguished from the capitalist (who bears the risk) and from the inventor (who has the ideas), although it is possible for one man to be all three'. Here, Schumpeter drew a sharp distinction between the roles of entrepreneurs and managers. He believed that "the entrepreneur is concerned with change', whereas

the manager is 'concerned with routine problems" (Scott, 1998: 104). He believed that: '[everyone] is an entrepreneur only when he actually 'carries out new combinations', and loses that character as soon as he has built up his business, when he settles down to running it as other people run their businesses" (Schumpeter, 1934: 78). Actually, as Scott (1998: 104) argued, the difference between the manager and the entrepreneur had already been stressed in *Theory of Economic Development* in the following words: "Carrying out a new plan and acting according to a customary one are things as different as making a road and walking along it' (Schumpeter, 1934: 85).

According to Schumpeter (1934), any departures from existing routines involved certain difficulties, as Prendergast (2006: 255-6) described: First, one of them arose from the fact that the success of any project depended on the capacity of entrepreneurs to see things differently. Second, the 'force of habit' was an obstacle to change. Third, there was the reaction of the social formation against one who wishes to do something new, given that there was a general tendency for a social group to condemn any deviating conduct by one of its member. Fourth, the resistance manifested itself primarily among those groups threatened by innovation.

Thus, as Schumpeter argued, entrepreneurial leadership "does not consist simply in finding or creating the new thing but in so impressing the social group with it as to draw it on in its wake" (Schumpeter, 1934: 88). As Prendergast (2006: 256) summarized, Schumpeter's entrepreneur was motivated by: (a) the dream to found a private kingdom and / or a dynasty; (b) the will to conquer, the impulse to fight, to prove oneself superior to others, to succeed for the sake, *not of the fruits of success*, but of success itself; (c) the joy of getting things done, or simply of exercising one's energy and ingenuity (Schumpeter, 1934: 93). In the words of Ebner (2006: 504): "entrepreneurship is driven by motivations that are alien to the rationalist foundations of capitalist civilisation".

In this context, Schumpeter concluded that entrepreneurship was "a special case of the social phenomenon of leadership" (Schumpeter, 1928: 379) and argued that "this relation between entrepreneurship and general leadership is a very complex one and lends itself to a number of misunderstandings" (Clemence, 1951: 254). Schumpeter believed that entrepreneurship is "essentially a phenomenon that comes under the wider aspect of leadership" (Clemence, 1951: 254-5). Moreover, for Schumpeter "the type of man defined as a ''leader'' overthrows the existing order and creates a new direction" (Shionoya 1997: 38).

In the next section, we will take a look at Schumpeter's mature works, when he seems to have decided to extend further the boundaries of his older approach.

4. Schumpeter's *Shift in Emphasis*

In his late works, Schumpeter changed his conception of entrepreneurial management (Swedberg, 1991: 172-3). He admitted that "the entrepreneurial function need not be embodied in a physical person and in particular in a single physical person" (Schumpeter 1965: 51).

Schumpeter's *shift in emphasis* was made clear both in his *Business Cycles* and in *Capitalism, Socialism and Democracy.* In *Business Cycles,* Schumpeter argued that leadership was "relatively insignificant in itself" (Schumpeter, 1939: 227), whereas in *Capitalism, Socialism and Democracy,* he wrote: "mankind is not free to choose […] things economic and social move by their own momentum and the ensuing situations compel individuals and groups to behave in certain ways whatever they may wish to do (Schumpeter, 1942: 129-30). Schumpeter's late writings pay increasing attention to the limits that society imposes on a leader's activity. In this framework, Schumpeter (1951: 153) argued that the choices open to individuals are *not* unlimited, a fact which clearly shows that in his mature writings Schumpeter was very well aware of the fact that entrepreneurial leaders are constrained by social forces (Prendergast, 2006: 264).

A principal argument in *Capitalism, Socialism and Democracy* is that the entrepreneur becomes less and less important: "For, on the one hand, it is much easier now than it has been in the past to do things that lie outside the familiar routine – innovation itself is being reduced to routine. Technological progress is increasingly becoming the business of teams of trained specialists who turn out what is required and make it work in predictable ways. The romance of earlier commercial venture is rapidly wearing away, because so many more things can be strictly calculated that had of old to be visualized in a flash of genius" (Schumpeter, 1942: 132). In the meantime: "[P]ersonality and will power must count for less in environments which have become accustomed to economic change – best instanced by an incessant stream of new consumer's and producer's goods – and which, instead of resisting, accept it as a matter of course" (Schumpeter, 1942: 132). As Ebner (2006: 507) argued: "the leadership function of entrepreneurship would become obsolete in terms of personal leadership".

However, Schumpeter still stressed the importance of individual entrepreneurs, but in a completely different institutional setting: e. g. a production engineer in the Research and Development department of a large firm was regarded as an 'entrepreneur' in the Schumpeterian system. Of course, his late writings pay increasing attention to the limits that society imposes on a leader's activity. In this framework, he argued (Schumpeter 1951: 153) that the choices open to individuals are *not* unlimited (see Prendergast, 2006). In conclusion, in his mature writ-

ings Schumpeter was very well aware of the fact that leaders are constrained by social forces. In simple words, despite envisaging the demise of the entrepreneurs and their partial replacement by a new mode of organization, he never completely abandoned his initial model of the entrepreneur (Freeman, 1982).

This shift in Schumpeter's works from an "individualistic" to a more "social" point of view could be regarded as a *shift in emphasis* in his theoretical system. It obviously expresses his shift from "entrepreneurial leadership" to a rather "instrumental" approach, as he extended the boundaries of his older approach to incorporate the social momentum. Schumpeter's *shift in emphasis* could be due to the Marxian thesis that individuals are not able to determine their own social momentum, which is shaped by the productive forces in the context of the Capitalist Mode of Production. In a nutshell, Marx's thesis was that the entrepreneurial leader (i. e. typically a manager) had an "instrumental" role and performed a rather "coordinating" function, but there was nothing special, in the general case, about any particular leader, a thesis that Schumpeter himself came to advocate in his mature writings.

5. The Marxian Influence

In this section, we will explore the question of whether Schumpeter's *shift in emphasis* is rooted in the economic theory of Karl Marx. In fact, our main argument will be that the *shift in emphasis* developed by Schumpeter towards a more social conception of management, which Schumpeter seems to have adopted in his late writings, bears striking similarities with Marx's theoretical analysis.

Marx's major oeuvre, *Capital,* has as its main object of study the Capitalist Mode of Production (CMP) and his theoretical analysis incorporates historical, conjunctural, spatial or country-specific evidence (see e. g. Milios *et al*. 2002). As Marx himself put it in Volume 3 of *Capital*: "we are only out to present the internal organization of the capitalist mode of production, its ideal average" (Marx 1894, p. 970). According to the great German thinker: "the immanent laws of capitalist production manifest themselves in the external movement of the individual capitals" and "enter into the consciousness of the individual capitalist as the motives which drive him forward" (Marx 1867, p. 433). The notion that corresponds to the overall causal relationships of capitalist production is *social capital*. In other words, the 'laws' governing the capitalist economy transform the totality of individuals i. e. 'individual capitals' according to Marx's terminology into elements of *social capital,* i. e. they situate them within an *economic system*, which then exercises an influence on them.

In this way, according to Marx, the capital constitutes a social relation of exploitation. Social capital is thus the concept of capital at the level of the capitalist economy as a whole, embracing the 'laws' of the capitalist system. Embodied in the structural framework of social capital, the individual "capitalist is simply personified capital, functioning in the production process simply as the bearer of capital" (Marx 1894, p. 958). She is *not the subject of* initiative and change; she is *subjected to* the laws of evolution and change of social capital, imposed through competition.

According to Marx, the separate capitalist enterprises, the individual capitals, constitute themselves and function as social capital. Through their structural interdependence due to their organization as social capital the individual capitals proclaim themselves a *social class*: they function as a uniform social force which dominates labour (see Milios 2000, p. 289-98). This point of view was based on theses formulated by Marx, which shaped a 'macroeconomic' approach to the capitalist economy. In simple words, the 'laws', i. e. the immanent causal regularities of the capitalist system, stand at the level of the economy as a whole and are imposed on the individual elements.

Here we cannot help noticing that the similarities are striking with Schumpeter's emphasis on social circumstances in *Capitalism, Socialism and Democracy* when he argued that: "mankind is not free to choose […] things economic and social move by their own momentum and the ensuing situations compel individuals and groups to behave in certain ways whatever they may wish to do – not indeed by destroying their freedom of choice but by shaping the choosing mentalities and by narrowing the list of possibilities from which to choose" (Schumpeter 1942, pp. 129-30).

However, in his early writings Schumpeter contrary to Marx's macroeconomic view adopted a 'microeconomic' approach, according to which the characteristics of the 'dominant form' of individual capital shape the social capital and determine its patterns of evolution and change. Later on, we noticed in Schumpeter's mature works an inversion of the flow of cause and effect in the relationship between social capital and individual capital, which constitutes a *paradigm shift* towards a "Marxian" *problematique.* Of course, Marx's sharp conceptual distinction between 'social capital' and 'individual capital' has as a consequence a very different comprehension of the role of management in the capitalist enterprise from the one adopted by Schumpeter in his early works.

As can be inferred from the above analysis, change is considered in Marx's macroeconomic perspective to emerge from the 'laws' determining the capitalist system *as a whole*. "Marx's discussion of technology and innovation is […] upon

a collective, social process" (Rosenberg 1982, p. 35). Marx himself wrote that: "A critical history of technology would show how little any of the inventions of the eighteenth century are the work of a single individual" (Marx 1867, p. 493). Consequently, production relations *per se* impose on all individuals the urge towards innovation and change. Continuous innovation and change ensures on the one hand the increase in the rate of exploitation of labour by capital – and thus may raise the rate of profit, while on the other it is the means for improving the individual enterprise's position *vis-à-vis* its competitors.

Marx did not accept the thesis that individual had any significant causal role to play under capitalism, and linked innovation to his 'length of pocket'. 'No capitalist voluntarily applies a new method of production […] if it reduces the rate of profit. But every new method of production of this kind makes commodities cheaper. At first, therefore he can sell them above their price of production […]. He pockets the difference between their costs of production and the market price of the other commodities, which are produced at higher production costs. […] His production procedure is ahead of the social average. But competition makes the new procedure universal and subjects it to the general law' (Marx 1894, pp. 373-4).

In Schumpeter's early work the 'microeconomic' perspective, i. e. the individual capital and "the forces inherent in its productive apparatus" [Schumpeter 1942, p. 106], had replaced the Marxian 'macroeconomic' perspective, i. e. the dynamics of *social capital*, that 'enter into the consciousness of the individual capitalist as the motives which drive him forward' (Marx 1867, p. 433).

Let us now turn to the consequences that each point of view has in relation to our research question. Schumpeter's early approach allowed only for one answer: the individual capital, expressed through the (monopolistic) enterprise, was considered to be *the* causal factor of evolution, or 'creative destruction' in his 'latest phase' of capitalism. In other words, Schumpeter considered the role of entrepreneurial leader to be a *consequence* of the formation of the capitalist (monopolistic) enterprise.

However, for Marx, the "entrepreneurial leadership" was a tendency created by capitalist relations in general: it expresses the regularities inherent in the C.M.P., which are imposed upon (all) individual capitals. Marx conceived of enterprises as bearers of causal relations and trends traceable at the level of *social capital*, i. e. in the framework of the totality of capitalist relations. In this context, he conceived of entrepreneurial leaders and managers as bearers of the functions of capital, irrespective of whether they are the legal owners of the enterprise or not.

Contrarily to this view, in his early work Schumpeter distinguished the entrepreneurial leaders from capitalists restricted to the legal owners of enterpris-

es. Later, Schumpeter (1942, p. 134) thought of entrepreneurs and top managers as would-be capitalists, if successful, and thus incorporated into the bourgeoisie, since they do not form a social class by themselves (Heilbroner 1998, pp. 405, 420). Schumpeter (1942, p. 134) wrote: "Although entrepreneurs are not necessarily or even typically elements of that stratum [the bourgeoisie] […] from the outset, they nevertheless enter it in case of success […] entrepreneurs do not *per se* form a social class".

In conclusion, Schumpeter, who was very well acquainted with the Marxian *oeuvre,* delivered theses similar to Marx's on the topic. Actually, Schumpeter's *shift in emphasis* puts him close to the Marxian thesis that individuals are not able to determine the social momentum. Their acts are shaped by the productive forces in the context of the C.P.M. and are determined by the 'social capital'. In this context, in a nutshell, Marx's thesis was that the leader (i. e. typically a manager) had an "instrumental" role and performed a rather "coordinating" function, but there was nothing special, in the general case, about any particular leader, a thesis that Schumpeter himself came to advocate in his mature writings, as demonstrated earlier.

6. Conclusion

In this paper, Schumpeter's early work on entrepreneurial management is viewed as a discrete theoretical construct based on (individualistic) innovative initiatives and opportunities (e. g. Lumpkin and Dess, 1996). However, Schumpeter's *oeuvre* underwent changes involving *shifts in emphasis* with regard to the nature of the entrepreneur, since greater emphasis was placed, in his late writings, on the interaction between the entrepreneurial leader and the dominant social sphere.

This *shift in emphasis* raises the question of Schumpeter's intellectual debt to the work by other economists, such as Karl Marx. Actually, Schumpeter's *shift in emphasis* puts him close to the Marxian thesis that individuals are not able to determine the social momentum. Their own energy is shaped by the productive forces in the context of the C.P.M. and by the 'social capital'. No doubt, future work would be necessary.

References

Bass, B. M., 1985. *Leadership and Performance Beyond Expectations*. New York: Free Press.

Brazeal, D.V. & Herbert, T. T. 1999. The genesis of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory & Practice,* **23** (3): 29-45.

Boston, J., Martin, J., Pallot, J. & Walsh, P. 1996. *Public Management: The New Zealand Model.* Oxford University Press: New York.

Chandler, A., Jr. 1962. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*, Cambridge, MA: MIT Press.

Clemence, R. V. 1951. *Essays of Economic Topics of J. A. Schumpeter,* Port Washington: Kennikat Press.

Conger, J.A. & Kanungo, R.N. 1987. Toward a behavioral theory of charismatic leadership in organizational settings. *Academy of Management Review.* 12: 637-647.

Ebner, A. 2006. Institutions, Entrepreneurship, and the Rationale of Government: An outline of the Schumpeterian Theory of the State. *Journal of Economic Behavior & Organization*. 59 (4): 497-515.

Freeman, C. 1982. *The Economics of Industrial Innovation*. London and New York: Pinter.

Graen, G.B. & Uhl-Bein, M. 1995. Relationship-based approach to leadership: development of leader–member (LMX) theory of leadership over 25 years: applying a multi-level multi-domain perspective. *Leadership Quarterly.* 6 (2): 219-247.

Gupta, V., MacMillan, I. C. & Surie, G. 2004. Entrepreneurial leadership: developing and measuring a cross-cultural construct. *Journal of Business Venturing.* 19: 241-260.

Haberler, G. 1950. Joseph Alois Schumpeter: 1883-1950, *Quarterly Journal of Economics*, 64, pp. 333-72.

Heilbroner, R. 1984. Economics and Political Economy: Marx, Keynes and Schumpeter, *Journal of Economic Issues*, vol. XVIII, 3, pp. 681-95.

House, R.J. 1971. A path goal theory of leader effectiveness. *Administrative Science Quarterly.* 16: 321-338.

House, R.J. & Aditya, R.N. 1997. The social scientific study of leadership: quo vadis? *Journal of Management.* 23 (3): 409-473.

Howell, J. M & C. A. Higgins 1990. Champions of Technological Innovations. *Administrative Science Quarterly.* 35 (2): 317-41.

Jelinek, M. & Litterer, J.A., 1995. Toward entrepreneurial organizations: meeting ambiguity with engagement. *Entrepreneurship Theory & Practice.* 19 (3): 137-168.

Kuratko, D. F. & Hodgetts, R. M. 1989. *Entrepreneurship: A Contemporary Approach.* Chicago: Dryden Press.

Light, P. C. 1997. *The Tides of Reform: Making Government Work 1945–1995*. New Haven: Yale University Press.

Lumpkin, G.T. & Dess, G.G. 1996. Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review.* **21 (**1): 135-172.

Marx, K. 1867. *Capital*. Volume I. London: Penguin Classics [1990].

Marx, K. 1894. *Capital.* Volume III. London: Penguin Classics [1991].

Milios, J. 2000. Social Classes in Classical and Marxist Political Economy, *The American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 59, No. 3, pp. 283-302.

Milios, J., Dimoulis D. and Economakis, G. 2002. *Karl Marx and the Classics. An Essay on Value, Crises and the Capitalist Mode of Production*, Ashgate, Aldershot.

Morris, M.H., Jones, F.F. 1999. Entrepreneurship in established organizations: the case of the public sector. *Entrepreneurship Theory & Practice.* 24 (1): 71-91.
Porter, M. 1985, *Competitive Advantage*, New York: Free Press.
Prendergast, R., 2006. Schumpeter, Hegel and the Vision of Development. *Cambridge Journal of Economics*. 30 (2): 253-275.
Rosenberg, N. 1982. *Inside the Black Box: Technology and Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
Schumpeter, J. A. 1928. The instability of capitalism, *Economic Journal,* 38: 361-86.
Schumpeter, J. A. 1934. *The Theory of Economic Development.* New Brunswick: Transaction.
Schumpeter, J. A. 1939. *Business Cycles.* New York and London: McGraw-Hill.
Schumpeter, J. A. 1942. *Capitalism, Socialism and Democracy.* New York: Harper and Row [1947].
Schumpeter, J. A. 1951. *Imperialism and Social Classes.* Oxford: Basil Blackwell.
Schumpeter, J. A. 1954. *History of Economic Analysis.* New York: Oxford University Press.
Scott, M. F. 1998. *A New View of Economic Growth*. New York and Oxford: Oxford University Press.
Shionoya, Y. 1997. *Schumpeter and the Idea of Social Science.* Cambridge: Cambridge University Press.
Swedberg, R. 1991. *Joseph A. Schumpeter.* Cambridge: Polity Press.

III
Märkte und Ungleichheit in der globalen Welt

The Bubble and the Pump: Globalization, Complexity, Contingency, and the Financial Crisis

Patricia Springborg

1. Complexity, Contingency and Financial Panics.

Scientific revolutions are less in the nature of plate shifts and tectonic upheavals than they are like slow moving tides. The 'behavioural revolution', for instance, reached the fields of economics and international relations theory considerably later than other social sciences, and mainstream theory in both fields continues to be moved by the presuppositions of Newtonian classical mechanics. So neo-classical economics models the economy as a dynamic equilibrium on the kinetic model of atomic physics, making no special allowance for human reflexivity. Thus we find Alan Greenspan (2008), one of the principal actors in its creation, referring to the recent financial crisis as 'a tsunami like event', as if it were one of those cataclysmic events caused by tectonic plate shifts over which we have no control – this, ironically, in the case of one of the more demonstrable products of the feed-back loop caused by the intersection of individual expectations and the presuppositions of science. For, the recent financial bubble would not have been possible without general faith in neoclassical economics and the genius of the market as an equilibrating mechanism on which it is predicated. Investors and regulators alike kept the faith to the point where they simply did not ask how it was possible that stock markets could value securities at giddying price-equity ratios, thus ignoring the simple maxim violated early and most famously in the case of the South Sea Bubble, in which Newton himself is said to have lost money, that credit is not wealth unless it rests on a wealth-producing asset (MacKay, 1980 [1841]; Carswell, 1960; Kindleberger, 1996 [1978]; Strange, 1998).

Institutional Economics and Economic History can unravel the narratives behind financial crises, panics, and crashes. But as historical disciplines they are after the fact. While in neo-classical economics, a discipline that although conceding more and more ground to the uncertainty principle in terms of imperfect information and stochastic processes, *homo oeconomicus*, the rational optimizer, still governs. Alan Kirman's *Complex Economics: Individual and Collective*

Rationality, 2010, observes this deficit when he notes in his blurb: 'Most analyses of the evolution of the [current financial] crisis invoke three themes, contagion, networks and trust, yet none of these play a major role in standard macroeconomic models. What is needed is a theory in which these aspects are central. The direct interaction between individuals, firms and banks does not simply produce imperfections in the functioning of the economy but is the very basis of the functioning of a modern economy'. In other words, there is a disjunct between sociological observations of a long tradition of institutional economists and economic historians such as Charles Kindleberger (1986 [1973], 1996 [1978]), Susan Strange (1986, 1998) and Ben Bernanke (1983, 2004), and the working models of professional economists.

Nobel Laureates George A. Akerlof and Robert J. Shiller (2009) address neo-Keynesian psychological arguments for the irrationality of markets, but to make a different case from that made here. Instead of seeing irrationality as the collective outcome of individual optimizing – and therefore 'rational' – behaviours, they attribute this aggregate irrationality to individual behaviours that are deemed rational or irrational, depending upon the presence or absence of five 'noneconomic motivations', confidence, fairness, corruption, money illusion, and the 'stories we tell ourselves'. While providing persuasive narratives, I submit, these items are correlations too *ad hoc* to provide a causal theory with the power of Keynes's, for whom the uncertainty principle is the engine that drives systemic irrationality. Akerlof and Shiller's checklist of "Animal Spirits" (2009) ignores a basic dilemma posed by Keynes, that wealth-creation as a strategy to allay human existential angst about future economic security is a very poor vehicle for the task, creating ever-greater opportunities for economic insecurity due to the resources it puts at the disposal of financial institutions for speculation. Asset bubbles, panics and crashes are not, therefore, exceptional events, but more and more belong to the business cycle.

Early recognition by the Bank of England that bailouts are a necessary but unofficial safety-valve in boom-bust economies is a kind of proof of my thesis. And behind the seeming mystery of panics lies a normal historical narrative in terms of the regulation and deregulation of financial institutions, which I briefly elaborate. This thesis, which more or less congrues with common perceptions about the frailty of our financial institutions, would risk banality, were it not that the scientific biases of professional economics have more or less put it out of reach. The hydraulic equilibrium models inherited from eighteenth century physics, and incorporated into increasingly sophisticated mathematical models that are the tool-kit of mainstream economists, are characterized by peaks

and troughs. They falsely suggest time-reversibility and the promise of limitless progress, upon which Keynes's basic insight, and now modern ecological and environmental fears, cast doubt. A sub-thesis of this essay is that much 'globalization' theory is simply a magnification of these errors, predicated on self-propelling technical progress and systems of aggregation based on physical rather than evolutionary or ecological principles.

Growing numbers of economists have broken ranks with the general equilibrium approach of standard theory in favour of evolutionary and ecological economics based on complex systems, believing that the greatest frailty of the standard approach is that it favours simple systems that are spatially oriented and exclude the time dimension (Georgescu-Roegen, 1971, 1975; Nelson and Winter, 1973, 1974, 1976, 1982; Proops,1983; Boulding,1987; Rosen, 1987; Prigogine, 1987; Wallerstein, 1987; Funtowicz and Ravetz, 1994; Van den Bergh and Gowdy, 2003; Ramos-Martin, 2003; Straton, 2006). 'Equilibrium is a figment of the human imagination and stability is largely the result of a defect in our time perception', Kenneth Boulding, an early evolutionary economist, states (1987, 115). Robert Rosen (1987, 129), noting that the mathematician, John von Neuman (1903 –1957), famous for his contributions to set theory, functional analysis, quantum mechanics, continuous geometry, economics and game theory, 'was one of the first to draw attention to complexity as a product of natural systems', claims nevertheless that for von Neuman, believing that '(a) complexity could be numerically measured, and (b) that there is a threshold below which systems behave in some sense simply […] complexity raises no new issues of epistemological principle, but rather is of a purely technical character' (Rosen, 1987, 129). It is this characterization with which Rosen takes issue. The elegance of the simple model, and much of its explanatory force, derive from the congruence between the model of dynamical systems and the structure of mathematical reasoning, the dualism of the dynamical model 'reflect[ing] a more pervasive dualism characteristic of formal (mathematical) systems in general; namely, a partition between propositions and production rules (rules of inference)' (Rosen, 1987, 130). 'The mathematical notion of a dynamical system co-evolved with the first great system of theoretical physics: the particle mechanics of Newton and Leibniz', in such a way that 'any dynamical system constitutes a miniature mathematical universe, whose orbits or trajectories are time-parameterized sequences of theorems; state sequences derived from an initial state ('axiom') by the application of production rules (e. g. tangent vectors defined by the equations of motion)' (Rosen, 1987, 130). The consequence is that: '[t]he *mathematical* dualism between states and dynamical laws became tacitly identified with a *physical* dualism between phases and forces, which is quite

a different tinge. Thus, practically from the outset, we find these dualisms woven directly into the very fabric of physical theory' (Rosen, 1987, 130).

There are two things to note about this congruence, I suggest, the first being the sleight of hand by which the denaturalization of time, which in the logic (i. e., 'mathematical image') of the model is presented as 'time-parameterized' space, is then projected back onto the real world. And the second is that the congruence between dynamical models and mathematical reasoning, rather than being mutually vindicating, may also be taken as due to infection by anthropomorphic assumptions, thus invalidating the model. General equilibrium models based on classical mechanics imply, if they do not state, the reversibility of historical process as peaks and troughs come and go and equilibrium is established over the long haul. But as we know, historical process in truth is not reversible and the life paths of institutions, like those of individuals, have a shape in which the decline that follows maturity is not symmetrical with the development that brings maturation about. Evolutionary and ecological economics now provide us with more appropriate theoretical principles on which to model the stochastic processes built into nature and society (Georgescu-Roegen, 1971, 1975; Nelson and Winter, 1973, 1974, 1976, 1982; Rosen, 1987; Common and Perrings, 1992; Funtowicz and Ravetz, 1994; Straton, 2006). But global theory, perhaps in reaction to methodological individualism, has failed again, this time in the direction of overreach, suggesting cumulative processes as the outcome of inexorable forces at work; an overreach also subject to correction in terms of evolutionary and ecological economic theory. The apparent inexorability of cumulative outcomes is in fact a function of the irreversibility of time plus the law of entropy,[1] which postulates, not the 'spontaneous order' of classical economic theory, but an increasing tendency to disorder, as the heterogeneity of the constituents works itself out in the causal sequences of historical process. These were principles respected by a long line of institutional economists, from Thorstein Veblen (1965 [1921]) to John Maurice Clark (1923, 1969), Karl William Kapp (1970, 1971, 2003), Geoffrey M. Hodgson (1988, 1993), and the Nobel Laureate Ronald H. Coase (1960); principles, eclipsed by the monetarist turn, but being reinstated by the economics of complex systems (Anderson, Meyer, Eisenhardt, Carley and Pettigrew, 1999; Koehler, 2003).

Far from assuming a mechanistic system establishing equilibrium on a hydraulic model, evolutionary economics sees the economy as constituted by an aggregate of actors in an institutionalized system, and subject to historical pro-

1 Rudolf Clausius (1822 – 88), the German physicist and mathematician who formulated the second law of thermodynamics, introduced the concept of entropy in 1865, a term borrowed from the Greek meaning 'transformation' by qualitative change, specifically, 'evolution'.

cess like all other social institutions. This means that paths not taken are not recoverable or at least not recoverable in their original state. Other considerations follow. One is that the environment comprises many possibilities only some of which are realized at any given time, just as only one of many eggs is fertilized, and a fraction of possible genes and chromosomes is selected in the composition of any one individual. The law of entropy 'is the only natural law which recognizes that even the material universe is subject to […] [the] irreversible qualitative change […] [of] an evolutionary process […] [producing] an entropic indeterminacy in the real world which allows not only for life to acquire an endless spectrum of forms but also for most actions of a living organism to enjoy a certain amount of freedom' (Georgescu-Roegen, 1971, 12; 1975, 352-3).

This openness to possibilities is further complicated by the phenomena of anticipatory behaviour and 'the unexpected event'. Evolutionary and ecological economics admit the scientific principle that no event is uncaused, while avoiding assumptions of mechanistic determinism by building complexity into the model: complexity in terms of randomness, adaptation, anticipation, social learning and the in-principle irreversibility of historical time. All these factors are called into play in the explanation of social phenomena, and globalization is no exception, for globalization is the rule of thumb under which complexity is currently recognized. Globalization, it is claimed, is quintessentially modern, while financial bubbles in fact have a long history. What did globalization add to the financial crisis of 2008 that was missing from the South Sea Bubble of 1720 and the Wall Street collapse of 1929?

Globalization and Complexity

Globalization is typically analysed as a complex of technological and economic factors producing high levels of financial, economic and political integration leading to social change (Boyer and Drachem, 1996; Braman, 1996; Daly, 2001; King, 1997; Khor, 2001; Larsson, 2001; McBride and Wiseman, 2000; Scholte, 2001; Tabb, 2002). There is one peculiarity of this complex that should alert us to methodological difficulties, however, and that is that 'global (as opposed to international) data continue to be in short supply', because '[m]ost statistics are still calculated in relation to state –country units' (Scholte, 2001, xiv). Scholte, while conceding this fact, nevertheless defines globalization as the consequence of 'transplanetary connectivity', in the full knowledge that empirical verification at the global, much less the 'transplanetary', level is simply not available. The phenomena referred to under the rubric of 'globalization' are complex, either in

being postulated aggregates that have no stable referents (the composition fallacy), or in lying across different fields each of which has its own dynamics. In either case they may be fictitious entities aggregating processes that do not belong together, or that are subject to multiple chains of causation, as the law of entropy suggests. We can only begin to understand them by unravelling the discrete cause-event sequences, or systems governed by discrete cause-event sequences, in terms of which they are constructed, but we are never finally sure whether the aggregate phenomenon in question, for instance globalization, has an existence independent of our perception of it, or is simply a social construction.

This is a failure for which the rhetoric of globalization, like the rhetoric of the inexorable progress of technology, compensates, by assisting in making true the very propositions that it assumes. People are persuaded in the case of globalization, like that of technology, that if they don't get on board smartly they will miss the boat! The compensatory behaviour of human beings when faced with complexity also involves other factors. Adam Smith in *The Theory of Moral Sentiments* may be guilty of an extravagant boast when he claimed that 'emulation is the most pervasive of human drives' (Kindleberger, 1996, 198, citing Smith 1808 [1759], 113,143, 265), but it is not too much to claim that its consequence, modelling, is the most ubiquitous of human behaviours (Springborg, 1981). More specifically, I propose, it goes towards explaining the behaviour of people that creates asset bubbles and then leads to them bursting. The 'inexorable progress', so-called, of technology and globalization is an effect produced by the reinforcement of herd behaviour by science. The aggregate processes of technical progress and economic integration brought about by innumerable individual and policy decisions have a cumulative effect, such that technology *appears* to be self-propelling, and globalization ineluctable. But this fallacy is the very proof required that human actions are irreversible, despite the assumptions of symmetry and reversibility that are built into standard equilibrium models. What has been done cannot be undone, and paths not taken are forever lost. The cumulative effects of innumerable decisions, based on rules of thumb and modelling, produce effects so astounding as to be mesmerizing, and so we give them new names like technology and globalization in the belief that they are new phenomena.

The recent financial or asset bubble as a phenomenon is not new, but although it appears to have a structure remarkably similar to the asset bubble of 1929, in terms of the growth of credit and its consequences, high levels of debt and risk, insupportable price-equity ratios for securities, stock market and institutional collapse (Persons, 1930), the case for structural similarity must be established empirically. To properly analyse financial bubbles and panics it is not

enough to swap one set of *ex hypothesi* or *a priori* assumptions for another, for instance, to swap the mechanistic monetarist model of Friedman for a simple hydraulic model, like that proposed by John Carswell (1960) to explain the South Sea Bubble, as my title might suggest. I propose to begin by giving substance in terms of institutional policy to the host of abstractions in terms of which globalization is usually defined; and then to treat the current financial crisis as an institutional story also. The first and broadest consideration is that globalization depends on a certain dynamic between the centre and the periphery of the international system, and this is its property of globality. Globalization presupposes uneven development and that there is something to globalize, it is thus the twin of modernization. Susan Strange in *Casino Capitalism*, arguing along these lines, listed among the factors contributing to global volatility the failure of developed countries as early as 1957 to respond to claims by developing countries for redistributive UN aid (Strange, 1986, 6). Two decades later when some faced financial collapse, IMF bailouts were made on conditions of such financial stringency as to produce regime collapse. This was a case of negative globalization due to specific institutional behaviours.

Globalization, as the nexus between government policy and financial institutions, has a second aspect, which is 'liberalization', or financial deregulation, a permitting condition for its rapid spread, but which may in fact simply be a radical response to over-regulation and bad regulation (O'Connor, 2005). A third aspect is that globalization depends upon 'regime-specific' contingencies. It was the European failure to participate more heavily in the funding of its own security umbrella that pushed the US into military and therefore financial overstretch (Strange, 1986, 5); just as it was US financial over-regulation that drove the international finance market into the arms of London (O'Connor, 2005). It was the Vietnam War that created the US budget deficit that needed funding on the international finance market; just as it was a consequence of Cold War policy that the rouble was unconvertible and that Russian dollar reserves held in London were then available to finance the US budget deficit (O'Connor, 2005). Reaganite and Thatcherite notions of the state as 'a nation of small stake holders' encouraged public participation in equity markets; just as internationalization and 'democratization' exacerbated the volatility of these markets, in which experts and non-experts now participate alike, spreading instability to developing countries in the form of 'emerging markets'. The rhetoric of globalization to the effect that deregulation means liberalization, modernization and democratization is parasitic on assumptions of the liberal-democratic state, and nineteenth century doctrines of progress that are still ubiquitous (e. g., Fukuyama, 1992).

Finally, I argue, globalization as a rhetoric is a substitute for explanation. It waves a wand over the complexity of modern political and economic systems, representing a twentieth century hope of 'spontaneous order' (Hirschman, 1977; Hill, 1998, 2001) that matches Adam Smith's hidden hand in the eighteenth. It is precisely the rhetoric of globalization, spelling out these implicit values, that assists in its own propagation. People are persuaded to believe that globalization, like technology, is self-propelling, and that it will spontaneously achieve, by the smooth operation of markets in which they are invited to participate, levels of prosperity and growth that government-regulated regimes could never achieve. These beliefs encourage bandwagoning (Waltz, 1979) – the wagon won't wait! – contributing to globalization as a self-fulfilling prophecy. The frailty of measuring complex systems by a simple model, in which beliefs and expectations are enlisted to make the theory true, is nowhere better demonstrated than in the case of financial bubbles. The loop is tied precisely because the inadequate assumptions of the simple model feed into the very creation of the bubble in question, while masking the fact. It is ironic that the world should be galvanized by financial upheavals, market chaos and political disorder, caused by policies predicated upon theories of spontaneous order that social scientists have long declared to be obsolete. It is notable, however, that since the financial crisis there has been a marked decline in talk about globalization, so that as the bubble deflates, the rhetoric of globalization seems to deflate with it.

Panics and Pumps

Writing in the aftermath of the 1929 stock market crash, Keynes directly challenged neoclassical orthodoxy, by postulating the systemic irrationality of markets as a product of uncertainty, recognizing as first principles the existential and psychological motivations to which markets respond, summarized in his famous reply to his critics in the *Economic Journal* of 1937. Uncertainty is indeed the existential condition of human beings who, as creatures situated *in time* must make decisions for the future with imperfect knowledge *at the time*; and it challenges neoclassical assumptions of perfect information and rationality. Not only are human beings not consistent optimizers, but they have congenitally inconsistent attention spans dictated by their interests, and therefore knowledge that is both incomplete and positionally biased, subject to conscious and unconscious selectivity. This Keynes understood. First he recognized the epistemological problem that 'we have as a rule, only the vaguest idea of any but the most direct consequences of our acts' (Keynes, 1937, 213). Second, he understood that wealth creation

and 'the propensity to hoard' are the very strategies humans adopt to cope with the vicissitudes of uncertainty. But, Keynes argues, 'the fact that our knowledge of the future is fluctuating, vague and uncertain, renders Wealth a peculiarly unsuitable subject for the methods of the classical economic theory' (Keynes, 1937, 213). For, continuity and predictability in the midst of existential uncertainty are, Keynes argues, a function of human behaviour and coping-strategies which presuppose that the future is modelled on the past.

At each step in the process, uncertainty can produce an accelerator, or 'multiplier' effect, so that the very coping-strategies adopted to reduce uncertainty in fact increase it. Thus: '(1) We assume that the present is a much more serviceable guide to the future than a candid examination of past experience would show it to have been hitherto' (Keynes, 1937, 214); an assumption that, while aimed at reducing uncertainty, in fact increases it by the overestimation of possible certainty. '(2) We assume that the *existing* state of opinion as expressed in prices and the character of existing output is based up on a *correct* summing up of future prospects' (Keynes, 1937, 214). This is why we buy equities, rather than hoarding, believing that their prices truly reflect expectations about future prospects for the product, while money stashed under the mattress does not grow. And while we are probably correct in assuming that existing prices build in expectations of future prospects, and that everyone else believes it, this adds to the uncertainty principle the fickle element of mass belief. '(3) Knowing that our own individual judgment is worthless, we endeavour to fall back on the judgment of the rest of the world which is perhaps better informed' (Keynes, 1937, 214). These coping-strategies, Keynes argues, exhibit what I call modelling behaviours: 'we endeavour to conform with the behaviour of the majority or the average. The psychology of a society of individuals each of whom is endeavouring to copy the others leads to what we may strictly term a *conventional* judgment' (Keynes, 1937, 214), that is to say, a judgment arrived at by agreement and not by science.

Keynes not only foreshadows Kindleberger 's composition fallacy, or the way in which individual rationality conspires to produce aggregate irrationality due to 'cross-infection', or modelling, but he supplies a motive: people's personal uncertainty leads them to seek security in the wisdom of the crowd. This provides a powerful explanation of panics. It is because this 'practical approach' to future uncertainty – emulation, modelling, resort to common wisdom – is based on 'so flimsy a foundation' (minimizing uncertainty by basing future expectations on past performance), that the financial system is prey to the violent shocks of unanticipated events. At the level of these broad generalities Keynesianism may seem calculated to drive us to despair. But Keynes's is a constructive theory. He deals

with neoclassical economic fallacies about the functions of money and interest, in order to provide a better theory. Indeed, Keynes has a number of things to tell us about his 'theory of the multiplier' and 'the velocity of the circulation of money'; how 'the increased demand for money resulting from an increase in activity has a backwash which tends to raise the rate of interest;' and why, therefore 'booms carry within them the seeds of their own destruction' (Keynes, 1937, 210). He is perhaps the first to adumbrate the theory of what I shall call 'the financial pump', after the hydraulic model proposed by Carswell (1960) to explain the South Sea Bubble, which just as easily describes any scheme that fraudulently recycles investments on the basis of insufficient assets.

Since at least the New Deal reforms, on which Keynes consulted to Franklin D. Roosevelt, productivity and employment are treated as the pillars of a stable economy, and Keynes's general theory now belongs to the conventional wisdom about economic behaviour. The circle of implementation means that central banks now use investment behaviour as a way to regulate production behaviour, while trying to regulate inflation as a product of run-away consumption behaviour by means of interest rates (Schabert, 2009). This is the 'normal' behaviour of the financial system that also lies behind 'liberalized' or deregulated regimes. Why then mad money, manias, panics, bubbles and crashes? Keynes gave us an answer in the 'multiplier' as the permitting condition for asset bubbles to build, the circle that asset inflation takes being reminiscent of the pump that Creswell described as the cause of the South Sea Bubble. In fact the promoters of liberalized and deregulated regimes based on neoclassical economic theory have not been unaware of the likelihood of bubbles but, as Alan Greenspan freely admitted, believe that their role is not to intervene but rather let the cycle take its course and then deal with the wash-up.

The problem is that, in dealing with the wash-up by low interest rate regimes designed to stimulate reinvestment, central bankers have recreated the pump; for low interest rates encourage speculation based on borrowing, one of the necessary but not sufficient conditions for bubbles to occur. Applied to markets in general, 'the financial pump' has all the genius of a perpetual motion machine: low interest-rate regimes plus the presence of a lender of last resort encourage the expansion of credit and speculation with borrowed money to the point where a bubble builds; but because of monetarist principles of non-interventionism which bind the regulatory authorities, no action is taken until the panic occurs; the lender of last resort responds to the panic by issuing paper to substitute for the refusal of banks to lend further, as well as introducing low-interest rate regimes to prime the pump; which leads to credit expansion and speculation with borrowed mon-

ey so that a bubble builds again. If all this sounds familiar, so it should, for it is clear that the pump is still working in the aftermath of the financial crisis of 2008.

Note that 'the pump' is not in fact a hydraulic perpetual motion machine, but is made to seem so because of the way in which it realizes the mechanistic principles on which the financial system is predicated; principles that have all the elegance of a self-fulfilling prophecy. Nor was 'the pump' unforeseen. Its futility is the very epitome of 'moral hazard', a hazard endemic to the role of lender of last resort, as both theorists and practitioners were aware since the advent of modern banking. From at least the eighteenth century, when the Bank of England became aware of its role as lender of last resort and the moral hazard it involved, it set preventative ground rules which, ironically, served to put the pump in place. Kindleberger (1996, 147) has described them as follows: 'Capital outflows were not to be feared. Money should not be held artificially low to encourage speculation and intensify crises. When crises occurred, however, the Bank should feed commercial transactions by providing abundant and cheap discounts to moderate the intensity of the crisis and shorten its duration'.

In this respect the financial crisis of 2008 is no different from its predecessors, and nor in substance is the panacea. In the history of the British Bank Act of 1844 we see this dilemma and how the Bank of England coped with it, by setting a firm rule and then breaking it in times of crisis. Legislators, when the Bank Act was under debate, had given thought to including emergency powers to suspend its official provisions, but rejected the idea, cognizant no doubt that to undermine the policy with such powers for exceptional cases would only increase the moral hazard that the presence of a lender of last resort already posed. Instead, after 1847 and 1857, 'when it proved necessary to suspend the act and provide the possibility of issuing more money as a last resort', they simply went ahead, prepared to face a parliamentary enquiry after the event (Kindleberger, 1996, 149). 'The principle of having a rule but breaking it if one had to was so widely acknowledged that after the suspension in 1866 there was no demand for a new investigation' (Kindleberger, 1996, 149). Subsequent debate throughout the nineteenth century about 'rules for adjusting the discount rate of the Bank of England to the state of its reserves by mathematical formulas written into legislation' predictably failed, because of the logic of the prisoner's dilemma: 'Actuality inevitably dominates contingency. Today wins over tomorrow' (Kindleberger, 1996, 149).

Many extraneous factors contribute to making economic behaviour appear rational. Deirdre McCloskey emphasizes the *rhetorical* force of 'scientific method', pointing to factors such as 'appeals to authority, metaphor, and analogy disguised as rigorously objective statements' (McCloskey, 1985; Kindleberger, 1996, 201). It

is nowhere better demonstrated than in the rhetoric of self-propelling technology and globalization; phenomena that seem to absolve us from responsible decision-making with respect to scarce resources and high risk projects, as I argue. Globalization takes the form of ramped up consumer behaviour, and one does not have to presuppose a conspiracy to see how it works. Add to these cross pressure the human addiction to 'the wager' and a raft of financial products by which to satisfy it and, when it comes to the creation of bubbles, you have it! This irrationality is all the more insidious because it builds on rationality: the ritualized need-satisfying behaviour in which we are all engaged in order to survive. Due to the way this behaviour is institutionalized and incentives are structured, the borderline between rationality and irrationality is unclear. So, Keynes's theory that human strategies for saving in proportion to spending, as ubiquitous coping strategies against uncertainty, systematically increase uncertainty by the form which savings take, investment assets rather than hoarding. Then consider the way in which central banks use interest rates as a mechanism to discipline investment behaviour so as to promote economic growth while minimizing inflation. Rational saving activity suddenly makes the individual hostage to the group. Like all need-satisfying behaviour, the form that it takes will depend on the products on offer; and those products in turn depend upon calculations of consumer preference and profit, as well as the infrastructure of production and its costs. Already you have a complex beyond the capacity of most consumers to calculate. That the incentive structures might be stacked against them most people would prefer not to consider.

'Globalization' is one way of designating this increased complexity beyond the capability of individuals to compute. This, I believe, is a better way to account for the mechanisms at work to produce what Kindleberger calls 'the composition fallacy'. The study of institutions requires the examination of policy and the innumerable individual decisions, plus the decision chains to which they submit, to see how in fact individual behaviour succumbs to a group regime. This is ideally what modern sociology and political science as disciplines are about. As an example of how they can contribute to unravelling the puzzles of groups, and in particular phenomena like globalization, which are shorthand terms for complexes too difficult to compute, I want briefly to examine current deregulatory regimes and how they were constructed in response to regulatory policies that were themselves excessive.

Policy, Panics, the Pump and the Wager

The contingencies of the current financial crisis can only be understood in terms of a specific narrative, which I now propose briefly to outline. Liberalization in the form of financial deregulation and privatization, which under Reagan and Thatcher became a crusading movement in the 1980s, can be characterized as an over-generalized response to specific regimes of excessive regulation. What it accomplished, by the logic of unintended consequences, was something signal, an internationalization of capital markets that shifted the world financial market for dollar exchange transactions away from the US. While in the 1950s, the early period of the Bretton Woods regime, 'public long-term capital movements dominated' and up to the early 1970s were practically equal to private long term capital flows, thereafter private long-term capital flows dominated (O'Connor, 2005, 41). This was a banking era 'characterised, in particular, by innovations in markets, products and processes […] [where] the rapid diffusion of these innovations has been a catalyst for the globalisation of financial markets', as Aidan O'Connor (2005, 41), in his careful account details. The story that lies behind deregulation is a fortuitous conjuncture of Cold War constraints, in the form of American regulations governing foreign banking and the inconvertibility of the Russian rouble, plus the rebirth of the City of London as an international financial centre. 'International banking in London was in the doldrums in the 1950s to such an extent that Morgan Guaranty allowed the lease on its premises on one of the more desirable streets to lapse' (O'Connor, 2005, 40). But the decision by Harold Wilson to reopen London as an international financial centre in 1957, came fortuitously at a time when the Russians who, due to the inconvertibility of the rouble were forced to keep their reserves in dollars but did not trust American banks to hold them (O'Connor, 2005, 43), opened dollar-denominated foreign exchange accounts in London. At the same time American investment banks, chafing under restrictions on overseas banking activity, but not yet having developed overseas branches to circumvent the regulations, began to depend on the London market.

Due to a series of interlocking factors, the early influx of dollars to finance the Marshall Plan, US balance of payment deficits, capital movements to finance military expenditure, foreign investments by Americans hoping to earn higher rates of interest abroad, and the recycling of petrodollars, international trade came to mean more dollars in circulation (O'Connor, 2005, 43). London responded to the opportunity by providing a relatively unregulated market as the new centre of international offshore banking, carefully orchestrated by a small coterie of bankers representing Barings, Samuel Montagu, Warburgs and the Bank of London and South America, and later Hambros (O'Connor, 2005, 44). The US responded to

the outflow of dollars to Europe by restrictive regulation on foreign borrowing in US capital markets in the form of the Interest Equalization Tax, enacted in 1963 and only abolished in 1974, which required foreign bonds to be discounted before being floated on the New York market. If the Interest Equalization Tax succeeded in making the London the centre for the international dollar trade, its successor, Regulation Q, which had a similar effect on the Eurocurrency market, accelerated the development of that market, centred also in London (O'Connor, 2005, 45). At the same time the US Office of Foreign Investments, established in 1968, mandated that US firms financing foreign investments above certain levels had to raise capital outside the US to restrain capital outflows; a requirement also discontinued only in 1974. Meanwhile, 'in 1965, the then West German government introduced a tax on interest earned by non-residents on fixed income securities effectively diminishing the competition from Frankfurt' (O'Connor, 2005, 45).

The loophole that foreign branches of US banks were not constrained by the same regulations which governed their operations at home, caused a number of US banks to open branches in London in the mid-1960s, with the consequence that by 1965 London had 98 foreign banks, not including Commonwealth banks, New York 63, Paris 48 and Zurich 17 (O'Connor, 2005, 46). O'Connor notes the irony that although in 1976 the UK faced the sterling crisis and was applying for the largest loan ever mandated by the IMF, resulting in the discontinuation of the use of sterling as a reserve currency, 'there was no effect on London as an international financial centre as it had by then been transformed into an offshore supranational financial centre where sterling had been replaced by eurocurrencies' (O'Connor, 2005, 46). Discontinuation in 1974 of the prejudicial legislation against US overseas financial activity was a practical step to grab back some of the momentum that had been lost, while the Reagan programme of liberalization, deregulation and privatization was a long-term project to secure for the US hegemony in international finance to match its superpower status. O'Connor (2005, 48) notes that although '[t]he dollar is by far the main currency traded', accounting in, 2004, if one counts both sides of the deals, for 88.7 % of the market; in terms of the geographical distribution of foreign exchange market turnover by volume, that dollar dominance has never translated into US dominance, and London over the last decade has continued to outpace New York at 32.5 % to 17.9 % in 1998, and 31.2 % to 15.7 % in 2001 (O'Connor, 2005, 49). On September 1, 2010, London newspapers cited a three-year report into currency dealing by the Bank of International Settlements to the effect that the dollar continues to be the most traded currency in the UK market, involved in 85 % of all trades, while the average daily turnover in the City this year was $1.85 trillion (£1.2 trillion), or 37 % of global turnover *(www.*

telegraph.co.uk/.../Financial-crisis-boosts-Londons-dominance-in-global-currency-trading.html). Since the decoupling of the dollar from gold and the subsequent development of foreign exchange markets, these markets, not counting the derivatives markets, have grown by almost 68 % since 1995, to the point where it is now futile for central banks to intervene in these markets to manage exchange rates, for want of sufficient reserves (O'Connor, 2005, 47), as we have noted Greenspan (2007) openly admitting. How all this could have come about, and how we created the pump that made financial markets susceptible to the bubble, is not mysterious, then, but belongs to the more general story of the internationalization of financial markets ('globalization') for which we can give an historical account.

The financial innovations which drove the internationalization of capital markets were of two sorts: first, technological innovations that have accelerated the speed at which transactions can be conducted and expanded their reach, producing *quantitative change* in the volume of international financial transaction; and second, innovative products and processes that from the same underlying asset base can produce phenomenal rates of return leading to *qualitative change*. Qualitative innovations have a very simple structure, as I shall try briefly to show: it is the structure of the wager. They involve a contract between a party and a counterparty each of whom bets each way on the future value of an asset. As with all wagers, they promise returns that are a measure of expectations and the appetite for risk, and are unrelated to the value of the underlying asset. As hedges they can be quite sensible wagers from the point of view of the parties. For instance, as a producer wanting to minimize my risk I make a conservative forward estimate of the future value of my product, so as not to build unreasonable expectations of profit into my business model. At the same time I can find a counterparty who, knowing the details of my operation, considers it a reasonable assessment that the value of my product is going to be higher than estimated, and so the contract to hedge in this way is made. Quite sensibly the parties to the wager are not willing to undertake the risks of the wager without insurance. Enter the credit default swap.

This again is a case of Kindleberger's 'composition fallacy'. Wagers that might be perfectly reasonable from the point of view of actors taken individually, taken collectively in sufficient volume, as in the case of financial products like credit default swaps, led to chains of wagers of such complexity that, 'like pass the parcel', no one could finally be certain who was left holding the risk. To this day it is not at all certain whether it is the insurer (and AIG had the lion's share of the business) or the counterparties who are legally responsible for the defaults arising from credit default swaps that went bad when BNP Paribas, the world's largest global banking group, noted in August 2007 that it could no longer put a value on these

derivatives, thus declaring the emperor to have no clothes. Lack of transparency increased the likelihood of yet greater risk by the blurring of lines between legal, quasi-legal and illegal betting against the future using other people's money. For, in the complexity of modern financial markets, and products that have been generated to accelerate gains, it is not always clear whose money is being wagered. The six big US investment banks before the financial crisis hit, it is now known, operated both on their own behalf and that of customers, often 'recollateralizing' debt on their own account by using their customers' credit as security. A perfect example of wagering with other people's money, in effect. It seems that as well as wagering on every form of asset, including assets that were 'borrowed' for the purpose, the investment banks were also taking credit default swaps on one another.

If the bubble and pump metaphors suggest a hydraulic action that may convict my model of the very mechanism of which neoclassical economics in its narrowest sense stands accused, the wager may also seem too simple-minded. As metaphors, although suggestive ones in terms of understanding the way in which risk is recycled, they cannot substitute for theory. But spelled out in terms of the complex systems developed to accommodate the individual's propensity to save, and to save more in times of plenty as a hedge against uncertainty, as Keynes postulated, they have heuristic value. From the fact of humans as need-governed creatures, constantly vulnerable to environmental threat, this simple logic follows, that every hedge against uncertainty has in turn the propensity to increase uncertainty, due to the problem of contingency. This logic arises from the more general existential problem already noted, that human beings as creatures situated *in time* must make decisions *for all time*, with imperfect knowledge *at the time*; a principle systematically denied by neoclassical assumptions of optimizing behaviour based on perfect information.

This existential problem is no abstract metaphysical principle, but is realized in the daily reality that confronts humans like other animal species facing scarcity, predators, environmental hazards and the ever-present horizon of mortality. The more complex the hedges against uncertainty become – and now we are talking about the financial products that we understand as hedges in the technical sense – the greater the risk, due to the very nature of the uncertainty principle and the irreversibility of time. What we may in general conclude from this high risk behaviour is that optimalization is at best a work-in-progress, less a programme than a technique to achieve more fundamental goals and purposes of happiness and security, as 'happiness economists' suggest (Kahneman and Diener, 2003; Van Praag and Ferrer-i-Carbonell, 2004; Bruni and Porta, 2005). Neoclassical affinities for optimalization and preference-seeking not only prejudice our

judgments regarding human goals and purposes, but they serve to obscure the nuances of choice. Sagoff (1994) has shown, for instance, that the ubiquitous focus in economic theory on 'preferences', rather than 'choices', tends to mask the commitment required of real choices. Optimalization overlooks a further problem, which has become much more visible with the advent of computers and 'artificial intelligence', and that is the severe limits to human computational rationality, for which the mind seems to have its own solutions in path dependency. Behaviour in an asset market does not depend on being able to do the immensely complicated calculations at high speed that optimalization would require; much less does it depend on perfect information. Rather, optimalization, like negotiating the shoals of consumer choice, requires the experience and instinct of 'the competent driver […] or an expert chess player who has moved beyond the stage of calculation' (Kindleberger, 1996, 199).

Globalization, I have argued, is a notion designating these interactive processes too complex to compute; but it is further complicated by a rhetoric so powerful that it may be the glue that holds those processes together. There is a strong element of overstretch in this rhetoric that works as an assist; for, ours is not the first system to be internationalized, and we may include among globalized systems of the past that long succession of empires, partially internationalized, but none as internationalized as ours (which is also not completely globalized), and each characterized by large numbers of the excluded, including those excluded by gender, class, ethnicity, nationality, or geographical and technological remoteness. While the Bubble and the Pump are notions still too mechanistic to account for the complexity and contingency of globalized systems, they serve as metaphors for a dynamic essential to the energy of the whole. The interaction between the elements of the international system as a complex system, seemingly caught in boom-bust cycles, but exhibiting expansion and growth over the long haul, has not yet been definitively theorized, despite a general expectation that from every bust we arise phoenix-like, a little stronger, to face the next boom.

The notion that commitment to progress can not only accommodate the booms and busts of the financial system, but also encourages them, is implicit in Keynes's notion of the multiplier in the differential between saving and spending behaviour, and the propensity to save more in times of plenty as insurance against future risk; a propensity that accounts for investment behaviours that both fire the system and give rise to bubbles and pumps. Growing numbers of economists, particularly environmental and ecological economists, mindful of the second law of thermodynamics and the law of entropy, are impressed by the precariousness of this economic system. Matched only by the precariousness of an internation-

al system still predicated upon the Cold War 'balance of terror' based on nuclear deterrence, it seems designed for a species hurtling towards its own extinction (Georgescu-Roegen, 1975, 381). In any world fictions of certainty and security are a necessary evil, but only as long as they work. In our world these fictions seem to mask a delusion stubbornly resistant to exposure.

References

Akerlof, George A., and Robert J. Shiller, 2009. *Animal Spirits*: *How Human Psychology Drives the Economy, and Why it Matters for Global Capitalism*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Anderson, Philip, Alan Meyer, Kathleen Eisenhardt, Kathleen Carley and Andrew Pettigrew eds. 1999. Introduction to the Special Issue: 'Applications of Complexity Theory to Organization Science'. *Organization Science*, 10 (3): 233-6.

Bernanke, Ben S. 1983. "Nonmonetary Effects of the Financial Crisis in the Propagation of the Great Depression". *American Economic Review* 73 (3): 257–276.

Bernanke, Ben S. 2004. *Essays on the Great Depression*. Princeton, N.J. Princeton University Press.

Boulding, Kenneth E. 1987. 'The Epistemology of Complex Systems'. *European Journal of Operational Research*, 30 (2): 110-116.

Boyer, R. and D. Drachem. 1996. *States Against Markets: the Limits of Globalization*. London: Routledge.

Braman, S. 1996. 'Interpenetrated Globalization: Scaling, Power, and the Public Sphere'. In *Globalization, Communication and Transnational Civil Society*, ed Sandra Braman and Annabelle Sreberny-Mohammadi. Cresskill, N. J.: Hampton Press.

Bruni, Luigino and Pier Luigi Porta. 2005. *Economics and Happiness: Framing the Analysis*. Oxford: Oxford University Press.

Carswell, John. 1960. *The South Sea Bubble.* London: Cresset Press.

Clark, J. M. 1923. *Studies in the Economics of Overhead Costs.* Chicago: University of Chicago Press.

Clark, J. M. 1969. *The Social Control of Business*, Chicago: University of Chicago Press.

Coase, R. H. 1960'.The Problem of Social Cost'. *Journal of Law and Economics*, 3: 1-44.

Common, Mick and Charles Perrings. 1992. 'Towards an Ecological Economics of Sustainability'. *Ecological Economics*, 6: 7-34.

Daly, H. 2001. 'Globalization and Its Discontents'. *Philosophy and Public Policy Quarterly*, 21, 2/3.

Fukuyama. Francis. 1992. *The End of History and the Last Man.* New York: Free Press.

Funtowicz, Silvio O. and Jerome R. Ravetz. 1994. 'The Worth of a Songbird: Ecological Economics as a Post-Normal Science'. *Ecological Economics*, 10: 197-207.

Georgescu-Roegen, Nicholas. 1971. *The Entropy Law and the Economic Process.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Georgescu-Roegen, Nicholas. 1975. 'Energy and Economic Myths'. *Southern Economic Journal.* 41 (3): 347 381.

Greenspan, Alan. 2007. 'The Roots of the Mortgage Crisis'. *Wall Street Journal* (December 12, 2007). .http://opinionjournal.com/editorial/feature.html?id=110010981.

Greenspan, Alan. 2008. Address to Congress, October 28, 2008. See BBC News at: http://news.bbc.co.uk/2/hi/7687101.stm.

Hill, Lisa. 1998. 'The Invisible Hand of Adam Ferguson'. *The European Legacy,* 3, (6): 42-65.

Hill, Lisa. 2001. 'The Hidden Theology of Adam Smith'. *European Journal of the History of Economic Thought,* 8 (1): 1-29.

Hirschman, Albert O. 1977. *The Passions and the Interests: Political Arguments For Capitalism Before Its Triumph*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.

Hodgson, G. M. 1988. *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. Cambridge/Oxford: Polity Press and Basic Blackwell.

Hodgson, G. M. 1993. *Economics and Evolution*. Cambridge/Oxford: Polity Press and Basic Blackwell.

Kahneman, Daniel and Ed Diener. 2003. *Well-being: the Foundations of Hedonic Psychology*. New York: Russell Sage Foundation.

Kapp, K. W. 1970. 'Environmental Disruption and Social Costs: A Challenge to Economics'. '*Kyklos* 23 (4): 833-48.

Kapp, K. W. 1971. *The Social Costs of Private Enterprise*. New York: Shocken Books.

Kapp, K. W. 2003. 'The Approach of Institutional Economics'. In G. M. Hodgson, (ed). *Recent Developments in Institutional Economics*. Cheltenham: Edward Elgar, 145-171.

Keynes, J. M. 1937. 'The General Theory of Employment'. *Quarterly Journal of Economics* 51: 209- 33.

Khor, M. 2001. *Rethinking Globalization: Critical Issues and Policy Choices*. New York: Zed Books.

Kindleberger, Charles. 1986 [1973]. *The World in Depression 1929-1939*. Berkeley, Ca.: University of California Press.

Kindleberger, Charles. 1996 [1978]. *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises*. New York: Wiley.

King, A.D. 1997. *Culture, Globalization and the World-System: Contemporary Conditions for the Representation of Identity*. Minneapolis: University of Minnesota Press.

Kirman, Alan. 2010. *Complex Economics: Individual and Collective Rationality*. London: Routledge.

Koehler, Gus. 2003. 'Time, Complex Systems, and Public Policy: A Theoretical Foundation for Adaptive Policy Making'. *Nonlinear Dynamics, Psychology and Life Sciences*, 7 (1): 99-114.

Larsson, T. 2001. *The Race to the Top: the Real Story of Globalization*. Washington, D.C.: CATO Institute.

McBride, S. and J. Wiseman. 2000. *Globalization and its Discontents*. New York: St. Martin's Press.

McCloskey, D. N. 1985. *The Rhetoric of Economics*. Madison: University of Wisconsin Press.

MacKay, Charles. 1980 [1841] *Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds*. New York: Harmony Books.

Nelson, Richard R. and Sidney G. Winter. 1973. 'Toward an Evolutionary Theory of Economic Capabilities'. *American Economic Review*, 63:440-9.

Nelson, Richard R. and Sidney G. Winter. 1974. 'Neoclassical vs. Evolutionary Theories of Economic Growth: Critique and Prospectus'. *Economic Journal,*. 84 (336): 886-905.

Nelson, Richard R., Sidney G. Winter and Herbert L. Schuette. 1976. 'Technical Change in an Evolutionary Model'. *The Quarterly Journal of Economics*, 90 (1): 90-118.

Nelson, Richard R. and Sidney G. Winter. 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, Mass.: Belknap Press.

O'Connor, Aidan. 2005. *Trade, Investment and Competition in International Banking*. London: Palgrave Macmillan.

Persons, Charles E. 1930. 'Credit Expansion, 1920 to 1929, and Its Lessons'. *Quarterly Journal of Economics* 45 (1): 94-130

Prigogine, Ilya. 1987. 'Exploring Complexity'. *European Journal of Operational Research*, 30: 97 103.

Proops, John L. R. 1983. 'Organization and Dissipation in Economic Systems'. *Journal of Social and Biological Systems*, 6 (4): 353-66.

Ramos-Martin, Jesus. 2003. 'Empiricism in Ecological Economics: A Perspective from Complex Systems Theory'. *Ecological Economics*, 46: 387-398.

Rosen, Robert. 1987. 'On Complex Systems'. *European Journal of Operational Research*, 30: 129 134.

Sagoff, M. 1994. 'Should Preferences Count?' *Journal of Land Economics*, 70: 127 144.

Scholte, J. A. 2001. *Globalization: A Critical Introduction*. New York: St. Martin's Press.

Schabert, Andreas. 2009. 'Monetary Policy under a Fiscal Theory of Sovereign Default'. Tinbergen Institute Discussion Papers 09-093/2.

Smith, Adam. 1808 [1759]. *The Theory of Moral Sentiments*, 11th edn, Edinburgh: Bell and Bradfute.

Smith, Adam. 1904 [1776]. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Edwin Cannan, ed. London: Methuen and Co.

Springborg, Patricia. 1981. *The Problem of Human Needs and the Critique of Civilization*. London: George Allen and Unwin.

Strange, Susan. 1986. *Casino Capitalism*. Oxford: Basil Blackwell.

Strange, Susan. 1998. *Mad Money: When Markets Outgrow Governments*. Manchester: Manchester University Press.

Straton, Anna. 2006. 'A Complex Systems Approach to the Value of Ecological Resources'. *Ecological Economics*, 56: 402-11.

Tabb, W.K. 2002. *Unequal Partners: a Primer on Globalization*. New York: New Press.

Van den Bergh, Jeroen C. J. M. and John M. **Gowdy. 2003**. 'The Microfoundations of Macroeconomics: an Evolutionary Perspective'. *Cambridge Journal of Economics*, 27: 65-84.

Van Praag, Bernard and Ada Ferrer-i-Carbonell. 2004. *Happiness Quantified: A Satisfaction Calculus Approach*. Oxford: Oxford University Press.

Veblen, Thorstein. 1965 [1921]. *The Engineers and the Price System,* New York: Augustus M. Kelley.

Who Gets What and Why?
Märkte und Unternehmen als Arenen sozialer Ungleichheit

Klaus Kraemer

Reichtum ist in der Soziologie als Untersuchungsgegenstand lange Zeit vernachlässigt worden. Die Gründe sind vielschichtig und können an dieser Stelle nicht erörtert werden. Gleichwohl ist auffallend, dass die Armutsforschung in der Soziologie einen festen Platz hat und auf eine lange Tradition zurückblicken kann (Simmel 1992, S. 512ff.; Barlösius/Ludwig-Mayerhofer 2001; Huster et al. 2008; Paugam 2008), während Reichtumsfragen lange Zeit vernachlässigt worden sind (vgl. allerdings Huster 1997). In den letzten Jahren kann ein wachsendes Interesse an Reichtumsfragen in der soziologischen Forschung festgestellt werden. So liegen inzwischen einige Untersuchungen vor, die eine signifikante Zunahme der ungleichen Einkommens- und Vermögensverteilung seit den 1970er Jahren in OECD-Ländern nachgewiesen haben (Alderson/Nielsen 2002; Firebaugh 2003; Hradil 2005). Auch wird zunehmend die „Kultur des Reichtums" erforscht (Druyen 2007; Lauterbach/Druyen/Grundmann 2011). Zudem ist die intergenerationale Übertragung von Reichtumsressourcen in Form der Vererbung von Vermögen in den soziologischen Blick geraten (Beckert 2004). Diese Arbeiten signalisieren einen gewissen Aufschwung einer soziologisch ausgerichteten Reichtums- und Vermögensforschung. Gleichwohl fällt auf, dass sich die neuere soziologische Aufmerksamkeit bislang auf die *Verwendung* und *Weitergabe* ökonomischer Reichtumsressourcen konzentriert, während Fragen zu ihrer *Genese* und zu den sozialen Mechanismen ihrer *ungleichen Verteilung* in der modernen kapitalistischen Wirtschaft deutlich weniger Aufmerksamkeit finden. Dieses Desiderat ist insofern überraschend, da Vermögen und Reichtum erst gebildet werden müssen (*Genese*), bevor sie von den Eigentümern für unterschiedliche Zwecke genutzt (*Verwendung*) und in der Generationenabfolge vererbt (*Weitergabe*) werden können. Große Vermögen haben eine Entstehungs- und Verteilungsgeschichte, die nicht zufällig ist, sondern durch bestimmte Musterbildungen der sozial ungleichen Produktion und Reproduktion gekennzeichnet ist. Die Frage nach der Genese und Verteilung von Reichtumsressourcen in kapitalistischen Gesellschaften

kann nur untersucht werden, wenn der soziologische Blick auf „die Wirtschaft", genauer: auf das Geschehen *in Unternehmen* und *auf Märkten* gerichtet wird.

Who gets what and why? Diese klassische, in der Studie *Power and Privilege. A Theory of Stratification* von Gerhard Lenski (1966) aufgeworfene Frage nach der Struktur der Verteilung von Reichtumsressourcen wird in diesem Beitrag aufgegriffen und auf den Untersuchungsgegenstand „Wirtschaft" bezogen. Ausgehend von der These, dass der modernen kapitalistischen Ökonomie bei der Produktion und Verteilung des gesellschaftlichen Reichtums eine herausragende Bedeutung zukommt, wird erörtert, wie die sozialen Produktions- und Verteilungsbedingungen ökonomischer Reichtumsressourcen wirtschaftssoziologisch beschrieben werden können. Diese grundlegende Fragestellung nach dem Verhältnis von Wirtschaft und sozialer Ungleichheit wird in folgenden Schritten entfaltet: Zunächst ist zu problematisieren, welchen Stellenwert die Ungleichheitsfrage in der neueren Wirtschaftssoziologie besitzt. Wie zu zeigen ist, fällt das Ergebnis ziemlich ernüchternd aus (1.). Um Strukturen sozialer Ungleichheit im Untersuchungsfeld „Wirtschaft" in differenzierter Weise untersuchen zu können, sind zwei ökonomische Bereiche genauer voneinander zu unterscheiden: Erwerbsunternehmen (Produktion) und Märkte (Distribution) (2.). Von dieser Leitdifferenz ausgehend sind prominente sozialwissenschaftliche Konzepte zu sichten, um zu klären, welche theoretische Rahmung sich anbietet, um aus einer wirtschaftssoziologischen Perspektive die Ungleichheitsproblematik in den Blick zu nehmen. Zunächst wird diskutiert, welchen Beitrag die auf Karl Marx zurückgehende Ausbeutungstheorie noch leisten könnte, wobei insbesondere die konzeptionellen Unzulänglichkeiten und Schwächen der Arbeitswertlehre zu rekapitulieren sind (3.). Sodann ist der mögliche Beitrag Max Webers für eine ungleichheitstheoretische Erweiterung der zeitgenössischen Wirtschaftssoziologie zu eruieren. Aufgezeigt wird, dass Weber einen nützlichen kategorialen Rahmen anbietet, um einen nicht-reduktionistischen Zugang zu sozialen Ungleichheiten in modernen kapitalistischen Wirtschaftsordnungen zu erschließen (4.) und die Institutionalisierung ungleicher ökonomischer Aneignungschancen zu analysieren (5.). Hieran anschließend werden die Besonderheiten positionaler Chancen auf Märkten und in Unternehmen herausgearbeitet, um asymmetrische Aneignungsprozesse in der Produktionssphäre von denen in der Distributionssphäre unterscheiden zu können (6.). Der Artikel diskutiert abschließend die Leistungsfähigkeit der anthropologischen Ökonomie Pierre Bourdieus, um die symbolischen Dimensionen des Ökonomischen auf Fragen der ungleichen Aneignung ökonomischer Chancen zu beziehen (7.).

1. Wirtschaft und Ungleichheit – ein Desiderat der Wirtschaftssoziologie

Blickt man auf die zeitgenössische, theoretisch ausgerichtete Soziologie, dann scheint es alles andere als eindeutig zu sein, an welchen „Orten“ Reichtum generiert und ungleich verteilt wird. Die Theorie der funktionalen Differenzierung geht beispielsweise davon aus, dass in modernen Gesellschaften weder ein Zentrum noch ein Teilsystem identifiziert werden könne, in dem Reichtumsressourcen produziert und verteilt werden. Auch eröffne der Besitz von bzw. die Verfügung über Reichtumsressourcen keine besonderen, die einzelnen Teilsysteme übergreifenden Vorteile und Chancen. Das Wirtschaftssystem sei als Teilsystem zu konzipieren, das durch Zahlungen und Nicht-Zahlungen von Geld strukturiert werde. Über den Geltungsbereich des Teilsystems Wirtschaft hinaus konkurriere Geld jedoch nicht mit anderen teilsystemspezifischen „Leitcodes“. Mehr noch: Der für das Wirtschaftssystem kennzeichnende Leitcode Geld werde in anderen Teilsystemen von anderen Leitcodes abgelöst (Luhmann 1994). Gegenüber den Grundprämissen der Theorie funktionaler Differenzierung ist in diesem Artikel von der Überlegung auszugehen, dass in modernen kapitalistischen Gesellschaften das Wirtschaftssystem eine gesellschaftlich zentrale Bedeutung für die Produktion und Verteilung von Reichtumsressourcen hat (vgl. Kraemer 2001). Unabhängig davon, ob ein relatives Primat der Ökonomie kapitalismustheoretisch (Resch/Steinert 2009), wirtschaftssoziologisch (Beckert 2009b) oder differenzierungstheoretisch (Schimank 2009) begründet wird (vgl. dazu kritisch Schwinn 2010), stets erscheint das Wirtschaftssystem als maßgeblicher Ort, an dem gesellschaftsweit begehrte Reichtumsgüter produziert werden und dort zugleich über die soziale Verteilung der ökonomischen Wertschöpfung entschieden wird. Unklar ist jedoch, welche Bedeutung der Produktionssphäre (Unternehmen) einerseits und der Distributionssphäre (Märkte) andererseits bei der Produktion und Verteilung von Reichtumsressourcen zukommt. Wie können die jeweiligen Verteilungsergebnisse zwischen den „Marktteilnehmern“ – genauer: zwischen unterschiedlichen Gruppen von Eigentümern, Managern und Beschäftigten in Unternehmen sowie zwischen unterschiedlichen Anbietern und Nachfragern auf Märkten – wirtschaftssoziologisch erklärt werden? Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang, dass die neuere Wirtschaftssoziologie zwar Unternehmen und Märkte in ihrer sozialen Strukturierung („Einbettung“) untersucht, zugleich aber darauf verzichtet, die sozialen Verteilungsmuster der im ökonomischen System erzeugten Reichtumsressourcen zu untersuchen.

Wie kann diese Absenz von klassischen soziologischen Ungleichheitsfragen in der neueren Wirtschaftssoziologie erklärt werden? Üblicherweise geht die neuere Wirtschaftssoziologie von dem Problem aus, wie die Koordination wirt-

schaftlicher Akteure überhaupt möglich ist, wenn diese selbst nicht wissen können, welche Handlungsalternative die optimale wäre (Beckert 1996; Ganßmann 2007). Das Nicht-Wissen-Können der Marktteilnehmer über die zentralen Erfolgsbedingungen ihres Handelns ist unhintergehbar. Dieses fundamentale Ungewissheitsproblem hat die neuere Wirtschaftssoziologie zum Anlass genommen, um das Postulat der ökonomischen Theorie zurückzuweisen, die Effizienz von Märkten könne aus sich selbst heraus erklärt werden (*invisible hand*). Damit wendet sich die neuere Wirtschaftssoziologie gegen alle Versuche, die Effizienz von Märkten zu ontologisieren. Märkten werden keineswegs pauschal Effizienzvorteile gegenüber anderen Koordinationsmechanismen abgesprochen. Entscheidend ist vielmehr, dass Märkte erst dann Effizienzvorteile realisieren können, wenn das fundamentale Ungewissheits- und Koordinationsproblem eingedämmt werden kann. Die Probleme der Handlungskoordination, vor denen die Marktteilnehmer stehen, können nur dann bewältigt werden, wenn die ökonomischen Interaktionen in soziale Strukturen oder Institutionen „eingebettet" (Granovetter 1985; vgl. kritisch zum Einbettungstheorem Schmid 2008; Schwinn 2010) sind. Die Aufgabe der neueren Wirtschaftssoziologie wird deswegen auch darin gesehen, die sozialen Voraussetzungen funktionierender und vor allem stabiler Märkte zu untersuchen.

Ausgehend von dieser Problemstellung sind in der Wirtschaftssoziologie Netzwerkkonzepte, institutionalistische Ansätze und Kulturtheorien zur Anwendung gekommen, um Ungewissheits- und Koordinationsprobleme auf Märkten zu analysieren. Ein zentraler Befund dieser Ansätze besteht darin, dass funktionierende Märkte ohne Vertrauen in die Zuverlässigkeit der Marktteilnehmer, ohne Kooperation auf der Basis von Netzwerken, ohne politisch-institutionelle Regeln, ohne gemeinsam geteilte Normvorstellungen (z. B. Fairness- und Reziprozitätsnormen) und ohne die Orientierung an kulturellen Konventionen und Narrationen (*stories*) kaum denkbar sind (vgl. Smelser/Swedberg 2005a; Beckert/Zafirovski 2006; Beckert/Diaz-Bone/Ganßmann 2007; Maurer 2008). Ungeachtet der beeindruckenden Fülle an neuen Erkenntnissen über die sozialen, institutionellen und kulturellen Voraussetzungen stabiler Märkte ist gleichwohl die Frage unbeachtet geblieben, zu welchen Verteilungsergebnissen die „Koordination" wirtschaftlicher Aktivitäten führt (Beckert 2009a). Anzumerken ist, dass mit der sozialen „Einbettung" wirtschaftlicher Aktivitäten – z. B. durch Netzwerke – zugleich der exklusive Zugriff auf und der Ausschluss von begehrten ökonomischen Ressourcen sozial strukturiert wird. So hängt das Verteilungsergebnis der durch Netzwerke koordinierten wirtschaftlichen Aktivitäten nicht so sehr von der Beziehungsstärke (*strong* vs. *weak ties*; Granovetter 1973), sondern vor allem von der sozial ungleichen Positionierung der Akteure im Netzwerk ab. In Netzwerken sind die

Akteure nicht Gleiche unter Gleichen. Beispielsweise verfügen sie über ungleiche Kooperationsoptionen innerhalb und außerhalb eines Netzwerks (Burt 1992) und sie befinden sich in unterschiedlichen Statuspositionen (Podolny 1993, 2005).

Im Folgenden ist nicht nur zu fragen, worauf es soziologisch ankommt, damit Märkte funktionieren. Diese in der neueren Wirtschaftssoziologie verbreitete Perspektive auf das Ungewissheits- und Koordinationsproblem reicht zuweilen nicht über eine elaborierte soziologische Modifizierung der Effizienzhypothese der ökonomischen Theorie hinaus. In Abgrenzung gegenüber solchen wirtschaftssoziologischen Ansätzen ist im Folgenden die Aufmerksamkeit auf die Frage zu richten, inwiefern soziale Ungleichheiten das Geschehen auf Märkten und in Erwerbsunternehmen strukturieren und inwiefern umgekehrt das ökonomische Geschehen wiederum soziale Ungleichheiten strukturiert. Es sind also nicht Ordnungs- oder Koordinationsprobleme, sondern klassische soziologische Ungleichheitsfragen in den Mittelpunkt der wirtschaftssoziologischen Analyse des Ökonomischen zu rücken. Unbestritten ist, dass die zahlreichen Einsichten der von White (1981) und Granovetter (1985) begründeten neueren *Economic Sociology* zu einem besseren soziologischen Verständnis ökonomischer Tauschbeziehungen beigetragen haben. Zugleich ist jedoch bemerkenswert, dass Machtasymmetrien und Ungleichheitsstrukturen in der neueren wirtschaftssoziologischen Analyse ökonomischen Handelns zu wenig berücksichtigt worden sind.

2. Wirtschaftliche Arenen sozialer Ungleichheit: Unternehmen und Märkte

Wenn man soziale Ungleichheiten und Machtasymmetrien im ökonomischen Geschehen analysieren will, dann stellt sich sogleich die Frage, welcher kategorialer Rahmen dafür geeignet ist. Der Begriff der „Wirtschaft“ ist zu unspezifisch, da er zwei ökonomische Wirklichkeitsbereiche einschließt, die zwar „die Wirtschaft“ ausmachen, aber unterschiedlich strukturiert sind und gänzlich anders institutionell reguliert werden: die Sphäre der *Erwerbsunternehmen* und die Sphäre der *Märkte* (Williamson 1975; Esser 2000, S. 37ff.). Gerade im Hinblick auf die Frage, inwiefern soziale Ungleichheiten und Machtasymmetrien wirtschaftliche Prozesse beeinflussen und wie diese wiederum jene strukturieren, ist es ratsam, die Produktionssphäre der Unternehmen von der Distributionssphäre der Märkte zu unterscheiden. Aus diesem Grunde können die Begriffe „Markt“ und „Wirtschaft“ auch nicht synonym gesetzt werden. Beide Begriffe bezeichnen nicht dasselbe. Marktförmige Tauschbeziehungen und Zahlungsvorgänge sollten nicht mit der Gesamtheit der Ereignisse des wirtschaftlichen Geschehens

gleichgesetzt werden.[1] Für die ökonomischen Ordnungen moderner Gesellschaften ist die Differenz zwischen Märkten und Wirtschaftsorganisationen (Erwerbsbetriebe) konstitutiv. In wirtschaftssoziologischer Hinsicht ist diese Unterscheidung allein schon aus folgendem Grund bedeutsam: Die Handlungskoordination in der Tauschsphäre der Märkte hebt sich nämlich grundsätzlich von der Organisationssphäre der *Erwerbsbetriebe* ab, in denen Marktobjekte für Tauschzwecke produziert werden. Wirtschaftliche Transaktionen kommen auf Märkten über Zahlungen zustande und beruhen auf der Freiwilligkeit des Kontrakts, während sie in Wirtschaftsorganisationen durch das – zeitlich sowie sachlich begrenzte – „herrschaftliche" Prinzip der Hierarchie reguliert werden. Im Gegensatz zu betriebsexternen Marktbeziehungen liegen die Kontrollrechte einer Handlung im innerbetrieblichen Sektor nicht bei den Handelnden selbst. An die Stelle des für Tauschbeziehungen typischen Preismechanismus tritt im Erwerbsbetrieb das aus spezifischen Eigentumstiteln abgeleitete unternehmerische Dispositionsrecht über Arbeitsgegenstände, Arbeitsmittel und Arbeitskräfte.

Es versteht sich von selbst, dass Unternehmen und Märkte in einem engen interdependenten Verhältnis stehen. So treten Erwerbsbetriebe in ihren „Umweltbeziehungen" auf unterschiedlichen Märkten als Anbieter von Gütern bzw. als Nachfrager von Rohmaterialien, Krediten oder Arbeitskräften auf. Auch können bestimmte innerbetriebliche Vorgänge nicht nur hierarchisch gesteuert (Anweisungen, Zielvorgaben), sondern durch marktähnliche Anreiz- und Sanktionssysteme (Kennzahlen, interne Verrechnungspreise) koordiniert werden (vgl. Moldaschl/Sauer 2000; Sauer 2010). In ihrer Gesamtheit sind die organisatorischen Binnenstrukturen von Unternehmen jedoch nicht mit einem Netzwerk von marktförmigen Tauschvorgängen oder einem losen Zusammenhang von Zahlungsakten gleich zu setzen. Vielmehr besteht das innerbetriebliche Geschehen im Wesentlichen aus einem Geflecht von Handlungen, die, ohne selbst Zahlungen zu sein, auf Märkten in Zahlungen münden. Obwohl innerbetriebliche Handlungen nicht mit Zahlungen identisch sind, sind sie im Hinblick auf den Außenkontakt eines Betriebes darauf zugeschnitten, dass die Abnehmer der Güter zahlen und die betriebliche Zahlungsfähigkeit aufrechterhalten wird. Hierbei orientieren sich Wirtschaftsorganisationen an betriebsexternen Ereignissen, d. h. an einem Kranz von Marktdaten, die aus der Binnenperspektive eines Produktionsbetriebes und seiner industriellen Arbeitsorganisation kaum kontrolliert werden können.

1 Die tendenzielle Gleichsetzung wirtschaftlicher Akte mit Tauschakten bzw. Zahlungsvorgängen findet sich, worauf bereits Berger (1992, S. 156ff.) hingewiesen hat, in prominenten soziologischen Theorien, etwa bei Parsons/Smelser (1956), Habermas (1981) und Luhmann (1994).

Dass Unternehmen und Märkte in einem interdependenten Verhältnis stehen, kann auch am Beispiel des Arbeitskontraktes illustriert werden. Das Arbeitsverhältnis ist im Erwerbsunternehmen hierarchisch strukturiert. Es basiert jedoch auf einer vertraglichen Vereinbarung, die überhaupt erst der Unternehmung das Direktionsrecht über den Einsatz der Arbeitskraft zuspricht. Ein Arbeitsverhältnis kommt somit nicht durch hierarchische Anweisung, sondern immer erst dann zustande, wenn der Arbeitskontrakt einvernehmlich ausgehandelt und vertraglich geregelt ist. Anders formuliert: Es steht den Arbeitskräften im Prinzip jederzeit offen, die hierarchische Beziehung innerhalb des Erwerbsbetriebes einseitig aufzukündigen, das Beschäftigungsverhältnis zu beenden und das Arbeitsvermögen auf dem Arbeitsmarkt anderweitig anzubieten. Im betrieblichen Alltag sind dann die Arbeitsbeziehungen durch Kooperation und Konflikt gekennzeichnet: Die Akteure kooperieren miteinander, um das gemeinsame Ziel, die Produktion eines Surplus, zu erreichen; sie können aber auch in Konflikt bei der Verteilung des produzierten Surplus geraten (z. B. Streik, Aussperrung) (Ganßmann 2009, S. 63.). Im Folgenden sind einflussreiche sozialwissenschaftliche Konzepte zu sichten, um einen Zugang zu den Strukturen sozialer Ungleichheit im ökonomischen Geschehen zu erschließen. Die soeben angestellten Überlegungen sollten verdeutlicht haben, dass bei der Analyse sozialer Ungleichheiten im Untersuchungsfeld „Wirtschaft“ die beiden ökonomischen Wirklichkeitsbereiche Unternehmen und Märkte zu integrieren sind.

3. Lohnarbeit und Ausbeutung

Wenn man die Frage aufwirft, welche Konzepte in den Sozialwissenschaften entwickelt worden sind, um soziale Ungleichheiten in der Wirtschaft zu untersuchen, dann ist zunächst Karl Marx anzuführen. Zwar hat Marx keine Theorie sozialer Ungleichheiten vorgelegt. In *Das Kapital* (1983) hat er jedoch eine Ausbeutungstheorie formuliert, die die ungleiche Verteilung der ökonomischen Wertschöpfung zu erklären versucht. Nach Marx können Verteilungsstrukturen in kapitalistischen Wirtschaftsordnungen nur analysiert werden, wenn die Aufmerksamkeit auf die in Erwerbsunternehmen organisierten Arbeitsprozesse gerichtet wird. Die dort anzutreffenden Arbeitsbeziehungen werden als Ausbeutungsbeziehungen beschrieben.[2] Um Ausbeutung handelt es nach Marx deshalb, weil die Eigentümer

2 Dieser Ausbeutungsbegriff ist kein allgemeiner, sondern auf kapitalistische Wirtschaftsformen zugeschnitten. Historische Ausbeutungsformen, die unter unmittelbarer Androhung oder Anwendung physischer Gewalttätigkeit zustande kommen, um Andere zum Zwecke der Ausbeutung herrschaftlich niederzuwerfen, werden damit nicht gefasst. Ausbeutung in

der Produktionsmittel die Mehrarbeitsleistungen von formal freien Lohnarbeitern aneignen, ohne dass eine „angemessene" Gegenleistung erfolgt. Die Asymmetrie von Leistung und Gegenleistung ist für Marx gleichwohl kein hinreichendes Merkmal, um eine Arbeitsbeziehung als Ausbeutungsbeziehung zu klassifizieren. Eine einfache Übertragung einer Leistung von einem Akteur auf einen anderen Akteur ist auch dann keine Ausbeutung, wenn von dem letzteren keine Gegenleistung erbracht wird. In diesem Fall erfolgt die Übertragung von ökonomischen Werten oder Geldsummen, z. B. Gaben, Spenden, Sozialtransfers oder anderen karitativen, familialen oder staatlichen Unterstützungsleistungen, ohne dass eine unmittelbare „Gegenleistung" zu erbringen ist. Die Leistungsempfänger leben von den Arbeitsprodukten anderer, ohne selbst für den Leistungstransfer eine Arbeitsleistung zu erbringen. Akteure, die keine Arbeitsleistungen erbringen, werden nicht ausgebeutet. Nur wer arbeitet, kann auch ausgebeutet werden. Der Ausgebeutete muss allerdings nicht zwingend arm sein. Umgekehrt müssen Arme nicht zwingend ausgebeutet werden.

Folgende Aspekte müssen gegeben sein, um im Marxschen Sinne eine Arbeitsbeziehung als Ausbeutungsbeziehung zu klassifizieren. Ausbeutung ist kein situatives Ereignis, sondern eine dauerhafte Beziehung. Dauerhaft ist diese Ausbeutungsbeziehung, da der Ausgebeutete faktisch genötigt ist, das eigene Arbeitsvermögen zu verkaufen. Dieser Zwang wird gleichwohl nicht durch Drohung oder Anwendung von physischer Gewalt erzeugt. Genauer betrachtet kann von Ausbeutung in Arbeitsbeziehungen erst gesprochen werden, wenn die ausgebeuteten Akteure faktisch – auf längere Sicht – gezwungen sind zu arbeiten, während die ausbeutenden Akteure nicht zwingend arbeiten brauchen, weil sie von den Ergebnissen der Arbeit anderer leben können. Der ausgebeutete Akteur ist unselbständig Erwerbstätiger und faktisch dazu genötigt, über kurz oder lang das eigene Arbeitsvermögen gegen Arbeitseinkommen anzubieten, da keine anderen Einkommensquellen in ausreichendem Umfang (z. B. Geld- und Kapitalvermögen, Erbschaften) zur Verfügung stehen, die es erlauben würden, dauerhaft – und das heißt: ein Leben lang – auf den „Verkauf" des Arbeitsvermögens zu verzichten, um die eigene Reproduktion sicherzustellen (vgl. Offe/Hinrichs 1984). Der ausgebeutete Akteur verfügt über keine echten Exit-Optionen zur Lohnarbeit. Die Ergebnisse der Arbeitsleistung werden vom ausbeutenden Akteur abgeschöpft. Dieser verfügt über die zur Herstellung von Arbeitsprodukten notwendigen Produktionsmittel. Zudem kann er die Leitung und Kontrolle der

kapitalistischen Unternehmungen ist von nicht-kapitalistischer Ausbeutung zu unterscheiden. Zu letzterer gehört die Ausbeutung von feudalen Hörigen und Leibeigenen, die Natural- oder Geldrenten wie Zehnten an die Feudalherren zu entrichten haben. Vgl. Bader/Benschop (1989).

Arbeitsorganisation auf Manager oder Betriebsleiter delegieren. Über die Option der Delegation verfügt der Anbieter von Arbeitskraft hingegen nicht. Er muss arbeiten, während der Besitzer der Produktionsmittel die Überwachung des Arbeitsprozesses und die Aneignung des Arbeitsprodukts an dafür abgestelltes Leitungspersonal übertragen kann. Ausbeutungspositionen und betrieblichen Kontroll- bzw. Herrschaftspositionen fallen deswegen auch häufig auseinander. Der Unternehmenseigner nimmt eine Ausbeutungsposition ein, sobald er die Mehrarbeit der abhängig Beschäftigten aneignet. Er kann zugleich Personen beauftragen, Managementfunktionen zu übernehmen, um den betrieblichen Arbeitsprozess zu beaufsichtigen und zu kontrollieren.

Die Marxsche Ausbeutungskonzeption ist für Generationen von Sozialwissenschaftlern zum Gegenstand höchst kontroverser Debatten geworden (zu den „jüngeren" Kontroversen vgl. Roemer 1982, 1994; Wright 1985, 1997; Murphy 1985; Berger 2003: 64ff.). Ihre Plausibilität steht und fällt mit der arbeitswerttheoretischen Begründung. Lässt man diese Debatten noch einmal Revue passieren, so besteht das zentrale ungelöste Problem darin, dass von (kapitalistischer) Ausbeutung nur insofern gesprochen werden kann, wie die unterschiedlich qualifizierten Arbeitstätigkeiten, die verschiedenen Güter und Dienstleistungen miteinander verglichen werden können und ein exaktes, quantifizierbares Maß angegeben werden kann, mittels dessen der spezifische „Wert" einer Arbeitskraft zum von ihr geschaffenen Wertprodukt in Beziehung gesetzt werden könnte. Ausbeutung ist nämlich dadurch gekennzeichnet, dass die Ergebnisse der Arbeitsleistung dem Arbeitsleistenden vorenthalten und vom Produktionsmittelbesitzer angeeignet werden, ohne dass eine angemessene Gegenleistung erbracht wird. Mit dem Ausbeutungsbegriff wird suggeriert, im Einzelfall bestimmen zu können, wann eine Gegenleistung angemessen und wann diese nicht mehr angemessen ist. Wenn jedenfalls für die erbrachte Arbeitsleistung eine Gegenleistung in Form eines Arbeitslohnes erbracht wird, dann kann nicht zwingend von einer Ausbeutungsbeziehung gesprochen werden. Um die Frage der Angemessenheit von geldwerten Gegenleistungen beantworten zu können, müsste man den ökonomischen Wert der erbrachten Arbeitsleistungen der veräußerten Arbeitskraft halbwegs exakt bestimmen und diesen in Beziehung zum aktuellen Preis der Arbeitskraft (Lohn) stellen. Im Falle von Ausbeutung würde dann der Preis der Arbeitskraft strukturell, d. h. dauerhaft unter ihrem tatsächlichen ökonomischen Wert liegen. Nur wenn eine solche Bestimmung möglich wäre, könnten auch Mehrarbeit und der daraus ableitbare Mehrwert (Surplus) quantitativ bestimmt werden. Das Problem besteht schon darin, dass unklar ist, wie die Höhe des zur Reproduktion der Arbeitskraft notwendigen Arbeitseinkommens bestimmt werden kann. Bereits die

grundlegenden Schwierigkeiten bei der Bestimmung des „soziokulturellen Existenzminimums“ machen deutlich, dass allgemein gültige Aussagen darüber kaum möglich sind, wann der Preis der Arbeitskraft auf dieses Existenzminimum oder sogar darunter gedrückt wird. Erst recht ist ungeklärt, wann der Ausbeutungsgrad gering und wann dieser hoch ist. Die Schwierigkeiten bestehen letztlich darin, einen zuverlässigen, von normativen Bewertungen unabhängigen Maßstab zu definieren, der es ermöglichen würde, völlig unterschiedliche Arbeitsergebnisse wertmäßig vergleichbar zu machen.[3] Es zeigt sich also, dass die Beantwortung der Frage, in welchem Umfang die Besitzer der Produktionsmittel die Lohnarbeitenden ausbeuten, außerordentlich schwierig ist.

Diese ungelösten Probleme der Arbeitswerttheorie verweisen auf eine weitere Schwierigkeit, die mit dem zugrunde liegenden Arbeitsbegriff verbunden ist. Dieser ist von Marx produktivistisch verwendet und damit auf industrielle Produktionsarbeit eingeengt worden. In der arbeitssoziologischen Forschung hat sich diese Einengung auf „produktive Arbeit“ – und die Klassifizierung aller anderen vor- oder nachgelagerten Arbeiten als „unproduktiv“ – als hinderlich erwiesen, um die kulturelle Variabilität von Arbeit in den Blick nehmen und die historischen Veränderungen von Arbeitsformen seit der Mitte des 20. Jahrhunderts („Entgrenzung von Arbeit“, „Dienstleistungsarbeit“ etc.) kategorial unvoreingenommen erfassen zu können (vgl. Voß 2010). Abgesehen von diesen grundlegenden Problemen der Arbeitswerttheorie ist schließlich auf eine weitere Schwäche der Ausbeutungskategorie hinzuweisen, die im Hinblick auf die in diesem Artikel verfolgte Fragestellung nach den Strukturen sozialer Ungleichheit im Wirtschaftsgeschehen besonders schwerwiegend ist. Unbestritten ist, dass die auf dem Gegensatz von „Kapital“ und „Arbeit“ basierenden kapitalistischen Eigentumsverhältnisse zum Ausgangspunkt einer zeitgenössischen wirtschaftssoziologischen Analyse sozialer Ungleichheiten gemacht werden sollten. Um die Strukturen sozialer Ungleichheit in Unternehmen und auf Märkten in ihrer ganzen Breite zu untersuchen, ist es jedoch ratsam, diese nicht auf das Kapital-Arbeit-Verhältnis zu reduzieren.

4. Aneignung ökonomischer Chancen

Webers Wirtschaftssoziologie bietet einen gegenüber der Marxschen Ausbeutungskonzeption breiteren Zugang, um soziale Ungleichheiten in kapitalisti-

3 Dies trifft insbesondere auch für das Marxsche Konstrukt des „gesellschaftlich notwendigen Arbeitsquantums“ zu, das zur Produktion einer Ware in einem bestimmten Wirtschaftssystem durchschnittlich aufzuwenden ist.

schen wirtschaftlichen Ordnungen zu analysieren. Zwar hat auch Weber – so wie Marx – keine Theorie sozialer Ungleichheit des ökonomischen Handelns vorgelegt. Auch finden sich in seinem Werk keine Ausführungen zur Produktion, Verfestigung oder Verflüssigung ungleicher ökonomischer Strukturen in modernen kapitalistischen Gesellschaften. Gleichwohl bieten seine wirtschaftssoziologischen Überlegungen wichtige Hinweise, um nicht nur Handlungsmotive (*intention*) wirtschaftlicher Akteure in den Blick zu nehmen, sondern zugleich sozial ungleiche Handlungssituationen (*frames*) wirtschaftlicher Akteure in spezifischen Marktkonstellationen zu untersuchen. Gegenüber Ausbeutungstheorien ist Webers Argumentation konzeptionell allein schon deswegen breiter ausgerichtet, da sie nicht auf eine produktivistische Arbeitswerttheorie zugeschnitten ist. Hieraus ergibt sich eine doppelte Perspektivenerweiterung: Erstens können nicht nur Erwerbsunternehmen, sondern ebenso Märkte in den Blick genommen werden. Und zweitens eröffnet Webers Wirtschaftssoziologie einen Zugang, Strukturen sozialer Ungleichheit im ökonomischen System aneignungstheoretisch zu analysieren.

Ganz ähnlich wie in der ökonomischen Theorie ermöglichen Märkte nach Weber (1972, S. 31ff.) einen dezentralen Leistungstransfer (Ware-Geld) auf der Grundlage eines gegenseitigen Einverständnisses zwischen formal freien und gleichgestellten Akteuren (Käufer-Verkäufer) über die Konditionen des Tauschaktes (Vertrag). Auf ökonomischen Märkten ist eine herrschaftliche Aneignung von Tauschobjekten ebenso ausgeschlossen wie die persönliche Unterwerfung des Tauschpartners oder der unmittelbare direkte Zwang zum Tausch. Die hierarchische Steuerung des Markthandelns über Verwaltungs- oder Erzwingungsstäbe würde der Idee ökonomischer Märkte zuwider laufen, die auf formaler Freiheit und der Abwesenheit von physischem Zwang und Gewalt gründet. Freiwilligkeit und Abwesenheit von Zwang sind ebenso konstitutiv wie die Vorteilsoptimierung für die Anbieter und Nachfrager. Freiwilligkeit und die Abwesenheit von Zwang implizieren zugleich, dass Märkte „Tauschchancen“ (Weber 1972, S. 382) bieten, um deren Aneignung Marktakteure miteinander konkurrieren. Angeeignet werden ökonomische Chancen. Diese Form der Aneignung ist nicht mit herrschaftlicher Aneignung zu verwechseln. Märkte sind Orte des herrschaftsfreien Wettbewerbs um Tauschchancen; sie sind allerdings zugleich Orte ungleich verteilter Tauschchancen. Tauschchancen eröffnen spezifische ökonomische Machtchancen, die proportional zu den verfügbaren Tauschchancen steigen. Tauschchancen können insbesondere dann gesteigert werden, wenn diese monopolisierbar sind. Aber auch ohne Monopolbildungen sind Marktverhältnisse immer schon Machtverhältnisse, die asymmetrische Tauschchancen konstituieren. Zugespitzt formuliert kann der eine Akteur aus einer Vielzahl komplementärer und substitutiver

Tauschchancen auswählen, während der andere Akteur nur wenige Tauschchancen wahrnehmen kann (Kraemer 1997, S. 155ff.). Bei Weber (1972, S. 385) heißt es, dass der Markttausch eine „spezifisch friedliche Form der Gewinnung ökonomischer Macht“ ist.

Auch andere Autoren sind Webers Bemühungen gefolgt, die für die Marxsche Ausbeutungstheorie charakteristische Konzentration auf die Produktionssphäre zu überwinden und Ungleichheiten in der Wirtschaft in einem erweiterten Sinne zu thematisieren. Als besonders einflussreich ist hierbei Frank Parkins (1979, 1983) Vorschlag anzusehen, den Weberschen Schließungsbegriff (1972, S. 201ff.) aufzuwerten und zu einer allgemeinen Stratifikationstheorie weiterzuentwickeln, um sowohl soziale Praktiken der Ausschließung (*exclusionary closure*) als auch solche der Usurpation (*usurpationary closure*) zu analysieren (vgl. Mackert 2004). Im ersten Fall handelt es sich um Strategien der Monopolisierung begehrter Ressourcen, Privilegien, Positionen oder Möglichkeiten mittels Besitz (*property*) und Bildung (*credentials*); im zweiten Fall um Gegenstrategien der Ausgeschlossenen, das Ressourcenmonopol wieder aufzubrechen oder andere ökonomische Vorteile zu erringen, die die Ressourcenbenachteiligung erträglicher machen oder teilweise kompensieren. Diese dualen Schließungspraktiken können als Ergebnis von Machtasymmetrien zwischen Akteuren oder Akteursgruppen analysiert werden. Letztlich kann „Schließung“ als analytische Kategorie interpretiert werden, die das Konzept der „Ausbeutung“ ersetzt, auch wenn Parkins (1979, S. 46) metaphorische Verwendungsweise des Ausbeutungsbegriffs zuweilen etwas anderes nahelegt.[4]

5. Institutionalisierung ökonomischer Chancen: Eigentum und Geld

Eigentumsrechte sind für Weber eine zentrale Institution bei der Zuweisung ökonomischer Chancen. Die Inhaber von Eigentumsrechten können Verfügungsansprüche monopolisieren und Andere von der Nutzung des Eigentums ausschließen. Das Eigentumsprivileg ist im Kern ein Ausschließungsrecht. Weber spricht deswegen von „appropriierte[n] Monopolchancen“ (1972, S. 202). Die Appropria-

4 Einen anderen Weg hat Murphy (1985, 1996) eingeschlagen, der Schließungspraktiken als Ausbeutungsverhältnisse beschreibt. Vgl. auch Roemer (1982, 1994) und Wright (1985, 1997), die in unterschiedlicher Weise den Ausbeutungsbegriff von ihrer arbeitswerttheoretischen Begründung lösen. Roemer versucht den Ausbeutungsbegriff spieltheoretisch zu reformulieren. Für Wright hängt die Fähigkeit einer Klasse, eine andere auszubeuten, davon ab, ob diese über die folgenden drei produktiven Vermögenswerte verfügt: Eigentum an Produktionsmitteln, Organisationsmacht (*organisation asset*), berufliche Qualifikation (*skills*). Zur Diskussion vgl. Groß (2008, S. 58ff.).

tion von Monopolchancen kann durch einzelne Akteure oder durch eine Gemeinschaft erfolgen. Die exklusive Aneignung von Chancen ist Weber zufolge entweder an erblich legitimierte Ansprüche eines Einzelnen oder einer Gemeinschaft gebunden oder sie kann durch vertragliche Vereinbarung gegen Geldzahlungen an beliebige Dritte frei übertragen werden. Die Besonderheit des spezifisch modernen Eigentumsrechts sieht Weber (1980, S. 202) also darin, dass die appropriierten Monopolchancen auch nach außen gegen Geldzahlungen getauscht werden können, während die Appropriation der erblich gebundenen Eigentumschancen nur innerhalb des nach außen geschlossenen Personen-, Gruppen- oder Gemeinschaftsverbandes möglich ist. Die im modernen Eigentumsbegriff eingelassenen Monopolchancen können frei, d. h. mit Marktakteuren, die außerhalb einer geschlossenen Sozialbeziehung stehen, ausgetauscht werden.

Eigentumsrechte sind eine zentrale Institution bei der Aneignung ökonomischer Chancen und zugleich bilden sie die „Grundkategorie(n) aller Klassenlagen" (Weber 1972, S. 532). Die Besonderheit des modernen Eigentums besteht nun darin, dass dieses – abgesehen von Erbschaft oder Schenkung – gegen Geldzahlungen übertragen werden kann. Weber (1972, S. 42) hat die nicht unbedingt spektakuläre, aber zentrale Beobachtung gemacht, dass mit der Herausbildung der modernen Geldwirtschaft eine „zunehmende Verwandlung ökonomischer Chancen in solche: über Geldbeträge verfügen zu können" einher geht. Georg Simmel hat diese Sicht in der *Philosophie des Geldes* (1989; vgl. Deutschmann 2008: 41ff.) radikalisiert: Im Gegensatz zum Sacheigentümer verfügt der Geldbesitzer über ökonomische Chancen, die nicht an ein konkretes Besitzobjekt gebunden sind. Sacheigentum definiert Simmel als „sozial garantierte Potenzialität der vollständigen Nutznießungen eines Objektes". Hingegen eröffnet „Eigentum an Geld die Möglichkeit der Nutznießung unbestimmt vieler Sachen". Simmel bringt damit zum Ausdruck, dass der Geldbesitzer über ökonomische Chancen verfügt, die weit über die Nutzung eines konkreten Eigentumsobjekts hinaus reichen. Geld versetzt wirtschaftliche Akteure in die Lage, konkrete, auf ein Ding bezogene Eigentumsrechte – in den Grenzen der individuell verfügbaren Geldmenge – auf potentiell beliebige ökonomische Wertobjekte übertragen zu können. Das Geld erzeugt eine „höhere Potenz des allgemeinen Eigentumsbegriffes" (alle Zitate Simmel 1989, S. 413); es ist ein generalisierter Eigentumstitel, der die Institution des Sacheigentums transzendiert. Der Sacheigentümer stößt rasch an die „Schranken des Besitzens" (1989, S. 441) von physischen Objekten. Hingegen kann der Geldbesitzer vom Eigentum abgrenzbarer und zurechenbarer Objekte abstrahieren, ohne zugleich auf spezifische Eigentumschancen

verzichten zu müssen. Deswegen ist Geld auch ein „absolutes Mittel“ (Simmel) bei der Aneignung ökonomischer Chancen.

Geld transzendiert die an den Besitz konkreter Eigentumsobjekte gebundenen Eigentumschancen in sachlicher, sozialer, zeitlicher und räumlicher Hinsicht (vgl. Heinemann 1969; Kraemer 1997, S. 139ff.): Die Geldverwendung ist *sachlich* ungebunden. Mit der Aufhebung sozialer Tauschbarrieren durch die Institution der Vertragsfreiheit und des freien Gütermarktes wird Geld generalisiertes Tausch- und Zahlungsmittel. Geld signalisiert als objektiver, quantitativer Wertmaßstab die beliebige Tauschbarkeit der Güter. Sobald Geld als allgemeines Tausch- und Zahlungsmittel sowie als Verrechnungsinstrument akzeptiert ist, verfügt der Geldbesitzer über einen sachlichen Leistungsanspruch, dessen Geltung nicht auf spezifische Inhalte oder Eigentumsobjekte und Nutzungsbereiche beschränkt ist, sondern auf beliebige Leistungskategorien übertragen und in beliebigen Tauschbeziehungen jederzeit eingelöst werden kann. Es kann aber auch, was von Simmel unbeachtet geblieben ist, nicht nur als Tausch- und Zahlungsmittel, sondern zugleich in der Form von Kapital als Investitions- und Finanzierungsmittel (Unternehmensbeteiligungen, Finanzspekulationen) genutzt werden. Auf der *sozialen* Ebene ist die Geldverwendung normativ neutral, sodass sich auch ein substantieller Wertekonsens zwischen Marktakteuren erübrigt. Auf der *zeitlichen* Ebene ist Geld – jedenfalls solange seine relative Wertstabilität gegeben ist – „zeitstabil“ (Luhmann 1994, S. 253). Die Verwendung des Geldes ist nicht an bestimmte Termine und Fristen gebunden. Überhaupt kann die Nutzung von geldförmigen Leistungsansprüchen auf die Zukunft übertragen werden, wenn Geld als sparfähige und ausleihbare Kaufkraft genutzt wird. In seiner Funktion als Wertaufbewahrungsmittel erleichtert Geld die Speicherung von Kaufkraft, wodurch in der Gegenwart erworbene Leistungsansprüche konserviert werden, um sie in der Zukunft einzulösen. Das Kreditgeschäft ermöglicht zudem den intertemporalen Tausch, indem zukünftige Leistungen auf die Gegenwart diskontiert werden. Für den Kreditnehmer werden damit zeitliche Vorgriffe auf zukünftige Tauschchancen möglich. Und schließlich ist Geld *räumlich* frei verfügbar. Die räumliche Disponibilität zeigt sich insbesondere dann, wenn Kapital von einem (regionalen oder nationalen) Standort abwandert und in andere Weltregionen transferiert wird (Exit-Option). Diese Funktionen des Geldes sichern dem Geldbesitzer ein „Höchstmaß an Verwendungsfreiheit“ (Luhmann 1994, S. 248). Mit anderen Worten erweitert Geld in beispielloser Weise sachliche, soziale, zeitliche und räumliche Dispositionsspielräume respektive Tauschchancen seiner Eigentümer. Deshalb ist praktisch auch die Monopolstellung des Geldes bei der Aneignung des Sozialprodukts gesichert. Zwingend ergibt sich aus dieser Monopol-

stellung, dass der Besitzer von Geld über generalisierte Tauschchancen verfügt, während der Nichtbesitzer von Geld von der Möglichkeit, beliebige Tauschchancen wahrzunehmen, ausgeschlossen ist.

6. Positionale Chancen auf Märkten und in Unternehmen

An Weber und Parkin anschließend, aber genauer differenzierend soll im Folgenden zwischen der Aneignung von ökonomischen Chancen auf Märkten und in Unternehmen unterschieden werden. Ökonomische Chancen können monopolisiert werden, in dem der Zugang zu lukrativen Positionen auf Märkten und in Unternehmen geschlossen wird. Im ersten Fall handelt es sich um eine Monopolisierung von Marktchancen, im zweiten Fall um eine Monopolisierung von Organisationschancen. Beide Schließungen basieren auf der exklusiven Nutzung positionaler Chancen. Positionale Chancen auf Märkten und in Wirtschaftsorganisationen werden monopolisiert, in dem der Wettbewerb zwischen bzw. in Unternehmen eingeschränkt wird. Die Strategien zur Einschränkung des Wettbewerbs sind vielfältig und können nicht auf einen einfachen Nenner gebracht werden. Auf Märkten können beispielsweise Unternehmen, die in einer Marktnische um die gleiche Kategorie von Konsumenten konkurrieren, übernommen oder im Preiskampf verdrängt werden. Auch können Produktwissen und technische Innovationen exklusiv verwertet werden, wobei der Zugang zu ihrer Verwertung durch Rechtskonstruktionen (Patent- und Schutzrechte), Deutungsmonopole (Professionen) oder Statuspositionen kontrolliert werden kann. Auch gelangen Akteure in Wirtschaftsorganisationen oftmals nur dann in lukrative Positionen, wenn sie bestimmte, sozial selektive Rekrutierungswege durchlaufen haben oder professionsspezifische Bildungsqualifikationen nachweisen können. Soziale Ungleichheit in ökonomischen Beziehungen ist so betrachtet das Ergebnis strukturell asymmetrischer Gelegenheitsstrukturen auf Märkten und in Wirtschaftsorganisationen. Die Schließung beim Zugang zu Positionen auf Märkten und in Wirtschaftsorganisationen kann legal oder illegal erfolgen; und sie kann durch informelle Konventionen oder formalisierte Rechtsnormen abgesichert sein. Illegale Formen der Aneignung von ökonomischen Chancen sind auf Märkten (z. B. Kartelle, Korruption) und in Unternehmen (z. B. Unterschlagung, Bestechung) durchaus verbreitet (vgl. Andvig/Fjeldstadt 2000; Windolf 2003; Kramer 2006). Die folgenden Überlegungen konzentrieren sich jedoch auf legale Formen der Aneignung ökonomischer Chancen auf Märkten und in Unternehmen.

6.1 Positionale Chancen auf Märkten

Die neuere Wirtschaftssoziologie beschäftigt sich mit der Monopolisierung von Chancen auf Märkten. So beschreibt beispielsweise White (1981; vgl. auch White/Godart 2007), dass Unternehmen andere Unternehmen beobachten, um das Überleben der eigenen Organisation auf Märkten zu sichern. Die wechselseitige Beobachtung dient dem Zweck, sich von der Konkurrenz unterscheidbar zu machen und ein exklusives Marktsegment zu kreieren. Unterscheidbar machen sich Unternehmen durch niedrigere Preise, raschere Produktinnovationen, größere Produktdiversifizierungen oder bessere Servicedienstleistungen. Hierbei zielen die Strategien der Unternehmen darauf ab, den Bestand der eigenen Organisation zu sichern, ruinösen Wettbewerb einzuschränken und positionale Chancen auf Märkten auszubauen oder zu verteidigen. In der neueren Wirtschaftssoziologie ist dieses Wettbewerbsproblem aus der Perspektive der Unternehmung eingehend untersucht worden. Wenn Unternehmen versuchen, Wettbewerbsprobleme durch Preis- und Produktpolitiken oder Qualitätsstrategien zu lösen, dann bleibt das nicht folgenlos für die Marktbeziehungen zu den potentiellen Nachfragern. Derartige Marktstrategien der Unternehmen begründen zugleich asymmetrische Marktchancen zwischen den Anbietern und Nachfragern. Marktbeziehungen sind asymmetrisch, wenn beispielsweise das Angebot strukturell verknappt wird, um exklusive ökonomische Chancen zu realisieren und monopolähnliche Preise durchzusetzen. Verbreitet ist auch die Praxis, auf der Anbieterseite Preis- oder Qualitätsabsprachen zu organisieren, um höhere Renditen durchzusetzen, ohne dass die Marktakteure auf der Nachfrageseite über spezifische Chancen zur Abwanderung (Hirschman 1974) zu konkurrierenden Anbietern verfügen und deswegen genötigt sind, die vorgegebenen Bedingungen zu akzeptieren (vgl. aber auch Kraemer/Nessel 2011).

Staatlichen Akteuren kommt eine besondere Bedeutung zu, wenn man nach der Institutionalisierung positionaler Chancen auf Märkten fragt. Sie regulieren nämlich den Zugang von Unternehmen zu lukrativen Marktnischen, in dem sie Lizenzen vergeben, technische und soziale Qualitätsstandards definieren oder Vermarktungsregeln festlegen. Durch diese und andere Spielregeln können sich arrivierte Unternehmen in den Marktnischen gegenüber Markteindringlingen leichter behaupten. Rechtliche und regulatorische Institutionen konstituieren deswegen auch keineswegs zwingend Wettbewerb unter Anbietern mit gleichen Marktchancen, sondern verschaffen oftmals Marktinsidern gegenüber Herausforderern strukturelle Vorteile bei der Aneignung ökonomischer Chancen und bei der Abwehr unliebsamer Konkurrenz. Die jeweiligen nationalstaatlichen Machtverhältnisse zwischen Unternehmen, Arbeitnehmern und Staat beeinflussen hierbei die insti-

tutionellen Spielregeln bei der Zuweisung ungleicher positionaler Marktchancen (vgl. Fligstein 1996, 2001).

Einschränkung oder Ausschluss von Wettbewerb ist auf vielen Wegen möglich. Die Unterscheidung von der Konkurrenz gelingt Unternehmen nicht nur durch andere Preise und Produktqualitäten oder durch die Beeinflussung staatlicher Marktregulierungen, sondern sie wird auch symbolisch hergestellt. Symbolische Strategien der Unterscheidbarkeit von konkurrierenden Anbietern gewinnen in dem Maße an Bedeutung, wie die angebotenen Produkte oder Dienstleistungen im Hinblick auf den Preis oder die Produktqualität ununterscheidbar werden. In diesem Zusammenhang ist die Statusposition der Marktakteure ein bedeutsamer Faktor, um die soziale Hierarchie von Vermarktungschancen zwischen Wettbewerbern erklären zu können (Podolny 1993, 2005). Statushöhere Marktakteure können ganz andere Marktchancen wahrnehmen als statusniedrigere Konkurrenten, sobald den statushöheren Akteuren („Premiumanbieter") und deren Produkten („Marken") eine besondere Wertschätzung von Marktexperten („Kritiker") oder Kunden („Fans") entgegen gebracht wird. Während auf „Standardmärkten" die Marktchancen der Anbieter davon abhängen, ob es ihnen gelingt, die durchschnittlichen Preis- und Produkterwartungen zu erfüllen, entscheidet hingegen auf „Statusmärkten" (Aspers 2007) die Stellung der Anbieter in der symbolischen Wertigkeitsordnung des jeweiligen Marktsegments über ihre Marktchancen. Im ersten Fall geht es um die Beachtung von Preisnormen und Qualitätskonventionen, im zweiten Fall um die Rang- bzw. Prestigefolge.

6.2 Positionale Chancen in Unternehmen

Im Gegensatz zur Aneignung von Marktchancen wird die Aneignung von Organisationschancen in Erwerbsunternehmen in der neueren Wirtschaftssoziologie nur am Rande untersucht. Es liegen jedoch einige konzeptionelle Beiträge zur Soziologie sozialer Ungleichheiten vor, die für eine wirtschaftssoziologische Analyse ungleicher positionaler Chancen in Wirtschaftsorganisationen herangezogen werden können. In diesem Zusammenhang ist vor allem das auf Weber zurückgehende und von Parkin aufgegriffene Schließungskonzept zu nennen, das von *Sørensen* (1983) zu einer Theorie geschlossener Positionen weiter entwickelt worden ist. Ursprünglich wurde diese Theorie konzipiert, um in Abgrenzung zu neoklassischen Arbeitsmarkttheorien Mobilitätsbarrieren und Entlohnungsdifferenzen zu untersuchen (vgl. Groß 2008). Im Folgenden ist darzulegen, dass sie sich – in modifizierter Form – für eine allgemeine Analyse ungleicher positionaler Aneignungschancen in Erwerbsunternehmen eignet, die nicht auf die betrieb-

lichen Eigentumsverhältnisse (Besitzer vs. Nicht-Besitzer von Produktionsmitteln) zurück geführt werden können.

Ökonomische Chancen werden in Erwerbsunternehmen auf anderen Wegen angeeignet als auf Märkten. In Erwerbsunternehmen geht es um die Frage, welche Akteure bzw. Akteursgruppen die durch die Produktion und Vermarktung von Gütern oder Dienstleistungen erwirtschafteten Erträge für sich beanspruchen können. Um die Aneignung ökonomischer Chancen im Unternehmen genauer analysieren zu können, sind primäre von sekundären Chancenverteilungen zu unterscheiden. Kommen wir zunächst zu primären Chancenverteilungen im Unternehmen: Die (privaten oder öffentlichen) Anteilseigner eines Unternehmens können aufgrund des Eigentumsprivilegs über die Verwendung der erwirtschafteten Erträge entscheiden. Genauer betrachtet entscheiden die Eigentümer darüber, ob die Erträge für betriebliche Erweiterungs- oder Ersatzinvestitionen, Forschungs- und Entwicklungsprojekte, Übernahmen und Beteiligungen, Mitarbeiterbeteiligungsprogramme oder private Vermögens- bzw. Konsumtionszwecke verwendet werden. Diese unternehmerische Dispositionsfreiheit ist nicht absolut; sie wird durch eigentums- und steuerrechtliche Richtlinien sowie tarifpolitische Bestimmungen mehr oder weniger begrenzt.

Eigentumsrechte, darauf wies Weber hin, legitimieren die monopolistische Aneignung ökonomischer Chancen und damit den Ausschluss der Nichteigentümer von diesen Chancen. Deswegen begründen Eigentumsrechte auch primäre ungleiche Chancenverteilungen im Unternehmen; und zwar zwischen den Eigentümern und Nichteigentümern der Produktionsmittel, wobei zu vernachlässigen ist, ob die Nichteigentümer Mitglieder oder Nichtmitglieder der Unternehmensorganisation sind. Diese klassische Eigentumsfrage ist grundlegend, wenn die Verteilungsmuster ökonomischer Chancen im Erwerbsunternehmen untersucht werden sollen. Zugleich ist herauszustreichen, dass zahlreiche Chancenverteilungen im Unternehmen auf dieses Kapital-Arbeit-Verhältnis nicht zurückgeführt werden können. Um eine reduktionistische Betrachtung auszuschließen, ist es sinnvoll, primäre von sekundären Chancenverteilungen bei der Aneignung ökonomischer Chancen im Unternehmen zu unterscheiden.[5] Primäre Chancenverteilungen verweisen darauf, dass die Klasse der Unternehmenseigentümer aufgrund ihrer Eigentumsrechte über exklusive ökonomische Chancen verfügt, von denen die

5 Diese Unterscheidung ist durch Kreckels *Politische Soziologie der sozialen Ungleichheit* (2004, S. 149ff.) inspiriert, der zwischen primären und sekundären Machtasymmetrien in „kapitalistischen Staatsgesellschaften“ unterscheidet. Im Unterschied zu Kreckel wird jedoch nicht ein allgemeiner konzeptioneller Rahmen zur Analyse vertikaler sozialer Ungleichheiten vorgeschlagen. Vielmehr geht es darum, einen wirtschaftssoziologischen Zugang zu sozial ungleichen Chancenverteilungen in Unternehmen zu erschließen.

Nichteigentümer, die lohnabhängigen Beschäftigten des Unternehmens, ausgeschlossen sind. Hingegen verweisen sekundäre ökonomische Chancenverteilungen in Unternehmen auf die Hierarchie von Positionen in der betrieblichen Arbeitsorganisation. Parkin und *Sørensen* haben die für den Zugang zu diesen Positionen typischen sozialen Schließungsprozesse beschrieben. So haben sie zeigen können, dass der Zugang zu ökonomischen Chancen im Unternehmen über lukrative Positionen organisiert ist, der wiederum durch spezifische Bildungstitel, berufliche Zertifikate oder Zugehörigkeiten zu Gemeinschaften bzw. Netzwerken selektiv reguliert wird.

Mit dem vorgeschlagenen Begriff der sekundären ökonomischen Chancen soll vor allem in den Blick genommen werden, dass – neben den Anteilseignern – spezielle Beschäftigtengruppen besondere Ansprüche an den erwirtschafteten Erträgen eines Unternehmens geltend machen, die in der betrieblichen Entscheidungshierarchie einflussreiche Insiderpositionen einnehmen.[6] Der Zugang zu diesen Positionen kann beispielsweise durch exklusive Bildungsabschlüsse verengt werden, die an internationalen *Business Schools* erworben worden sind, oder durch betriebliche, branchen- bzw. funktionsspezifische Rekrutierungsprogramme kanalisiert werden. De facto handelt es sich um Zugangskontrollen, die den Wettbewerb unter einer Vielzahl potentieller Kandidaten innerhalb und außerhalb der Unternehmensorganisation beschneiden und einen privilegierten Zugriff auf Unternehmenserträge bzw. -vermögen ermöglichen, etwa in Gestalt von Bonizahlungen und Aktienoptionen. Hingegen können andere Beschäftigtengruppen von solchen geldwerten Privilegien ferngehalten werden, die im Unternehmen über nachgeordnete Positionen nicht hinaus gekommen sind. Der Zugriff auf Unternehmenserträge ist in diesem Falle ein Privileg der Inhaber exklusiver Positionen im Unternehmen. Mit anderen Worten sind diese Privilegien an die Eigenschaften der Position in der betrieblichen Entscheidungshierarchie gebunden.[7] Das Ausmaß der Gelegenheiten zur Aneignung von Unternehmenserträgen, die

6 Hiervon ist wiederum „horizontal organisierte Ungleichheit“ (Lengfeld 2008, S. 192) in Erwerbsunternehmen zu unterscheiden. Horizontal ist diese Ungleichheit insofern sie nicht durch ungleichrangige, sondern durch gleichrangige Positionen konstituiert wird. So können beispielsweise ungleiche Einkommens- und Karrierechancen trotz gleichrangiger Positionen auf die jeweilige Unternehmensgröße, die Art des betrieblichen Rekrutierungssystems, die Unternehmenspopulation, aber auch auf die Alters- und Geschlechterstruktur eines Unternehmens zurück geführt werden (2008, S. 202ff.).

7 Gegenüber Sørensens Konzept der geschlossenen Positionen ist zu betonen, dass diese exklusiven Positionen nur *temporär* geschlossen sind. Die Stelleninhaber kommen in den Genuss der an diese Positionen gekoppelten Privilegien nämlich nur für die Dauer des Arbeitskontraktes. Ähnlich wie bei Sørensen ist gleichwohl der Zugang zu diesen Positionen ohne entsprechende Bildungszertifikate oder Gratifikationen nicht möglich.

an die Position gekoppelt sind, hängt wiederum von der sozialen Wertigkeit der Position im Unternehmen ab.

Die Besonderheit der sekundären Aneignung ökonomischer Chancen im Unternehmen besteht darin, dass es den Eigentümern (*Prinzipal*) nur unvollständig gelingt, die Eigentumsrechte eigenständig auszuüben bzw. zu monopolisieren und das von ihnen mit der Ausübung der Eigentumsrechte beauftragte Leitungspersonal (*Agent*) effektiv zu kontrollieren (zur Principal-Agent-Theorie vgl. Jensen/Meckling 1976; Fama 1980; Eisenhardt 1989; Beyer 2011). Entscheidend für sekundäre Aneignungsprozesse ökonomischer Renditen ist also nicht der schlichte Besitz von Eigentumstiteln. Vielmehr kommt es darauf an, Eigentumsrechte im Unternehmen in Verfügungsrechte zu transformieren, diese auch faktisch zu *nutzen* und die aus der Nutzung des Direktionsrechts generierten Unternehmenserträge anzueignen. Genauer betrachtet gelingt es einer Klasse von Nichteigentümern im Unternehmen, etwa dem angestellten Leitungspersonal, dem weitreichende Managementfunktionen übertragen worden sind, privilegierte ökonomische Chancen aus den Direktionsrechten abzuleiten.[8] Aus der Perspektive einer mikrosoziologischen Machtanalyse hat Godechot (2007) diese Prinzipal-Agenten-Problematik aufgegriffen und auf die Frage der Aneignung von Unternehmenserträgen durch dominierende Managergruppen übertragen. Am Beispiel großer börsennotierter Finanzinstitute in London und Paris sind die konzerninternen Praktiken zur Verteilung der im Finanzgeschäft generierten Profite auf unterschiedliche Beschäftigtengruppen untersucht worden. Das zentrale Ergebnis der Studie ist, dass die erzielten Unternehmensgewinne von den dominierenden Mitgliedern des Unternehmens in Form spektakulärer Prämien und Sonderzahlungen angeeignet werden können, weil es diesen Gruppen gelingt, Vergütungssysteme zu etablieren, über deren Ausgestaltung sie selbst maßgeblich entscheiden. Diese oligopolistische Ausnutzung von Privilegien und Rechtstiteln weist Züge einer „Refeudalisierung der Wirtschaftsorganisation“ (Neckel 2010, S. 8) aus.

Godechot führt die ungleiche Verteilung von Bonizahlungen und anderen geldwerten Vorteilen zwischen unterschiedlichen Beschäftigtengruppen auf eine hierarchische Zuschreibung von temporären Nutzungsrechten an den Aktiva des Unternehmens (*assets)* zurück. Das Verteilungsresultat werde zwar als Ausdruck einer natürlichen Verteilung von Talent und Begabung legitimiert; es sei im Kern jedoch ein Ergebnis diskreter Aushandlungen zwischen unterschiedlichen Managementebenen im Unternehmen, zwischen rivalisierenden Abteilungen (Front-

8 Aus Gründen der argumentativen Vereinfachung sind Konstellationen zu vernachlässigen, in denen die Eigentümer die faktischen Eigentumsrechte nicht an das Leitungsperson im Unternehmen delegieren, sondern die Rechte mit dem Unternehmensmanagement teilen.

vs. Backoffice, Devisen- und Aktienhändler vs. Analysten) bzw. Berufs- und Bildungsgruppen. Hierbei erfolgt die Verteilung exorbitanter Bonizahlungen nach dem hierarchischen Prinzip der „Staffelung“ von Vorteils- und Zugriffsrechten, dessen allgemeine Wirkungsweise bereits Popitz (1992, S. 209ff.) an anderen Untersuchungsgegenständen machtsoziologisch beschrieben hat. Der Begriff der Staffelung verweist darauf, dass an der Spitze der Verteilungskette eine Klasse führender Investmentbanker steht, der im Unternehmen spezifische Vorrechte im Umgang mit Portfolios, Kunden, Vermögenspositionen und anderen *assets* zugestanden wird. Diese Vorrechte versetzen ihre „Inhaber“ in die Lage, je nach Stellung in der Aneignungshierarchie einen Teil der im alltäglichen Geschäft erzielten Unternehmensgewinne in Form von Sonder- bzw. Bonuszahlungen zu beanspruchen. In abgestufter Form werden diese Vorrechte leitenden Risikomanagern und Handelsbevollmächtigten übertragen, die diese wiederum an die Leiter der Handelsräume, die Leiter der Tradingteams, die einzelnen Teammitglieder usw. zuteilen können.[9] Am Ende der gestaffelten Verteilungskette von Vorrechten mit unterschiedlicher Wertigkeiten stehen die Mitarbeiter von untergeordneten Abteilungen (*cost center*), die nicht am Profit generierenden Kerngeschäft (*investment banking*) beteiligt sind, sondern lediglich dessen reibungslose administrative und technologische Abwicklung zu verantworten haben.[10] An der Spitze stehen hingegen jene Klassen von Investmentbankern und Portfoliomanagern, die aufgrund ihres exklusiven Berufswissens und ihrer privilegierten Kundenbeziehungen mit Abwanderung drohen können. Die Glaubwürdigkeit dieser Drohung beruht vor allem darauf, dass die Drohenden nicht nur zur Konkurrenz abwandern oder eine eigene Fondsgesellschaft gründen können, sondern zugleich den bislang betreuten Kundenstamm sowie dessen Vermögensbestände dorthin transferieren können, wenn besondere Aneignungsansprüche am erzielten Unternehmensgewinn nicht zugestanden werden (vgl. Godechot 2007, S. 275ff.). Dass es sich hierbei nicht um eine leere, sondern um eine wirkungsvolle, weil „dehnbare“ Drohung (Popitz 1992, S. 79ff.) handelt, zeigen zahlreiche Fälle erfolgreicher wie abgewehrter Abwerbungen von exponierten Finanzspezialisten und ihrer Arbeitsteams sowie die Gründungen vieler Hedgefonds durch ehemalige Portfoliomanager großer Investmentbanken.

9 Die jeweilige Zuteilung ist natürlich jederzeit widerrufbar. Deswegen können gestaffelte Vorrechte auch nur in ihrer sozialen Prozesshaftigkeit analysiert werden.

10 In einer eigenen Befragung von Mitarbeitern eines großen deutschen Finanzkonzerns gaben hochqualifizierte IT-Datenbankadministratoren und Softwareingenieure an, dass die konzerninterne soziale Anerkennung ihrer Stellen gegenüber Investmentbankern und Portfoliemanagern deutlich geringer sei, was sich wiederum negativ auf ihre Einkommens- und Karrierechancen auswirken würde. Diese Befragung war Teil der größeren Untersuchung zur Prekarisierung der Arbeitswelt. Vgl. hierzu Mustermann (anonymisiert).

7. Ausblick: Ökonomische Ungleichheiten und symbolische Macht

Ökonomische Akteure können Aneignungschancen auf Märkten oder in Unternehmen erschließen, soweit sie über gegenständliche (Sacheigentum), nichtgegenständliche (intangible assets, z. B. Patente, Waren- und Markenzeichen, gewerbliche Schutzrechte, Konzessionen, Lizenzen, Urheberrechte) oder generalisierbare Eigentumsrechte (Geld) verfügen. Die Mobilisierung dieser unmittelbar ökonomisch relevanten Ressourcen ist jedoch nur eine notwendige, keineswegs aber eine hinreichende Bedingung, wenn spezifische Aneignungschancen auf Märkten oder in Unternehmen genutzt werden sollen. So wie Koordinations- und Wettbewerbsprobleme nur dann erfolgreich bearbeitet werden können, wenn ökonomische Aktivitäten in nicht-ökonomischen Strukturen (Erwartungen, Konventionen, Netzwerke etc.) „eingebettet" (Granovetter 1985) sind, so müssen auch andere nicht-ökonomische Handlungsressourcen mobilisiert werden können, um ökonomische Aneignungschancen in Unternehmen und auf Märkten zu erschließen oder zu wahren. Die ökonomische Anthropologie Pierre Bourdieus (2002, 2005) hat wichtige Impulse gegeben, um die soziologischen Dimensionen des Ökonomischen gerade auch in einem über die neuere, angelsächsisch geprägte wirtschaftssoziologische Forschung hinaus reichenden Sinne zu untersuchen (vgl. Smelser/Swedberg 2005b, S. 18; Florian/Hillebrandt 2006). Abschließend ist zu klären, inwiefern Bourdieus ökonomische Anthropologie, die insbesondere auf eine Aufwertung des Symbolischen bei der Analyse wirtschaftlicher Beziehungen abzielt, hilfreich ist, um auch sozial ungleiche Strukturen der Aneignung wirtschaftlicher Chancen zu untersuchen.

Märkte sind für Bourdieu aus zweierlei Gründen keine „Märkte" im Sinne orthodoxer neoklassischer Modellannahmen: Zum einen wird die Koordination wirtschaftlicher Aktivitäten auf Märkten nicht oder zumindest nicht zuvorderst durch Preissignale hergestellt. Und zum anderen sind diese Märkte keine machtfreien Arenen, in denen Gleiche unter Gleichen Tauschbeziehungen eingehen. Märkte werden vielmehr als „Felder" konzeptionalisiert, um Machtbeziehungen und Kräfteverhältnisse zwischen den involvierten Akteuren sichtbar zu machen und die Interdependenzen zwischen dem ökonomischen Feld und dem sozialen Raum offen zu legen. Mit dieser Perspektive kritisiert Bourdieu (2002, S. 200) die Einbettungsthese Granovetters (1985), dem er „methodologischen Interaktionismus" vorwirft. Granovetter übersehe, so lautet der Einwand, die im Feld des Ökonomischen wirkenden sozialen Strukturzwänge. Mit dem Einbettungstheorem könnten deswegen auch Machtasymmetrien zwischen den Wirtschaftsakteuren nicht adäquat erforscht werden. Im Gegensatz zu den Hauptströmungen der neueren *Economic Sociology* beabsichtigt Bourdieu nicht, die soziologischen Vo-

raussetzungen funktionierender und stabiler Märkte zu identifizieren. Das klassische soziologische Ordnungsproblem wird als wenig fruchtbar angesehen, um die soziologischen Besonderheiten der sozialen Praktiken im ökonomischen Feld herauszuarbeiten. Bourdieu geht es darum, zentrale Grundbegriffe seiner Theorie des sozialen Raums (1985, 1987) für die Analyse des ökonomischen Feldes fruchtbar zu machen. Der zufolge verfügen die sozialen Akteure wie in allen anderen gesellschaftlichen Feldern auch im Feld der Ökonomie über eine nach Volumen und Struktur differenzierte Ausstattung mit unterschiedlichen „Kapitalsorten", die von der jeweiligen Stellung des Akteurs im sozialen Raum abhängt. Aus der unterschiedlichen Stellung ergeben sich für die Akteure ungleiche Chancen, Absatzsegmente zu erschließen, Vermarktungsbarrieren zu überwinden, Kunden an eigene Produkte zu binden, Profite zu erwirtschaften oder sich sonstige Wettbewerbsvorteile zu verschaffen. Die jeweiligen – man könnte mit Weber formulieren – „Marktchancen" hängen von den „Trümpfe(n)" (Bourdieu 2002, S. 57) ab, über die die wirtschaftlichen Akteure verfügen. Auch finden Anbieter und Nachfrager nicht bei einem fiktiv angenommenen „Gleichgewichtspreis" zusammen. Vielmehr fragen Konsumenten die Produkte von Produzenten nach, insofern die soziale Klassifizierung und Bewertung der Produkte auf beiden Marktseiten durch ähnliche habituelle Erwartungen und Dispositionen strukturiert ist. Solche strukturellen Ähnlichkeiten prägen zugleich einzelne Marktsegmente auf der Produktionsseite; sie sind beispielsweise für die Klasse von Unternehmen kennzeichnend, die in einem „Produktionsfeld" angesiedelt sind und unterschiedliche Positionen in einer Wertschöpfungs- bzw. Zuliefererkette einnehmen. Nicht zuletzt steht für Bourdieu außer Frage, dass die durch den sozialen Raum geprägten relationalen Kräfteverhältnisse nicht nur die Beziehungen auf ökonomischen Märkten prägen, z. B. die Beziehungen zwischen Produzenten und Konsumenten oder die zwischen Produzenten und Produzenten, sondern ebenso die Kooperationen und Konflikte zwischen den unterschiedlichen Klassen von Mitarbeitern in den einzelnen Organisationseinheiten (Produktion, Vertrieb, Finanzierung, Marketing usw.) eines Erwerbsunternehmens strukturieren.

Es ist wenig überraschend, dass der Kapitalbegriff auch in Bourdieus Schriften zur ökonomischen Anthropologie eher metaphorisch verwendet wird. Gegenüber älteren Arbeiten (1983) ist nicht nur von ökonomischem, kulturellem, sozialem bzw. symbolischem Kapital die Rede, sondern zudem von technologischen, juristischen und organisatorischen Kapitalien (vgl. 2002, S. 192f.). An dieser Stelle muss die Frage vernachlässigt werden, ob dieser typologische Versuch im Einzelfall überzeugen kann. Entscheidend ist vielmehr: Die objektive Struktur der Kapitalverteilung bestimmt die relationalen Kräfteverhältnisse zwischen den Un-

ternehmen und damit die Struktur des ökonomischen Feldes, von der wiederum „das Zugangsrecht zum Feld und die Verteilung der Profitchancen“ (2002, S. 193) zwischen den im Feld involvierten Firmen abhängen. Am Beispiel der Preisbildung (1) und der Erringung von Marktanteilen bzw. der Etablierung von Marktnischen (2) ist abschließend die Leistungsfähigkeit einer um die Erkenntnisse der ökonomischen Anthropologie erweiterten wirtschaftssoziologischen Analyse ungleicher ökonomischer Aneignungschancen zu illustrieren.

1. *Preisbildung*: Aus Sicht der anthropologischen Ökonomie Bourdieus repräsentieren Preise keine Knappheiten oder Begehrlichkeiten, wie von der orthodoxen ökonomischen Theorie unablässig unterstellt wird. Die Preisbildung ist nicht das reaktive Ergebnis von Angebots- und Nachfrage-Relationen (*price taking*), sondern Ausdruck von Machtchancen, die Bourdieu auf die ungleiche (ökonomische, kulturelle und soziale) Kapitalstruktur der wirtschaftlichen Akteure und damit auf ungleiche Kräfteverhältnisse zurückführt. So betrachtet können Produzenten mit starken „Trümpfen“ in die Rolle des *price making* schlüpfen, während Konkurrenten nur über geringe „Chancen des Einwirkens auf das *pricing*“ haben (2002, S. 197). Mit dieser Fokussierung auf die sozialen Produktions- und Machtbedingungen der Preisbildung schließt Bourdieu an Weber (1972, S. 58) an, für den „Geldpreise […] Kampf- und Kompromißprodukte, also Erzeugnisse von Machtkonstellationen“ sind. Zugleich geht er über netzwerktheoretische, institutionalistische und kulturanalytische Modelle hinaus, die in der neueren wirtschaftssoziologischen Forschung zur Erklärung der Preisbildung herangezogen werden (vgl. Beckert 2011).
2. *Marktanteile und Marktnischen*: Auch die spezifischen Marktchancen eines wirtschaftlichen Akteurs können mit Bourdieu erklärt werden. White (1981) hat dargelegt, dass Unternehmen andere Unternehmen beobachten, um eine eigene Marktnische zu kreieren. Eine eigene Marktnische bietet die Möglichkeit, sich von anderen Unternehmen abzugrenzen. Diese Abgrenzung geschieht dadurch, dass sich Unternehmen durch differente Preise, Produktqualitäten oder -ästhetiken von der Konkurrenz unterscheiden. Eine Marktnische zu kreieren bedeutet zugleich, potentielle Konkurrenten abzuwehren und somit Wettbewerb in der Nische einzuschränken. Diese klassische Argumentation von White ist plausibel. Allerdings bleibt unklar, warum es manchen Unternehmen gelingt, eine Marktnische zu etablieren und die dort vorhandenen Marktchancen zu monopolisieren. Bourdieus Konzeption von Märkten als Feldern setzt an dieser Frage an, um zu erklären, warum eine Firma spezifische Monopolchancen in einer Marktnische erobert, eine andere arrivierte Firma von einem aufstrebenden jungen Startup-Unternehmen verdrängt wird und

wiederum andere Outsider-Firmen daran scheitern, einen lukrativen Zugang zur Marktnische zu finden.

Der Beitrag Bourdieus zur Wirtschaftssoziologie liegt nicht in der Kapitaltheorie begründet, die eher metaphorisch als analytisch aufzufassen ist. Der Schlüssel zu Bourdieus Ansatz liegt im Konzept der „symbolischen Macht" begründet. Damit geht Bourdieu auch über Fligstein (1996, 2001) hinaus, der zwar ebenfalls die Machtvergessenheit der neueren Wirtschaftssoziologie kritisiert und Märkte als Machtarenen beschreibt, aber nicht problematisiert, inwiefern beispielsweise die von ihm beschriebenen Phasen der Marktformierung und Markttransformation (*emergence, stability, crisis*) (2001, S. 75ff.) gerade durch die objektive Struktur der (ökonomischen, kulturellen, sozialen, symbolischen) Machtmittel der involvierten Wirtschaftsakteure konstituiert werden. Wenn man hingegen Bourdieus Konzept der symbolischen Macht auf die Frage anwendet, was eigentlich Märkte sind, wie diese „funktionieren" und wie sie transformiert werden, dann öffnet sich der Blick auf ein Untersuchungsfeld, das nicht nur durch die „nackte Interessenlage" (Weber 1972, S. 23) der involvierten Akteure und Akteursgruppen bestimmt ist. Es steht außer Frage, dass die im ökonomischen Feld mit unterschiedlichen Eigentumsrechten und Geldressourcen ausgestatteten Akteure um Einkommens- bzw. Profitchancen konkurrieren. Aber diese ökonomischen Strategien werden auf Märkten und in Unternehmen immer zugleich im Medium symbolischer Praktiken realisiert. Hierin ist der originäre Beitrag Bourdieus zur Weiterentwicklung der neueren Wirtschaftssoziologie zu sehen. Die Akteure im ökonomischen Feld mobilisieren nicht nur in ungleicher Weise Geld und Kapital, Bildung und Wissen, hierarchische Positionen und selektive Assoziationen (zu dieser Unterscheidung vgl. Kreckel 2004, S. 52ff.). Zugleich kommt es immer darauf an, die im jeweiligen Marktsegment gültige Wertigkeit der ökonomisch relevanten Ressourcen symbolisch zum Ausdruck zu bringen. Erst auf der Ebene symbolischer Praktiken zeigt sich, welche ökonomisch relevanten Ressourcen im Konkurrenzkampf abgewertet und entwertet werden, welche distinktionsfähig sind und welche in tatsächliche ökonomische Marktvorteile transformiert werden können. Wettbewerbsvorteile „hat" ein Akteur nicht einfach deshalb, weil er über Geld und Eigentumsrechte verfügt. Diese Ressourcen müssen vielmehr erst symbolisch *inwertgesetzt* werden, um auf Märkten Profite zu generieren. Ohne performative Akte der symbolischen Benennung und Anerkennung der im jeweiligen Feld gültigen Spielregeln und „Trümpfe" können sich weder Marktführer noch Marktpioniere behaupten. Ähnlich verhält es sich auch bei der Frage, welchen Akteuren es im Unternehmen legitimerweise gelingt, die erwirtschafteten

Erträge der eigenen Leistung zuzuschreiben – und die Verluste der Nicht-Leistung anderer Mitglieder der Unternehmensorganisation.

Gegenüber gängigen Statusmodellen in der neueren Wirtschaftssoziologie (vgl. Podolny 1993, 2005; Aspers 2010) bietet Bourdieus Konzept der symbolischen Macht zudem den Vorteil, dass die Position eines wirtschaftlichen Akteurs in der symbolischen Wertigkeitsordnung eines Marktes oder Marktsegments nicht auf kognitive Beobachtungen der Marktteilnehmer zurück geführt wird. Podolny (1993, S. 830) definiert beispielsweise die Statusposition eines Produzenten „as the perceived quality of that producer´s products in relation to the perceived quality of that producer´s competitor´s products". Hingegen wird die Statusposition bei Bourdieu nicht als Ergebnis von wahrgenommenen Qualitätsmerkmalen gedeutet, die Marktteilnehmern zugeschrieben werden. Symbolische Ungleichheiten auf Märkten strukturieren vielmehr die kognitiven Wahrnehmungen. Vor diesem Hintergrund kann dann gefragt werden, welchen Akteuren es aus welchen Gründen mehr bzw. weniger gelingt, symbolische Selbst- und Fremdzuschreibungen im ökonomischen Feld durchzusetzen. Damit insistiert Bourdieu darauf, die symbolische Ebene des ökonomischen Geschehens nicht nur aus sich selbst heraus zu beschreiben. Dies würde nämlich darauf hinaus laufen, die symbolische Ebene von der Strukturebene abzukoppeln. Demgegenüber kann mit Bourdieu aufgezeigt werden, dass es gerade jenen Unternehmen, die in der Wertigkeitsordnung eine höhere Prestigeposition einnehmen, gelingt, höhere Verkaufspreise durchzusetzen, größere Erträge zu realisieren, die Vorprodukte der Zulieferer kostengünstiger einzukaufen, die Refinanzierungskosten von Investitionen günstiger zu gestalten, Fachspezialisten und *symbolic analysts* (Reich 1991, S. 171ff.) von der Konkurrenz abzuwerben und technologische bzw. ästhetische Standards zu setzen.[11] Selbst Unternehmen mit geringer Reputation reproduzieren diese symbolische Anerkennungsordnung, in dem sie sich in einer Marktnische mit geringeren Distinktionschancen dauerhaft einrichten – und davon wirtschaftlich profitieren.

11 Bereits die Setzung ästhetischer Standards in speziellen Marktsegmenten ist in hohem Maße symbolisch umkämpft. Vgl. exemplarisch die Klagewelle von *Apple* gegen *Samsung* wegen der unterstellten Verletzung von Patentansprüchen. Konkret wurde *Samsung* vorgeworfen, das Design des iPad-Tabletcomputers kopiert zu haben. Samsung verteidigte sich vor dem Düsseldorfer Landgericht (2011) mit dem Hinweis, dass *Apple* selbst das Design des iPad kopiert habe. Als Beweismittel wurde eine Szene aus dem Filmklassiker *2001 A Space Odyssey* von Stanley Kubrick (1968) vorgelegt.

Literatur

Alderson, A.S., Nielsen, F. (2002). Globalisation and the Great U-Turn: Income Inequality Trends in 16 OECD Countries. In: *American Journal of Sociology* 107, 1244-1299.

Andvig, J. C., Fjeldstadt, O.H. (2000). *Research on Corruption. A Policy Oriented Survey.* Chr. Michelsen Institute and Norwegian Institute for International Affairs. Final Report.

Aspers, P. (2007). *Wissen und Bewertung* auf Märkten. In: *Berliner Journal für Soziologie* 17, 431−449.

Aspers, P. (2010). *Orderly Fashion: The Sociology of Markets*. Princeton: Princeton University Press.

Bader, V.-M. & Benschop, A. (1989). *Ungleichheiten. Protheorie sozialer Ungleichheit und kollektiven Handelns I.* Opladen: Leske + Budrich.

Barlösius, E., Ludwig-Mayerhofer, W. (Hrsg.) (2001). *Die Armut der Gesellschaft.* Opladen: Leske + Budrich.

Beckert, J. (1996). Was ist soziologisch an der Wirtschaftssoziologie? Ungewißheit und die Einbettung wirtschaftlichen Handelns. In: *Zeitschrift für Soziologie* 25, 125-146.

Beckert, J. (2004). *Unverdientes Vermögen. Soziologie des Erbrechts.* Frankfurt/M.: Campus.

Beckert, J. (2009a). Koordination und Verteilung. Zwei Ansätze der Wirtschaftssoziologie. In: Nissen, S., Vobruba, G. (Hrsg.). *Die Ökonomie der Gesellschaft. Festschrift für Heiner Ganßmann.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 17-34.

Beckert, J. (2009b). *Wirtschaftssoziologie* als *Gesellschaftstheorie*. In: *Zeitschrift für Soziologie* 38, 182-197.

Beckert, J. (2011). Where do prices come from? Sociological approaches to price formation. In: *Socio-Economic Review* 9, 757-786 .

Beckert, J., Diaz-Bone, R., Ganßmann, H. (Hrsg.) (2007). *Märkte als soziale Strukturen. Mit einem Vorwort von Richard Swedberg.* Frankfurt/M.: Campus.

Beckert, J., Zafirovski, M. (Hrsg.) (2006). *International Encyclopedia of Economic Sociology*. London: Routledge.

Berger, J. (1992). Der Konsensbedarf der Wirtschaft. In: Giegel, H.-J. (Hrsg.), *Kommunikation und Konsens in modernen Gesellschaften*. Frankfurt/M.: Suhrkamp, 151-196.

Beyer, J. (2011). Begrenzte Rationalität: Ökonomische und soziologische „Lösungen" des Problems der Managementkontrolle. In: Engels, E., Knoll, L. (Hrsg.), *Wirtschaftliche Rationalität Soziologische Perspektiven*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 241-261.

Berger, M. (2003). *Karl Marx. Das Kapital*. München: Fink.

Bourdieu, P. (1983). Ökonomisches Kapital kulturelles Kapital soziales Kapital. In: Kreckel, R. (Hrsg.), *Soziale Ungleichheiten*. SB2, Soziale Welt, 183-198.

Bourdieu, P. (1985). *Leçon sur la leçon. Sozialer Raum und „Klassen". Zwei Vorlesungen.* Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Bourdieu, P. (1987). *Sozialer Sinn. Kritik der theoretischen Vernunft*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Bourdieu, P. (2002). *Der Einzige und sein Eigenheim*, Erweiterte Neuausgabe. Hamburg: VSA-Verlag.

Bourdieu, P. (2005). Principles of Economic Anthropology. In: *Smelser, N., Swedberg, R. (Hrsg.), The Handbook of Economic Sociology*. Second Edition. Princeton: Princeton University Press, 75- 89.

Burt, R. S. (1992). *Structural holes*. Cambridge: Harvard University Press.

Deutschmann, C. (2008). *Kapitalistische Dynamik. Eine gesellschaftstheoretische Perspektive*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Dörre, K., Kraemer, K., Speidel, F. (2004). Prekäre Arbeit. Ursachen, soziale Auswirkungen und subjektive Verarbeitungsformen unsicherer Beschäftigungsverhältnisse. In: *Das Argument. Zeitschrift für Philosophie und Sozialwissenschaften*, H. 256, 378-397.

Druyen, T. (2007). *Goldkinder. Die Welt des Vermögens*. Hamburg:
Eisenhardt, E. (1989). Agency Theory: An Assessment and Review. In: *Academy of Management Review* 14, 57-74.
Esser, H. (2000). *Soziologie. Spezielle Grundlagen. Bd. 2: Die Konstruktion der Gesellschaft*. Frankfurt/M.: Campus.
Fama, E. F. (1980). Agency Problems and the Theory of the Firm. In: *Journal of Political Economy* 88, 288-307.
Firebaugh, G. (2003). The New Geography of Global Income Inequality. Cambridge MA: Harvard University Press.
Fligstein, N. (1996). Markets as Politics. A political-cultural Approach to Market Institutions. In: *American Sociological Review* 61, 656–673.
Fligstein, N. (2001). *The Architecture of Markets. An Economic Sociology for the Twenty-first Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press.
Florian, M., Hillebrandt, F. (Hrsg.) (2006). *Pierre Bourdieu: Neue Perspektiven für die Soziologie der Wirtschaft*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Ganßmann, H. (2007). Doppelte Kontingenz und wirtschaftliches Handeln. In: Beckert, J., Diaz-Bone, R., Ganßmann, H. (Hrsg.), *Märkte als soziale Strukturen. Mit einem Vorwort von Richard Swedberg*. Frankfurt/M.: Campus: 63-77.
Ganßmann, H. (2009). *Politische Ökonomie des Sozialstaats.* Münster: Westfälisches Dampfboot.
Godechot, O. (2007). Der Finanzsektor als Feld des Kampfes um die Aneignung von Gewinnen. In: Beckert, J., Diaz-Bone, R., Ganßmann, H. (Hrsg.), *Märkte als soziale Strukturen*. Frankfurt/M.: Campus, 267-279.
Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. In: *American Journal of Sociology* 78, 1360-1380.
Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *The American Journal of Sociology* 91, 481-510.
Groß, M. (2008), Klassen, Schichten, Mobilität. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Habermas, J. (1981). *Theorie des kommunikativen Handelns*, 2 Bde.. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
Heinemann, K (1969). *Grundzüge einer Soziologie des Geldes*. Stuttgart: Enke.
Hirschman, A. (1974). *Abwanderung und Widerspruch. Reaktionen auf Leistungsabfall bei Unternehmen, Organisationen und Staaten*. Tübingen: Mohr Siebeck.
Hradil, S. (2005). Warum werden die meisten entwickelten Gesellschaften wieder ungleicher? In: Windolf, P. (Hrsg.), *Finanzmarktkapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen*. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, SH 45. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 460-483.
Huster, E.-U. (Hrsg.) (1997). *Reichtum in Deutschland. Die Gewinner in der sozialen Polarisierung.* Frankfurt/M.: Campus.
Huster, E.-U., Boeckh, J., Mogge-Grotjahn, H. (Hrsg.) (2008). *Handbuch Armut und soziale Ausgrenzung.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Jensen, M.C. / Meckling, W.H., 1976: Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure. In: *Journal of Financial Economics* 3, 305-360.
Kramer, M. R. (2006). *Organizational Trust*. Oxford: Oxford University Press.
Kraemer, K. (1997). *Der Markt der Gesellschaft. Zu einer soziologischen Theorie der Marktvergesellschaftung.* Opladen: Westdeutscher Verlag.
Kraemer, K. (2001). Kapitalistische Gesellschaft. In: Kneer, G., Nassehi, A., Schroer, S. (Hrsg.), *Klassische Gesellschaftsbegriffe der Soziologie*. München: UTB 111-138.

Kraemer, K., Nessel, S. (2011). Abwanderung von Märkten. Konsumentenpraxis und der Wandel des Musikmarktes. In: *Leviathan. Zeitschrift für Sozialwissenschaft* 39, 541-565.

Kreckel, R. (2004). *Politische Soziologie* der sozialen Ungleichheit, 3., überarb. u. erw. Auflage. Frankfurt/M.: Campus.

Lauterbach, W., Druyen, T., Grundmann, M. (Hrsg.) (2011). V*ermögen in Deutschland. Heterogenität und Verantwortung.* **Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.**

Lengfeld, H. (2008). Unternehmen und ungleiche Lebenschancen. In: Maurer, A., Schimank, U. (Hrsg.). *Die Gesellschaft der Unternehmen Die Unternehmen der Gesellschaft. Gesellschaftstheoretische Zugänge zum Wirtschaftsgeschehen.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 191-219.

Lenski, G. (1966). *Power and Privilege. A Theory of Stratification*. New York: McGraw-Hill.

Luhmann, N. (1994). *Die Wirtschaft der Gesellschaft*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Mackert, J. (Hrsg.) (2004). *Die Theorie sozialer Schließung. Tradition, Analysen, Perspektiven*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.

Marx, K. (1983), *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie*. Erster Band. Marx Engels Werke. Bd. 23. Berlin: Dietz Verlag.

Maurer, A. (Hrsg.) (2008). *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.

Moldaschl, M., Sauer, D. (2000). Internalisierung des Marktes – Zur neuen Dialektik von Kooperation und Herrschaft. In: Minssen, H. (Hrsg.). *Begrenzte Entgrenzungen*. Berlin: edition sigma, 205-224.

Murphy, R. (1985). Exploitation or Exclusion? In: *Sociology* 19, 225-243.

Murphy R. (1996). *Social Closure. The Theory of Monopolization and Exclusion.* Oxford: Clarendon Press.

Neckel, S. (2010). *Refeudalisierung der Ökonomie. Zum Strukturwandel kapitalistischer Wirtschaft.* MPIfG Working Paper 10/6. Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln.

Offe, C., Hinrichs, K. (1984). Sozioökonomie des Arbeitsmarktes: primäres und sekundäres Machtgefälle. In: Offe, C., „Arbeitsgesellschaft". Strukturprobleme und Zukunftsperspektiven. Frankfurt/M. Campus, 44-86

Parkin, F. (1979). *Marxism and Class Theory.* New York: Columbia University Press.

Parkin, F. (1983). Strategien sozialer Schließung und Klassenbildung. In: Kreckel, R. (Hrsg.). *Soziale Ungleichheiten*. SB 2, Soziale Welt. Göttingen: Otto Schwartz, 121-135.

Parsons, T., Smelser, N. (1956). *Economy and Society. A Study in the Integration of Economic and Social Theory.* London: Routledge.

Paugam, S. (2008). *Die elementaren Formen der Armut*. Hamburg: Hamburger Edition.

Podolny, J. M. (1993). A Status-Based Model of Market Competition. In: *The American Journal of Sociology* 98, 829-872.

Podolny, J. M. (2005). *Status Signals. A Sociological Study of Market Competition*. Princeton: Princeton University Press.

Popitz, H. (1992). *Phänomene der Macht.* 2., stark erw. Aufl., Tübingen: Mohr.

Reich, R. B. (1991). *The Work of Nations. Preparing Ourselves for 21th-Century Capitalism.* New York: Vintage.

Resch, C., Steinert, H. (2009). *Kapitalismus: Portrait einer Produktionsweise.* Münster: Westfälisches Dampfboot.

Roemer, J. E. (1982). *A General Theory of Exploitation and Class.* Cambridge: Harvard University Press.

Roemer, J. E. (1994) *Egalitarian Perspectives. Essays in philosophical Economies*. Cambridge: Cambridge University Press.

Sauer, D. (2010). Vermarktlichung und Vernetzung der Unternehmens- und Betriebsorganisation. In: Böhle, F., Voß, G.G., Wachtler, G. (Hrsg.), *Handbuch Arbeitssoziologie*, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 546-568.

Schimank, U. (2009). Die Moderne: eine funktional differenzierte kapitalistische Gesellschaft. In: *Berliner Journal für Soziologie* 19, 327-351.

Schmid, M. (2008). Soziale Einbettung und ökonomisches Handeln. Mark Granovetters Beitrag zu einer soziologischen Theorie des Unternehmens. In: Maurer, A., Schimank, U. (Hrsg.). *Die Gesellschaft der Unternehmen Die Unternehmen der Gesellschaft. Gesellschaftstheoretische Zugänge zum Wirtschaftsgeschehen*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 78-101.

Schwinn, T. (2010). **Wirtschaftssoziologie als Gesellschaftstheorie? Kritische Anfragen aus einer Weber'schen Perspektive. In: Maurer, A. (Hrsg.),** *Wirtschaftssoziologie nach Max Weber***. Wiesbaden:** VS Verlag für Sozialwissenschaften, 199-225.

Simmel, G. (1989). *Philosophie des Geldes*, Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Simmel, G. (1992): *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*, Frankfurt/M: Suhrkamp.

Smelser, N. J., Swedberg, R. (Hrsg.) (2005a). The Handbook of Economic Sociology, Second Edition, Princeton: University Press.

Smelser, N. J., Swedberg, R. (2005b). Introducing Economic Sociology. In: Smelser, N. J., Swedberg, R. (Hrsg.), *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 3-25.

Sørensen, A. B. (*1983).* Processes of Allocation to Open and Closed Positions in Social Structure. In: *Zeitschrift für Soziologie* 12, 203-224.

Voß, G. G. (2010). Was ist Arbeit? Zum Problem eines allgemeinen Arbeitsbegriffs. In: Böhle, F., Voß, G. G. & Wachtler, G. (Hrsg.), *Handbuch Arbeitssoziologie*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 23-80.

Weber, M. (1980). *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*. 5., rev. Aufl. Tübingen: Mohr.

White, H. C. (1981). Where Do Markets Come From? In: *American Journal of Sociology* 87, 517–547.

White, H. C., Godart, F. (2007). Märkte als soziale Formationen. In: Beckert, B., Diaz-Bone, R., Ganßmann, H. (Hrsg.), *Märkte als soziale Strukturen*, Frankfurt/M: Campus, 197- 216.

Williamson, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.

Windolf, P. (2003). Korruption, Betrug und 'Corporate Governance' in den USA – Anmerkungen zu Enron. In: *Leviathan. Zeitschrift für Sozialwissenschaft* 31, 185-218.

Wright, E. O. (1985). *Classes*. London: Verso.

Wright, E. O. (1997). *Class Counts.* Cambridge: Cambridge University Press.

Zum Verhältnis von Bedürfnis, Arbeit und Geld

Paul Kellermann

Prolog

Theorie dient dem Bemühen, Vorgänge und Verhältnisse in Begriffen zu erfassen (zu „begreifen"). Der Weg zum Verständnis verläuft über Beschreibung, Analyse und Interpretation des gewählten Erkenntnisgegenstands. Entscheidend für die Richtung des begangenen Weges ist die grundlegende Sicht (Perspektive) der persönlichen Erkenntnissuche. Diese Sicht ist kulturell bestimmt durch zunächst tradierte Vorstellungen (Menschen-, Gesellschafts-, Weltbilder) zur Erklärung von Erscheinungen (Phänomenen). Je mehr die Erfahrung der Folgen eigenen Tuns der Erwartung entspricht, als desto gefestigter werden Erkenntnis und Wissen angesehen. In den Bereichen, in denen der Zusammenhang von Handeln und Erfahrung, von Arbeit und Bildung (Kellermann 1986) nicht gegeben ist, sondern stattdessen Vermutungen über Geschehnisse zu deren Erklärung angestellt werden, entsteht Glaube. Der Unterschied zwischen Theorie (Wissenschaft) und Glaube (Religion) liegt zwischen Erfahrung (Empirie) und intersubjektiver Überprüfung der Einsichten (Forschung) einerseits, in unbefragten Überzeugungen (Ideologien) und unbezweifelten Lehren (Dogmen) andererseits. Während Dogmen Religionen stützen, dienen empirisch-theoretische Begriffe – also Bezeichnungen für zu erforschende und erforschte Zusammenhänge – der Wissenschaftsentwicklung. Je weiter Wissenschaft voranschreitet, desto mehr entfernt sich Glaube.

In diesem Prozess wissenschaftlicher Entwicklung ergab sich eine Differenzierung je nach bevorzugtem Erkenntnisgegenstand: Natur, Technik (Beherrschung der Natur) und Verhalten der Menschen. Während im Studium der natürlichen Prozesse und Strukturen die Distanz von erkennendem Subjekt und zu erkennendem Objekt vergleichsweise stabil ist, verändert Forschung in den Sozialwissenschaften ihren Gegenstand, da die Erkenntnisse das menschliche Verhalten nicht unbeeinflusst lassen: Entwicklungsstand der Sozialwissenschaften und das Leben der Menschen haben wechselseitige Folgen, was sich sowohl im wissenschaftlich angeleiteten Handeln als auch in weiterer Differenzierung der Sozialwissenschaften erweist. Eine prinzipielle Unterscheidung der Sozialwissenschaften lässt sich nach

dem bevorzugten Forschungsgebiet und entsprechender Perspektive vornehmen: Ein Teil – Psychologie in weitem Verständnis – konzentriert sich auf psychische Zustände und deren Zusammenwirken mit den natürlichen Gegebenheiten „des" Menschen[1]; ein anderer Teil – Soziologie, Rechtswissenschaften, Volks- und Betriebswirtschaftslehre sowie Politologie (Sozialwissenschaften) – befasst sich mit dem Zusammenleben von Menschen. Die Qualität der gewonnenen Erkenntnisse – also der Grad der Brauchbarkeit von Begriffen, Hypothesen und Theorien zum Verständnis der sich verändernden wechselseitigen Beziehung von persönlichem Verhalten und gesellschaftlicher Entwicklung – bestimmt den Wert des jeweiligen theoretischen Ansatzes. Dieser besteht aus seinen auf einander bezogenen zentralen Begriffen, die zur Erfassung der sich stetig wandelnden Verhältnisse immer wieder auf ihre Stimmigkeit zu überprüfen sind („Begriffsarbeit"; s. Epilog).

Begriffsklärung

Die zentralen Begriffe des hier vorzustellenden Zugangs zur Interpretation aktueller Vorgänge und Verhältnisse in kapitalistisch-industriell entfalteten Gesellschaften sind Bedürfnis, Arbeit und Geld. Dabei geht es nicht um eine allgemein verbindliche Definition der Begriffe; vielmehr soll zunächst in begrifflichen Kurzfassungen angegeben werden, was im Folgenden mit ihnen gemeint wird: Unter *Bedürfnis* wird ein „Erfüllungserfordernis für Wohlbefinden" verstanden; unter *Arbeit* „eine Tätigkeit, die Güter und Dienste – also Arbeitsleistungen – zu Sicherung und Verbesserung individueller und gesellschaftlicher Lebensverhältnisse verfügbar macht"; und unter *Geld* „ein Mittel, das die wechselseitigen Bezüge von Leistungsversprechen (seitens der Emittenten) und Leistungsanspruch (seitens der Geldbesitzer) symbolisiert".

Mit diesen begrifflichen Klärungen dürfte die folgende Argumentation zum aufeinander bezogenen Verhältnis von Bedürfnis, Arbeit und Geld leichter nachvollziehbar sein. Der Zweck der Argumentation ist, die vorherrschenden Vorstellungen zu Bedürfnis, Arbeit und Geld kritisch zu analysieren, um zu angemessenerem Handeln – vor allem der verantwortlichen Politiker/innen – beizutragen. Denn die Lebensbedingungen sind derzeit individuell und gesellschaftlich, lokal und regional wie global verbesserungsbedürftig.

1 In solcher Sicht gilt Psychologie nach dem österreichischen Studienrecht als Naturwissenschaft.

Theoretischer Zugang zum Verhältnis von Bedürfnis, Arbeit und Geld

Was Menschen zur Stillung ihrer Bedürfnisse brauchen, muss erarbeitet werden; das bestimmt ihr Zusammenleben. Wie ihr gemeinschaftliches Leben gesichert und verbessert werden kann, hängt von der Art und Weise der Entwicklung von Bedürfnissen und Bedarf sowie von der Organisation unmittelbarer und mittelbarer Arbeit ab. Was an Arbeitsleistung jeweils erforderlich ist, muss am Wandel von Natur und Gesellschaft ausgerichtet sein. Jahreszeiten und klimatische Bedingungen sind dabei ebenso zu berücksichtigen wie die Differenzierungen von Bedürfnissen und von Arbeit. So ist ein unauflösbarer Zusammenhang von Natur und Gesellschaft gegeben, auf den gesellschaftlich reagiert, aber auch agiert wird; daraus gehen Strukturen der Arbeit, also ihre gesellschaftliche Organisation, hervor. Diese erweist sich wesentlich in Arbeitsteilung – zuerst nach Alter und Geschlecht, nach Wissen und Können der Menschen, nach Tradition und Macht. Dadurch sind Ungleichheiten gegeben, die gesellschaftliche („sozio-kulturelle") Folgen haben. Solche Folgen sind unterschiedliche Beteiligungen an Erfahrung („Bildung"), an Macht und Einfluss, an Arbeit und am Arbeitsertrag, die selbst wiederum die weitere Entfaltung von gesellschaftlichen Vorgängen und Verhältnissen bestimmen. Weitergehende Arbeitsteilung verändert die Struktur der Gesellschaft, also Ordnung und Unterordnung der Gesellschaftsmitglieder, sowie Zugang, Zugehörigkeit und Zusammenhalt bei den verschiedenen Gruppierungen, die jeweils aktuell bestehen.

Die Ungleichheitsstrukturen tragen in sich Spannungen, die zu Konflikten führen können. Zum einen legitimieren Lehren die zunehmende Ungleichheit (Moral, Religion, Ideologie); zum anderen dienen soziale Rollen der Vorbeugung und Unterdrückung solcher Konflikte (Eltern, Priester, Lehrer, Politiker, Polizisten, Richter, Aufseher, Henker und Soldaten) (Kellermann 1985: 295 f.).

Zur palliativen Vermittlung der Ungleichheiten und fortschreitender Arbeitsteilung, individuell, lokal, regional wie schließlich global, wird ein nach und nach verallgemeinertes, abstraktes Medium verwendet: Geld. Geld wird zum Maß und Mittel des Austauschs von Gütern und Diensten, von Anordnung und Ausführung der Arbeit, von persönlichem Einkommen und staatlichen Gebühren, von Erträgen und Ansprüchen aller Art sowie zum Mittel von Erhalt und Entwicklung gesellschaftlicher Vorgänge und Verhältnisse. Kurz: Geld ist neuzeitlich das dominierende Steuerungsinstrument von Handlungen der Menschen. Es durchzieht das System von Arbeit, Bedarf und Austausch benötigter, entstandener und erstrebter Leistungen und Besitzstände. Geld wurde zum vorherrschenden Wertmaßstab und danach zum Ziel von Anstrengungen und Ansprüchen. Das funktionale Mittel zur Organisation von Produktion, Distribution und Konsum von

Leistungen wurde so zum primären Zweck von Anstrengungen und Bemühungen. Menschen orientieren zunehmend ihr Handeln an Geld. Dabei wird Geld Macht zugeschrieben, es wird metaphysisch (übernatürlich) erklärt, ihm werden Charaktereigenschaften gleich einem handelnden Subjekt zugeschrieben, an Geld wird geglaubt; es ist Objekt von Begierde, seinetwegen werden Ausbeutung, Betrug und Verbrechen aller Art begangen. Geld ist zum zentralen Bezugspunkt eines modernen Glaubenssystems geworden, traditionellen Religionen vergleichbar; man kann dieses System „Moneyismus" (Kellermann 2007: 115 ff.) nennen.

Die aktuelle Situation

Frühjahr 2013: Fünf Jahre nach dem Zusammenbruch der offenbar „systemrelevanten" US-amerikanischen Großbank „Lehman Brothers" feierte die New York Stock Exchange eine Rekordhöhe des „Dow Jones", also ihres Börsenindex. Die allgemeine Erwerbslosigkeit stieg in den 27 Ländern der Europäischen Union auf 12,0 (Griechenland 26,3, Kroatien 18,7, Portugal 17,5), die der Jugendlichen auf 35 Prozent oder mehr in Griechenland (58,4), Spanien (55,7), Portugal (38,2), Italien (37,8) und der Slowakei (35) (Eurostat, saisonbereinigt, Febr. 2013). Werte, die Jahrzehnte lang nicht so hoch waren. Die global agierenden US-amerikanischen Ratingagenturen stuften die Kreditwürdigkeit vieler Länder kontinuierlich herab, zuletzt die Italiens nach einem parteipolitischen Unentschieden der nationalen Wahlen. Die zu entrichtenden Zinsen für Staatsanleihen stiegen entsprechend. Gleichzeitig waren die Zinsen der Zentralbanken der USA, Japans und der Europäischen Union auf niedrigstem Niveau, ohne die beabsichtigte Wirtschaftsbelebung bewirken zu können. Die Schulden der öffentlichen Haushalte in Euro-Ländern überstiegen bei weitem die Grenzen, die bei der Einführung und Erweiterungen des Gebiets der gemeinsamen Währung vereinbart worden waren. Zur größten Sorge der privatwirtschaftlichen und halböffentlichen Darlehensgeber – Banken, Versicherungen, Pensionskassen – wurde, das zurückgezahlte Kredit-Geld sicher und mit höchstmöglichem Gewinn wieder anlegen zu können.[2] Das letzte Wochenende im März war dem heftigen Bemühen gewidmet, einen tragbaren Kompromiss zwischen der zypriotischen Regierung und den europäischen Finanzministern beziehungsweise einen Ausweg aus zugespitzter Krisensituation zu finden: „Ohne ‚Resolution' (engl.; Restrukturierung, P.K.) droht der ehemals prosperierenden Laiki Bank aber Schlimmeres: die Liquidation. Mit verheerenden Folgen: zuerst der Bankenkollaps, dann ein totaler Zusammenbruch der

2 „Nach der Zinssenkung der EZB suchen Investoren verzweifelt nach Möglichkeiten, ihr Geld zu parken […]", Die Presse, 10. Juli 2012: 15.

Wirtschaft, zuletzt ein Staatsbankrott.“ (Wiener Zeitung, 23./24. März 2013, S. 4) Dieses Menetekel des Kommentars der „Österreichische(n) Tageszeitung seit 1703“ fand sich sehr ähnlich in vielen Medien.

Statt in dieser Situation große Geldbeträge[3] zu niedrigsten Zinssätzen staatlicherseits zur Verfügung zu stellen, um wirtschaftliche Aktivität anzuregen oder gar – wie in Japan – Deflation ohne großen Erfolg zu bekämpfen, wäre es vermutlich sinnvoller, mit weit geringeren Mitteln, aber weit aus größerem Erfolg, Modelle des Bedingungslosen Grundeinkommens (Werner et al. 2012) zu erproben. Die Hauptbegründung ist, dass in den wirtschaftlich stagnierenden Ländern sowohl Bedarf an Leistungen als auch ungenutztes Arbeitsvermögen bestehen. Die hohen Quoten von Erwerbslosigkeit und die dazu analog steigende Armut bei gleichzeitiger Sammlung von Reichtum einiger weniger lassen erwarten: Grundeinkommen würde zunächst die Nachfrage nach Konsumgütern jeden Bedarfs anregen, worauf die Nachfrage seitens der Betriebe nach Investitionsgütern folgte, so dass der Prozess wechselseitiger wirtschaftlicher Entwicklung wieder belebt würde.

Die gegenseitige Abhängigkeit von Arbeit und Geld, von Wirtschaft und Gesellschaft demonstrieren die vielfältigen Krisen, doch die politisch verantwortlichen Personen, Regierungen und übernationalen Organisation scheinen die Zusammenhänge nicht zu kennen: „Sparen“ der staatlichen Haushalte, was in Wirklichkeit massenweise Entlassungen von Arbeitskräften und Unterlassungen von Investitionen in die veralternde Infrastruktur bedeutet, wird als Allheilmittel verordnet. Dabei hat Geld nur den Wert, der durch erarbeitete und kaufbare Leistungen entsteht. Das unabgestimmte Krisenmanagement sorgt für das Andauern der Krisen. Doch bereits im September 2009 schrieb der Direktor des „*institut für finanzdienstleistungen*“ (Hamburg), der Autor des Buchs „Die Geldgesellschaft. Aus der Finanzkrise lernen“: „Doch vielleicht hat es auch sein Gutes, wenn sich der Lärm um die Krise gelegt hat und angesichts der scheinbaren Aussichtslosigkeit von Veränderung die Geldwirtschaft inzwischen wieder zur Tagesordnung übergeht.“ (Reifner 2010: 11) Wirklichkeit und ihr wahrgenommener Zustand klaffen auseinander. Eben so erfolgen auch die Informationen zu den einzelnen, doch zusammenhängenden, Entwicklungen isoliert. Weder das Zusammenwirken der Faktoren der Entwicklungsprozesse noch die sie betreffenden Analysen und Berichte werden politisch wirksam wahrgenommen. Wohl auf Grund der erreichten gesellschaftlichen Arbeitsteilung konzentrieren sich die Akteure aller Bereiche – auch der Wissenschaften – immer stärker auf Details ihrer Gebiete bei starker Vernachlässigung der Sicht auf die gegenseitigen Abhängigkeiten.

3 „Seit Oktober 2008 haben die Europäer rund 4,5 Billionen Euro an staatlichen Beihilfen und Haftungsübernahmen in ihre Banken gesteckt.“ (Die Presse, 28. Juni 2012: 7)

Solche „Reduktion der Komplexität“ mag für Alltagshandeln – beispielsweise durch Geld beim Kauf und Verkauf von Waren (Kellermann 2008: 338) – sehr praktisch sein; bei wissenschaftlicher Arbeit bedeutet sie aber die Ausblendung des größeren Gesamtzusammenhangs, in dem Prozesse und Strukturen existieren. Damit werden Erkenntnisse inkonsistent.[4] Insbesondere in der Soziologie bedeutet jener Verzicht auf gesamtgesellschaftliche Reflexion, wie er sich allgemein durchgesetzt hat, die Anstrengung des Denkens zu reduzieren. Ausdruck dieser Entwicklung sind die subjektive Vertiefung in „Bindestrich-Soziologien“ und die häufig theorielose Präsentation von statistisch hoch-differenzierten Zahlenangaben ohne Erklärung zu deren gesellschaftlichen Bedeutung und zum Entstehen der untersuchten Verhältnisse. Dieser Beschreibung des reduzierten Denkens entspricht das vorherrschende politische Handeln, dem Zeitgeist folgend: Kurzfristig und kurzsichtig scheint zu gelten, alles unter dem Gesichtspunkt partikulärer Nutzenmaximierung zu prüfen und zu betreiben. Das lässt sich vor allem überall dort beobachten, wo an das Markt-Paradigma geglaubt wird.

In ähnlicher Weise ist der Gebrauch sozialwissenschaftlicher Methoden reduziert – insbesondere im Vergleich zu Phantasie und Freiheit im Rahmen experimentierfreudiger Forschungen ab etwa 1930 bis 1970 vor allem in den USA (z. B. *The Authoritarian Personality, The American Soldier*). Phantasie und Freiheit scheinen Anpassung und Hörigkeit gewichen zu sein. Weitaus am häufigsten werden derzeit quantitative (zunehmend *computer online*) Befragungen mit niedrigen Rücklaufquoten durchgeführt. Und präsentiert werden dann in der Regel Zahlen ohne den Versuch, Beziehungszusammenhänge vor dem Hintergrund gesamtgesellschaftlicher Entwicklungen aufzuweisen. Überdies scheint es in der repräsentativen Demokratie lohnender zu sein, den populistischen Parteien und Persönlichkeiten durch kommerzielle Umfrageforschung Hinweise auf mögliche Erfolge bei der Sammlung von Wahlstimmen geben zu können (Kellermann 2011: 86 f.).

Bedürfnis

Wenn von Bedürfnissen die Rede ist, wird häufig das Konzept der Bedürfnispyramide von Abraham H. Maslow (1908-1970) zitiert. Drei Besonderheiten charakterisieren diese Lehre: ihr Menschenbild, die behauptete stabile Abfolge der

4 Einseitige Verfechter des Gedankens „*middle range theories*“ von Robert Merton mögen – vielleicht noch einmal – den Kontext studieren: „To concentrate entirely on special theories is to risk emerging with specific hypotheses that account for limited aspects of social behavior, organization and change but that remain mutually inconsistent.“ (Merton 1967, S. 51)

Bedürfnisbefriedigungen und die Konzentration auf das Erleben der singulären Person. Maslows Ansatz beruht auf der „Humanistischen Psychologie". Im Gegensatz zum Menschenbild etwa von Thomas Hobbes (1588-1679), für den „der Mensch dem Menschen ein Wolf" ist, geht die Humanistische Psychologie davon aus, dass „der Mensch seiner Natur nach gut" (Jean-Jacques Rousseau, 1712-1778) sei. Zum maslowschen Menschenbild gehört die Auffassung, dass in mehr oder weniger hierarchischer Folge nach Bedürfnisbefriedigung gestrebt wird: Den Anfang oder die Basis in Form einer Pyramide bilde die Befriedigung physiologischer Bedürfnisse (Trinken, Essen, Schlafen und Ähnliches), die Maslow Grund- oder Existenzbedürfnisse nannte. Sind die befriedigt, folgten Sicherheits- und Sozialbedürfnis. Wurden Anerkennung und Wertschätzung gefunden, ergebe sich gewissermaßen als Spitze der Pyramide das Bedürfnis nach Selbstverwirklichung (Hofstätter 1963: 213 f.).

Es ist offensichtlich, dass Maslows Theorem abstrakt auf das Erleben „des" Individuums gerichtet war, also die jeweils konkret gegebenen gesellschaftlichen Umstände nicht berücksichtigte. Individuelle Bedürfnisse bilden sich aber in sozialen Situationen: Beispielsweise treten physiologische Bedürfnisse in einer akut bedrohlichen Lage eben so in den Hintergrund wie bei selbstvergessenen künstlerischen oder forschenden Tätigkeiten. – Mit der Relativierung des maslowschen Bedürfnistheorems soll hier nicht seine Leistung beschnitten werden, durch die das Problem erstmals systematisch begriffen wurde. Kritisiert werden sollen lediglich die unreflektierte Übernahme des Menschenbildes und der Bedürfnisabfolge sowie die einseitig psychologische Sichtweise von Adepten.

Empirisch und theoretisch fruchtbarer scheint das Verständnis von Bedürfnissen zu sein, wenn es als „aktuelles Erfüllungserfordernis für Wohlbefinden" (Kellermann 1999: 215) begriffen wird. Mit diesem Verständnis von Bedürfnis lässt sich beispielsweise das Verhältnis von Gesundheit und Krankheit erfassen („Ein Gesunder hat tausend Wünsche, ein Kranker nur einen!"), das mit dem Schema der Bedürfnispyramide kaum erfassbar ist. Überdies sollte zum Verständnis des Verhältnisses von Bedürfnis und Arbeit beachtet werden: „Alle Menschen haben Bedürfnisse, solange sie leben. Lebensvoraussetzung ist, dass Bedürfnisse gestillt werden. Und bis auf die Hilfsbedürftigen (kleine Kinder, Kranke, Gebrechliche) haben auch alle ein Arbeitsvermögen, mit dem im Prinzip verfügbar gemacht werden kann, was Bedürfnisse stillt, also Leben ermöglicht." (Kellermann 2002: 194)

Arbeit

Es ist erstaunlich: Der Begriff, der die für die Sicherung und Verbesserung der gesellschaftlichen Lebensverhältnisse wichtigste Tätigkeit bezeichnet, wird aktuell sehr verkürzt und ungenau verwendet. So etwa in einem parteipolitischen Werbeslogan „Frauen, die Kinder haben, dürfen nicht arbeitslos werden". Auch Berichte über „Arbeitslosigkeit" zeigen, was unter Arbeit zumeist verstanden wird: Erwerbsarbeit, also bezahlte Arbeit. Ausgeblendet wird dabei, dass unabhängig von Geld Menschen arbeiten und arbeiten müssen, um mit den Arbeitsprodukten – in geglückten Fällen mit der Arbeit selbst – Bedürfnisse stillen zu können. Das gilt für Menschen generell – gleichgültig, ob sie aus Tradition oder Liebe, aus Lust, durch physischen Zwang (Sklaven, Leibeigene) oder für Geld arbeiten.

Arbeit ist prinzipiell eine Tätigkeit, die Güter und Dienste zur Stillung von Bedürfnissen verfügbar macht (Kellermann 2002: 193). Erwerbsarbeit ist eine Tätigkeit, die auf Einkommen ausgerichtet ist. In Gesellschaften, die ihre Dienste und Güter zunehmend über Geld tauschen, wird Gelderwerb zum primären Zweck des Arbeitens (Weber 1922: 35 f.). Das hat Gründe und Folgen.

Der wichtigste Grund findet sich in der Entfaltung der Arbeitsteilung als „Strukturierung eines Prozesses auf einander bezogener Tätigkeiten" (Kellermann 1999: 206): Es werden immer mehr Güter und Dienste – häufig auch in weiter entwickelter Art – mit dem gleichen Aufwand an Arbeitsvermögen verfügbar (Produktivitätssteigerung); andererseits können immer weniger Leistungen (Güter und Dienste) eigenständig (autark) erbracht werden. Dadurch wächst nicht nur die Differenziertheit der Arbeitsprodukte, sondern auch die gegenseitige Abhängigkeit.[5] In der Tat wandelte sich die „Industriegesellschaft", indem durch effizientere Produktionsmittel[6] die Produktivität stark stieg und deshalb immer weniger Industriearbeiter eingesetzt und bezahlt werden mussten. Im Extremfall automatischer Produktion, die selbst erst durch menschliche Arbeit im Bereich

5 Des französischen Soziologen, Émile Durkheim (1858-1917), zentrale Frage war vor über hundert Jahren: „Wie geht es zu, daß das Individuum, obgleich es immer autonomer wird, immer mehr von der Gesellschaft abhängt?" (Durkheim 1988: 82). Georg Simmel (1858-1918), deutscher Soziologe, der in Berlin und Straßburg lehrte, bemerkte: „Das subjektive Gefühl der Freiheit wird nun gerade durch die Tatsache getragen, dass der Mensch der ausgebildeten Geldwirtschaft von einer immer wachsenden Zahl von Personen abhängig wird." (Simmel 1989: 720) Das gilt im Prinzip auch für Länder: „Geld der Industriestaaten ist Versprechen von deren Leistungen. Stellen sie ihr Geld zur Verfügung, können folglich am Ende nur ihre Produkte und Dienste nachgefragt werden. Der Effekt ist, dass die Produktivität der Industrieländer stimuliert wird, also ihre Leistungskraft steigt. Die Schuldnerländer können bestenfalls aus dem Ertrag der Arbeit anderer leben – sie sind folglich in der Rolle der Alimentenempfänger, das heißt: objektiv abhängig." (Kellermann 1991: 51)

6 Sowohl durch das „Produktivkapital" – Geräte, Maschinen etc. – als auch durch das „Humankapital" – menschliches Arbeitsvermögen und dessen Qualifikation sowie Organisation.

der Technik ermöglicht wurde, ist im unmittelbaren Herstellungsprozess gar keine menschliche Hand mehr erforderlich.[7] Gleichwohl verlangt auch Automation in den differenzierten Vorarbeiten (Forschung, Entwicklung, Umsetzung), während des Produktionsprozesses (Überwachung, Wartung und Reparatur) und in ihren Ergebnissen (Absatz der automatisch erzeugten Produkte) menschliches Arbeitsvermögen. Ganz abgesehen davon, dass automatische Produktion nur einen Teil jener Mittel verfügbar macht, die zur Bedürfnisstillung gebraucht werden. Die häufig zu hörende Formel „der Gesellschaft geht die Arbeit aus" ist also falsch und aus der einseitigen Sicht auf industrielle Produktion zu erklären.[8]

Geld

Es ist nicht erforderlich, für das Verstehen der Bedeutung von Geld in extrem arbeitsteilig entwickelten Gesellschaften, Geld in seinen verschiedenen historischen Bedeutungen zu rekonstruieren. Die Versuche, die gesellschaftliche Bedeutung von Geld mit seinem Entstehen zu erklären, sind ebenso vielfältig wie mythisch.[9] Sie verstellen den Blick auf die funktionalen Zusammenhänge. Für das Verstehen genügt es, sich zu vergegenwärtigen, dass Geld in Gemeinschaftsformen weniger Menschen, also etwa des *oikos* (Brunner 1994) oder der Kommune, eine untergeordnete Bedeutung hatte, da die zum Fortbestehen erforderliche Arbeit als interne Arbeitsteilung ohne Geld, sehr wohl aber mit Erziehung und Macht oder Tradition und Zwang organisiert wurde. Eine Konstituente dieses Gemeinschaftslebens war – und ist heute noch im Rahmen der Familie, teilweise der Nachbarschaft – die persönliche Kenntnis der Beteiligten, also die Möglich-

7 Dennoch wird weiterhin von „*manufacturing*" gesprochen; lat. *manus* die Hand, *facere* machen.

8 „Es war wohl Ralf Dahrendorf, der diese – ursprünglich von Hannah Arendt bereits 1956 formulierte – Wendung anlässlich des Soziologiekongresses ‚Krise der Arbeitsgesellschaft?' von 1982 aufnahm. Die dann sehr rasch zum billigen Topos verkam. Arendt schrieb: ‚Was uns bevorsteht, ist die Aussicht auf eine Arbeitsgesellschaft, der die Arbeit ausgegangen ist, also die einzige Tätigkeit, auf die sie sich noch versteht. Was könnte verhängnisvoller sein?' (Arendt 1987: 11f.)" (Kellermann 1991: 51). Und André Gorz behauptete: "Die mikroelektronische Revolution leitet das Zeitalter der Beseitigung der Arbeit ein." Und fährt fort: „Jede Politik, auf welche Ideologie sie sich sonst auch berufen mag, ist verlogen, wenn sie die Tatsache nicht anerkennt, daß es keine Vollbeschäftigung für alle mehr geben kann […]" (Gorz 1983: 53 bzw. 56).

9 „So alt wie das Geld ist der Streit um seine Anfänge. Für Adam Smith ist Geld aus dem Handel entstanden, für Bernhard Laum aus religiösen Motiven, für John Locke aus Bedürfnissen der Wertaufbewahrung, für Wilhelm Gerloff aus Prestigedrang, für Karl Marx aus dem Zwang, Werte zu messen, für Aristoteles aus dem Zahlungsmittelbedarf, für Georg Friedrich Knapp aus staatrechtlicher Konvention. In Wahrheit weiß man weder warum, noch wann, wo und wie Geld auf die Erde kam. Man weiß nur, daß Geld in vorhistorischer Zeit schon sehr viele Gesichter hatte: Kühe und Käse, Perlen und Pelze, Muscheln und Metalle, Waffen und Weiber, Salz und Sklaven." (Weimer 1992: 11f.)

keit, deren künftiges Verhalten einschätzen zu können sowie alltägliche Gewissheit und damit Vertrauen zu haben.

Geld ist zu verstehen als ein Symbol für ein *Leistungsversprechen* des Geld emittierenden sozio-ökonomischen Systems (vertreten durch die Zentralbank) beziehungsweise als Symbol für einen *Leistungsanspruch* der Geldbesitzer (Kellermann 1994: 91 f.; 1996: 378 f.). Symbole sind Zeichen, die auf anderes verweisen.[10] Wohlverstanden verweist Geld auf Leistungen. Als Leistungen gelten in diesem Zusammenhang Güter und Dienste, die hauptsächlich durch Arbeit verfügbar gemacht werden.[11] Symbole sind Komponenten des Bewusstseins, zugleich aber auch des Empfindens. Bewusstsein und Empfinden beeinflussen – besser: steuern oder orientieren (intransitive Perzeption) – das Handeln. Ob *Handlungsorientierungen* sich im Handeln verwirklichen lassen, hängt von der jeweils gegebenen Handlungssituation ab. Jede Handlungssituation ist bestimmt durch persönliche *Handlungskompetenzen (abilities)* und Gegebenheiten, also Handlungsbedingungen *(opportunities).* Von diesen beiden Bereichen sind einerseits das persönliche Wissen und Können, andererseits die *Machtstruktur* also die unterschiedliche Chance, die eigene Handlungsorientierung gegen möglicherweise entgegenstehende Orientierungen anderer durchzusetzen (Weber 1956: 38) – soziologisch die folgenreichsten Bedingungen. Geld als Symbol für Leistungsversprechen beziehungsweise Leistungsanspruch ist objektiv (also von subjektivem Wollen und Wissen unabhängig) eine besondere Handlungsorientierung. Ihre gesellschaftliche Bedeutung wird unmittelbar von dem Ausmaß bestimmt, in dem *Geldorientierung die aufeinander bezogenen Handlungen der Menschen* anleitet. Voraussetzung ist der Glaube an das Geld.

In Krisen von Leistungsversorgung treten Surrogate in Form materieller oder sonstiger Güter, die Wert jenseits des konkreten Geldes zu haben scheinen, an die Stelle von legalem Geld. Für den Alltag unmittelbare Gebrauchswerte, die sich zum Tausch eignen: Gold, Devisen, gehortete Massenwaren (wie in den ehemaligen Planwirtschaften Osteuropas üblich), Zigaretten oder Briefmarken (wie im

10 Im Gegensatz zur intensiven Diskussion um den Symbolbegriff in Philosophie und den Kulturwissenschaften (Schlitte 2012: 15 ff.), bei der in den Begriff ähnlich wie in theologische Begriffe tiefschürfende Überlegungen projiziert werden, wird hier der Begriff auf das klassisch-griechische Wort „Symbolon“ zurückgeführt: „(vereinbartes) Zeichen, woraus man etw. erkennt“ (Menge o. J./1903: 538).

11 John Law 1705: „Das in Vorschlag gebrachte Papiergeld wird dem Silber als gleichwertig gerechnet, denn es repräsentiert den Wert des beliehenen Grundstücks, der einer zu dessen Erwerbung benötigten Summe in Silbergeld entspricht.“ (Law 1979: *15) Die Sicherung des Geldwerts sah Law also in Landbesitz; er hatte aber damit letztlich keinen wirtschaftspolitischen Erfolg. Man fühlt sich an den eben so erfolglosen Vorschlag erinnert, Griechenlands Staatsschulden durch den Verkauf einiger Inseln zu verringern.

Nachkriegsdeutschland); für die Zukunft jedoch Kunstwerke, Immobilien und ähnliches. Um solche Krisensituationen vermeiden zu können, kommt es in den arbeitsteilig entfalteten Systemen (national wie global) darauf an, das Vertrauen gegenüber Geld zu erhalten: *non aes sed fides*.[12]

Vertrauen, Glaube und existentielles Eigeninteresse sind auch heute Konstituenten gesellschaftlichen Lebens, aber nicht mehr auf der Grundlage individueller Kenntnis. Surrogate für diese konkrete Kenntnis, für die subjektive Gewissheit einer Erwartung gegenüber dem Verhalten anderer, sind „Labels" wie Bildungszertifikate, Titel, Berufsbezeichnungen beziehungsweise abstrakte Komponenten arbeitsteilig entfalteter Systeme wie eingeschliffene Konventionen, rechtliche Regelungen, öffentliche Verwaltungen. Das sind die Bereiche, in denen Geldorientierung das Handeln bestimmt. Solange dieses System friktionslos funktioniert, ihm Vertrauen entgegengebracht wird und im gleichen Maße konform gehandelt wird, funktioniert auch das reguläre, gesetzlich definierte Geld. Kommen Zweifel auf, für dieses etwas erhalten zu können, was gebraucht und gewollt wird, verliert es an Funktionalität. Aber so lange es „funktioniert", ist es indifferent verwendbar.

Illegal verschafftes Geld kann dazu verwendet werden, Gutes zu tun; legal erworbenes Geld kann der Ausführung von Bösem dienen. Geld, „an und für sich", ist ein abstraktes Symbol, das technisch-rational oder sozial-funktional als brauchbares Mittel (einem Katalysator vergleichbar) in vielerlei Hinsicht, aber auch als das zentrale Instrument eines Systems der organisierten Unfreiheit verstanden werden kann. Es lassen sich in die „Indifferenz" von Geld, also in seine Bindungslosigkeit, je nach eigener Wertgebundenheit differente Anschauungen projizieren.[13] Als Medium[14] systemtheoretisch gesehen lässt sich Geld emotionslos als bloßes objektiviertes, abstraktes Instrument intendierten Handelns für einen

12 Prägung auf einer historischen maltesischen Kupfer- statt der vorigen Silbermünze: Es ist nicht das Metall, das Geld funktional macht, es ist das Vertrauen, für die Münze etwas zu erhalten (Beurle 2010: 2). Dem gegenüber Simmel, weniger genau: „Es ist die Sicherheit des Geldes, auf der sein Wert ruht und als dessen Träger die politische Zentralgewalt allmählich durch die unmittelbare Bedeutung des Metalls, sie verdrängend, hindurchwächst." (Simmel 1989: 224 f.) Das Vertrauen oder der Glaube an die Sicherheit geht der Sicherheit voraus. Abgesehen davon: Letztlich kann die Sicherheit nicht durch die „politische Zentralgewalt" gewahrt werden, sondern nur, wenn für das Geld das Gewünschte zu kaufen ist.

13 „Money brought into a community via criminal or immoral activities (drugs, prostitution, gambling) does not have the same meanings or effects as money brought it through legitimate business enterprises." (Baker/Jimerson 1992: 681). Die Autoren vertreten hier wohl eher eine psychologische als eine soziologisch-funktionale Auffassung. Dem könnte mit Kaiser Titus Flavius Vespasianus entgegengehalten werden: „Non olet!" D.h., dem Geld merkt man nicht an, woher es kommt (Büchmann 1993: 315 f.)

14 „Im Geld aber hat das Mittel seine reinste Wirklichkeit erhalten, es ist dasjenige konkrete Mittel, das sich mit dem abstrakten Begriffe desselben ohne Abzug deckt: es ist das Mittel schlechthin." (Simmel 1989: 265)

äquivalenten Tausch von Gütern und Diensten oder anderem (Talcott Parsons) – oder noch abstrakter: – als Kommunikationsmittel der Märkte (Niklas Luhmann) verstehen. Anhänger des Regulationstheorems sehen Geld als ein Mittel zur Steuerung des Verhaltens von Menschen durch Preise, Löhne, Gebühren und Steuern (Monetarismus). Nach Kritischer Theorie ist Geld ein Faktor der „Entfremdung", also fehlender Beachtung von Produzenten, Distribuierenden und Konsumenten von Gütern und Diensten wie auch für die unbelebte oder belebte Ware. (Alles, was zum Verkauf angeboten wird, wird dadurch zu Ware.) Neutral kann Geld als Handlungsorientierung gesehen werden, die auf Erziehung und Unterricht, auf Erzählungen, Erfahrungen, Ängste, Werte, Weltanschauungen, Gesellschaftsauffassungen oder Menschenbilder zurückgeht (Kellermann 2005: 115 ff.).

Statt komplizierten direkten Tauschs (Naturaltausch) hat sich das indifferente Geld als Vermittlungsmedium zwischen Angebot und Nachfrage von Waren entwickelt und bewährt. Eine der gesellschaftlich bedeutsamsten Folgen ist, dass dieses Medium zu besitzen in Geldgesellschaften existentiell erforderlich ist. Da die Arbeitsteilung sich nicht nur innerhalb einer Organisation (betriebliche Arbeitsteilung) oder innerhalb eines Landes (nach Berufen und Branchen), sondern auch grenzüberschreitend (internationale und globale Arbeitsteilung) stetig weiter entfaltet, erhält das Geldmedium immer größere Bedeutung: Sowohl funktional als Instrument des Tauschs wie auch als Idol erstrebten Glücks. Geld wurde dadurch zu einer Sache eigenen Werts und damit auch zum Objekt des Tauschs. Das heißt: Geld als Mittel ist von Geld als Ware zu unterscheiden. Mit steigender Nachfrage nach der Ware Geld entstand nach und nach eine eigene, den Globus umfassende Finanzwelt. Damit tritt die Vermittlungsfunktion von Geld zwischen Nachfrage und Angebot von Arbeitsleistungen als „reale" Waren zumindest quantitativ weit hinter den Handel mit der „virtuellen" Ware Geld[15] zurück. Was auf dem Globus elektronisch an Geldware täglich gehandelt wird, soll mehrfach die Summen übersteigen, die zur Bezahlung von Gütern und Diensten aufgebracht und eingenommen werden (Blomert 2007: 244; Kellermann 2008: 322, 325 f.).

Damit verdeckt das Geldsystem das Arbeitssystem, das gleichwohl nicht nur für die Sicherung und Verbesserung der gesellschaftlichen Lebensverhältnisse seine objektive Bedeutung beibehalten hat, sondern auch die eigentliche Grundlage des Geldsystems in jeder Hinsicht ist. Das heißt: Geld ist letztlich nur durch entsprechende Arbeitsleistungen gesichert, denn (bestimmtes) Geld hat letztlich nur Wert, wenn (für dieses Geld) etwas zu kaufen ist (Kellermann 2008: 332). –

15 Seiner Zeit entsprechend bestimmte David Hume Geld noch ausdrücklich anders: „Geld ist kein eigentlicher Handelsgegenstand; es ist vielmehr nur das Mittel, das nach Übereinkunft der Menschen zur Erleichterung des Umtausches einer Ware gegen eine andere dient." Hume 1979: 48.

Kurz: Für jede Gesellschaft ist zwar Arbeit generell existentielle Lebensvoraussetzung, für Individuen in der Geldgesellschaft jedoch in ihrer speziellen Form als Erwerbsarbeit. Dabei kommt es unabhängig vom individuellen Bewusstsein primär auf den Gelderwerb, dann erst auf die Tätigkeit an. Denn in einer auf Geld aufbauenden, entfalteten Tauschwirtschaft braucht jeder – jenseits des objektiven gesellschaftlichen Erfordernisses der Arbeit – primär Geld,[16] erst sekundär Arbeit. Dadurch entsteht ein Glaube an Geld vergleichbar dem Glauben an einen Gott. Gott oder Göttern wird Macht zuerkannt, es werden Wunder erwartet[17]. In diesem Zusammenhang wird Geld zunehmend Selbstwert zugeschrieben, als Zweck statt als Mittel der Arbeitsorganisation verstanden. Überdies wird Geld wegen seiner vielen Verwendungsmöglichkeiten tendenziell höher geschätzt als die Dinge, die dafür zu haben oder auch gerade nicht für Geld zu haben wären.

Im reflexionslosen Glauben an „das" Geld wird kontextlos.[18]gedacht und gehandelt. Probleme, die entstehen oder erwartet werden, sollen mit Geld gelöst werden. Die Tatsache, dass nicht Geld, sondern nur zielorientierte und tatkräftige Arbeit Probleme lösen oder zumindest mildern kann, wird ausgeblendet. Der zentrale Gedanke bezieht sich auf Geld, das prinzipiell abstrakt angesprochen wird – also nicht konkret als Rubel, Euro oder Dollar. Geld wird die unbestimmte Rolle von Geld an sich, ja sogar von Geld für sich[19] oder eine Realität *sui generis*[20] zugeschrieben: „Geld regiert die Welt!".[21] Weil jede beliebige Person durch Geldbesitz unspezifisch kaufmächtig ist, wird von der mit Geld handelnden spezifischen Person abgesehen und Geld als handelndes Subjekt personalisiert.[22]

16 Wegen dieses Erfordernisses ließe sich über das „Menschenrecht auf Leben" das „Menschenrecht auf Geldverfügbarkeit in der Geldgesellschaft", also ein „Bedingungsloses Grundeinkommen", begründen (Kellermann 2008: 326).

17 "Gold! yellow, glittering, precious gold! No, gods, I am no idle votarist. Roots, your clear heavens! Thus much of this will make black white, foul fair, Wrong right, base noble, old young, coward valiant." (Shakespeare1987: 877; Timon von Athen, 4. Akt, am Anfang der 3. Szene)

18 "Money, primitive or modern, can be understood only in its context. Modern and primitive monies derive their definitive bundle of traits from the socioeconomic organization of the societies in which they appear." (Baker/Jimerson 1992: 698)

19 „Je abstrakter das Geld, desto mehr denkt das Geld anstelle des Tauschsubjekts. Es handelt aus ihm heraus, das Subjekt durchaus in der Illusion belassend, noch in vollem Bewusstsein handeln zu können." (Haesler 2002: 181)

20 „Das Problem besteht letztlich darin, dass der Begriff des Geldes eine Realität *sui generis* bezeichnet, die sich eben nicht auf die Bewusstseinsinhalte gutwilliger Menschen reduzieren lässt, sondern dass es tatsächlich über eine ‚eigene Handlungsfähigkeit' verfügt. Geld ist die Verkörperung gesellschaftlicher Objektivität schlechthin." (Bammé 2007: 186)

21 Titel des Buchs von Milton Friedmans Buch „Money Mischief" (1992) in der deutschen – im wahren Sinne des Wortes – „verkehrten" Übersetzung (Friedman 1992) .

22 „Das *Geld*, indem es die *Eigenschaft* besitzt, alles zu kaufen, indem es die Eigenschaft besitzt, alle Gegenstände sich anzueignen, ist also der *Gegenstand* im eminenten Besitz. Die Universialität seiner *Eigenschaft* ist die Allmacht seines Wesens; es gilt daher als allmächtiges Wesen." (Marx

Dies erzeugt die Projektion von Macht auf Geld, an Geld wird „geglaubt“. Die folgenden wenigen Beispiele sollen diesen Geldglauben, den Moneyismus, und seine Folgen illustrieren.

In Veröffentlichungen etwa der Vereinten Nationen wird mitgeteilt, dass viele Millionen Menschen der Erdbevölkerung Not leiden (Gresh et al. 2006: 30 ff.). Diesen Menschen wird von den Geldautoritäten gesagt: „Wir haben kein Geld, um eure Bedürfnisse zu stillen“, und denselben als Arbeitsfähigen wird gesagt „Wir haben kein Geld, um euch zu beschäftigen“ (Kellermann 1994: 110). Die anthropologische Einheit von Bedürfnis und Arbeitsfähigkeit wird durch Geld zerteilt: Alle Menschen haben, so lange sie leben, Bedürfnisse. Und alle Menschen, bis auf die Arbeitsunfähigen, haben Arbeitsvermögen, um Mittel zu schaffen, die ihre Bedürfnisse stillen. Dieser Zusammenhang wird im moneyistischen Denken gar nicht mehr wahrgenommen. Dabei ließe sich durch Geld als Mittel ungenutztes Arbeitsvermögen so organisieren, dass Güter und Dienste verfügbar werden, die Bedürfnisse stillen und damit Geld erst seinen eigentlichen Wert geben.

Ähnlich kontextlos – also ohne die Zusammenhänge zu erkennen – wird häufig auch die „Pensionsdebatte“ geführt: Es wird über Geld diskutiert und nicht darüber, was mit Geld in der Pensionszukunft anzufangen ist.[23] Denn ausschlaggebend für den wirklichen Wert späterer Renten ist vor allem zweierlei: Geldentwertung und Wirtschaftsentwicklung. Es gibt keinen Grund anzunehmen, dass es zukünftig keine „schleichenden“ oder „galoppierenden“ Inflationen mehr geben wird beziehungsweise dass die Produktivitätssteigerungen[24] seit dem Siegeszug industrieller Produktion um ungefähr das Zweihundertfache (Kausel 1985: 52) abrupt an ihr Ende gekommen sind. Es wird also weitere Finanzkrisen und weiteres Wirtschaftswachstum geben. Doch symptomatisch ist, dass dieses Wirtschaftswachstum lediglich nach dem in Geld berechneten Bruttoinlandsprodukt[25] gemessen und beurteilt wird.

1988: 217 f.; im Original hervorgehoben) Wohl hätte auch Marx Schwierigkeiten zu erklären, wie ein *Gegenstand* ein *allmächtiges Wesen* sein könne.

23 Zur Illustration drei Presse-Artikel:„Pensionen essen Zukunft auf“ in Die Presse vom 15.9.2011, S. 15; „Pensionen könnten für manche überraschend gut ausfallen“ in Wiener Zeitung vom 5./6. Jänner 2013, S. 10 f.; „Krieg der Generationen. Politik auf Kosten der Jungen. Wie viel Pension bleibt der Generation Praktikum?“ in Wiener Zeitung vom 17.4.2013, S. 9.

24 Freilich bewirken stetige Produktivitätssteigerungen durch effizientere Technologien individuelle bzw. strukturelle Erwerbslosigkeit und damit das Erfordernis, immer aufs Neue Arbeitsvermögen zu organisieren. „Die steigende Armut lässt sich auch nicht durch eine enorme Steigerung der Arbeitsproduktivität ausgleichen, da Innovationen in der Arbeitswelt in aller Regel mit dem Abbau von Arbeitsplätzen verbunden ist.“ (Spectrum, Die Presse, 14.4.2012: I)

25 Das nominelle Bruttoinlandsprodukt (BIP) entspricht der Gesamtsumme der Bruttoausgaben der Endverbraucher für inländische Leistungen zum Kaufpreis. Die anhand eines „Warenkorbs“

Ein letztes Beispiel für moneyistische Eindimensionalität: Finanzielle Kosten werden als Belastungen dargestellt, ohne zu bedenken, dass Ausgaben volkswirtschaftlich gleich bedeutsam sind wie die ihnen entsprechenden Einnahmen. Eine Illustration bietet der zu Beginn des 21. Jahrhunderts öffentlich stärker diskutierte Klimaschutz: Es wird gewissermaßen aus verengter Sicht eines in seinem Einkommen beschränkten Individuums oder in seinen Ressourcen begrenzten Betriebs argumentiert, dafür sei kein Geld vorhanden. Neben der gesellschaftlichen Gesamtperspektive gilt jedoch bezüglich des Bruttoinlandsprodukts: Für Klimaschutz werden einerseits Aufwendungen betrieben, es entstehen folglich Kosten; andererseits werden dadurch Einkommen erzielt und – da das Bruttoinlandsprodukt auf Geldbasis berechnet wird – tragen solche Zahlungen genau so zum errechneten Wirtschaftswachstum bei wie zunehmende Kommodifizierung von zuvor geldlos erbrachten Leistungen. Geld als Organisationsmittel von gesellschaftlich erforderlicher Arbeit ließe dringenden kollektiven Bedarf befriedigen und verschaffte Arbeitswilligen und Arbeitsfähigen den für das individuelle Leben in der Geldgesellschaft benötigten Gelderwerb. Umgekehrt gilt, dass Tausende Probleme, die durch entsprechende Arbeit wenigstens gemildert werden könnten, nicht bearbeitet werden, weil an ihnen kein Geld zu verdienen ist (Die *Union of International Associations*, 1994, hier und auf ihrer *homepage* zählt die Union ca. 12ooo solcher *World Problems* auf). Würde Geld als Organisationsmittel verstanden und genutzt, hätte es beispielsweise in den südeuropäischen notleidenden Ländern keine so hochgradige Erwerbslosigkeit gegeben wie in der Finanzkrise in den nach 2008 folgenden Jahren.

Die Schlussfolgerung ist: Geld als verallgemeinertes Tauschmittel von Leistungen ist sehr praktisch zu gebrauchen – um Produktionsfaktoren zu organisieren und zu allozieren sowie um Güter und Dienste zu distribuieren. Moneyismus jedoch führt zur suboptimalen Nutzung verfügbarer Ressourcen und damit zu geringerer als möglicher Lebensqualität – persönlich, regional und global. Denn Geld stillt kein Bedürfnis, sondern nur Arbeitsleistungen können das, weil Geld lediglich ein Symbol ist: für das Leistungsversprechen des Systems, das das konkrete Geld emittierte, und für den Leistungsanspruch derjenigen, die dieses Geld besitzen (s. o.).

spezifischer Güter und Dienste berechnete Inflation wird zur Angabe des realen BIP gewöhnlich abgezogen.

Geldunverständnis

Fatal ist Geldunverständnis, wenn aus beabsichtigter oder hingenommener allgemeiner Geldknappheit kein Ausgleich von gesellschaftlichem Bedarf und gesellschaftlichem Leistungsvermögen zustande kommt. Geldunverständnis signalisieren die weit verbreiteten Ansichten,

- Geld könne nur einmal ausgegeben werden; eine Ansicht, die durch den Geldumlauf widerlegt wird.
- Geld müsse erst eingenommen werden, bevor es ausgegeben werden könne; eine Ansicht, die privatwirtschaftlich erfahren, aber volkswirtschaftlich widerlegt wird.[26]
- Geld sei generell nur begrenzt vorhanden; eine Ansicht der so genannten Metallisten im Fall von Gold, Silber oder Kupfer als Substrat des Geldes, die durch die stetige und mit steigendem Warenangebot erforderliche Erhöhung der Geldmenge und des Geldumlaufs widerlegt wird.[27]
- ohne Geld sei nichts zu machen; eine Ansicht, die das Symbol als ausschlaggebenden Faktor des Handelns missversteht und z. B. durch freiwillige und ehrenamtliche Tätigkeiten oder auch durch die alltäglich erforderliche Hausarbeit vielfach widerlegt wird.
- Geld tue etwas, etwa „arbeiten"; eine Ansicht, die dem Mittel „Geld" aktive Handlungsabsicht zuschreibt, aber von jedem Instrument – etwa von einem Messer oder einer Waffe – ebenso wie durch dem Markt entzogenes, brach liegendes, Geld widerlegt wird.

Jede Geldausgabe ist unvermeidlich eine Geldeinnahme für jemand anderen. Wenn Geld nicht ausgegeben wird, kann es auch nicht eingenommen werden. Damit entfällt gleichzeitig der weitere Tausch von Waren.[28] Dann kann Bedarf an

26 Nur zur Illustration: Die ehemaligen Bundeskanzler Kohl, Deutschland, und Schüssel, Österreich, sagten, Geld müsse erst eingenommen werden, bevor es ausgegeben werden könne; oder die immer wieder von Journalisten gestellte Frage „Und wo soll das Geld herkommen?", wenn es um Förderung etwa von Wissenschaft und Universitäten geht. Die Beispiele lassen die Ansicht erkennen, Geld sei, wie irgendeine Materie oder ein Rohstoff nur beschränkt vorhanden. Man denkt dabei, statt volkswirtschaftlich, entweder an Privathaushalte, für die tatsächlich das Einkommen erst erworben und dann nur einmal ausgegeben werden kann, oder an betriebswirtschaftliche Unternehmen, die Einnahmen und Ausgaben bilanzieren müssen.

27 „Freilich kann es (Gold, P.K.) zunächst die Geldfunktionen ausüben, weil es ein Wert ist; dann aber wird es ein Wert, weil es sie übt. Den Wert des Geldes in seinen Substanzwert zu setzen, heißt den Wert der Lokomotive in den ihres Eisengewichts, etwa noch um den darin steckenden Arbeitswert erhöht, setzen." (Simmel 1989: 248 f.)

28 Waren sind zum Verkauf angebotene Leistungen.

Leistungen bestehen, aber keine Nachfrage.[29] *Et vice versa*: Auch wenn Geld verfügbar ist, aber kein Bedarf besteht, gibt es keine Nachfrage. *Nachfrage kann nur entstehen, wenn Bedarf und Geld zusammenkommen***.** Je mehr Güter und Dienste gegen Geld getauscht werden und je schneller Geld ausgegeben und eingenommen wird, desto größer ist die in Geld gemessene Wirtschaftsleistung – und umgekehrt.

Wenn nicht radikal durchdacht und damit nicht verstanden wurde, in welchen gesellschaftlichen Zusammenhängen Geld funktioniert oder eben nicht funktioniert, entstanden und entstehen Krisen im Wirtschaftssystem von Produktion, Distribution und Konsumtion. Erzählungen über die geschichtliche Entwicklung des Geldes verhindern ein rationales Verständnis von Geld in seinem Wesen und seinen Funktionen. Im Kern oder am Ende des Geldgebrauchs zeigt sich, dass Geld lediglich ein Symbol ist (s. o.). Wenn für dieses Symbol keine Leistung zu erhalten ist, ist Geld eine Täuschung, ist nicht viel wert. Insofern muss – soll Geld auf Dauer wirtschaftlich funktionieren – ein ausgeglichenes Verhältnis zwischen Leistung und Geld stetig angestrebt und erreicht werden. Genauer: Die emittierte Geldmenge und ihr Gebrauch in Form der Umlaufgeschwindigkeit als „*Geldprodukt*“ (= Menge x Umlauf) sollte möglichst der „*Leistungssumme*“ (reale und potentielle Leistungen als Ergebnis des Zusammenwirkens von menschlichem Arbeitsvermögen und seinen Produktionsmitteln) entsprechen. Dabei ist allerdings zu beachten, dass ein inzwischen stark gestiegener Anteil der Geldmenge zunehmend dazu dient, Finanzwerte (Aktien, Währungen, Anleihen, Derivate etc.) als Waren zu kaufen; dieses Geld dient nicht der wirtschaftlichen („realen“) Versorgung der Bevölkerung. Es empfiehlt sich daher, Geld, das für den Leistungstausch von materiellen, „realen“ Gütern und personenbezogenen Diensten verwendet wird, von den Geldwerten zu unterscheiden, die im Finanzsystem aufgehen: „Finanzwaren“ existieren in der heute meist nur noch elektronisch-virtuellen Welt der Finanzbörsen.

29 „Während daher die Ausdehnung der Aufgaben der Regierung, welche die Ausgleichung des Hangs zum Verbrauch und der Veranlassung zur Investition mit sich bringt […] einem zeitgenössischen amerikanischen Finanzmann als ein schrecklicher Eingriff in die persönliche Freiheit erscheinen würde, verteidige ich sie. […] Denn wenn die wirksame Nachfrage unzulänglich ist, ist nicht nur der öffentliche Skandal unbenützter Hilfsquellen unerträglich, sondern arbeitet auch der einzelne Unternehmer, der versucht, diese Hilfsquellen in Tätigkeit zu setzen, mit zu vielen Punkten gegen sich. […] Die autoritären Staatssysteme von heute scheinen das Problem der Arbeitslosigkeit auf Kosten der Leistungsfähigkeit und der Freiheit zu lösen. […] Durch eine richtige Analyse des Problems sollte es aber möglich sein, die Krankheit zu heilen und gleichzeitig Leistungsfähigkeit und Freiheit zu bewahren.“ (Keynes 1955: 321)

Geld als Mittel eines äußeren und des verinnerlichten gesellschaftlichen Zwangssystems

Geld gab und gibt es auch in Subsistenzgesellschaften, also in Gemeinschaften tendenzieller oder prinzipieller Autarkie (wirtschaftliche Selbstversorgung). Aber von „Geldgesellschaft" zu sprechen ist erst nach der Entfaltung gesellschaftlicher Arbeitsteilung in dem Grad sinnvoll, in dem nahezu alles, was zur Stillung individuell-physiologischer, sozial-anthropologischer und historisch-kultureller Bedürfnisse gebraucht oder gewünscht wird, gekauft werden muss.[30] Naturaltausch und wirtschaftliche Selbstversorgung sind aufgrund der erreichten gesellschaftlichen Arbeitsteilung (lokal, regional, global) und des erweiterten kultur-historischen Bedarfs so gut wie unmöglich geworden. Über Geld verfügen zu können ist in dieser Gesellschaft für das Leben eine Notwendigkeit. Dieser „äußere Zwang" ist das Erfordernis, in einer Geldgesellschaft über Geld verfügen zukönnen. *Nachfolgender Zwang* besteht in dem Umstand gesellschaftlich ungleichen Vermögens, so dass die große Mehrheit der Bevölkerung auf das Finden und Aufrechterhalten einer Geld bringenden Tätigkeit, also auf Erwerbsarbeit, angewiesen ist. Entsprechend „smarter" Werbung und höherem Lebensanspruch ergibt sich ein *weiterer Zwang*: Um zur Stillung subjektiv anspruchsvollerer Bedürfnisse ausreichend Geld verfügbar zu haben, sind vergleichsweise höheres Wissen und Können sowie nützliche Beziehungen erforderlich, also der Zwang zur Bildung von eigenem „Human-„ und „Sozialkapital".

Der äußere Zwang erzeugt den *inneren Zwang*, nach Geldverfügbarkeit zu streben. Diesen subjektiven Zwang sprechen die Topoi und Slogans „Recht auf Arbeit" und „Arbeitsplätze schaffen" oder gar „Arbeit schaffen" sowie „Beschäftigung, Beschäftigung, Beschäftigung" an; auf ihn beziehen sich in der repräsentativen Wahl-Demokratie die populistischen Reden derer, die im richtigen Verständnis von Staatsaufgaben eigentlich für das Allgemeinwohl zu sorgen hätten – der Regierenden.

Die Frage, aus welchen Gründen diese Zwangsfolge der Geldverfügbarkeit mit der gesellschaftspolitischen Programmatik „Schaffung von Arbeitsplätzen" für staatliche Maßnahmen beziehungsweise mit der Forderung eines „Rechts auf Arbeit" der Erwerbslosen beziehungsweise von Gewerkschaften verschleiert wird, bedürfte zu ihrer Beantwortung tiefer gehender empirischer Forschung. Denn die die Forderungen nach Arbeitszeitverkürzung von Wochenstunden oder Jahresar-

30 "Money and markets are not new: 'To be sure, market-places and cash go back to Aristotle's Greece, at least' (Dalton, 1974, p. 36). What is new is that 'each person must sell something of market value to acquire his material means of existence' (Dalton, 1972, p. 38)." (Baker/Jimerson 1992: 690)

beitstagen über physische und psychische Arbeitsprobleme („Burnout") bis hin zur weit empfundenen Attraktivität von Renten und Pensionen lassen erkennen, dass es nicht wirklich um *Arbeit* geht. Es geht um *bezahlte Arbeit*, eigentlich nur um die *Bezahlung*, damit *Mittel zur Bedürfnisstillung* gekauft werden können, letztlich geht es also um das *Recht auf Leben*. Andererseits lässt sich fragen, ob das Interesse der Regierungen, „Arbeitsplätze zu schaffen" nicht aus ordnungspolitischen Motiven erfolgt, vergleichbar den antiken Angeboten von *panem et circenses*[31], um Aufstände der *misera plebs* zu verhindern.

Volkswirtschaftliche und darüber hinausgehende Strategien zum Wohl des gesamten gesellschaftlichen Systems oder zur Verbesserung der Arbeitsprozesse sind nahezu verschwunden: Geld als Orientierung des Handelns eroberte auch Kunst und Wissenschaft, Kirchen und Universitäten. Bei Forschung beispielsweise geht es primär nicht mehr um Vertiefung und Erweiterung des Wissens, sondern um verwertbare „angewandte" Wissenschaft und um die Akquisition von Drittmitteln. Aus Erkenntnisgewinn als Zweck der Bemühungen wurden Studium und Wissen zu Mitteln des Gelderwerbs. Die Orientierung des Handelns an Geld wurde zur ubiquitären Orientierung des Zeitgeists. Damit entstand ein Zwangssystem, das das Leben jedes einzelnen, ja die gesamte Gesellschaft unfrei macht. Die bescheidene wirtschaftliche Unabhängigkeit, die der „Wohlfahrtsstaat" kurzzeitig gewährt, weicht der konsequenten Durchsetzung der frühkapitalistischen Maxime „Jeder ist seines Glückes Schmied", also der Lehre, individuell und persönlich für Erfolg und Misserfolg verantwortlich zu sein.

Schlussbemerkung

Ein „Recht auf Arbeit" wurde bereits 1793 im Rahmen der großen französischen Revolution (ab 1789) verlangt wie eben so in der Revolution von 1848 und fand dann Eingang in die UNO-Menschenrechtsdeklaration ein Jahrhundert später.[32] Damit konnte damals eigentlich nur das Recht auf Leben in der entstehenden industriellen Lohnarbeitsgesellschaft gemeint sein. Doch fast niemand, damals wie heute, der diese Forderung erhebt, denkt dabei an Arbeit im Sinne des Schaffens von Gebrauchswerten, aber nahezu alle meinen den Erwerb von Geld als erforderliches Tauschmittel zum Kauf der Mittel des Lebens. Der Sinn von „Arbeit"

31 „Auf Rom wendet den Ausspruch zuerst Kaiser Trajan (96-117 n. Chr.) an, der […] sagte: ‚Populum Romanum duabus praecipue rebus, annona et spectaculis, teneri' – „das römische Volk kann in der Hauptsache nur durch zwei Dinge in Zaum gehalten werden: daß man ihm genügend zu essen gibt und ihm spektakulöse Schauspiele bietet." (Büchmann1993, S. 293)

32 Droit au travail und Recht auf Arbeit, Wikipedia, 12.04.2013

wurde auf Erwerbsarbeit reduziert und mit Einkommen assoziiert. Dies bedeutet eine Verkehrung von Mittel und Zweck; sie geht einher mit einer nahezu ebenso fatalen Reduzierung dessen, was zielgerichtete Anstrengung für Menschen im geglückten Fall bedeutet: Neben der Erstellung von Gebrauchswerten zur Stillung von Bedürfnissen als Hauptbestimmung generiert Arbeit ein soziales Verhältnis von Menschen zueinander; und idealerweise liefert sie persönlich sowie gesellschaftlich Sinnstiftung des Handelns und auch die Ordnung des Alltags (Kellermann 1980: 177 f.).

Erst in Situationen existentieller Not scheinen die Menschen erkennen zu können, dass Gold nicht essbar ist, dass Reichtum den drohenden Sieg des Gegners nicht abwendet und Dollars nicht die erfolgreiche Flucht garantieren können. Das Erste lernte der mythische König Midas, dem auf seinen Wunsch alles, was er berührte, zu Gold wurde (Ovid 1996, 262 ff.); das Zweite musste Richard III. (Shakespeare 1987: 685; 5. Akt, 4. Szene) kurz vor seinem Tod erleben, als er eben „kein Pferd gegen sein Königreich" im Kampf mit Henry Tudor eintauschen konnte; und die dritte Illustration lieferte der Hollywoodfilm *River of No Return*, in dem nur einer der beiden Rivalen um Marilyn Monroe vor den anrückenden Indianern ein lebensrettendes Pferd, der andere in Todesnot einen nutzlosen vollen Geldbeutel sein Eigen nennen konnte (Kellermann 1994: 102 f.).

Doch gegenüber der ordnungspolitischen Strategie „*panem et circenses*" im Alten Rom bedarf die zeitgenössische Gesellschaft offensichtlich eine zusätzliche Dimension zur Prävention sozialer Unruhen. Mögen die Gladiatorenkämpfe auf Leben und Tod im Kolosseum und die Verteilung von Getreide dem kruden, auf physische Gewalt setzenden damaligen Gesellschaftssystem entsprochen haben, so bedarf das neukapitalistische System eher psychischer Domestikation: Die äußere Gewalt trat in den Hintergrund, der innere Zwang oktroyierter eigener Verantwortung kam in den Vordergrund. Die modernen *circenses* sind eingebettet in die allgegenwärtige Konkurrenz oder den „neidvollen Vergleich" (Thorstein Veblen) um die Erringung äußerst beschränkter Chancen bei Spielen um geldliche Millionenbeträge, Lotterien, Wetten oder *multiple choice* Frage-Programme im Unterhaltungsfernsehen, *model*-Ausscheidungen und ähnliches. Zum anderen wird nationalistische Identität gefördert, indem sportliche, aber auch politische Ereignisse als Leistungen oder Bedrohungen des eigenen Landes, der betroffenen Bevölkerung hochstilisiert werden, obwohl nur konkrete einzelne Personen die Erfolge oder Misserfolge hatten. Nationalstolz oder ein nationaler Minderwertigkeitskomplex überlagern so die individuelle Situation, lenken von eigenen, doch letztlich strukturell-gesellschaftlich gegebenen Zuständen ab und schützen damit die Herrschaftsordnung. „Panem" wird geboten, indem suggeriert wird,

Arbeit sei ein wertvolles Gut und „Arbeit(splätze) zu schaffen“ sei das vordringlichste Interesse der politisch Verantwortlichen. Dennoch besteht aktuell sehr hohe allgemeine und besonders hohe jugendliche Erwerbslosigkeit in Europa; es finden zwar deswegen viele Demonstrationen, aber (noch) keine Aufstände statt.

Zusammenfassung

Gewiss verkürzt und konstruiert wie im Prinzip jede Zusammenfassung lässt sich die Entwicklung des Zusammenhangs von Bedürfnis, Arbeit und Geld resümieren: Durch anfänglich natürliche Arbeitsteilung zumeist entsprechend dem erworbenen Wissen und Können der Mitglieder einer Gesellschaft entsteht mit weiter entfalteter Arbeitsteilung das Erfordernis, die Ergebnisse der Arbeit gegeneinander zu tauschen. Durch die der Arbeitsteilung folgende Produktivitätszunahme und durch fortschreitende Arbeitsteilung zwischen mehreren Gemeinschaften, schließlich zwischen Gesellschaften entsteht Handel, der durch Mittel erleichtert wird, die Wert symbolisieren und so gebraucht werden, wie später eigens geschaffenes Geld. Diese Geldmittel verringern vielfältige Probleme, die erweiterten Naturaltausch kompliziert machten. Industrialisierte Arbeitsteilung beschleunigte den Prozess. Damit entstanden örtlich zentrierte Produktionen, also Fabriken mit Lohnarbeit, die Landflucht bewirkten. Fabriken förderten die Trennung von Arbeits- und Wohnort. Transport von Menschen und Waren als spezielle Dienstleistung wurde erforderlich. Wachsende Abhängigkeit der Menschen von bezahlter Arbeit folgte, was zunehmende Kommodifizierung von Gütern und Diensten sowie eine Umorientierung des Denkens vom Arbeitsprozess und vom Arbeitsprodukt auf Geld („Entfremdung“) bewirkte. Geld wurde zu einer Vorstellung, an der die Menschen ihr Handeln orientieren, weil Geld zunehmend Voraussetzung zum Erhalt jener Güter und Dienste wurde und ist, die Bedürfnisse stillen sollen. Erwerbsarbeit etablierte sich allgemein akzeptiert als Voraussetzung, über Geld verfügen zu können. Solcher Erwerbsarbeit nicht nachgehen zu können, also „arbeitslos“ zu sein, verringert in der Regel Möglichkeiten, Bedürfnisse durch Kauf entsprechender Mittel zu befriedigen.

„Arbeitslosigkeit“ wird als ein Übel angesehen; individuell, weil mit Erwerbsarbeit zum Leben in der Geldgesellschaft erforderliches Einkommen verbunden ist; politisch, weil Unruhen befürchtet werden. Aus verschiedenen Motiven wird „Beschäftigung“ (Kellermann 1994: 87 ff.) propagiert, also nicht primär Arbeit, durch die gebrauchswerte Leistungen entstehen. Bloße Beschäftigung vermag aber nur ungenügend das zu geben, was Gebrauchswerte (Aristoteles 1968: 24 f.) erzeugende Arbeit vermitteln kann: Nicht nur Einkommen, sondern auch soziale

Einbindung und das Empfinden, Sinnhaftes zu tun.[33] Zufriedenstellende Arbeit ist produktiver denn als sinnlos empfundene, was eine Lockerung des Zwangs zur Erwerbsarbeit ermöglichte; aber das Gegenteil ist oft der Fall: Selbst zu Zeiten errechneten Wirtschaftswachstums wird erfolgreich die Verlängerung der verpflichtenden Wochenarbeitszeit ohne Lohnausgleich gefordert. Das dabei erstrebte Ziel ist, den nationalen Wirtschaftsstandort im Rahmen globaler Konkurrenz – also die errungene Distanz zu anderen Ländern, insbesondere zu industriell weniger entwickelten – zu erhalten. Vermindert werden dadurch die Chancen einerseits der Entwicklungsländer aufzuholen, andererseits der Industrieländer, ihre Absatzmärkte bei zumindest tendenziell ausgeglichenen Handelsbilanzen längerfristig zu sichern.

Individuelle Bedürfnisse wie gesellschaftlicher Bedarf werden isoliert gesehen. Deren Geschichte und Zukunft sind ebenso wenig Gedanken gewidmet wie deren Bezug zu aktuellen Situationen. Bedürfnisse und Bedarf werden aus vorherrschend betriebswirtschaftlicher Sicht als Objekte oder Gelegenheiten für cleveres Marketing und als Möglichkeit erweiterten Warenabsatzes begriffen. Entsprechende Forschung dient der Produktentwicklung wie der massenhaften Weckung von Bedürfnissen. Moden jeder Art, von „*dress codes*“ über „*Handys*“ und „*Notebooks*“ bis hin zu „*SUV*s“, wechseln in immer kürzeren Zeitabständen. Wer diesen Moden folgt, verfällt dem Zwang zur entsprechenden Einkommenssteigerung, wird psychisch und sozial stärker von Geld abhängig.

Mit Bezug auf Sicherung und Verbesserung der gesellschaftlichen Lebensverhältnisse würde sich empfehlen: Bedürfnisse, die einerseits physiologisch und anthropologisch vorgegeben, andererseits kultur-historisch entstehen, mit den Kapazitäten und Potenzen des verfügbaren und entwicklungsfähigen Arbeitsvermögens in Übereinstimmung zu bringen. Wenn dabei beachtet würde, dass zufriedenstellende Arbeit selbst ein Bedürfnis ist, könnten die Arbeitsproduktivität erhöht und der Arbeitszwang gemildert werden: „Wo wir arbeiten müssen, arbeiten wir ungern; wo wir selbstbestimmt arbeiten können, arbeiten wir gern.“ Geld als Mittel verwendet, nicht als Selbstzweck oder als autonomen Faktor missverstanden, würde ermöglichen, entsprechende Arbeitsverhältnisse zu organisieren (Kellermann 2008: 336).

33 Daher verkennt die seit längerem erhobene Forderung lediglich nach einem „Grundeinkommen“ die Bedeutung anderer wichtiger Aspekte von Arbeit (Kellermann 2012: 135 ff.).

Epilog

Mich interessiert eine umfassende „Theorie der Moderne“, wie sie Axel T. Paul in seinem Buch „Die Gesellschaft des Geldes“ entworfen hat (Paul 2012). Wissenschaftliche Aufgabe der Soziologie als Gesellschaftswissenschaft ist nach meiner Auffassung, letztlich zu verstehen, warum Menschen im Rahmen gesellschaftlicher Entwicklungen so handeln, wie sie handeln. Monokausale Zugänge wie in den so genannten Bindestrich-Soziologien verfehlen das eigentliche soziologische Ziel, weil das Handeln der Menschen im Gesamtzusammenhang gesellschaftlicher Entwicklung erfolgt. Soziologische Aussagen im gesellschaftswissenschaftlichen Verständnis erforderten immer, auch auf die Grundlagen von Gesellschaft zurück zu gehen. Dabei ist die jeweilige soziale Entwicklung besser zu verstehen, wenn diese Grundlagen/Konstituenten von Gesellschaft/Gemeinschaft funktional verstanden werden und die geschichtlichen Situationen als Ausdruck (klass.-griech. *phainomenon*) der Entwicklung, nicht jedoch als das Wesen (klass.-griech. *noumenon*) oder den Kern der gesellschaftlichen Entwicklung angesehen werden. Zwar gilt generell für jede Art von Gesellschaft und zu jeder Zeit: Um als Gesellschaft fortbestehen zu können, muss erarbeitet werden, was zur Stillung der individuell-physiologischen, sozial-anthropologischen und historisch-kulturellen Bedürfnisse gebraucht wird. Aber was gebraucht wird und wie die dazu erforderliche Arbeit unter welchen Umständen, mit welchen Voraussetzungen und Folgen organisiert ist, ist entscheidend für den aktuellen Zustand. Und dieser Zustand bestimmt, ob die gesellschaftlichen Lebensbedingungen durch das Handeln der Menschen gesichert, verbessert oder verschlechtert werden.

Ein solches Verständnis von Soziologie als Gesellschaftswissenschaft steht im Gegensatz zu vielen Schmalspur-Soziologien, an denen offenbar nur ein Ausschnitt, kaum noch ein „Subsystem“, interessiert, um mit mathematisch aufwendigen, wissenschaftliche Seriosität suggerierenden, Verfahren in „*triple a*-Journalen“ veröffentlichen zu können, die nur von sehr beschränkter Öffentlichkeit wahrgenommen werden. Zu politischen Problemen und Krisen sogar ihres unmittelbaren Lebensbereichs sich zu äußern, gilt als der wissenschaftlichen Karriere schädlich. Demgegenüber scheint es vielfach als vorteilhafter angesehen zu werden, Zitate aus möglichst vielen Werken zu einem Themenbereich und überdies Listen von Literatur anzuführen, die im betreffenden Text zum großen Teil gar nicht verwendet wurde[34], um damit in der angezielten akademischen Bezugsgruppe oder vor Evaluationskommissionen Anerkennung und Status zu ge-

34 Nur zwei Beispiele aus der hier verwendeten Literatur: Baker/Jimerson widmen in ihrem Artikel von insgesamt 16 Seiten den „References“ die Seiten 690 – 693; Annika Schlitte gibt ihr Literaturverzeichnis auf 19 Seiten an.

winnen. Andere (auch ich) hingegen verstehen Soziologie als eine Wissenschaft, die sich vor allem mit aktuellen Problemen zu beschäftigen hat, um zur Sicherung und möglichen Verbesserung der gesellschaftlichen Lebensbedingungen beitragen zu können.

Dem damaligen, noch weitaus weniger arbeitsteilig organisierten, Zustand entsprechend kritisierte Emile Durkheim bereits vor einem Jahrhundert in analoger Weise: „Wenn nun aber jede Wissenschaft ihre Methode hat, dann ist die Ordnung, die sie verwirklicht, eine gänzlich wissenschaftsinterne. Sie koordiniert das Vorgehen der Gelehrten ein und derselben Wissenschaft, aber nicht ihre Beziehungen zur Außenwelt. Es gibt kaum eine Disziplin, die die Bemühungen der verschiedenen Wissenschaften in Hinsicht auf ein gemeinsames Ziel zum Einklang bringen (sic!). Das stimmt besonders für die Moral- und Sozialwissenschaften; denn die mathematischen, die physikochemischen und sogar die biologischen Wissenschaften scheinen sich einander nicht so fremd zu sein. Aber der Jurist, der Soziologe, der Anthropologe, der Ökonom, der Statistiker, der Linguist, der Historiker gehen an ihre Forschungen heran, als ob die verschiedenen Tatsachenbereiche, die sie studieren, ebenso viele unabhängige Welten darstellten. In Wirklichkeit aber durchdringen diese sich in allen Teilen. Folglich müßte es sich mit den entsprechenden Wissenschaften ebenso verhalten.“ (Durkheim 1988, S. 436 f.)

Die von Emile Durkheim (1858-1917) 1893 beschriebene wissenschaftliche Arbeitsteilung zwischen den Disziplinen hat sich inzwischen sogar in den einzelnen Disziplinen fortgesetzt; damit ist Durkheims Kritik, die Zusammenhänge in der sozialen Wirklichkeit nicht zu beachten, noch in viel stärkerem Maße berechtigt. Arbeitsteilung, das beschrieb schon Adam Smith (1723 1790) in seinem monumentalen Werk „An Inquiry into the Nature and the Causes of the Wealth of Nations“ (1776), ist nicht nur produktiver als ungeteilte Arbeit (s. das Beispiel der Nadelerzeugung, Smith 1973, Erster Teil, S. 18 f.), sondern führt auch zu beschränktem Denken: „Je weiter die Teilung der Arbeit fortschreitet, um so mehr kommt es dahin, daß die Beschäftigung des größten Teiles derer, die von ihrer Arbeit leben, d. h. der großen Masse des Volkes, auf einige wenige sehr einfache Verrichtungen, oft nur auf eine oder zwei, beschränkt wird. Nun wird aber der Verstand der meisten Menschen notwendigerweise durch ihre gewöhnlichen Beschäftigungen gestaltet. Ein Mensch, der sein ganzes Leben damit hinbringt, ein Paar (sic!) einfache Operationen zu vollziehen, deren Erfolg vielleicht immer derselbe oder wenigstens fast derselbe ist, hat keine Gelegenheit, seinen Verstand zu üben oder seine Erfindungskraft anzustrengen, um Hilfsmittel gegen Schwierigkeiten aufzusuchen, die ihm niemals begegnen. Er verliert also natürlich die Fähigkeit

zu solchen Übungen und wird am Ende so unwissend und dumm, als es nur immer ein menschliches Wesen werden kann." (Smith 1973, Zweiter Teil, S. 494 f.)

Gerade die Soziologie, die doch ihrer eigentlichen Konzeption nach, Wissenschaft von der gesamten Gesellschaft – „Gesellschaftswissenschaft" – zu sein hätte, splitterte sich willkürlich in beliebige „Bindestrich-Soziologien" auf: Soziologie der Arbeit, der Freizeit, der Bildung, der Jugend, des Kindes, des Alters, der Geschlechter, des Betriebsklima, des Museumsbesuchs, des Geldes etc., etc. Überdies zerfällt sie in verschiedenste theoretische Ansätze und entsprechende Schulen sowie Zitierungsnetzwerke. – Der universell denkende Adam Smith würde heute die resultierende Unwissenheit sicherlich auch für den Zustand extrem arbeitsteiliger Wissenschaften konstatieren.

Literatur[35]

Arendt, Hannah. 1987. *Vita activa oder Vom tätigen Leben*. Engl. Orig. v. 1958. München/Zürich: Piper Verlag.

Aristoteles. 1968. *Politik*. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag.

Baker, Wayne E. and Jason B. Jimerson. 1992. The Sociology of Money. In: *American Behavioral Scientist*, Vol. 35 No. 6, July 1992: 678-693.

Bammé, Arno. 2007. Vom Fetisch zum Simulakrum. Über den Begriff des Geldes in der Postmoderne. In: *Die Geldgesellschaft und ihr Glaube. Ein interdisziplinärer Polylog*, Paul Kellermann (Hrsg.), 185-201. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.

Beurle, Alexandra. 2010. *Währung, Vertrauen, Wissen*. Wiener Diplomarbeit.

Blomert, Reinhard. 2007. Firmenpiraten und Börsenspieler – Über die wachsende Macht der Finanzmärkte. In: *Die Geldgesellschaft und ihr Glaube. Ein interdisziplinärer Polylog*, Paul Kellermann (Hrsg.), 236-256. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.

Brunner, Otto. 1994. Das „ganze Haus" und die alteuropäische Ökonomik. In: Ökonomie und Gesellschaft, Johann A. Schülein und Gerda Bohmann (Hrsg.), 72-82. Wien und New York: Springer Verlag.

Die Presse. Wien. 15.9.2011.

Die Presse. Wien. 10.7.2012.

Durkheim, Emile. 1988. Über soziale Arbeitsteilung. Franz. Org. v. 1930. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

35 Es werden nur zitierte Quellen angegeben. Und: Wegen eines Vorwurfs des Eigenplagiats (welch ein Unsinn!), aber auch wegen meiner sehr langen Beschäftigung mit dem Thema „Arbeit und Geld" wurde auf eine Auswahl von mehr älteren eigenen Texten als von mir erwünscht verwiesen.

Eurostat. 2013. *Harmonisierte Arbeitslosenquote (saisonbereinigt)*, letztes Update: 25.4.2013, Code: teilm020 (29.4.2013).

Friedman, Milton. 1992. *Geld regiert die Welt*. Düsseldorf/Wien/New York/Moskau: Econ Verlag.

Gresh, Alain, Jean Radvanyi, Philippe Rekacewicz, Catherine Samary und Dominique Vidal (Hrsg.). 2006. *Atlas der Globalisierung.* Berlin: Le Monde diplomatique/taz.

Gorz, André. 1987. Entkopplung von Einkommen und Arbeit oder von Einkommen und Arbeitszeit? In: *Basislohn/Existenzsicherung. Garantiertes Grundeinkommen für Alle?* Bundesministerium für Arbeit und Soziales (Hrsg.), 26-32. Wien: Bundesministerium für Arbeit und Soziales.

Haesler, Aldo J.. 2002. Irreflexive Moderne. Die Folgen der Dematerialisierung des Geldes aus Sicht einer tauschtheoretischen Soziologie. In: *Die gesellschaftliche Macht des Geldes*. Sonderheft 21 des Leviathan. Christoph Deutschmann (Hrsg.), 177-200. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.

Hofstätter, Peter R.. 1963. *Einführung in die Sozialpsychologie*. Stuttgart: Alfred Kröner Verlag.

Hume, David. 1979 (1742). Essays Moral and Political/Vom Gelde. In: *Vom Gelde*, Karl Diehl und Paul Mombert (Hrsg.), 47-61. Frankfurt am Main/Berlin/Wien: Ullstein.

Kausel, Anton. 1985. *150 Jahre Wirtschaftswachstum in Österreich und der westlichen Welt im Spiegel der Statistik*. Wien: Verlag der Österreichischen Staatsdruckerei.

Kellermann, Paul. 1980. Soziologische Aspekte der Arbeitsmarktpolitik. In: *Technologie und Politik – Leben ohne Vollbeschäftigung? Die Zukunft der Arbeit 3*, Freimut Duve (Hrsg.), 146-181. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag.

Kellermann, Paul. 1985. Zur Konstitution sozialer Ungleichheit durch die gesellschaftliche Organisation von Arbeit und Bildung. In: *Die Analyse sozialer Ungleichheit*, Hermann Strasser und John H. Goldthorpe (Hrsg.), 280-306. Opladen: Westdeutscher Verlag.

Kellermann, Paul. 1986. *Arbeit und Bildung III*. Klagenfurt: Kärntner Druck- und Verlagsgesellschaft.

Kellermann, Paul. 1991. *Gesellschaftlich erforderliche Arbeit und Geld – Über den Widerspruch von Erwerbslosigkeit und defizitärer Sicherung der Lebensbedingungen*. Klagenfurt: Kärntner Druck- und Verlagsgesellschaft.

Kellermann, Paul. 1994. Bedürfnis, Arbeit, Geld und Paradigmata. Eine soziologische Collage über handlungsleitende Grundanschauungen in Wirtschaft und Gesellschaft. In: *Betrieb, Wirtschaft und Gesellschaft. Soziologische Lehrstücke, Botschaften und Polemiken*, Paul Kellermann und Gertraude Mikl-Horke (Hrsg.), 87-117. Klagenfurt: Kärntner Druck- und Verlagsgesellschaft.

Kellermann, Paul. 1996. Bedürfnisse, Arbeitsvermögen und Einkommen – Über die Funktion von Geld, gesellschaftlich erforderliche Arbeit zu organisieren, und seinen Gebrauch, gerade das zu behindern. In: *Vernetzung und Vereinnahmung – Arbeit zwischen Internationalisierung und neuen Managementkonzepten*, Jörg Flecker und Johanna Hofbauer (Hrsg.), 371-382. Opladen: Westdeutscher Verlag.

Kellermann, Paul. 1999. Wozu Aktionspläne für Beschäftigung? Wozu Entwicklungsleitbilder? Zur soziologischen Kritik vordergründigen Denkens. In: *Kärntner Jahrbuch für Politik 1999*, Karl Anderwald, Peter Karpf und Hellwig Valentin (Hrsg.), 198-224. Klagenfurt: Kärntner Druck- und Verlagsgesellschaft.

Kellermann, Paul. 2002. Soziologie und globale Herausforderungen. Zum Verhältnis von Bedürfnis, Arbeit und Ware. In: *Kärntner Jahrbuch für Politik 2002*, Karl Anderwald, Peter Karpf und Hellwig Valentin (Hrsg.), 189-212. Klagenfurt: Kärntner Druck- und Verlagsgesellschaft.

Kellermann, Paul. 2005. Geld ist kein „Mysterium" – Geld ist „Handlungsorientierung". In: *Geld und Gesellschaft – Interdisziplinäre Perspektiven*, Paul Kellermann (Hrsg.), 115-138. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.

Kellermann, Paul. 2007. Moneyismus – Der Glaube an Geld als Alltagsreligion. In: *Die Geldgesellschaft und ihr Glaube. Ein interdisziplinärer Polylog*, Paul Kellermann (Hrsg.), 115-125. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.

Kellermann, Paul. 2008. Soziologie des Geldes. In: *Handbuch der Wirtschaftssoziologie,* Andrea Maurer (Hrsg.), 320-340. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.

Kellermann, Paul. 2011. „Privates" als soziologischer Forschungsgegenstand – Reflexionen und Vorschläge. In: *Soziologie des Privaten*, Kornelia Hahn und Cornelia Koppetsch (Hrsg.), 83-115. VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.

Kellermann, Paul. 2012. Arbeit, Geld und Grundeinkommen. In: *Das Grundeinkommen*, Götz W. Werner, Wolfgang Eichhorn und Lothar Friedrich (Hrsg.), 118-137. Karlsruhe: KIT Scientific Publishing.

Keynes, John Maynard. 1955. *Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes*. Berlin: Duncker & Humblot.

Law, John. 1979 (1705). Money and Trade. In: *Vom Gelde,* Karl Diehl und Paul Mombert (Hrsg.), 12-32. Frankfurt am Main/Berlin/Wien: Ullstein.

Menge, Hermann. o. J./1903. *Griechisch-Deutsches Schulwörterbuch. Mit besonderer Berücksichtigung der Etymologie*. Berlin-Schöneberg: Langenscheidtsche Verlagsbuchhandlung.

Marx, Karl. 1988. Ökonomisch-philosophische Manuskripte vom Jahre 1844. Leipzig: Philipp Reclam jun.

Merton, Robert. 1967. *On Theoretical Sociology*. London: Collier-Macmillan.

Ovid, Publios. 1986. *Metamorphosen*. Wiesbaden: Drei Lilien.

Paul, Axel T.. 2012. *Die Gesellschaft des Geldes – Entwurf einer monetären Theorie der Moderne*, 2., erweiterte Auflage. Wiesbaden: Springer VS.

Reifner, Udo. 2010. *Die Geldgesellschaft – Aus der Finanzkrise lernen*. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.

Schlitte, Annika. 2012. *Die Macht des Geldes und die Symbolik der Kultur. Georg Simmels Philosophie des Geldes*. München: Wilhelm Fink.

Shakespeare, William. 1987. *The Complete Works*. London: Henry Pordes.

Simmel, Georg. 1989. *Philosophie des Geldes*. Orig. v. 1900, Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Smith, Adam. 1973. *Eine Untersuchung über Natur und Wesen des Volkswohlstandes*. Giessen: Verlag Andreas Achenbach.

Union of International Associations (ed.). 1994, *4th Edition: Encyclopedia of World Problems and Human Potential*. München/New Providence/London/Paris: K. G. Saur bzw. www.uia.be/yerbook-online-user-guide (12.04.2013).

Weber, Max. 1922. *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, Bd. 1. Tübingen: Mohr (Paul Siebeck).

Weber, Max. 1964. *Wirtschaft und Gesellschaft*. Studienausgabe, erster Halbband. Köln/Berlin: Kiepenheuer & Witsch.

Werner, Götz W., Wolfgang Eichhorn und Lothar Friedrich (Hrsg.). 2012. *Das Grundeinkommen*. Karlsruhe: KIT Scientific Publishing, 118-137.

Wiener Zeitung. Wien. 5./6. Jänner 2013.

Wiener Zeitung. Wien. 23./24. März 2013.

IV

Divergente Rationalitäten, lokale Praktiken, empirische Observationen

Professionals als Kleinunternehmer: Zur Rationalität von Freiberuflern im realen Business

Dieter Bögenhold / Jarna Heinonen / Elisa Akola

1. Einleitung: Aktuelle Klischees des Unternehmertums

Forschungen im Bereich Entrepreneurship haben in den letzten Jahren weltweit sehr stark zugenommen (Kuratko 2006). Das Unternehmertum wird als Triebkraft für Wirtschaftswachstum dargestellt und folglich als wesentlicher Faktor für die Schaffung von Arbeitsplätzen und von Wohlstand wahrgenommen (van der Praag und Versloot 2007; Sanders 2007; Thurik und Wennekers 2004). Darüber hinaus verändert das Unternehmertum sich ständig und bringt Neuheiten hervor, die eine zentrale Rolle dabei spielen, die Gesellschaft in ihrer Gesamtheit zu verbessern (Wiklund u. a. 2011). Im Bereich Entrepreneurship besteht eine Problematik darin, dass es sich mit Unternehmertum befaßt, so als ließe es sich in einem sozialen, kulturellen und historischen Vakuum betrachten (Ogbor 2000), abgekoppelt sowohl von den breiteren Marktbesonderheiten, Berufsstrukturen, den Arbeitsmarktbedingungen und den Perzeptionen der einzelnen Akteure in Bezug auf deren Erwerbsarbeit und deren Inhalte.

Im Gegensatz zu vielen stereotypischen Annahmen präsentiert sich das Phänomen des Unternehmertums gänzlich anders, wenn es als ein in die Arbeitsmärkte und in spezifische berufliche Kontexte, Anwendungen und Branchen eingebettetes Phänomen untersucht wird (siehe z. B. Welter und Lasch 2008; Welter 2011). So gehören manche Geschäftsleute im Mittelstand und viele Freiberufler zu einer Kategorie, die mit dem landläufigen Bild des Unternehmertums nicht vereinbar sind (Hytti 2005). Sie weisen kein Streben nach Wachstum auf und befinden sich manchmal in Einkommensstufen mit geringem Verdienst oder sogar an der Armutsgrenze (Kautonen u. a. 2010). Empirische Studien über verschiedene Gruppen von selbstständig Beschäftigten in breiteren gesellschaftlichen Zusammenhängen und Arbeitsmarktkontexten können alternative Darstellungen liefern, die allgemeine Grundannahmen über das Unternehmertums herausfordern. Gründlicheres Theoretisieren mit relevanten empirischen Daten kann dazu führen, dass hinterfragt wird, ob Unternehmertum grundsätzlich gesellschaftlich und politisch

immer nur positiv zu interpretieren ist und wer die Gewinner und Verlierer sind, wie Blackburn und Kovalainen (2008) formulierten.

Unsere Studie untersucht die thematischen Bereiche Unternehmertum, berufliche Selbständigkeit und freiberufliche Tätigkeit, die sich teilweise überlagern, teilweise identisch und teilweise disparat sind. Auch die wissenschaftliche Debatte zu den freien Berufen hat bereits eine Tradition, die auf mehrere Jahrzehnte zurückblickt. Die freien Berufe stellen einen wesentlichen Bestandteil des Trends zur Tertiärisierung dar. Sie stehen in gewisser Hinsicht gelegentlich „zwischen" Entrepreneurship und traditioneller lohn- oder gehaltsabhängiger Erwerbsarbeit. In diesem Zusammenhang verfolgt unsere Studie die Frage, welche Klischees mit dem Unternehmertum verbunden sind. Zwar sind die freien Berufe der Kategorie der Selbstständigkeit zuzuordnen, andererseits sind sie als solche spezifisch „anders" und „besonders". Die Studie bezieht sich auf Erkenntnisse aus einer empirischen Untersuchung, die in Finnland durchgeführt wurde. Dabei handelt es sich um eine Befragung (N=733) von freien Journalisten, Übersetzern, Dolmetschern und Künstlern beiderlei Geschlechts und die sich teilweise in fließenden Übergängen zwischen Lohnarbeit und Unternehmertum befinden. Die Ergebnisse gewähren Einblicke in Karrieremuster sowie in arbeitsrelevante und verschiedene weitere sozioökonomische Angelegenheiten und sie geben Aufschluss über Fragen ihrer Geschäftstätigkeit und die insbesondere mit der Terminologie Entrepreneurship verknüpften Klischees. Die Resultate verdeutlichen, dass die Lebens- und Arbeitssituation von freiberuflich Beschäftigten nicht nach einem schlichten Schwarz-Weiß-Schema interpretiert werden sollte. Solche Stereotypen sind zum Beispiel, dass Freiberufler einerseits an der "Armutsgrenze" sind und auf Grund des Fehlens an Beschäftigungschancen im Sektor der Lohnarbeit zu ihrer Tätigkeit gezwungen sind. Demgegenüber betonen andere Autoren die Prinzipien des „ohne Hierarchien arbeiten" und das der Selbstverwirklichung.

Tatsächlich gibt es „zwischen" solchen unterschiedlichen sozio-ökonomischen Charakterisierungen diverse weitere Positionen mit spezifischen Formen unterschiedlicher sozialer Logik. Will man nicht Gefahr laufen, den wahren Alltag außer Acht zu lassen (Rehn 2008), muß man sich mit solcher Form *empirischer* Realität auseinandersetzen.

Die Hinterfragung einiger der Stereotypen von Entrepreneurship führt zu der Erkenntnis, dass der Begriff Entrepreneurship vielfach ohne Differenzierung angewandt wird und dass in der Diskussion über Unternehmertum zahlreiche Mythen bestehen. Tatsächlich agieren unter der Flagge von Unternehmertum eine Reihe von Akteuren, die nicht immer als typische Vertreter des selbständi-

gen Unternehmertums identifiziert werden und die nicht dem klassischen Idealbild des Entrepreneurs entsprechen.

2. Entrepreneurship, Selbstständigkeit und die Freien Berufe

Unternehmertum dient als Dachbegriff für verschiedene unterschiedliche Gegenstände, sowie für wissenschaftliche und politische Diskussionen, welche ihrerseits abweichende Probleme und Aspekte damit verknüpfen. Auch in der wissenschaftlichen Literatur findet man eine Fülle an unterschiedlichen Definitionen von Entrepreneurship,

> "which differ along a number of dimensions, i. e. whether entrepreneurship should be defined in terms of dispositions, behaviour, or outcomes; whether it belongs in the economic-commercial domain or can be exercised also in not-for-profit contexts; whether it belongs only in small and/or owner-managed firms or in any organizational context, and whether purpose, growth, risk, innovation or success are necessary criteria for something to qualify as entrepreneurship" (Davidsson 2003, 316).

Aber auch in der *Geschichte* des ökonomischen Denkens wurden unterschiedliche Positionen zur Definition von Entrepreneurship eingenommen (McMullen 2011). Die wechselnden historischen, regionalen und sozialen Zusammenhänge, in denen Unternehmertum stattfindet, verstärken die Komplexität, die mit einer vereinheitlichenden Definition einhergeht (Welter 2011).

Es gibt auch deshalb keine präzise und gemeinsame Quelle, aus der die universelle Diskussion über Unternehmertum schöpfen kann, da der Begriff „Entrepreneurship" eine breite Palette an Problemen abdeckt, wie u. a. jene, die sich auf kleine und mittlere Unternehmen beziehen, innovative Unternehmen, Existenzgründungen, sozio-ökonomische Perspektiven und Marktverhalten.

Shane und Venkataraman (2000, 218) halten drei Bündel von Forschungsfragen für wesentlich: (1) wieso, wann, und wie entstehen Chancen; (2) wieso, wann, und wie werden diese Chancen von manchen spezifischen Leuten wahrgenommen und genutzt, aber von anderen ungenutzt gelassen; und (3) wieso, wann, und wie werden unterschiedliche Handlungsmechanismen eingesetzt, um unternehmerische Chancen zu nutzen (eine Diskussion und weitere Interpretationen findet man bei Davidsson 2003).

Häufig wird in der Diskussion über Zusammenhänge zwischen Entrepreneurship und Veränderungen im Arbeitsmarkt die analytische Kategorie der „Selbstständigkeit" herangezogen, um Entrepreneurship als *modus operandi* zu quantifizieren. Als Arbeitsmarktkategorie lässt sich die selbstständige Beschäftigung numerisch zählen und einzelne Unterbereiche dieser Kategorie können miteinan-

der verglichen werden (Carter 2011). Der Bezug auf die Selbstbeschäftigung birgt jedoch die Komplikation, dass es vielfach als Platzhalter für Entrepreneurship dient, Selbstständigkeit und Entrepreneurship jedoch niemals das Gleiche sind. Entrepreneurship deckt nur Teile der Kategorie der Selbstständigkeit ab, und die Zahl der selbstständig Beschäftigten enthält auch Individuen, die bestenfalls im Grenzfall als unternehmerische Akteure zu bezeichnen sind (Bögenhold 2004; Verheul und van Stel 2007; Stam 2008). Folglich erweist sich der Terminus Entrepreneurship als eine Kombination von Interpretationen und Ansätzen, die sich dauernd ändern, insbesondere auch wenn man durch die Geschichte der Wirtschaftswissenschaften geht (Landström und Lohrke 2010; Hébert und Link 1982, 2009).

Unter den Akteuren, auf die die klassischen Statements über das (typische) Unternehmerverhalten *nicht* zutreffen, nehmen die freien Berufe als Unterkategorie von Selbstständigkeit einen beträchtlichen und dabei wachsenden Anteil ein. Eine lang andauernde Diskussion bezieht sich auf die Frage, ob Freiberufler anders agieren als „reguläre" Geschäftsleute. Es wurde oft behauptet, dass Geschäftsleute von einer eher „egoistischen" Motivation geprägt sind, während die freien Berufe eher „altruistisch" sind, was unterschiedliche Wirtschaftsrationalitäten impliziert. Parsons (1939) hatte das folgendermaßen charakterisiert: *"the business man has been thought of as egoistically pursuing his own self-interest regardless of the interests of others, while the professional man was altruistically serving the interests of others regardless of his own"* (Parsons 1939, 458). Tatsächlich führen aber auch Geschäftsleute ihre Firmen auf unterschiedliche Weise und sie lassen sich von verschiedenen ethischen Zielen leiten. Allerdings sind auch die freien Berufe keine einzigartige homogene Gruppierung, so dass der Gegensatz zwischen freien Berufen und „regulären" Unternehmern auch von daher nicht immer eine zwingende Dichotomie ergibt (Parsons 1939, 458).[1]

Seit diesen frühen Reflektionen haben sich die entsprechenden sozialen Strukturen stark verändert. Neue Berufe existieren an der Schnittstelle von Prozessen der Akademisierung und Tertiärisierung. So lange sie wirtschaftlich unabhängig sind, werden die freien Berufe als ein Unterbereich der Arbeitsmarktkategorie der Selbstständigkeit gezählt. Allerdings passen sie nicht genau mit dem Bild von Entrepreneurship überein.

1 Obwohl die Bereiche der freien Berufe zunehmend kommerzialisiert werden, gibt es, wie Parsons (1939) feststellte, eine spezifische Differenz des freiberuflichen Akteurs, die von Marshall (1939) dann so porträtiert wird: "The professions, it was said, enjoyed the kind of freedom, not so much because they were free from the control of an employer […] but rather because […] choice was not restricted and confined by economic pressure. The professional man, it has been said, does not work in order to be paid, he is paid in order that he may work" (Marshall 1939, 325).

Die Existenz der modernen freien Berufe reflektiert die wachsende Bedeutung der Kategorie von Expertenwissen (Stehr und Grundmann 2011) innerhalb des Trends zur Wissensgesellschaft (Stehr und Meya 2005) einerseits und einer *entrepreneurial* Gesellschaft (Audretsch 2007; Bonnet u. a. 2010) andererseits. Sie stellen dabei auch einen Teil des Konzepts eines sich wandelnden Arbeitsmarktes dar (Schmid 2000), für den Begriffe der Flexibilisierung, Globalisierung und neue Herausforderungen der Hochschul(aus)bildung stehen (Allen und Velden 2011). Da diese Berufe in zunehmendem Maße ein wichtiger Bestandteil der entsprechenden dynamischen Trends sind, muss man auch innerhalb dieser Berufskategorie zu differenzieren beginnen, weil hier berufliche Gewinner und Verlierer gleichzeitig auftreten (Støren und Arnesen 2011).

3. Kräftespiele am Arbeitsmarkt: Der Trend zum Dienstleistungssektor als Antriebsmotor

Mit zunehmender Selbstständigkeit (Arum und Müller 2004; Bosma u. a. 2009; Kelley u. a. 2010) werden neue Aspekte in der Struktur des Arbeitsmarktes und in der Aufteilung der Beschäftigungsfelder sichtbar. Wie verändert sich die Landschaft der Selbstständigkeit insgesamt und welche Konsequenzen birgt diese Veränderung für diejenigen, die sich am unteren Rand der wirtschaftlichen Stabilität und des finanziellen Einkommens befinden? Von großem Interesse für die Forschung sind vor allem die Kräfte, die für das Aufkommen dieser Stakeholder verantwortlich sind. Sollten diese in erster Linie als Resultat von „pushes“ gesehen werden, die von Mängeln im Arbeitsmarkt ausgehen? Sind sie eine Reaktion auf neue Lebensstile und Arbeitsanforderungen, die als „pull“-Faktoren in Richtung der Selbstständigkeit wirken?

Das Problem in Bezug auf die Frage nach der Selbstständigkeit ist die Fülle und Breite an wirtschaftlichem und sozialem Material, sowohl aus theoretischer wie auch aus empirischer Sicht, weil das Reservoir an selbstständig Beschäftigten sehr vielfältig ist und weil die sozio-ökonomischen Faktoren, die steuern, warum Menschen sich in die Richtung der Selbstständigkeit bewegen, in höchstem Maße unterschiedlich und divergent sind (Shane 2003). Die Kategorie der Selbstständigen besteht sowohl aus Gewinnern als auch aus Verlierern, aber es sind neue, und teilweise unscharfe Typen hinzugekommen, deren exakte Bestimmung sehr schwierig ist. Wir beobachten säkulare Veränderungen im Beschäftigungssystem und in den industriellen Beziehungen, die sich auch auf selbständige Arbeitskräfte auswirken (Kalleberg 2009). Gartner (1985, 696) behauptet, dass die Unterschiede zwischen den Positionen innerhalb der Sphäre der Selbst-

ständigkeit ausgeprägter sein können als Unterschiede zwischen einzelnen Selbstständigen und Angestellten.

Im Laufe der letzten hundert Jahre haben wir einen beträchtlichen Anstieg der Produktivität mit vielen unterschiedlichen Konsequenzen für die Arbeitsteilung, Beschäftigungsformen und Unternehmen erlebt. Karl Polanyi (2010) beschreibt seine Wahrnehmung dieser „großen Transformation", welche mit ihren „Teufelsmühlen" (Polanyi) der Märkte das System einer (Markt-)Wirtschaft in der Gesellschaft einführte. Zugleich erleben wir den steten Aufbau eines Arbeitsmarktes (Granovetter und Tilly 1988; Tilly und Tilly 1994), in welchem aus historischer Sicht die Zahl der selbstständig Beschäftigten abnahm, während die Zahl der Lohnarbeiter zunahm. In den letzten Jahren sinkt jedoch das Niveau der Selbstständigen nicht weiter ab, sondern steigt an, was als neues Phänomen innerhalb eines historischen Prozesses interpretiert werden muss.

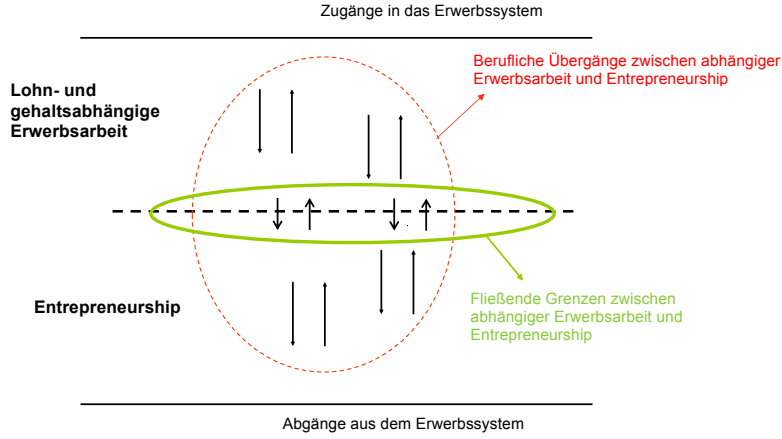
Wenn wir das 20. Jahrhundert insgesamt betrachten, so sehen wir mit dem rasanten Wachstum von Wissen in der Form von Schul- und Hochschulbildung eine schleichende Revolution im Sinne einer grundlegenden Veränderung der Strukturen von Gesellschaft und Arbeit, zu welchem sicherlich die technologischen Entwicklungen in der Wirtschaft und die daraus resultierende Nachfrage beigetragen haben. Um die von Daniel Bell (1973) vor 40 Jahren beschriebenen Information etwas zu vereinfachen, so lautet die Zusammenfassung, dass eine kontinuierlich fallende Zahl von Menschen sich in ihrem gewählten Beruf direkt mit produktiven Funktionen beschäftigt, während die administrativen und technischen Funktionen wie zum Beispiel Büroarbeit, Planung, Forschung, Reparatur, Instandhaltung, Beaufsichtigung, Prüfung und Kontrolle, Training und Weiterbildung sowie Handel und Transport permanent wichtiger werden.

Wenn man ein komplexes Phänomen auf einen Nenner bringen will, lautet es so: Jene professionellen Gruppen, die Max Weber (1972, 179) als die „arme Intelligenz mit Fachwissen" beschrieb, sind nun auf dem besten Weg, den Großteil der Gesellschaft zu repräsentieren. Es ist eine wichtige Aufgabe festzustellen, wie weit die Arbeit, die nicht unmittelbar in den produktiven Bereichen von Wirtschaft und insbesondere in der eigentlichen Produktion geleistet wird, weiter ansteigen wird. Allerdings dürfte es auch sehr schwierig sein, diese Entwicklungsschritte in geeignete Worte zu fassen (Castells 2010).

Die Existenz neuer und – zumindest zu Beginn – kleiner Unternehmen, wird vor allem von der Verschiebung innerhalb der Wirtschaft in Richtung Dienstleistungssektor gefördert. Erstens entstehen neue Beschäftigungsfelder und Tätigkeitsprofile, wobei diese mit der Entstehung einer Vielfalt an neuen selbstständigen Berufen und Tätigkeitsprofilen assoziiert werden. Die Bedeutung von Wachstum

im Bereich der professionellen Dienstleistungen für die Zukunft der Selbstständigkeit zeigt sich mit einem Blick auf die Trends in jenen Berufen, die primär zu den Sphären der Business Services und Bildung, Gesundheit und Kultur gehören. Grundsätzliche gesellschaftliche Veränderungen bieten eine Grundlage für die Entwicklung von neuen unabhängigen freien Berufen sowie für neue Unternehmen im Dienstleistungssektor, insbesondere wenn die sogenannte kreative Industrie (Flew 2012) auch zum Bereich der professionellen Expertise zählt und wenn Trends zur Globalisierung mit den Auslagerungsstrategien der Unternehmen zusammenspielen (Oshri u. a. 2008; Bharat 2012).

Abbildung 1: Entrepreneurship und abhängige Erwerbsarbeit



Die Interpretation von neuen Märkten als komplexes Resultat von beruflichen Veränderungen auf der Makro-Ebene und sozialer Mobilität innerhalb der Lebensverläufe von einzelnen Akteuren (Kohli 2007; Mayer 2009) bieten eine Erklärung dafür, wie Veränderung gleichzeitig als eine eigene Quelle für weitere Neuheiten dienen können (Abbildung 1).

4. Selbständigkeit und Unternehmen im Klein- und Kleinstbereich

Wenn wir berufliche Selbständigkeit diskutieren, erscheint es von besonderem Interesse zu erfahren, durch welche Umstände und aus welchen Gründen verschiedene Übergänge *in* die Selbständigkeit gegangen werden. Dasselbe gilt umgekehrt auch für die Wege *aus* der Selbständigkeit heraus. Diese Frage ist von Bedeutung, da die sozioökonomische Situation der Selbständigkeit prinzipiell durch eine große Heterogenität geprägt ist, was die Schwierigkeit spiegelt, generelle Aussagen über die Natur der Selbständigkeit zu treffen. Deshalb müssen wir beurteilen können, ob die zahlenmäßige Entwicklung der Berufe primär das Resultat freier Wahlen von Akteuren im Erwerbssystem ist oder den Druck der Arbeitsmärkte durch Arbeitslosigkeit und fehlende Berufsalternativen widerspiegelt. Vier Trends lassen sich im Erwerbssystem mit Blick auf die sozioökonomische Situation von selbständig Erwerbstätigen finden, wenn man den Zeitraum der letzten 20 Jahre untersucht.

1. Zunahme der Mikroselbständigkeit

Nach dem historisch lang anhaltenden Trend des Rückgangs der Selbständigkeit hat die Zahl der selbständig Erwerbstätigen in den letzten 2 Jahrzehnten zugenommen. Eine Differenzierung nach Größenkategorien von Unternehmen zeigt, dass die spezifische Unterkategorie der Selbständigen, die ohne weitere (abhängige) Angestellte in ihren Firmen tätig sind, signifikant zugenommen hat. Diese Fraktion an Ein-Mann- bzw. Eine-Frau-Firmen trägt maßgeblich zur gegenwärtig anhaltenden Renaissance des selbständigen Unternehmertums bei.

2. Dynamik und Unstetigkeit

Eine gestiegene Dynamik im Arbeitsmarkt mit diversen Wechseln zwischen abhängiger Beschäftigung und Arbeitslosigkeit und einem Mangel an Aufträgen ist signifikant. Neue Formen beruflicher Laufbahnen sind in letzter Zeit entstanden, die mit einem hohen Maß an Unsicherheit verbunden sind und die gelegentlich auch hohe finanzielle Risiken beinhalten. Die sozioökonomische Kategorie der Selbständigkeit scheint in einem Zustand permanenter Mobilität, Herstellung und Wiederherstellung zu sein und Teile von ihnen gehören zu einer Kategorie problematischer Arbeit (Pollert und Charlwood 2009) und geringen Einkommen trotz Erwerbsarbeit, die in der britischen Literatur als „working poor“ (Fields 2011) beschrieben werden.

3. *Destandardisierung und Mobilität*

Parallel dazu wurde ein hohes Ausmaß an Destandardisation innerhalb der Erwerbskategorie der Selbständigkeit evident. Bezüglich der sozialen Situationen bestehen beträchtliche Divergenzen, die vor allem durch die verschiedenen wirtschaftlichen Aktivitäten vermittelt werden. Ein solcher Indikator liegt in der Verschiedenheit der Arbeitszeiten. So sind u. a. die wöchentlichen Arbeitszeiten sehr heterogen. Viele haben Arbeitszeiten, die bedeutend höher als 40 Stunden pro Woche sind, während umgekehrt auch bedeutende andere Fraktionen der Selbständigkeit mit geringfügigen Wochenarbeitszeiten gefunden werden können. Verschiedene Aspekte einer Destandardisierung weisen auf einen hohen Grad an Diversität innerhalb der Selbständigkeit hin (Clinton u. a. 2006; Fraser und Gold 2001).

4. *Hybridisierung von Beschäftigung*

Im Kontext von Unstetigkeit entstehen Destandardisierung und eine Heterogenität von verschiedenen hybriden Formen arbeitsmarktvermittelter Beschäftigungen. Die individuelle Erwerbsbiographie beinhaltet nicht nur verschiedene Perioden abhängiger Beschäftigung und beruflicher Selbständigkeit im zeitlichen Nacheinander sondern auch die Möglichkeit verschiedener Beschäftigungsaktivitäten und deren Kombinationen gleichzeitig. So kann man beispielsweise in den Morgenstunden als freiberuflicher Übersetzer tätig sein, während nachmittags Schüler in einem privaten Nachhilfeinstitut auf Honorarbasis betreut werden, abends dann eine abhängige Beschäftigung als Aufseher in einem Kino ausgeübt wird und am Wochenende Tennisstunden gegeben werden.

5. *Prekarisierung von Arbeit*

Prekarisierung von Arbeit adressiert den Umstand, dass Einkommen durch reguläre Arbeit innerhalb des Beschäftigungssystems sehr gering sein können, so dass sie nah an der Armutsgrenze sind. Vor allem muss die große Spanne zwischen den niedrigsten und höchsten Einkommen berücksichtigt werden (Kalleberg 2011). Gegenwärtig gibt es keine klaren Hinweise, ob sich mit der Expansion hybrider Beschäftigungsverhältnisse eine neue Segmentierungslinie entwickelt und ob neue Prekarisierungsformen in Verbindung mit niedrigen Einkommen und instabilen Soziallagen durch kurzzeitige Beschäftigungskontrakte und riskante Marktlagen entstehen. Man kann mit guten Gründen annehmen, dass eine substantielle Zahl der stetig neuen Selbständigen zu der Gruppierung derer gehört, aus denen sich die späteren Pleiten zusammensetzen, weil die Einnahmen deutlich hinter Erwartungen zurückbleiben. Teile dieser Arbeitsmarkt-kategorie decken

sich mit dem Phänomen der sogenannten „Working Poor“. Deshalb ist die Frage nach Analogien mit Formen von proletaroider Selbständigkeit (Geiger 1932) und neuen Formen eines Tagelöhnertums auf der Tagesordnung.

Neue Muster sozialer Mobilität gehen meistens mit neuen Formen beruflicher und biographischer Diskontinuität einher. Es gibt letztlich keine zwingende Evidenz dafür, ob neu auftauchende Formen von beruflicher Selbständigkeit in erster Linie ein Resultat von bewußter “freier Wahl“ oder vor dem Hintergrund von fehlenden beruflichen Alternativen „aufgenötigt“ sind. Hinzu kommt, dass es nur beschränktes Wissen bezüglich der konkreten Inhalte der wirtschaftlichen Aktivitäten, der Lebensverläufe der Akteure und ihrer Arbeitsbedingungen und Einkommen in Bezug auf diese neu sich entwickelnden Formen der Selbständigkeit gibt. Die genauen Abgrenzungsverläufe zwischen gehalts- und lohnabhängiger Arbeit und beruflicher Selbständigkeit einerseits und gegenüber der informellen Ökonomie und Schwarzarbeit andererseits sind schwierig, genau zu benennen, und zwar analytisch, theoretisch und empirisch. Viele Beschäftigte werden wie Quasi-Selbständige behandelt, während sie realiter sehr nah an der konkreten Arbeitswelt der abhängigen Beschäftigung sind, ohne aber unter dem Schutzschirm des Sozialrechts für abhängige Beschäftigte zu sein (Gottschall und Betzelt 2001, Clinton u. a. 2006; Gold und Fraser 2002). Schließlich sind weiterhin enorme sektorale Wandlungen und Verschiebungen in Richtung einer Dienstleistungswirtschaft zu beobachten, die den Trend in Richtung Destandardisierung und Fragmentierung vorantreiben. Nicht nur angesichts neuer technologischer Entwicklungen in den Kommunikations- und Informationstechnologien und neuen Unternehmensfeldern in den weiten Bereichen von Freizeit und Tourismus entstehen neue Berufe, Produkte, Geschäftsmöglichkeiten, Technologien, Märkte und berufliche Selbständigkeiten, sondern auch im weiten Feld tertiärer Dienstleistungen überhaupt: Die Zahl der freiberuflich Tätigen nimmt deutlich stärker zu als die Zahlen aller anderen Selbständigen (für Deutschland vgl. Bögenhold und Fachinger 2007, 2011).

Die Entwicklungen in der Kategorie der beruflichen Selbständigkeit sind in anderen Worten Teil des Wandels und der Umschichtungen in der beruflichen Arbeitsteilung und deren industriellen Beziehungen: „*Work is intimately related to other social, economic, and political issues, and so the growth of precarious work and insecurity has wide-spread effects on both work-related and non-work phenomena*“ (Kalleberg 2009, 8). Alle Beschäftigten stehen in Beziehung zu Unternehmen und deren Stakeholdern, weshalb sie schon auf den ersten Blick zu dem Gegenstandsbereich des Beschäftigungssystems gehören. Aber auch selbständig Erwerbstätige können solchermaßen in ein solches System industrieller Beziehungen

einsortiert werden: „*Even self-employed people can be considered to have ‚employment relations' with customers, suppliers, and other actors*" (Kalleberg 2009, 12).

5. Empirische Befunde und deren Forschungsmethoden

Der empirische Teil der Untersuchung beabsichtigt, ein empirisches Bild der Verteilung von Selbständigkeit und den freien Berufen am Beispiel einer Untersuchung in Finnland zu zeichnen. Es werden die spezifischen Mobilitätskanäle zwischen abhängiger und nicht-abhängiger Arbeit erforscht, speziell stützen wir uns auf den Bereich ausgesuchter Freiberufler mit Universitätsabschluß in Finnland. Dabei liegt der Fokus auf den Freien Berufen der selbständigen Journalisten, Übersetzer, Dolmetscher und Künstler, die durch einen relativen Mangel an traditionellen Karrierestrukturen und – die entweder aktiv ihre Betätigung in einer selbständigen Beschäftigung gesucht haben oder die auf Grund fehlender Berufsalternativen im Arbeitsmarkt eher dazu gedrängt wurden (Fraser und Gold 2001).

Empirische Befunde

Die empirischen Daten wurden teilweise durch eine internetbasierte und eine schriftliche Erhebung generiert. Dabei wurden die Fragebögen an die Mitglieder von drei freiberuflichen Interessenorganisationen verschickt, nämlich dem finnischen Verband der Freien Berufe SFJ, der finnischen Berufsvereinigung von Übersetzern und Dolmetschern und dem Verband von Künstlern in Finnland. Diese drei Berufe sind bislang unter dem Gesichtspunkt von selbständiger Berufstätigkeit und Unternehmertum kaum systematisch untersucht und studiert worden. Die Daten sind insofern einzigartig, als diese Freiberufler in den sich ständig verändernden Arbeitsmärkten an den unscharfen Grenzen positioniert sind, an denen sowohl abhängige Beschäftigungen als auch berufliche Selbständigkeiten existieren und die individuellen Lebensgrundlagen bestimmen.

Der Datensatz besteht aus 2.036 selbständigen Freiberuflern und in die Auswertung gelangten 733 Antworten (Rücklaufquote 36 Prozent). 89 Prozent aller Freiberufler arbeiteten alleine ohne weitere angestellte Beschäftigte, lediglich 3 Prozent hatten Angestellte und bei 7 Prozent waren weitere Eigentümer arbeitsmäßig im Geschäft involviert. Zwischen den drei Professionen gab es keine statistischen Unterschiede. Der Datensatz beinhaltete 29 Prozent Männer und 71 Prozent Frauen mit einem Durchschnittsalter von 46 Jahren. Fast alle der Befragten hatten mindestens einen Berufsabschluß und die Mehrheit wies dabei einen Hoch-

schulabschluß auf (72 Prozent). 30 Prozent waren freiberufliche Journalisten, 44 Prozent Übersetzer und Dolmetscher und 25 Prozent Künstler.

Die Daten sollen die Thematik der Diskussion über Professionen und ihre Mobilität an den unscharfen Grenzen zwischen abhängiger und selbständiger Tätigkeit illustrieren. Auf Grund der beschriebenen Datengrundlage streben wir keine statistischen Generalisierungen an und wir testen auch keine statistischen Hypothesen.

Der *Beruf* wurde mit einer dreikategorialen Variable basierend auf der beruflichen Vereinigung der Befragten gemessen. *Der Wunsch nach beruflicher Selbständigkeit* wurde durch die Kombination von zwei Variablen gemessen, nämlich wie lange über die Selbständigkeit nachgedacht wurde, bevor tatsächlich entsprechende Aktivitäten begonnen worden waren[2], und wie sie sich für die Selbständigkeit letztlich vorbereitet hatten.[3] Der *Wunsch nach beruflicher Selbständigkeit* wurde in drei Kategorien operationalisiert. Die Kategorie „hoch" (großer Wunsch nach Selbständigkeit) beinhaltet Antworten, die die Selbständigkeit für eine längere Zeit in ernsthafte Erwägung gezogen hatten (von mehreren Monaten bis zu mehreren Jahren) und die die gesamte vorherige Berufskarriere daran ausgerichtet hatten, irgendwann einmal sich selbständig zu machen. Demgemäß finden sich hier auch entsprechende Fortbildungen, um diesem Ziel näher zu kommen. Die Antwortkategorie „niedrig" versammelt dabei die Antworten derer, die eine Selbständigkeit nicht realistisch ins Auge gefasst hatten und die sich nicht systematisch darauf vorbereitet hatten. Die Rückmeldungen, die der „mittleren" Kategorie zugeordnet wurden, hatten eine Selbständigkeit im Auge gehabt, ohne sich allerdings entsprechend vorbereitet zu haben, oder sie hatten nicht an die Selbständigkeit gedacht, aber sie hatten sich in ihrem Beruf fortgebildet und/oder ihre frühere Karriere vorangetrieben, um sich irgendwann selbständig zu machen.

Unternehmerisches Denken wurde mit vier eigenständigen Kriterien bezüglich der eigenen Wahrnehmung von Kreativität und Risikofreudigkeit gemessen. *Kundenorientierung* wurde mit zwei eigenen Punkten mit Blick auf die Anzahl der Aufgaben und die Rolle der Kundenbedürfnisse erfaßt. *Arbeitszufriedenheit* wurde

2 Die Frage lautete: „Wie würden Sie den Prozess beschreiben, in dem man ein Unternehmer/ Selbständiger/Freiberufler/Künstler wird ?" Die Antwortmöglichkeiten waren folgende a) „das war bereits seit Jahren in meinen Gedanken geplant", b) „ich hatte darüber die Monate davor nachgedacht" und schließlich c) „ich hatte diesbezüglich eigentlich keine Gedanken vorher gehabt".

3 Die Frage lautete "Wie haben Sie sich darauf vorbereitet, sich als Unternehmer/ Selbständiger/ Freiberufler/Künstler selbständig zu machen ?" Die Antwortalternativen waren "a) Ich bildete mich systematisch fort, um Unternehmer/Selbständiger/Freiberufler/ Künstler zu werden, b) Ich richtete meine frühere berufliche Karriere bereits daraufhin aus, c) Ich bereitete mich nicht gezielt darauf vor, aber als die Möglichkeit auftauchte, überlegte ich kurz und traf die Entscheidung, und d) Ich bereitete mich nicht gezielt darauf vor und geriet letztlich zur Freiberuflichkeit im Gefolge von verschiedenen Situationen und Möglichkeiten.

mit vier Kriterien erfaßt, die die Erfüllung durch und Bestätigung für die Lebenssituation durch die Selbständigkeit beschreiben. Die Entsprechung der einzelnen Kriterien wurde mit einer explorativen Faktoranalyse bewerkstelligt. Die in der Faktoranalyse verwandten Statements werden im Appendix (1) aufgeführt. Jedes Statement war auf einer Likert Skala eingeordnet, die von 1 (= völlige Ablehnung) bis 5 (= völlige Zustimmung) variiert. Die Zuverlässigkeit war für alle Variablen akzeptabel (*Unternehmerisches Denken* – Cronbach's $\alpha = 0.812$, *Kundenorientierung* – Cronbach's $\alpha = 0.583$ und Arbeitszufriedenheit – Cronbach's $\alpha=0.710$).

Analysen

Kreuztabellen und Varianzanalyse (ANOVA) wurden angewandt, um die Differenzen zwischen den einzelnen Professionen zu untersuchen. Im Kapitel mit den Ergebnissen werden lediglich statistisch signifikante Unterschiede zwischen den freien Berufen wiedergegeben. Wenn die Chi-Quadrat-Tests signifikant sind, wurden Post-Hoc-Tests angestellt, um zwischen den drei Professionen Differenzen festzustellen. Wenn nicht ein anderslautender Hinweis angebracht ist, so sind die Differenzen zwischen den Professionen statistisch signifikant. Statistische Signifikanzen zwischen einigen der Professionen sind in der entsprechenden Tabelle mit dem Symbol a, b oder c markiert, wobei a (= die Differenz in Bezug auf die freiberuflichen Journalisten), b = die Differenz in Bezug auf die Übersetzer und Dolmetscher) und c (= die Differenz in Bezug auf die Künstler) ist. Der hier beschriebene Berichtsstil bezieht sich auf alle Tabellen.

6. Freiberufler und Künstler: Heterogene Arbeitsleben zwischen Notwendigkeit, Herausforderungen und Befriedigung

Im Folgenden werden wir einen näheren Blick auf die unterschiedlichen Wege in die Selbständigkeit werfen, auf die Entstehung der Lebensgrundlage und die Organisation und den Inhalt der Arbeit und die Zufriedenheit mit der Selbständigkeit an den fließenden Grenzen zwischen abhängiger Beschäftigung und Unternehmertum. Die Unterschiede zwischen den Professionen werden exemplarisch durch die empirischen Daten über freiberufliche Journalisten, Übersetzer und Dolmetscher und Künstler verdeutlicht.

6.1 Passagen in die Selbständigkeit

Es gibt zwei verschiedene sozioökonomische Wege in die Selbständigkeit. Einmal kann sich ein Individuum aus Motiven der Selbstverwirklichung selbständig

machen, was indiziert, dass die berufliche Selbständigkeit eine wünschenswerte Option unter mehreren möglichen Optionen ist (z. B. auch gegenüber abhängiger Beschäftigung). Zum anderen kann eine Selbständigkeit auf Grund einer individuell schlechten Position auf dem Arbeitsmarkt die einzige mögliche Option sein, am Erwerbsleben teilzunehmen und einen bestimmten Beruf auszuüben (Bates und Servon 2000). Praktisch bestehen verschiedene Kombinationen zwischen diesen beiden entgegengesetzten „Logiken". (Bögenhold 2004b). Unsere empirischen Daten stammen von Professionen, bei denen die Arbeitsmarktsituation entweder eher ungünstig oder inadäquat ist (Akola u. a. 2007). Wie in der Tabelle (1) allerdings beschrieben, gibt es zwischen den Professionen mit Blick auf den Wunsch und die Vorbereitung auf eine Selbständigkeit deutliche Differenzen.

Tabelle 1: Begehrtheit und Vorbereitung auf berufliche Selbständigkeit

	Freiberufliche Journalisten	**Übersetzer/ Dolmetscher**	**Künstler**	**Insgesamt**
Begehrtheit und Vorbereitung auf berufliche Selbständigkeit ($p<0.001$)	% (n)	% (n)	% (n)	% (n)
Hoch	19.4	18.9	77.9	34.1
Mittel	51.9	55.0	18.4	44.8
Niedrig	28.7	26.1	3.7	21.2
Insgesamt	*100.0 (160)*[c]	*100.0 (238)*[c]	*100.0 (136)*[a, b]	*100.0 (534)*

Künstler fallen dabei als eine besondere Gruppierung auf. Ungefähr 80 Prozent von ihnen hatten sich darauf vorbereitet, Künstler zu werden und als solche zu arbeiten, was unausweichlich eine Tätigkeit inform einer selbständigen Existenz einschließt. Die meisten Dolmetscher und Übersetzer gehörten zu jener mittleren Gruppierung, denen die Selbständigkeit zuvor nicht völlig fremd erschien, aber die sich andererseits auch nicht aktiv in eine solche Richtung vorbereitet hatten. Die Ergebnisse zeigen, dass die Idee und die Wünschbarkeit einer Selbständigkeit für die freiberuflichen Selbständigen im Vorfeld ihrer Gründung unter den drei Professionen am niedrigsten ausgeprägt war. Ähnlich fanden auch Gold und Fraser (2001) in ihrer Studie heraus, dass freiberufliche Übersetzer in ihre Freiberuflichkeit und die Selbständigkeit ohne eine Form von Planung und Vorbereitung geradezu „hineinwuchsen". Dabei war der jeweilige Arbeitsstatus lediglich

ein Selbstzweck, obwohl anfangs sicherlich eher ein gewisser „Zwang“ als eine gezielte Wahl bestand, sich selbständig zu machen. Dennoch bestand später der Wunsch, selbständig zu bleiben und nicht in eine abhängige Beschäftigung zurückzugehen. Die Tabelle (2) zeigt die der Selbständigkeit vorangegangenen Arbeitsmarktsituationen bei den untersuchten Professionen.

Tabelle 2: Vorherige Arbeitsmarktsituation

	Freiberufliche Journalisten	**Übersetzer/ Dolmetscher**	**Künstler**	**Insgesamt**
Arbeitsmarktstatus vor der Selbständigkeit ? (p<0,001)	% (n)	% (n)	% (n)	% (n)
Abhängige Beschäftigung (unbefristet, befristet, gelegentlich)	65.0	58.6	24.7	52.2
Arbeitslos	8.6	9.3	3.4	7.6
Wirtschaftlich inaktiv (Studenten, verschiedene Formen an Abwesenheit)	26.4	32.1	71.9	40.2
Total	100,0 (220)[c]	100.0 (321)[c]	100.0 (178)[a, b]	100.0 (719)
Arbeitslosigkeit während der letzten 5 Jahre (p<0,001)	% (n)	% (n)	% (n)	% (n)
Ja	13.0	15.9	35.4	19.8
Nein	87.0	84.1	64.6	80.2
Total	100.0 (215)[c]	100.0 (321)[c]	100.0 (175)[a, b]	100.0 (711)
Wie haben die Jobs in abhängiger Beschäftigung zur Ausbildung gestanden? (p<0,001)	% (n)	% (n)	% (n)	% (n)
Sehr	66.8	54.5	37.3	54.1
Teilweise	24.8	30.1	45.3	32.2
Nicht besonders	8.4	15.4	17.4	13.7
Insgesamt	*100.0 (202)*	*100,0 (286)*	*100.0 (161)*	*100.0 (649)*

65 Prozent der freiberuflichen Journalisten und jeweils 59 Prozent der freiberuflichen Journalisten und der Übersetzer und Dolmetscher arbeiteten vor der Selbständigkeit in einer abhängigen Beschäftigung. Etwa 72 Prozent der Künstler waren vor der Selbständigkeit wirtschaftlich inaktiv, meistens machten sie sich

unmittelbar im Anschluß an eine Berufsausbildung oder ein Studium selbständig. Der Weg aus einer Situation der Arbeitslosigkeit war dabei kein nennenswerter Rekrutierungskanal. In allen untersuchten Professionen war weniger als ein Zehntel vor der Selbständigkeit arbeitslos gewesen. Allerdings hatten 13 Prozent der freiberuflichen Journalisten, 16 Prozent der Übersetzer und Dolmetscher und ungefähr 35 Prozent der Künstler in den letzten fünf Jahren Erfahrungen mit einer beruflichen Arbeitslosigkeit gemacht. Für die meisten freiberuflichen Journalisten (67 %) und Übersetzer und Dolmetscher (55 %) entsprach die vorherige abhängige Beschäftigung der eigentlichen Berufsausbildung, wobei das bei den Künstlern nicht der Fall war, denn hier meinten nur 37 Prozent, dass die vorherige Beschäftigung mit der Ausbildung im Einklang war und 17 Prozent verneinten das ganz strikt. Diese Daten unterstreichen deutlich die Unterschiede in den Arbeitsmärkten und deren jeweilige Relevanz für die einzelnen Gruppierungen der freien Berufe. Für Künstler war die Selbständigkeit gewissermaßen eine zwangsläufige Wahl angesichts eines nicht bestehenden Arbeitsmarktes, wohingegen die Arbeitsmärkte für die Übersetzer und Dolmetscher und besonders für die freiberuflichen Journalisten durchaus einige Möglichkeiten bieten.

6.2 Entwicklung des Lebensunterhalts

Zahlreiche Untersuchungen haben den dramatischen Einkommensverlust betont, dem ein Individuum unterliegen kann, wenn ein Wechsel von einer abhängigen in eine selbständige Tätigkeit vollzogen wird (z. B. Blanchflower und Shadforth 2007; Shane 2008), was die durchaus prekäre Situation zumindest von Teilen von Entrepreneurship veranschaulicht (Carter 2011). Andererseits gibt es auch eine gegenteilige Evidenz (Cagetti und De Nardi 2006), die besagt, dass der Lebensstandard von Unternehmern den von abhängig Beschäftigten übersteigt (Carter 2011). Fraser und Gold (2001) fanden heraus, dass die durchschnittlichen Einkommen von freiberuflichen Übersetzern vergleichbar mit durchschnittlichen Einkommen für ähnliche Gruppierungen in Grossbritannien waren. Obwohl die Übersetzer andere Zusatzeinkommen wie etwa durch Lektorieren und Unterrichten oder sogar durch sachfremde Aktivitäten hatten, zogen sie es mehrheitlich vor, anderen Aktivitäten nachzugehen, als dass sie es gezwungenermaßen auf Grund des geringen Einkommens gemacht hätten, das sie mit Übersetzungen erzielten. Tabelle (3) zeigt die Daten für die Jahreseinkommen der untersuchten professionellen Gruppierungen.

Tabelle 3: Einkommen aus Selbständigkeit und abhängiger Beschäftigung

	Freiberufliche Journalisten	**Übersetzer/ Dolmetscher**	**Künstler**	**Insgesamt**
Jahreseinkommen aus Selbständigkeit (p<0,001)	% (n)	% (n)	% (n)	% (n)
0–9.999 €	7.7	23.5	75.4	31.8
10.000–29.999 €	42.1	41.0	18.3	35.6
Mehr als 30.000 €	50.2	35.5	6.3	32.6
Insgesamt	100,0 (209)	100.0 (310)	100.0 (175)	100.0 (694)
Beurteilung des gegenwärtigen Einkommens aus Selbständigkeit (p<0,001)	% (n)	% (n)	% (n)	% (n)
Gut	32.3	34.3	17.7	29.4
Befriedigend	44.1	39.9	33.3	39.5
Schlecht	23.6	25.9	48.9	31.1
Insgesamt	100.0 (220)[c]	100.0 (321)[c]	100.0 (186)[a, b]	100.0 (727)
Jahresschwankungen des Einkommens aus Selbständigkeit (p<0,001)	% (n)	% (n)	% (n)	% (n)
Stark	27.4	30.5	69.2	39.5
Wenig	53.9	51.3	24.3	45.2
Kaum	18.7	18.2	6.5	15.4
Insgesamt	100.0 (219)[c]	100.0 (318)[c]	100.0 (185)[a, b]	100.0 (722)
Entwicklung des Einkommens während der Zeit der Selbständigkeit (p<0,001)	% (n)	% (n)	% (n)	% (n)
Verbessert/gestiegen	59.5	62.8	60.4	61.2
Constant geblieben	17.3	22.4	18.1	19.7
Abgeschwächt	19.1	11.0	9.3	13.1
Schwierig zu sagen, da mein Einkommen jährlich erheblich schwankt	4.1	3.8	12.1	6.0
Insgesamt	100.0 (220)	100.0 (317)	100.0 (182)	100.0 (719)
Gleichzeitige abhängige Beschäftigung (p<0,001)	% (n)	% (n)	% (n)	% (n)
Nein	86.0	66.7	53.1	69.4
Ja, eine oder mehrere	14.0	33.3	46.9	30.6
Insgesamt	100.0 (222)	100.0 (294)	100.0 (180)	100.0 (696)

Die freiberuflichen Journalisten waren unter den untersuchten Professionen besser als die anderen gestellt. Ungefähr die Hälfte der Befragten hatte ein Jahreseinkommen von mindestens 30.000 € aus einer selbständigen Tätigkeit und nur 8 Prozent lagen unter 10.000 €. Demgegenüber war die Einkommenssituation bei den Künstlern viel schlechter: 75 Prozent verdienten weniger als 10.000 € pro Jahr und nur 6 Prozent hatten mehr als 30.000 € aus einer selbständigen Tätigkeit. In einer mittleren Einkommenssituation waren die Übersetzer und Dolmetscher, wo 35 Prozent der Befragten angaben, mehr als 30.000 € zu verdienen. Weniger als 10.000 € hatten dagegen 24 Prozent. Zusammengefaßt erreichten ein Drittel der freiberuflichen Journalisten und Übersetzer und Dolmetscher ein Jahreseinkommen aus einer beruflichen Selbständigkeit, das als gut oder hinreichend eingestuft wurde, wohingegen das bei den Künstlern nur 18 Prozent waren. Die Hälfte der Künstler bezeichnete sich selbst als armutsnah bzw. arm.

Insgesamt variierte das Jahreseinkommen beträchtlich, Dabei hatte es bei etwa 60 Prozent der Befragten in den untersuchten Professionsgruppen zugenommen. 19 Prozent der freiberuflichen Journalisten erlebten dagegen einen Rückgang ihrer Jahreseinkommen. Bei den Übersetzern und Dolmetschern war ein Einkommensrückgang bei 11 Prozent zu verzeichnen und bei den Künstlern um 9 Prozent. Auch das veranschaulicht deutlich die Unterschiede am Arbeitsmarkt: Möglichkeiten für eine Beschäftigung in einer abhängigen Tätigkeit sind für selbständige Künstler nur sehr gering vorhanden, für freiberufliche Journalisten dagegen sehr viel eher und besser.

Wir untersuchten außerdem, ob die Befragten vielleicht zusätzlich zu ihrer Selbständigkeit mit einer Form abhängiger Erwerbsarbeit befaßt sind, um sich eine Art „Arbeitsportfolio“ als Mischung von Einkommens- und Karrieremöglichkeiten zu kreieren (Fenwick 2003; Clinton u. a. 2006). Nur 14 Prozent der freiberuflichen Journalisten, 33 Prozent der Übersetzer und Dolmetscher und 47 Prozent der Künstler hatten zusätzlich Formen von lohn- oder gehaltsabhängigen Tätigkeiten. Es scheint, dass dieser Umstand eher die Tatsache des (niedrigen) Einkommens aus selbständiger Tätigkeit widerspiegelt als die Arbeitsmarktsituation an sich. Letztlich sieht es so aus, dass die Übersetzer und Dolmetscher eine abhängige Beschäftigung einer Selbständigkeit vorgezogen hätten, wenn dort entsprechende Stellen verfügbar gewesen wären. Künstler mit einem bescheidenen Einkommen aus selbständiger Erwerbsarbeit brauchten die anhängige Erwerbsarbeit als eine Art Einkommenskompensation, obwohl damit keineswegs ihre professionellen Bedürfnisse und Wünsche befriedigt wurden.

6.3 Organisation und Inhalt der Arbeit

Freiberufliche Arbeit schließt gewöhnlich Aufgaben ein, die für eine bestimmte Zeit benötigt werden, weshalb termingerechte Auftragserfüllung eine immanente Eigenschaft eines freiberuflichen Arbeitsverhältnisses ist (Storey u. a. 2005). Die Kundenbasis mag auf nur ein oder zwei Kunden beschränkt sein, sie kann aber auch eine breite Klientenbasis mit einem entsprechenden Arbeitsportfolio umfassen. Ein wirkliches Portfolio mit einer breiten Palette von Aufträgen unterscheidet den Selbständigen normalerweise von Heimarbeitern oder abhängig Beschäftigten (Fraser und Gold 2001). Damit geht eine Kundenorientierung, ein direktes Verhältnis mit den Vertragspartnern und die Berücksichtigung der Bedürfnisse von Kunden einher (Fenwick 2003). Obwohl Selbständige Autonomie und Flexibilität haben mögen, ist ihre Unabhängigkeit durch die Marktfaktoren und die kommerzielle Gestaltung des Verhältnisses zu Kunden begrenzt (Fraser und Gold 2001; Fenwick 2003).

Clinton u. a. (2006) zeigten, dass solche Freiberufler als quasi „Portfolio-Erwerbstätige“ ihr Arbeitsleben im Sinne von Prozessen hoher Autonomiegrade, Unsicherheiten und sozialer Isolation erfahren. Finanzielle Unsicherheit gehört auch dazu, obwohl die Unsicherheit, nicht die Zukunft zu kennen, und nicht zu wissen, woher die nächsten Aufträge herkommen, gelegentlich auch als ein aufregendes und unterhaltsames Ereignis angesehen werden kann. Aber es ist auch notwendig, einen prinzipiellen Unterschied zwischen Unsicherheit allgemein und Unsicherheit bezüglich des eigenen Arbeitsplatzes zu machen. Deshalb sprechen Freiberufler trotz hoher Grade an positiv und negativ erfahrener Unsicherheit in positiven Worten über ihre Berufskarriere und deren Stabilität, wenn sie einen Vergleich zu einer lohnabhängigen Tätigkeit ziehen, denn sie legen nicht „alle Eier in dasselbe Körbchen“ (Clinton u. a. 2006).

Allerdings streben die meisten freiberuflichen Übersetzer und Dolmetscher nicht danach, mit ihren Firmen zu wachsen oder zu expandieren (Gold und Fraser 2002). Erfolg ist in weicheren Termini definiert etwa als Erfolg, am „Wirtschaftsspiel Fuß gefasst zu haben“ und nicht notwendigerweise im Sinne von Gewinnen (Storey u. a. 2005).

Tabelle 4: Inhalt der Arbeit und Zufriedenheit mit der Selbständigkeit

	Insges.			**Freiberuf-liche Jour-nalisten**		**Übersetzer/ Dolmetscher**		**Künstler**	
Faktoren	Mean	Sd.	Sig.	Mean	Sd.	Mean	Sd.	Mean	Sd.
Kundenausrichtung (2 Kategorien, α=0,583)	3.28	1.177	<.001	3.89	0.753	3.60	0.938	1.99	0.953
Unternehmerbewußtsein our (4 Kategorien, α=0,812)	2.88	1.188	<.001	2.88	0.924	2.13	0.913	4.17	0.673
Arbeitszufriedenheit (4 Kategorien, α=0,710)	4.25	0.775	.003	4.21	0.817	4.35[c]	0.750	4.11[b]	0.743

α=Cronbach's alpha

Die große Majorität der freiberuflichen Journalisten (79 %) und Übersetzer und Dolmetscher (83 %) unseres Samples arbeitet überwiegend zu Hause, während ungefähr die Hälfte der Künstler (51 %) in eigenen oder gemieteten Firmenräumlichkeiten separat von ihren Wohnungen tätig waren. Freiberufliche Journalisten nahmen sich selber stärker kundenorientiert wahr als die anderen Professionsgruppen. Künstler legten interessanterweise weniger Wert auf die Kundenorientierung, sondern beurteilten ihre Arbeit starker unter künstlerischen Kriterien. Gleichzeitig nahmen sie ihre Arbeit als ausgesprochen unternehmerisch wahr, wobei die unternehmerische Arbeitsdimension der Journalisten und vor allem der Dolmetscher und Übersetzer sehr viel niedriger rangierte (vgl. Tabelle 4). Die Arbeit der Künstler beinhaltet allerdings auch zahlreiche unternehmerische Charakteristika, zu denen beispielsweise einzigartige unverwechselbare Produkte, ein innovatives Erstellen von Aktivitäten, Kreativität und Investitionen und separate Firmenräumlichkeiten gehören.

6.4 Zufriedenheit mit der beruflichen Selbständigkeit

Fenwick (2003) untersuchte die Freiberuflichkeit und deren berufliche Karrieren und fand zwei entgegengesetzte Sichtweisen, nämlich eine Mischung aus befreienden und ausbeutenden Elementen, die sich auf die widerspruchsvollen individuellen Bedürfnisse nach Offenheit einerseits und Stabilität andererseits beziehen. Einerseits genießen Freiberufler Freiheit und Autonomie in ihrer Arbeit und berichteten demzufolge von einem hohen Grad an Befriedigung. Andererseits muss auch der zusätzliche Stress bezüglich unsicherer Einkommen und Aufträge im Jonglieren mit Kundenbeziehungen erwähnt werden. Demzufolge werden

Angst, Risiko und Zufälligkeiten von den involvierten Akteuren sowohl als strapaziös als auch als belebend erfahren und interpretiert (Fenwick 2003; Clinton u. a. 2006). Die Emphase liegt dabei auf der professionellen und beruflichen Identität, bei der Selbständigkeit nur als ein Mittel zum Zweck gesehen wird, nämlich die eigene Identität zu leiten.

Die Selbständigen in unserer Studie waren mit ihrer Art, selbständig als Freiberufler oder Künstler zu arbeiten hoch zufrieden. Unter den Künstlern war die Zufriedenheit geringer, dennoch waren auch sie ziemlich glücklich mit ihrer Arbeit (vgl. Tabelle 4). Unsere weitere Analyse zeigt, dass das Einkommensniveau verständlicherweise positiv mit dem Graf der Zufriedenheit zusammenhing.

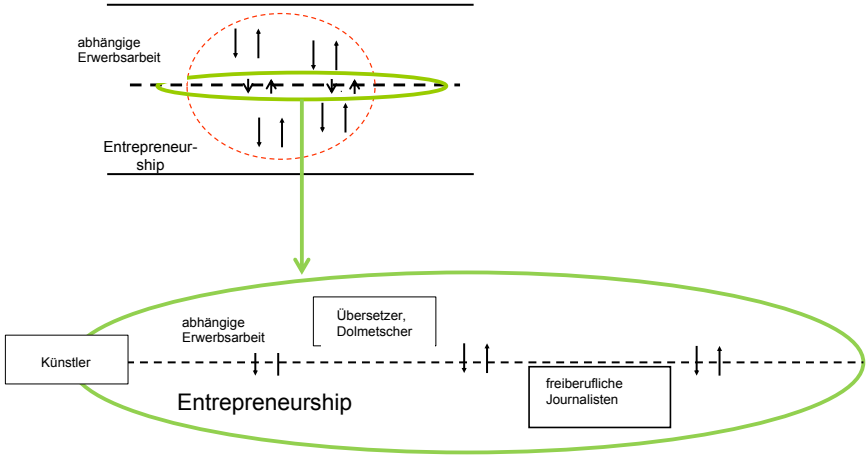
7. Zusammenfassung und Implikationen

Die Untersuchung diskutiert Mythen von Entrepreneurship, die in akademischen Reflektionen zu finden sind. Eines der Probleme betrifft die Definition von Entrepreneurship als einer bloß stereotypen Rhetorik, die sich zu wenig um empirische Daten bemüht. Weder die Gleichsetzung von Entrepreneurship mit beruflicher Selbständigkeit ist befriedigend, noch passen beide gänzlich mit der Begrifflichkeit der freiberuflichen Professionen zusammen. Freie Berufe sind selbständig und sie sind demgemäß eine Unterkategorie von beruflicher Selbständigkeit. Unsere Ergebnisse können als ein instruktives Beispiel dafür dienen, dass Freie Berufe in mancherlei Hinsicht von konventionellen Annahmen über Entrepreneurship abweichen. Insofern rollen wir eine Diskussion und entsprechende Statements wieder auf, die bereits von Parsons (1939) und Marshall (1939) vorbereitet wurden.

Die untersuchten Professionen unserer Studie an den fließenden Grenzen zwischen Entrepreneurship und abhängiger Beschäftigung sind deutlich verschieden und ihre unternehmensspezifischen Merkmale variieren bezüglich der Arbeit selber und der Arbeitsmarktsituation bei den Freien Berufen. Besonders für Übersetzer und Dolmetscher erscheint die Entrepreneurship als eine flexible Möglichkeit, den eigenen Lebensunterhalt zu erzielen. Selbständigkeit beinhaltet auch kleinunternehmerische Aktivitäten mit instabilen Einkommen. Obwohl die freien Berufe mit dem Modus, in dem sie arbeiten, zufrieden sind, beinhaltet deren Arbeit lediglich einige wenige unternehmerische Charakteristika und es scheint, als würden sie eine abhängige Beschäftigung gelegentlich vorziehen, wenn sie die Wahl zwischen einer abhängigen und selbständigen Aktivität hätten. Für freiberufliche Journalisten erscheint die Selbständigkeit als eine verlockende Möglichkeit. Im Vergleich zu Übersetzern und Dolmetschern hat deren Tätigkeit mehr unternehmerische Elemente und der Fokus auf Kunden ist deutli-

cher. Die Arbeitsmarktsituation ist für sie insgesamt günstiger und viele sehen die Selbständigkeit als eine praktikable Option, die eine verbesserte Einkommenslage verspricht. Die wirtschaftliche Skala der Selbständigkeit ist hier im Vergleich zu Übersetzern und Künstlern breiter. Für Künstler ist die Selbständigkeit ein Grunderfordernis oder ein elementarer Teil ihrer Aktivitäten: Sie müssen schlicht in Form einer Selbständigkeit arbeiten, um Kunst zu betreiben, da sie realistisch gesehen kaum Chancen auf dem Arbeitsmarkt haben. Künstler sehen sich jedoch nicht selber als Unternehmer an, sondern in erster Linie sehen sie sich als Künstler, was sich an ihrem untergeordneten Kundenfokus und Einkommen ausdrückt. Andererseits hat ihre Arbeit viele unternehmerische Charakteristika einschließlich der Tatsache getrennter Firmenräumlichkeiten (s. Abbildung 2).

Abbildung 2: Die untersuchten Professionen an den fließenden Grenzen zwischen Entrepreneurship und anhängiger Erwerbsarbeit



Die empirische Untersuchung bestätigte alle unsere Grundannahmen, die auf der Auswertung vorliegender Literatur basierte. Freie Berufe tragen deutlich zu einer Zunahme von Mikroselbständigkeit bei und sie spiegeln selber diesen Trend. Unsere Ergebnisse unterstreichen gestiegene Unstetigkeit in der Gruppe der Arbeitsmarktakteure und sie zeigen besondere Muster von Destandardisierung und Mobilität. Zunehmende Formen sogenannter Erwerbshybridisierung können innerhalb der Gruppierung der Professionen instruktiv gezeigt werden. So hatten

viele Menschen in unserem Sample Formen mehrfacher Parallelbeschäftigungen durchzuführen, wobei auch deutliche Unterschiede zwischen den einzelnen Untersuchungsgruppen vorlagen. Schließlich variierten auch die Einkommen und es konnten Einkommenszunahmen beobachtet werden. Dennoch gab es auch zahlreiche Fälle, in denen sich freie Berufe mit einem Verständnis prekärer Arbeitssituationen deckten. Die Einkommen für solche Formen selbständiger Aktivität beruhen teilweise auf nichtwirtschaftlichen Rationalitäten sogenannter Selbstverwirklichung, die durch andere Formen von lohnabhängiger Arbeit alimentiert werden (müssen).

Der analytische Ansatz, Entrepreneurship als eine Karrierephase einer Person aufzufassen, hilft, den unternehmerischen Entscheidungsprozeß (Gustafsson 2006) innerhalb der individuellen Arbeitsbiographie eines Individuums zu kontextualisieren (Cohen und Mallon 1999; 2001; Dyer 1994; Hytti 2005; Mallon und Cohen 2001). Das öffnet für die Entrepreneurshipforschung neue Forschungsperspektiven, die jenseits der Push-Pull-Dichotomy liegen, wie sie gegenwärtig im Bereich der Unternehmerforschungen und entsprechende Karrieremodelle populär sind. In den Studien, die beispielsweise mit den Begrifflichkeiten des „necessity-driven“ versus eines „opportunity-driven“ Entrepreneurship (z. B., Bosma und Harding 2006) operieren, sind die „aus Not“ geleiteten Unternehmer solche, die keine Alternativen im Arbeitsmarkt haben und insofern in die Selbständigkeit getrieben werden. Das scheint dann letztlich ein zu reduktionistischer Ansatz zu sein, der etwas simplifiziert, was das Resultat einer Reihe von Faktoren darstellt. Die Entscheidung, sich selbständig zu machen, ist gewöhnlich aus mehreren Gründen verschiedener Intensitäten getroffen worden, die sogenannte „Push-“ und „Pull“-Faktoren kombinieren, und diese Gründe mögen in allen biographischen Karriereentscheidungen präsent sein, ganz besonders die für das „Sich-Selbständigmachen“ eingeschlossen. Statt solche simplen Schwarz-Weiß-Schemata zu verwenden, sollte die Forschung stärker versuchen, Licht auf die „Zwischenräume“ zu werfen. Dasselbe gilt für die Dichotomie von Gewinnern und Verlierern, den Karrieren erscheinen häufig als Pakete von relativen Vor- und Nachteilen. So lassen sich bei den Entscheidungsprozessen auch Faktoren einbeziehen, die auf die Organisation des Familienlebens und des Wohlbefindens oder schlicht auf „weiterhin erwerbstätig sein können“ abzielen, während andere Kriterien wie Einkommen an Bedeutung verlieren mögen. Diese verschiedenen Situationen müssen ohne irgendwelchen ideologischen Prämissen schlicht in Rechnung gestellt werden, um zu verstehen, was gegenwärtig in ganz normalen Abläufen im täglichen Wirtschaftsleben stattfindet (vgl. Rehn 2008).

Änderungen in Karriereabläufen implizieren das Entstehen neuer Karriereprofile und inhärenter Kompositionen an Arbeitsprofilen, in denen Individuen Fähigkeiten und Schlüsselressourcen durch häufige Wechsel zwischen Firmen und Ein- und Austritte bei der Selbständigkeit und anderen Berufstätigkeiten akkumulieren, die das schlichte Bild von einer einzigartigen und augenblicklichen Berufstätigkeit deutlich erweitern. Der Fokus liegt dann nicht länger auf den Positionen, sondern auf den Fähigkeiten und Talenten eines Individuums (DeFillippi und Arthur 1994; Mallon 1998; Sullivan u. a. 1998; Sullivan 1999). Es gibt auch eine potentielle Schattenseite zur freiberuflichen „Portfolioarbeit", da sie als individuelle Reaktionen gegenüber Arbeitsmarktunsicherheiten angesehen werden können, die durch Entlassungen oder Arbeitslosigkeit oder durch verschiedene Niveaus von Unzufriedenheit durch unternehmerische Reorganisationsstrategien, neue Managementmethoden, ungelöste Versprechungen und verlorene Protektionshoffnungen entstanden sein mögen (Mallon 1998).

Wenn man auf verschiedene Professionen an diesen fließenden Grenzen zwischen Selbständigkeit und abhängiger Beschäftigung blickt, können die freien Berufe mit guten Gründen als fester Teil der Kategorie beruflicher Selbständigkeit angesehen werden. Der Terminus Entrepreneurship wird sehr oft in einer undifferenzierten Art benutzt, die deswegen Mythen und Stereotype produziert, die in unserer Studie adressiert wurden. Nicht alle Entrepreneure trachten nach Wachstum und die Herstellung von Wohlstand und ihr Beitrag zum Arbeitsplatzwachstum kann sich auf die Schaffung nur des eigenen Jobs reduzieren. Das impliziert aber dennoch nicht, dass ein solcher Beitrag nicht auch wertvoll und notwendig für die Gesellschaft ist. Das bloße „staying in the game" muß als ein wichtiger und bedeutungsschwerer individueller und gesellschaftlicher Faktor angesehen werden. Die Aufteilung in Gewinner einerseits und Verlierer andererseits erweist sich bei Licht besehen als unterkomplex. Stattdessen zeigt eine realistischere Betrachtung in unserer Untersuchung, dass es unter der Flagge von Entrepreneurship diverse Akteure gibt, die gemeinhin nicht als typische Unternehmer angesehen werden, obwohl sie dennoch im realen Wirtschaftsleben existieren.

Literatur

Akola, E., J. Heinonen, A. Kovalainen, T. Pukkinen, und J. Österberg. 2007. *Yrittäjyyden ja palkkatyön rajapinnalla? Työn ja toimeentulon rakentuminen eri ammateissa 2000-luvun Suomessa*, Forschungsbericht, , i.A. des Arbeitsministeriums Työministeriö. Helsinki: Hakapaino Oy.

Allen, J., und R.v.d. Velden, Hg. 2011. The Flexible Professional in the Knowledge Society. New Challenges for Higher Education. Dordrecht u. a.: Springer.

Arum, R., und W. Müller. Hg. 2004. *The Return of Self-Employment*. Princeton: Princeton University Press.

Audretsch, D.B. 2007. *The Entrepreneurial Society*. Oxford: Oxford University Press.

Bates, T., und L. Servon. 2000. Viewing Self Employment as a Response to Lack of Suitable Opportunities for Wage Work. *National Journal of Sociology* 12, Nr. 2: 23–55.

Bharat, V. 2012. Strategic Outsourcing. The Alchemy to Business Transformation in a Globally Converged World. Berlin, Heidelberg: Springer.

Blackburn, R., und A. Kovalainen. 2008. Researching small firms and entrepreneurship: Past, present and future. *International Journal of Management Review* 11, Nr: 2, 127–148.

Blanchflower, D.G., und C. Shadforth. 2007. Entrepreneurship in the UK. *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 3, Nr: 4, 257–264.

Bell, D. 1973. The Becoming of Post-industrial Society. A Venture in Social Forecasting. New York: Basic Books.

Bögenhold, D. 2004. Entrepreneurship: Multiple Meanings and Consequences. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Managemen*t 4, Nr: 1, 3–10.

Bögenhold, D., und U. Fachinger. 2007. Micro-firms and the Margins of Entrepreneurship: The Restructuring of the Labour Market. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation* 8, 281–293.

Bögenhold, D., und U. Fachinger. 2011. Entrepreneurial Diversity: Theoretische und empirische Beleuchtungen der Heterogenität beruflicher Selbständigkeit in Deutschland. *Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship* 59, Nr: 4, 251–272.

Bonnet, J., D.G. Pérez de Lema, und H. v. Auken. 2010. The Entrepreneurial Society. *How to fill the gap between Knowledge and Innovation*. Cheltemham: Edward Elgar.

Bosma, N., und R. Harding. 2006. *Global Entrepreneurship Monitor*s. Babson College und London Business School.

Bosma, N., Z. J. Acs, E. Autio, A. Coduras, und J. Levie 2009. *Global Entrepreneurship Monitor. 2008 Executive Report*. Babson Park, Santiago, London.

Cagetti, M., und M. de Nardi. 2006. Entrepreneurship, frictions and wealth. *Journal of Political Economy* 114, Nr: 5, 835–870.

Castells, M. 2010. The Rise of the Network Society, Chichester: Wiley.

Carter, S. 2011. The Rewards of Entrepreneurship: Exploring the Incomes, Wealth, and Economic Well-Being of Entrepreneurial Households. *Entrepreneutrship. Theory and Practise* 35, Nr: 1, 39–55.

Clinton, M., P. Totterdell, und S. Wood. 2006. A Grounded Theory of Portfolio Working: Experiencing the Smallest of Small Businesses. *International Small Business Journal* 24, Nr: 2, 179–203.

Cohen, L., und M. Mallon. 1999. The Transition From Organisational Employment To Portfolio Working: Perceptions of 'Boundarylessness'. *Work, Employment and Society* 13, 329–352.

Cohen, L., und M. Mallon. 2001. My Brilliant Career? Using Stories as a Methodological Tool in Careers Research. *International Studies of Management and Organisation* 31, Nr: 3, 48–68.

Davidsson, P. 2003. The domain of entrepreneurship research: Some suggestions. Jg. 6 of *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth*, Hg. J. Katz and D. Shepherd, 315–372. Oxford: Elsevier/JAI Press.

DeFillippi, R.J., und M.B. Arthur. 1994. The boundaryless career: a competency-based perspective. *Journal of Organizational Behaviour* 15, Nr: 4, 307–324.

Dyer, W.G. Jr. 1994. Toward a theory of entrepreneurial careers. *Entrepreneurship Theory and Practice* 19, Nr: 2, 7–21.

Fenwick, T. 2003. Flexible and individualisation in adult education work: the case of portfolio educators. *Journal of Education and Work* 16, Nr: 2, 165–184.

Fields, G.S. 2011. *Working Hard, Working Poor.* New York: Oxford University Press.

Flew, T. 2012. *The Creative Industries. Culture and Policy.* London: Routledge.

Fraser, J., und M. Gold. 2001. Portfolioworkers: Autonomy and Control amongst Freelance Translators. *Work, Employment and Society* 15, Nr: 4, 679–697.

Gartner, W.B. 1985. A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review* 10, Nr: 4, 696–706.

Geiger, Th. 1932. *Die soziale Schichtung des deutschen Volkes*, Stuttgart: Enke.

Gold M., und Fraser J.J. 2002. Managing Self-management: Successful Transitions to Portfolio Careers. *Work, Employment and Society* 16, Nr: 4, 579–597.

Gottschall, Karin und Sigrid Betzelt 2001. *Alleindienstleister im Berufsfeld Kultur Versuch einer erwerbssoziologischen Konzeptualisierung*, Arbeitspapier 18/2001 Zentrum für Sozialpolitik , Universität Bremen 2001.

Granovetter, M., und C. Tilly. 1988. Inequality and Labor Process. In *Handbook of Sociology,* ed. N.S. Smelser, 175–221. Newbury Park: Sage.

Gustafsson, V. 2006. Entrepreneurial Decision-Making. Individuals, Tasks and Cognitions. Cheltenham: Edward Elgar.

Hébert, R.F., und A.N. Link. 1982. The Entrepreneur: Mainstream. Views and Radical Critiques. New York: Praeger.

Hébert, R.F., und A.N. Link. 2009. *A History of Entrepreneurship*. London: Routledge.

Hytti, U. 2005. New Meanings for Entrepreneurs: From risk-taking heroes to safe-seeking professionals. *Journal of Organizational Change Management*, Special Issue: *Change in the Feminine: Women in Change*, 18, Nr: 6, 594–611.

Kalleberg, A.L. 2009. Precarious Work – Insecure Workers: Employment Relations in Transition. *American Sociological Review* 74, 1–22.

Kalleberg, A.L. 2011. Good Jobs, Bad Jobs: The Rise of Polarized and Precarious Employment Systems in the United States. New York: Russell Sage Foundation.

Kautonen, T., S. Down, F. Welter, P. Vainio, und J. Palmroos. 2010. Involuntary self-employment as a public policy issue: a cross-country European view. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research* 16, Nr: 1–2, 112–129.

Kelley, D., N. Bosma, und J.E. Amorós. 2010. *Global Entrepreneurship Monitor, 2010 Global Report*. Babson Park, Santiago, London.

Kohli, M. 2007. The institutionalization of the life course: looking back to looking ahead. *Research in Human Development* 4, 253–571.

Kuratko, D.F. 2006. A Tribute to 50 Years of Excellence in Entrepreneurship and Small Business. *Journal of Small Business Management* 44, Nr: 3, 483–492.

Landström, H., und F. Lohrke, Hg. 2010. *Historical Foundations of Entrepreneurship Research*. Cheltenham: Edward Elgar.

Mallon, M. 1998. The Portfolio Career: pushed or pulled to it? *Personnel Review* 27, Nr: 5, 361–377.
Mallon, M., und L. Cohen. 2001. Time for a Change? Women's Accounts of the Move from Organizational Careers to Self-Employment. *British Journal of Management* 12, Nr: 3, 217–230.
Marshall, T.H. 1939. The Recent History of Professionalism in Relation to Social Structure and Social Policy. *Canadian Journal of Economics and Political Science*. 5, 325–340.
Mayer, K.U. 2009. New Directions in Life Course Research. *Annual Review of Sociology* 35, 413–433.
McMullen, J.S. 2011. Delineating the Domain of Development Entrepreneurship: A Market-Based Approach to Facilitating Inclusive Economic Growth. *Entrepreneurship Theory and Practise* 35, Nr: 1, 185–215.
Ogbor, J.O. 2000. Mythicizing and Reification in Entrepreneurial Discourse: Ideology-Critique of Entrepreneurial Studies. *Journal of Management Studies* 37, Nr: 5, 605–635.
Oshri, I., J. Kotlarsky, und L. Willcocks. 2008. *Outsorcing global services: Knowledge, innovation and social capital*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
Parsons, T. 1939. The Professions and Social Structure. *Social Forces* 17, Nr: 4, 457–467.
Parsons, T. 1968. Professions. In *International Encyclopedia of the Social Science,* ed. D.L. Shills, 536–547. London und New York: Macmillan und The Free Press.
Polanyi, K. 2010. *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of our Time*. Boston: Beacon Press.
Pollert, A., und A. Charlwood. 2009. The vulnerable worker in Britain and problems at work. *Work, Employment and Society* 23, Nr: 2, 343–362.
Rehn, A. 2008. On Meta-Ideology and Moralization: A Prolegomena to a Critique of Management Studies. *Organization* 15, Nr: 4, 598–609.
Sanders, M. 2007. Scientific paradigms, entrepreneurial opportunities and cycles in economic growth. *Small Business Economics* 28, Nr. 4, 339–354.
Schmid, G. 2000. Transitional Labour Markets. A New European Employment Strategy. In *Innovative Employment Initiatives,* Hg. B. Marin, und D. Meulders, 223–254. Aldershot: Ashgate.
Shane, S. 2003. A General Theory of Entrepreneurship. The Individual-Opportunity Nexus, Cheltenham: Edward Elgar.
Shane, S. 2008. *The Illusions of Entrepreneurship*. New Haven: Yale University Press.
Shane, S., und V. Venkataraman, 2000. The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review* 25, Nr: 1, 217–26.
Stam, E. 2008. *Entrepreneurship and innovation policy*. Jena Economic Research Paper, Nr. 006–2008.
Stehr, N., und V. Meya Hg. 2005. *Society and Knowledge. Contemporary Perspectives in Sociology of Knowledge and Science*. New Brunswick: Transaction Publishers.
Stehr, N., und R. Grundmann 2011. *Experts: The Knowledge and Power of Expertise*. London: Routledge.
Storey, J., G. Salaman, und K. Platman. 2005. Living with enterprise in an enterprise economy: Freelance and contract workers in the media. *Human Relations* 58, Nr: 8, 1033–1058.
Støren, L.A., und C.Å. Arnesen. 2011. Winners and Losers. In *The Flexible Professional in the Knowledge Society. New Challenges for Higher Education,* Hg. J. Allen, und R. van der Velden, 199–240. Dordrecht u. a.: Springer.
Sullivan, S.E., W.A. Carden, und D.F. Martin. 1998. Careers in the Next Millenium: Directions for Future Research. *Human Resource Management Review* 8, Nr: 2, 165–185.
Sullivan, S.E. 1999. The Changing Nature of Careers: A Review and Research Agenda. *Journal of Management* 14, Nr: 4, 457–484.

Thurik, R., und S. Wennekers. 2004. Entrepreneurship, small-business and economic growth. *Journal of Small Business and Enterprise Development* 11, Nr: 1, 140–149.

Tilly, C., und C. Tilly. 1994. Capitalist Work and Labor Markets. In *The Handbook of Economic Sociology*, Hg. N.J. Smelser, und R. Swedberg, 283-312. Princeton und New York: Princeton University Press und Russel Sage Foundation.

van der Praag, C.M., und P.H. Versloot. 2007. What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small Business Economics* 29, Nr: 4, 351–382.

Verheul, I., und A. van Stel. 2007. *Entrepreneurial Diversity and Economic Growth*. Scales Research Paper, Zoetermeer.

Weber, M. 1972. *Wirtschaft und Gesellschaft*. Tübingen: J.C.B. Mohr Publishers.

Welter, F. 2011. Contextualizing Entrepreneurship – Conceptual Challenges and Ways Forward. *Entrepreneurship Theory and Practise* 35, Nr: 1, 165–184.

Welter, F., und F. Lasch. 2008. Entrepreneurship Research in Europe: Taking Stock and Looking Forward. *Entrepreneurship Theory and Practice* 32, 241–248.

Wiklund, J., P. Davidsson, D.B. Audretsch, und C. Karlsson, C. 2011. The Future of Entrepreneurship Research. *Entrepreneurship Theory and Practice* 35, Nr: 1, 1–9.

Appendix 1: Faktorenanalyse

Komponenten-Matrix nach Rotation (n=733)

	1	2	3
Unternehmerverhalten			
Ich versuche oft, neue Dinge auszuprobieren, auch wenn ich nicht weiß, ob sie Erfolg haben werden.	**.869**	-.040	-.019
Ich habe in den letzten drei Jahren mein Verhalten deutlich verändert.	**.868**	-.018	.056
Ich habe ziemlich viel eigenes Geld in meine Projekte investiert.	**.741**	-.013	-.310
Meine Kunst/Dienstleistungen/Produkte sind einzigartig und auch andernorts nirgends zu beziehen.	**.641**	.077	-.387
Arbeitszufriedenheit			
Ich bin mit meinen Entscheidungen, mich als Unternehmer/ Freiberufler/Künstler selbständig zu machen, zufrieden.	.009	**.808**	-.086
Ich sehe mich in der Lage, mich bestens als ein Unternehmer/ Freiberufler/Künstler zu verwirklichen.	.141	**.795**	-.146
Ich bin in der Lage, als Unternehmer/Freiberufler/Künstler auf meine arbeitsbezogenen Fragen Einfluss zu nehmen.	-.056	**.701**	.226
Meine gegenwärtige Lebenssituation gestaltet sich unter dem Arbeitsgesichtspunkt eines Unternehmers/Freiberuflers/Künstlers als günstig.	-.166	**.590**	.388
Kundenausrichtung			
Ich habe gleichzeitig verschiedene Aufträge für unterschiedliche Kunden	-.027	.121	**.823**
Die Bedürfnisse der wichtigsten Kunden beeinflussen häufig meine Aktivitäten	-.218	-.023	**.752**
Eigenwert, Prozentsatz der erklärten Varianz	2.57 25.66	2.15 21.50	1.72 17.22

Extraktionsmethode Hauptkomponentenmethode

Rotationsmethode Normierung KMO 0.775; Bartletts: $p<0.001$

Deskriptive Statistik und Reliabilität

	Mittelwert	Standardabweichung	Alpha
Unternehmerverhalten			.812
Ich versuche oft, neue Dinge auszuprobieren, auch wenn ich nicht weiß, ob sie Erfolg haben werden.	3.06	1.386	
Ich habe in den letzten drei Jahren mein Verhalten deutlich verändert.	2.79	1.360	
Ich habe ziemlich viel eigenes Geld in meine Projekte investiert.	2.66	1.561	
Meine Kunst/Dienstleistungen/Produkte sind einzigartig und auch andernorts nirgends zu beziehen.	3.41	1.395	
Arbeitszufriedenheit			.710
Ich bin mit meinen Entscheidungen, mich als Unternehmer/Freiberufler/Künstler selbständig zu machen, zufrieden.	4.50	0.791	
Ich sehe mich in der Lage, mich bestens als ein Unternehmer/Freiberufler/Künstler zu verwirklichen.	4.44	0.816	
Ich bin in der Lage, als Unternehmer/Freiberufler/Künstler auf meine arbeitsbezogenen Fragen Einfluss zu nehmen.	4.31	0.922	
Meine gegenwärtige Lebenssituation gestaltet sich unter dem Arbeitsgesichtspunkt eines Unternehmers/Freiberuflers/Künstlers als günstig.	4.06	1.136	
Kundenausrichtung			.583
Ich habe gleichzeitig verschiedene Aufträge für unterschiedliche Kunden.	3.62	1.464	
Die Bedürfnisse der wichtigsten Kunden beeinflussen häufig meine Aktivitäten.	3.39	1.286	
Meine gegenwärtige Lebenssituation gestaltet sich unter dem Arbeitsgesichtspunkt eines Unternehmers/Freiberuflers/Künstlers als günstig.	4.06	1.136	

Likert Scala 1–5 (1 = völlige Ablehnung, 5 = völlige Zustimmung)

Die Rationalität lokaler Wirtschaftspraktiken im Friseurwesen. Der Beitrag der „Ökonomie der Konventionen“ zur Erklärung räumlicher Unterschiede wirtschaftlichen Handelns

Nina Baur / Martina Löw / Linda Hering / Anna Laura Quermann

1. Soziologische Kritik am neoklassischen Marktmodell

Die soziologische Kritik an wirtschaftswissenschaftlichen Modellen hat eine lange Tradition. Ausgangspunkt fast aller dieser Debatten ist das neoklassische Marktmodell, welches den Markt (Baur 2013a) isoliert von der Gesellschaft, vom Staat und von anderen Rahmenbedingungen analysiert. Auf idealen Märkten ist der Wettbewerb vollkommen, und alle Marktakteure haben vollständige Informationen über Angebot, Nachfrage und Preisstrukturen. Weiterhin unterstellt die Neoklassik das Modell des *homo oeconomicus*, d. h. sie nimmt an, dass Akteure in sich konsistent handeln, über eine klar definierte Präferenzstruktur verfügen und insofern zweckrational ihre eigenen Interessen verfolgen, als dass ihnen egal ist, an wen sie verkaufen bzw. von wem sie kaufen. Entscheidend ist allein, als Verkäufer den bestmöglichen Preis für die größtmögliche Menge des verkauften Gutes zu erzielen und als Käufer möglichst viele Güter zum geringstmöglichen Preis zu erwerben (Baur 2008a; Zafirovski 2007).

Soziologen haben in Diskussionen um „Markt und Moral“, „Markt und Gerechtigkeit“, „Grenzen des Marktes/Kapitalismus“ oder „Freiheit und Gleichheit“ immer wieder betont, dass das Modell des *homo oeconomicus* empirisch nicht haltbar ist und dass Markt(wirtschaft) eben *nicht* getrennt von anderen gesellschaftlichen Bereichen gesehen werden kann (Baur 2008a), sondern dass Märkte sozial, kulturell und politisch eingebettet („embedded“) sind (Beckert 2009; Granovetter 1985). Konkret hat die Wirtschaftssoziologie eine Reihe von Problemen identifiziert, die gesellschaftlich gelöst werden müssen, damit Märkte überhaupt funktionieren können (Baur 2008a; Beckert 2009).

Zu nennen ist zunächst das *Vorleistungsproblem*, d. h. die Beobachtung, dass Märkte auf zahlreiche gesellschaftlich erbrachte Ressourcen zugreifen (Baur 2001, 2008b). Zu den gesellschaftlichen Vorleistungen gehören u. a. die Sozialisation und Reproduktion von Arbeitskräften (über Privathaushalte und das Bildungs-

system), die Bereitstellung einer funktionierenden Infrastruktur (durch den Staat) sowie eine bestimmte Markt-, Arbeits- und Zeitkultur (Baur 2008a, S. 35; Bögenhold et al. 2009). Erst diese Vorleistungen sichern das Vertrauen, das für das Funktionieren von Märkten erforderlich ist (Engels & Knoll 2012). Wirtschaftliches Handeln ist folglich immer institutionell eingebettet (Polanyi et al. 1957).

Lenkt man den Blick weg von gesellschaftlichen Rahmenbedingungen des Marktes hin zum Funktionieren von Märkten selbst, so stellt man fest, dass Märkte eben nicht nur – wie die Neoklassik postuliert – über Wettbewerb funktionieren, sondern dass sie auch von Machtkämpfen durchzogen sind (Fligstein & Dauter 2007), d. h. insbesondere von Versuchen von Marktteilnehmern, Marktmacht zu erringen und den Wettbewerb untereinander einzuschränken (*Wettbewerbsproblem*) (Beckert 2009; Kutsch & Wiswede 1986, S. 84-86), weshalb staatliche Regulierung erforderlich ist, um den Wettbewerb zu sichern bzw. zerstörerischen Wettbewerb zu verhindern (Baur 2008b).

Das *Koordinationsproblem* ergibt sich aus der Komplexität moderner Märkte, da – entgegen dem neoklassischen Modell – Märkte nicht nur aus „Anbietern" und „Nachfragern" bestehen, die direkt aufeinander treffen. Vielmehr sind moderne Massenmärkte sehr lange und komplexe Interdependenzketten, in denen Zulieferer, Produzenten, Handel und Konsumenten entlang der Wertschöpfungskette Güter und Dienstleistungen gegen Geld produzieren, vertreiben und tauschen (Baur 2008a), weshalb sich die Frage stellt, wie diese Komplexität gehandhabt wird und die Marktteilnehmer in der Praxis koordiniert werden können (Beckert 2009).

Während das Vorleistungsproblem, das Wettbewerbsproblem und das Koordinationsproblem den Markt als Ganzes und sein Verhältnis zur Gesellschaft in den Blick nehmen, setzen andere soziologische Kritikpunkte am Modell des Handelns einzelner Akteure (des *homo oeconomicus*) und am *Rationalitätsmodell wirtschaftswissenschaftlicher Modelle* an (Engels & Knoll 2012, Weise 1989). Wie die lange Tradition der soziologischen Kritik an Modellen rationalen Handelns zeigt, ist der Begriff „Rationalität" insofern problematisch, als er entweder sehr eng – als rein zweckorientiertes Handeln – definiert wird, sodass damit praktisch keinerlei realwirtschaftliche Prozesse erklärt werden können, da empirisch immer auch andere Formen des Handelns zu beobachten sind. Oder der Rationalitätsbegriff wird sehr weit gefasst, um dieses Problem zu umgehen – verliert dadurch aber an analytischer Trennschärfe, weil damit jegliches menschliches Handeln irgendwie rational ist.

Hält man an der Idee zweckrationalen Handelns als Kern ökonomischen Handelns fest und analysiert genauer, warum es in der Praxis so selten in Rein-

form aufzufinden ist, so lässt sich beobachten, dass – selbst wenn ökonomische Akteure rational sind in dem Sinn, dass sie nach Gewinn streben und das Risiko minimieren (was nicht immer der Fall ist) – unklar ist, *welches* Handeln zu genau diesem wirtschaftlichen Erfolg führt.

Ein erster Kritikpunkt am neoklassischen Rationalitätsmodell ist, dass es davon ausgeht, dass Marktteilnehmer vollständige Informationen über die anderen Marktakteure und das Marktgeschehen als Ganzes (Angebot, Nachfrage, Preise etc.) haben. Das *Kooperationsproblem* besteht darin, dass auf *realen* Märkten Akteure nie einen vollständigen Überblick über den gesamten Markt haben, ihnen also nicht alle wesentlichen Informationen zur Verfügung stehen, und sie damit das Risiko eingehen, übervorteilt zu werden (Beckert 2009; Greiner & Ockenfels 2009). Das Konzept der *„begrenzten Rationalität" („bounded rationality")* (Simon 1959) versucht, dieses Problem theoretisch zu fassen, indem es davon ausgeht, dass sich auch zweckrational handelnde Akteure immer von ihren Erfahrungen, Glaubensüberzeugungen und Signalen aus ihrer Umwelt leiten lassen (müssen) (Eymard-Duvernay 2010, Abs. 7). Die gewachsene soziale und physische Umwelt – also auch soziale Figurationen, Strukturen, Institutionen, Normen, Werte, Habits, Frames, Menschen usw. – eröffnet dem Einzelnen bestimmte Handlungsmöglichkeiten, erschwert ihm aber gleichzeitig andere, zwängt ihm sogar bestimmte Verhaltensweisen auf (Bögenhold, et al. 2009; Engels & Knoll 2012, S. 28). Um das Kooperationsproblem zu lösen, entwickeln Menschen daher Heuristiken, auf die sie in unsicheren Entscheidungssituationen zurückgreifen können (Baur 2005, S. 14-16; 76-78). Diese bestehen nicht aus Allround-Regeln für alle Situationen, sondern bauen auf den Strukturen der Umwelt auf und nutzen die in ihr enthaltenen Informationen aus (Gigerenzer et al. 1999). Das gelingt dem wirtschaftlich handelnden Akteur umso besser, je genauer er seine Umwelt kennt und den von ihr kommenden Signalen vertrauen kann (Beckert 2002, Greiner & Ockenfels 2009). Insgesamt kann man also ökonomisches Handeln nicht erklären, wenn man von der konkreten (gesellschaftlichen) Umwelt abstrahiert (Simmel 1901 [1996], S. 93-114).

Zusammenfassend liegt dem Konzept der begrenzten Rationalität die Annahme zugrunde, dass ein Set von Regeln bzw. Kalkülen (*Mitteln*) existiert, um ein klar definiertes Ziel zu erreichen, und dass die Akteure aus ihrer begrenzten Perspektive bestmöglich versuchen, dieses zu erreichen. Wie auch im neoklassischen Modell wird damit unterstellt, dass jeder Marktteilnehmer eine vorgegebene Präferenzstruktur (und damit vorgehebene Ziele) hat (Beckert 2009; Callon et al. 2002).

Die Diskussion um das *Wertproblem* unterstreicht aber, dass im Wirtschaftsgeschehen nicht immer unbedingt klar ist, welche Ziele wirtschaftliches Handeln hat und worin der Erfolg wirtschaftlichen Handelns besteht. Ebenso wenig existiert – selbst bei vollständiger Information – ein einziges bestes Mittel, um diese mehr oder weniger klaren Ziele zu erreichen (Baur 2008a; Engels & Knoll 2012).

2. Interpretative Rationalität und Konventionen als Mechanismus zur Lösung des Kooperations- und Wertproblems

Die „Ökonomie der Konventionen" („Économie des Conventions") (Diaz-Bone 2007; Eymard-Duvernay 2006; Favereau & Lazega 2002; Salais 2007; Thévenot 2005; Woolsey Biggart & Beamish 2003), ein Ansatz der neuen Wirtschaftssoziologie („New Economic Sociology"), setzt an diesem Punkt mit ihrem Konzept der *„interpretativen Rationalität"* an, gemäß dem Wert- und Kooperationsproblem in einem Zuge interaktiv gelöst werden.

Das Konzept der „interpretativen Rationalität" geht davon aus, dass (auch) im ökonomischen Handeln weder klar ist, was das Ziel, noch was das bestmögliche Mittel zur Zielerreichung ist. Vielmehr ist eine „Pluralität von Regeln" (Eymard-Duvernay 2010, Abs. 10) zu beobachten – der Rationalitätsbegriff und das daraus resultierende wirtschaftliche Handeln sind insofern mehrdeutig, als unklar ist, welches Handeln überhaupt in dem Sinn ökonomisch rational ist, dass es zu wirtschaftlichem Erfolg führt (Knoll 2012):

> „Der Begriff der *interpretativen Rationalität* besagt, dass Akteure – im Regime des rechtfertigenden Handelns – nach Rationalität im Sinne einer konsistenten und anerkannten Handlungsweise streben, dies aber prinzipiell auf verschiedene Weise tun können und dass dieses Streben deshalb eine interpretative Leistung sein muss. […] Damit ist Rationalität in erster Linie eine empirische Größe. *Rationalität ist hochgradig lokal*" (Knoll 2012, S. 49-50. Eigene Betonung).

Der als „rational" bezeichnete ökonomische Akteur ist folglich das Produkt bestimmbarer historischer Umstände (Bourdieu 2000, S. 7). Was in einem Unternehmen als (ökonomisch) rationales Handeln gilt, muss in einem anderen Unternehmen nicht gelten – es existieren unterschiedliche Vorstellungen davon, was man tun muss, um wirtschaftlich erfolgreich zu sein.

Wenn aber unklar ist, was rational ist, wie kann dann wirtschaftliches Handeln koordiniert werden? Hierzu müssen das Ziel und die Mittel einer effizienten Zielerreichung erst kollektiv, interaktiv und interpretativ ausgehandelt werden (Eymard-Duvernay 2010; Eymard-Duvernay et al. 2011; Knoll 2012) Mit der Entstehung von Märkten bilden sich *Konventionen, Glaubenssätze, Wert(igkeits)*

ordnungen bzw. Rechtfertigungsordnungen (Diaz-Bone 2007; Diaz-Bone & Hahn 2007; Knoll 2012) heraus, d. h. es setzt sich eine bestimmte Rationalitätsvorstellung durch (Eymard-Duvernay 2010). Marktakteure orientieren fortan ihr wirtschaftliches Handeln an diesen erlernten soziokognitiven Mustern (Salais 2007; Storper & Salais 1997).

> „*Konventionen* können als interpretative Rahmen aufgefasst werden, die durch Akteure, entwickelt und gehandhabt werden, um die Evaluation von und Koordination in Handlungssituationen durchführen zu können. […] Akteure verwenden Konventionen, um ihre Aussagen über Qualitäten und darüber, ‚wie die Dinge sein sollten', zu konstruieren und zu rechtfertigen" (Diaz-Bone & Thévenot 2010, Abs. 10. Eigene Betonung).

Diese Glaubenssätze schlagen sich im einzelnen Unternehmen daher – so die These – im alltäglichen wirtschaftlichen Handeln auf verschiedenen Ebenen nieder (Diaz-Bone 2007). Zunächst beeinflussen sie die *Arbeitsorganisation*, d. h. von den Akteuren herausgebildete Handlungsroutinen und typische Muster, Handlungsanforderungen zu lösen. Diese beinhaltet nicht nur die betriebliche Sozialordnung (Kotthoff 2009) und die Art und Weise, wie Arbeit im Betrieb organisiert wird, sondern auch den vom einzelnen Arbeitnehmer herausgebildeten Berufshabitus und den personalen Arbeitsstil (Matuschek et al. 2002), d. h. die „individuell verfestigte[n] Muster von Arbeitshandeln oder auch ‚habitualisierte Arbeitspraxis', die anhand der analytischen Dimensionen Situativität, Sozialität und Sinnstrukturen beschrieben werden können" (Lohr 2003, S. 523).

Weiterhin wirken sich Rechtfertigungsordnungen auf *Interaktionsformen* bzw. typische Muster der Kommunikation aus, insbesondere innerhalb des Teams der Mitarbeiter des Betriebs und mit dem Kunden.

Schließlich materialisieren sich Wertigkeitsordnungen in *Raum-Zeit-Arrangements*, d. h. in verwendeten Arbeitstechniken und Technologien, in Ausrüstung und Geräten, aber auch in der räumlichen Gestaltung der Arbeit, des Arbeitsplatzes und des Arbeitsortes. Eng verwoben mit der räumlichen ist die zeitliche Strukturierung der Arbeit: die Organisation der Arbeitszeit, der Zeitabläufe und die Zeitlichkeit wirtschaftlichen Handelns, etwa ob sich Wettbewerb an langfristiger Planung oder kurzfristiger Marktorientierung ausrichtet usw. (Diaz-Bone 2007).

3. Der Friseurmarkt als empirisches Fallbeispiel

Nimmt man die obige Argumentation ernst, so bedeutet dies, dass – wenn man einen konkreten Markt empirisch untersucht – Arbeitsorganisation, Interaktionsformen und Raum-Zeit-Arrangements lokal variieren müssten und vor dem Hintergrund gemeinsamer Glaubenssätze (was man tun muss, um wirtschaftliche erfolgreich zu sein) für die ortsansässigen Marktteilnehmer in ihrer Gesamtheit Sinn ergeben. Weiterhin sollten diese typischen Handlungsabläufe – so die These – den lokalen Akteuren als quasi-natürlich erscheinen, d. h. ihnen dürfte nicht bewusst sein, dass man dieselben ökonomischen Prozesse auch anders organisieren könnte und dies auch anderswo tut. Ausgehend von diesen Überlegungen werden wir im Folgenden am *Beispiel des Friseurmarktes* analysieren, ob und (wenn ja) wie interpretative Rationalität lokal variiert sowie ob und wie sich etwaige empirische identifizierte lokalspezifischen Konventionen systematisieren und erklären lassen sowie was daraus für die weitere wirtschaftssoziologische Forschung folgt.

Ein erster Grund für die Auswahl genau dieser Branche war, dass wir (national)gesellschaftliche Einflüsse auf den Markt möglichst konstant halten wollten: Wie jeder Markt greift auch das Friseurwesen auf gesellschaftliche Vorleistungen (Ausbildungswesen, Bezahlung, Aufstiegsoptionen) zurück (*Vorleistungsproblem*). Allerdings sind diese Strukturen und insbesondere die institutionelle Ausgestaltung national und teilweise sogar international so hochgradig standardisiert, dass scheinbar „neutral“ und „ortsunabhängig“ gewirtschaftet wird. Zu ortsunabhängigen Strukturbedingungen gehören etwa in Deutschland und Großbritannien u. a.: vergleichbare Organisation im Zentralverband des Deutschen Friseurhandwerks und in der National Hairdressers’ Federation; ähnliche Ausrichtung auf den Qualifikationsgrad des Meisters; vergleichbare lokale Organisationsformen in Kreishandwerkerschaften; eine zentrale Messe im Jahr (Salon International in UK und Hair & Beauty in Deutschland). Dies ist für unsere Fragestellung insofern wichtig, als sich der Einfluss von lokaler Rationalitäten umso besser nachweisen lässt, je standardisierter die Strukturen einer Branche sind: Wenn sich trotz der (inter)nationalen Homogenisierung der Branche signifikante Unterschiede zeigen, dann lässt sich mit hoher Sicherheit sagen, dass diese auf lokale Konventionen zurückzuführen sind.

Versuche von Marktteilnehmern, den Wettbewerbsmechanismus außer Kraft zu setzen (*Wettbewerbsproblem*), haben nicht nur wegen der starken staatlichen Regulierung geringe Auswirkung auf das Marktgeschehen, sondern auch, weil es keine dominanten Marktakteure gibt, die Monopole, Oligopole oder Preisabsprachen durchsetzen könnten. Vielmehr handelt es sich beim Friseurwesen um

eine anbieterbasierte Dienstleistung (Kulke 2009, S. 140), bei der viele (scheinbar) gleichartige Anbieter eher kleine Marktsegmente versorgen.

In den meisten Branchen stellt sich das *Koordinationsproblem* in besonderem Maße, da Produzenten heute in komplexe Unternehmensnetzwerke eingebunden sind (Windeler 2001) und hinsichtlich der Produktionsstruktur zumeist stark globalisiert und räumlich differenziert sind (Baur 2013b; 2013d). Viele in der Wirtschaftssoziologie häufig untersuchte Branchen (IT-Wesen, Finanzwesen, Automobilbranche, Pharmaindustrie) setzen darüber hinaus einen hohen Anteil an sehr gut ausgebildeten Arbeitskräften ein, die national wie global höchst mobil sind. Um die Komplexität des Untersuchungsdesigns zu minimieren, wählten wir stattdessen mit dem Friseurwesen eine Dienstleistungsbranche, bei der i. d. R. Produktion und Handel/Verkauf zusammenfallen und die Zuliefererdichte vergleichsweise gering ist. Produktion und Konsum sind weiterhin stark lokal orientiert. Da das Ausbildungsniveau der Arbeitnehmerschaft vergleichsweise gering ist (Berry-Lound et al. 2000; ECOTEC 2000) und Personen mit geringerer Bildung i. d. R. auch weniger mobil sind (Schneider 2009; Schneider & Meil 2008), rekrutiert sich die Arbeitnehmerschaft vornehmlich aus der lokalen Bevölkerung. Insgesamt eignet sich die Branche daher in besonderem Maße, um lokale Konventionen des Wirtschaftens zu analysieren.

Das Friseurwesen scheint weiter für unsere Fragestellung besonders geeignet, da sich hier das *Wert- und Kooperationsproblem* besonders deutlich zeigt und damit hohe Anforderungen an interpretativer Rationalität an die Akteure gestellt werden, weil sie auf der Ebene des einzelnen Unternehmens an der Grenze zwischen Standardmarkt und Statusmarkt (Aspers 2007), auf der Ebene der Anforderungen an die einzelne Arbeitnehmerin[1] an der Grenze zwischen flexibler Spezialisierung und Wissensarbeit (Wilkesmann 2005) anzusiedeln ist:

Zunächst sind die Zwecke des Friseurbesuchs nicht eindeutig definiert bzw. es gibt keine eindeutige Hierarchie verschiedener Zwecke (Cowen 1979; Gimlin 1996), z. B. Mitgestaltung der Identität des Kunden (Gimlin 1996; Kaufmann 2008); handwerklich guter Haarschnitt, Modeorientierung, Entspannung/Wellness, Klatsch. Weiterhin sind zwar manche Routinen (z. B. die Techniken des Haareschneidens oder Färbens) gut entwickelt, stark standardisiert und müssen (entsprechend einer flexiblen Spezialisierung) „nur“ auf die individuellen Kundenwünsche angepasst werden. Für andere Probleme existieren dagegen keine klar definierten Routinen (z. B. Typ- und Stilberatung). Ähnlich wie in der Kreativwirtschaft (Eichmann 2010) hat der einzelne Friseur(salon) damit sehr viel

1 Mit Personenbezeichnungen sind im Folgenden stets Männer und Frauen gleichermaßen gemeint. Da der Friseurberuf ein Frauenberuf ist, bevorzugen wir die weibliche Form.

Spielraum, ob er sich eher als Dienstleister von Standard- oder von Statusprodukten, als Handwerker oder als Kreativer definiert.

Ähnlich wie z. B. bereits von Tünte et al. (2011) für die IT-Branche aufgezeigen, ist eine langfristige Kundenbindung wichtig für den ökonomischen Erfolg (Garzaniti et al. 2011), weshalb Erfahrungs- und Kontextwissen zentrales Kriterium für wirtschaftlichen Erfolg ist (Bertoia 1985). Gleichzeitig stehen die Arbeitenden – wie in anderen köpernahen Dienstleistungsberufen auch – vor dem Problem des professionellen Emotionsmanagements (Scherke 2008, S. 4, Hahn 2011), d. h. wie (weit) man sich von den Kunden abgrenzt und die richtige Balance zwischen Nähe und Distanz zum Kunden schafft und aufrechterhält (Egger de Campo & Laube 2008).

Dies wiederum eröffnet Räume für die lokale Ausgestaltung dieser Konventionen, und es ist durchaus denkbar, dass der Friseurmarkt mancherorts eher als Standard-, anderenorts eher als Statusmarkt funktioniert. Darauf, dass der Friseurmarkt tatsächlich stark von lokalspezifischen Konventionen geprägt ist, verweisen bisherige Studien etwa zur Interaktionsarbeit im Salon (Cowen 1979; Soulliere 1997; Dunkel 2004, 2006; Cohen 2010) sowie zu der darin eingelagerten Geschlechtsinszenierung (Dunkel & Rieder 2004; Soares 2003) und Gefühlsproduktion (Eayrs 1993; Gimlin 1996; Milne & Mullin 1987; Parkinson 1991).

4. Die Operationalisierung von „Lokalität“ als „Stadt“

Neben der Frage, welcher Markt für eine empirische Überprüfung der oben aufgestellten geeignet ist, stellt sich die Frage, was „lokal“ bedeutet, d. h. insbesondere welche räumliche Ebene angesprochen wird, z. B. Quartiere, Städte, Regionen, Nationen usw. Für das folgende Fallbeispiel *operationalisieren wir „lokal“ als „Stadt“*, wobei wir „Stadt“ im Sinne des Ansatzes der „Eigenlogik der Städte“ (Berking & Löw 2008; Frank 2012) als sozialräumliche Form von einer bestimmten Größe verstehen, die Dichte und Heterogenität organisiert (Berking 2008; Wirth 1974) und auf verschiedene Weise Menschen in stadtbezogene Sinnkontexte inkludiert. Ähnlich wie die Ökonomie der Konventionen legt auch dieser Ansatz die Existenz lokaler Wertigkeitsordnungen nahe, da er davon ausgeht, dass sich Städte dadurch unterscheiden, dass sich in jeder Stadt je spezifisch unterscheidbare Konstellationen zusammenhängender Wissensbestände und Ausdrucksformen herausbilden, die Menschen in ihren Praktiken auf unterschiedliche Weise prägen und so das Besondere der jeweiligen Stadt ausmachen (Löw 2008, 2011).

Um die lokalen Unterschiede auf dem Friseurmarkt zu erfassen, wurden daher vier Städte (Birmingham, Dortmund, Frankfurt am Main und Glasgow)

bewusst in einer Kombination aus dem Konzentrations- und Streuungsprinzip (Behnke et al. 2006, S. 184–200) ausgewählt.

Beim *Konzentrationsprinzip („most similar cases"-Design)* werden die Untersuchungseinheiten nach mehreren möglichst konstant gehaltenen Merkmalen ausgewählt, was es möglich macht, stadtspezifische Besonderheiten zu identifizieren. Unsere Untersuchungsstädte ähneln sich hinsichtlich Größe, Dichte, Heterogenität und Strukturbedingungen, insbesondere einer vergleichbaren historischen Tradition und ähnlichen formativen Phasen (Berking & Schwenk 2011) samt ähnlichen aktuellen Problemlagen: Alle vier Städte prosperierten im 19. Jahrhundert als boomende Industriestandorte, sind bedeutungsvolle Verkehrsknotenpunkte und fungieren seit dem Mittelalter als führende nationale wie regionale Handels- und Wirtschaftszentren. Der in den 1970ern einsetzende Strukturwandel stellte die Städte mit dem industriellen Niedergang vor ähnliche Probleme wie hohe Arbeitslosenzahlen, Schrumpfung und den anhaltenden Verfall städtischer (Arbeiter-)Quartiere. Die letzten drei Dekaden standen dementsprechend im Zeichen umfassender Bemühungen, neue Beschäftigungssektoren, insbesondere im Dienstleistungsbereich, zu erschließen, wodurch Arbeitslosigkeit und Armut bekämpft und die ökonomische Regeneration sowie eine Verbesserung der städtischen Lebensqualität vorangetrieben werden sollte (ausführlich siehe Hering 2014). Aus der Perspektive der bisherigen Forschung zu räumlichen Differenzen der Wirtschaft sollte es daher keine oder kaum Unterschiede hinsichtlich des wirtschaftlichen Erfolgs der Städte geben.

Wie bei jeder Fallstudie existieren trotz aller Bemühungen des Konstanthaltens durchaus Unterschiede zwischen Städten (ausführlich siehe Hering 2014). Bei der Fallauswahl wurde daher – dem *Streuungsprinzip („most different cases"-Design)* entsprechend – darauf geachtet, dass diese Differenzen eine Reihe von Vergleichsdimensionen hinsichtlich des institutionellen Rahmens und der Strukturbedingungen aufmachen, die für die spätere Analyse der Konventionen interessant sein könnten:

1. Um *nationale Rahmenbedingungen* beim Herauspräparieren stadtspezifischer Vergesellschaftungsformate berücksichtigen zu können, wurden jeweils zwei deutsche und zwei britische Städte ausgewählt.
2. Hinsichtlich ihrer *wirtschaftlichen Tradition (Vergangenheitsbezug)* weisen Dortmund und Glasgow einerseits und Frankfurt und Birmingham andererseits große Ähnlichkeiten auf. Das erste Städtepaar wurde während der Industrialisierung durch die Entstehung schwerindustrieller Wirtschaftsstrukturen geprägt, die auch heute noch einen Teil des städtischen Lebens formen. Für

Birminghams und Frankfurts Wirtschaft war und ist hingegen eine größere Diversität charakteristisch.

3. In Hinblick auf die *Reaktionen auf den Strukturwandel (Gegenwartsbezug)* blieb Frankfurt sich gewissermaßen als einzige Stadt hinsichtlich ihrer Wirtschaftsstruktur treu, während sich die drei anderen Städte wirtschaftlich neu orientierten.
4. Die *Erfolge hinsichtlich der Bewältigung des Strukturwandels* waren sehr unterschiedlich: Birmingham und Dortmund haben noch stärker mit den Spätfolgen der Krisenjahre zu kämpfen als Glasgow und Frankfurt, denen seit längerem attestiert wird, den Strukturwandel bereits erfolgreich überstanden zu haben.

Interessant für unsere Fragestellung ist insbesondere, dass offensichtlich historisch ähnliche Wirtschaftsstrukturen zu unterschiedlichen Reaktionen auf Krisenlagen führen und darüber hinaus die jeweiligen Bewältigungsstrategien mit (zeitlich) unterschiedlichem Erfolg verbunden sind. Wenn der Umgang mit wirtschaftlichem Niedergang von Stadt zu Stadt variiert (Taylor et al. 1996), dann ist aber anzunehmen, dass auch wirtschaftliche Krisen unterschiedlich bewältigt werden, die Arbeitsorganisation variiert, Kunden unterschiedlich einer holistischen Ansprache unterzogen werden und Konsummuster stadtspezifisch variieren (Spitzer 1991, S. 221-225; Zhang 2002).

5. Verfahren zur Identifikation lokaler Konventionen

Da wir auf Interaktionen, stark habitualisiertes und routinisiertes Handeln sowie materiell (d. h. in Körpern, Artefakten und Bauten) verankertes Wissen abzielen, haben wir in jeder Stadt die Arbeitspraktiken in zwei nach dem Streuungsprinzip ausgewählten, wirtschaftlich erfolgreichen Friseursalons *ethnografisch* beobachtet (Behnke et al. 2006). Auch wenn im Friseurmarkt sehr unterschiedliche Marktnischen existieren, finden sich in jeder untersuchten Stadt zumindest zwei Marktsegmente: Quartiersfriseure und professionalisierte Stadtfriseure.

Quartiersfriseure sind Friseursalons, die erstens insofern eine enge Quartiersbindung aufweisen, als dass sie hinsichtlich ihres Angebots an lokale Traditionen des Quartiers anknüpfen (Dunkel 2004; Dunkel & Rieder 2004). Zweitens ist ihr Geschäftsmodell auf den/die selbständige(n) Inhaber(in) zentriert. Drittens sind sie räumlich wenig expansiv (kleiner Laden), und viertens rekrutieren sie den Großteil ihrer Kunden aus dem Viertel oder aus der näheren Umgebung.

Professionalisierte Stadtfriseure zielen dagegen (im Sinne ihrer Selbsteinschätzung) mit ihrem Angebot insbesondere auf die Elite der Stadt (Dunkel 2004; Dunkel & Rieder 2004) und verorten sich im städtischen Feld zwischen klassischen Mittelschicht- und luxuriösen Oberschichtsalons. Charakteristisch für diese Salons sind erstens das breite Angebot an Dienstleistungen und Produkten sowie zweitens das auf Exklusivität ausgerichtete Gestaltungskonzept des Ladens. Drittens zeichnen sich die Salons durch ihre hohe Serviceorientierung sowie durch die dafür speziell ausgebildeten Mitarbeiterinnen aus (Yeadon-Lee et al. 2011). Viertens stammen die Kunden aus allen sozialen Milieus und Altersgruppen aus dem gesamten Stadtgebiet.

Bei der Auswertung haben wir – gemäß dem in **Abschnitt II** angelegten Analyseraster –einerseits die zwei Friseursalons einer Stadt mit den Friseursalons der anderen Städte (Vergleich 1), andererseits die Quartiersfriseure mit den Stadtfriseuren (Vergleich 2) verglichen. Von „lokalen Konventionen“ sprechen wir immer dann, wenn die Unterschiede zwischen den Städten (Vergleich 1) größer ausfallen als die Unterschiede zwischen den Friseurtypen (Vergleich 2).

6. Stadtspezifische Konventionen

Als Ergebnis lässt sich festhalten, dass manche Konventionen ortsunabhängig den gesamten Friseurmarkt zu prägen scheinen (Baur 2013c). Gleichzeitig konnten wir aber für jede Stadt – unabhängig davon, ob ein Friseur Quartiers- oder Stadtfriseur ist – andere Konventionen identifizieren, die sie systematisch von anderen Städten unterscheiden und die sich auch bei einer Längsschnittbetrachtung über die Zeit hinweg entweder stabil reproduzieren oder zumindest nicht beliebig, sondern pfadabhängig wandeln (Hering 2014). Jede der Städte ist somit durch lokalspezifische *Glaubenssätze* geprägt, was ökonomisch rational ist. Diese schlagen sich wiederum in der *Arbeitsorganisation* (inkl. Organisation des Betriebs, Berufshabitus und personalem Arbeitsstil) und den *Interaktionsformen* bzw. typischen Mustern der Kommunikation mit Mitarbeitern und Kunden nieder und sind in lokalspezifischen *Raum-Zeit-Arrangements* institutionell und materiell verfestigt (für eine ausführliche Darstellung der Wirtschaftspraktiken der Untersuchungsstädte vgl. Löw et al. 2014).

1. Glasgow

So glaubt man in beiden Glasgower Friseursalons fest daran, dass ein Unternehmen nur dann erfolgreich ist, wenn Kundinnen *und* Mitarbeiterinnen zufrieden sind. Die Dienstleistungsorientierung ist nicht eine, die die Friseurin in eine lächelnde, dienende Rolle zwingt, sondern man glaubt, dass die Zufriedenheit der Kunden nur zu erreichen ist, wenn sich die Friseurin selbst gut fühlt, bei dem was sie tut. So sagt der Glasgower Stadtfriseur in einem Interview (Z. 405-408):

> "[W]e work well and have a good laugh, and even with clients, we all interact with our clients and with the stylist, and I like that, *I like the personal feel*."

Dies schlägt sich im Arbeitsalltag nieder in Form eines geringen Grads an Organisation und Arbeitsteilung, der Präsenz der Person und des Körpers der Friseurinnen, der Entdramatisierung sozialer Differenzen und informellen Kommunikationsstrategien.

2. Birmingham

In Birmingham glaubt man im Gegensatz zu Glasgow fest daran, dass sich eine erfolgreiche Friseurin durch eine starke Persönlichkeit auszeichnet. Man ist hier stolz auf sein Können und hält es für besonders groß. Das starke Selbstbewusstsein der Friseurinnen wirkte auf uns beinahe arrogant. So sagte die Quartiersfriseurin (Z. 648-650) über sich:

> "You know, I could go everywhere with how I was trained. In any salon. Even London. If I wanted to. Because I've had such good training."

Der Glaube an den Erfolg durch den Beweis großer Persönlichkeit führt jedoch nicht zu einem grundsätzlich distanzierten Umgang mit den Kunden. Im Gegenteil: Man wirft seine Persönlichkeit in die Waagschale, um in den Kontakt mit Kunden zu treten. Gleichwohl sind die Begegnungen weniger persönlich als in Glasgow. Es wird großer Wert auf eine funktionierende Gemeinschaft im Team gelegt. Das Team grenzt sich als Einheit gegen die Außenwelt ab. Man kann von einer Innenorientierung sprechen. Dies schlägt sich im Arbeitsalltag nieder in einem hohen Organisationsgrad, einer hohen Bedeutung ökonomischen Erfolgs sowie einem intensiven Zeitmanagement.

3. *Dortmund*

Kennzeichnend für Dortmund sind der Glaube an den Erfolg des Unternehmens durch Freundlichkeit, Ehrlichkeit und solide Arbeit. So etwa die Dortmunder Quartiersfriseurin (Z. 260-261):

> „Freundlichkeit, Höflichkeit, Sauberkeit und gute Arbeit. Das ist natürlich das A und O."

Das zweite immer wiederkehrende Motiv zur Legitimierung von Handeln in Dortmund ist die Gemeinschaft. Gemeinschaft bedeutet aber nicht wie in Birmingham nur die Kolleginnen im Salon. Gemeinschaft bedeutet in Dortmund eine Ausrichtung am direkten Umfeld wie bei Vereinen (Müller-Jentsch 2008): Das sind die Mitarbeiterinnen, aber auch die Kunden, der Stadtteil und die Stadt Dortmund.

Dies schlägt sich im Arbeitsalltag nieder in einer starken Traditionsorientierung, Insgesamt wird Professionalisierungsstrategien mit Skepsis begegnet. Dagegen wird Natürlichkeit, Bodenständigkeit, Ehrlichkeit und Alltäglichkeit interaktiv in Szene gesetzt. Die eigene Arbeit wird nicht überhöht, sie ist handwerklich gut abzuliefern, selbstverständlich und Teil der Vertrauensbeziehung von Friseurin und Kunden.

4. *Frankfurt*

Im Gegensatz dazu ist in beiden *Frankfurter* Salons der Glaube an Organisation und Struktur tief verankert. Sie sind für die Inhaber der beiden Salons die entscheidenden Hilfsmittel, um Effektivität und damit ökonomischen Erfolg zu erzielen. So betont die Quartiersfriseurin (Z. 185):

> „Ja, man muss halt organisieren können. Ich kann ganz gut organisieren."

In beiden Frankfurter Salons wird häufiger als in den anderen Untersuchungsstädten (auch häufiger als in Birmingham) auf ökonomischen Erfolg, seine Möglichkeiten und Unmöglichkeiten Bezug genommen. Im einen Salon bedient man sich der Mittel moderner Unternehmensführung: Mitarbeiterinnen werden zu Kommunikationsseminaren und Weiterbildungen geschickt, es gibt Teamsitzungen und Zielvereinbarungen, leistungsabhängige Löhne und eine Unternehmensberatung, die täglich Leistungsstatistiken erstellt, die allgemein zugänglich sind.

> „Die Zahlen lügen nie. Das sind einfach Fakten. Und mit denen muss ich mich klar konfrontieren." (Interview Stadtfriseur Frankfurt, Z. 791-792)

Entsprechend ist der Arbeitsalltag in Frankfurt geprägt durch unternehmerisches Handeln, intensives Zeitmanagement und eine starke Kundenorientierung, wo-

bei die Kunden in Frankfurt durch professionalisierte Kommunikation eher auf Distanz gehalten werden.

7. Vergleichsdimensionen für lokale Differenzen ökonomischer Konventionen

Bemerkenswert ist, dass offensichtlich alle diese lokalen Konventionen – so unterschiedlich sie auch sein mögen – in ihrem jeweiligen Kontext zum wirtschaftlichen Erfolg führen können, da ja nur wirtschaftlich erfolgreiche Friseursalons in unserem Sample gelandet sind. Es stellt sich nun die Frage, wie man diese lokalen Rechtfertigungsordnungen systematisieren kann. Uns erscheinen hierzu verschiedene Vergleichsdimensionen denkbar und plausibel (vgl. in *Tab. 1*).

Tabelle 1: Hypothesen zur dimensionalen Struktur und den Ausprägungen lokaler Konventionen

Dimension	**Frankfurt**	**Dortmund**	**Birmingham**	**Glasgow**
Berufsverständnis und Salonkonzept				
Art der Dienstleistungsorientierung	Kreative	Handwerker	Kreative	Kreative
Art des Wettbewerbs	Statusmarkt (Qualitätswettbewerb)	Standardmarkt (Preiswettbewerb)	Statusmarkt (Qualitätswettbewerb)	Standardmarkt (Preiswettbewerb)
Wettbewerbsorientierung bzw. Profitorientierung	sehr hoch	gering	hoch	gering
Professionalität, Individualität und Gefühlsmanagement	Professionalität als Ausblenden der Individualität	Zulassen von Individualität unabhängig vom Wettbewerb	Individualität als Wettbewerbsfaktor	Zulassen von Individualität unabhängig vom Wettbewerb
Gemeinschaftsorientierung				
Innengerichtete Gemeinschaftsorientierung (auf die Mitarbeiter) und Grad der Enthierarchisierung	niedrig	hoch	hoch	hoch
Außengerichtete Gemeinschaftsorientierung I (Bezug zu den Kunden)	Distanz	Nähe	Nähe	Nähe

Dimension	Frankfurt	Dortmund	Birmingham	Glasgow
Außengerichtete Gemeinschaftsorientierung II (Bezug zum Stadtteil)	gering	hoch	mittel	hoch
Außengerichtete Gemeinschaftsorientierung III (Bezug zur Stadt)	hoch	hoch	gering	hoch
Außengerichtete Gemeinschaftsorientierung IV (Solidarität zum Berufsstand bzw. der Profession)	gering	hoch	gering	gering
Zeitstrategien (Zeitmanagement)				
Differenz Zeit des Kunden und Zeit des Friseurs	sehr hoch	gering	hoch	gering
Planung / Tempo	sehr straffe Zeitorganisation, sehr hoher Takt	sehr laxe Zeitorganisation, Entschleunigung	straffe Zeitorganisation, hoher Takt	laxe Zeitorganisation, Entschleunigung
Traditions- & Vergangenheitsorientierung	gering	hoch	gering	hoch
Zukunftsorientierung / Innovationsverhalten	sehr hoch	gering	gering	hoch
Raumstrategien				
Innengestaltung des Salons	große Salons, viele Räume, exklusiv	wenige Räume, gemütlich	kleine Salons, viele Räume	kleine Salons, wenige Räume
Verhältnis Innen/Außen	starke Trennung	starke Trennung	starke Trennung	Innen und Außen gehen ineinander über

1. Berufsverständnis und Salonkonzept

Die von uns beobachteten Friseure unterscheiden sich zunächst systematisch hinsichtlich des *Berufsverständnisses* und des *Salonkonzepts*: Auch wenn sie alle stark dienstleistungsorientiert sind, kann dieses Selbstverständnis im Sinne des traditionellen *Handwerks* oder als „Kreativer“ im Sinne der *Kreativwirtschaft* unterschiedlich interpretiert werden. Eng verwoben damit ist, dass in Frankfurt und Birmingham der Friseurmarkt eher als *Statusmarkt*, in Dortmund und Glasgow eher als *Standardmarkt* strukturiert wird, was – wenn die aktuellen Theorien der Wirtschaftssoziologie (Aspers 2007) zutreffen– zur Folge haben müsste,

dass Erstere stärker durch einen *Qualitätswettbewerb*, letztere stärker durch einen *Preiswettbewerb* gekennzeichnet sind.

Auch hinsichtlich der *Wettbewerbs- bzw. Profitorientierung* unterscheiden sich die Untersuchungsstädte deutlich. So ähneln die Friseure in Birmingham und Frankfurt einander (und unterscheiden sich gleichzeitig diesbezüglich systematisch von Dortmund und Glasgow), dass sie ökonomischen Aspekten der Arbeit sehr hohe Bedeutung zuweisen, etwa indem sie systematisch versuchen, Betriebsleistungen und Gewinne durch ein intensives Zeitmanagement zu optimieren. Dies geschieht jedoch wieder auf jeweils stadtspezifische Weise. Die Frankfurter Saloninhaberinnen wirken hier wie der Inbegriff des Entrepreneurs (Bögenhold, et al. 2009, S. 26): Sie sind leistungsorientiert, risikobereit, streben nach Autonomie, haben starke Kontroll- und Selbstwirksamkeitsüberzeugungen., weisen einen pointierten Unternehmergeist auf, der auf Expansionsgedanken über die eigene Branche hinweg hinweist, wofür etwa die Idee des Quartiersfriseurs steht, den Salon durch einen Second-Hand-Shop zu erweitern. Da Zeit in Geldwerten gedacht wird, wird die Arbeit bis ins Detail durchgeplant, und Leerphasen werden vermieden bzw. vorsorglich verplant. Auch in Birmingham ist man auf Profitmaximierung aus, setzt aber stärker auf das individuelle Können und die Marktdifferenzierung durch die Person des Friseurs.

In Dortmund und Glasgow scheinen sich dagegen traditionelle Werte der Arbeiterschicht zu einer eigenen Form der Dienstleistungsorientierung gewandelt zu haben. In beiden Städten wird sehr großer Wert darauf gelegt, dass Kundinnen *und* Mitarbeiterinnen zufrieden sind und dass die Kunden ein persönliches Vertrauensverhältnis in die Fachkompetenz und das handwerkliche Können des Friseurs aufbauen. Die solide ausgeführte Arbeit soll mit einer der Leistung angemessenen Bezahlung honoriert werden. Man nimmt sich die Zeit, die man braucht und hetzt nicht. Gleichzeitig unterscheiden sich die personalen Arbeitsstile und Formen der Arbeitsorganisation: Während in Dortmund das Ideal von Natürlichkeit und Ehrlichkeit gepflegt wird, existiert in Glasgow eine hedonistische Variante: Das eigene gute Gefühl gilt als Stärke in der Interaktion.

2. Gemeinschaftsorientierung

Gemeinschaft ist in drei Untersuchungsstädten (Birmingham, Dortmund, Glasgow) eine wichtige Handlungsorientierung. Allerdings zeigt sich, dass sich dieser Gemeinschaftssinn in ganz unterschiedlicher Art und Weise – je stadtspezifisch – definiert und ihm dementsprechend auch Ausdruck verliehen wird, d. h.

es lassen sich verschiedene Dimensionen und Bedeutungen von Gemeinschaft unterscheiden:

„Gemeinschaft“ kann zunächst *innengerichtet* sein, also nur die Salongemeinschaft meinen und auf die Mitarbeiter bezogen werden. Diese Form kann mit Enthierarchisierung einhergehen. Gemeinschaft kann aber auch *außengerichtet* sein, also auch andere Personenkreise miteinbeziehen, wobei es hier wieder verschiedene Unteraspekte gibt: (1) Friseure können ihre Kunden unterschiedlich auf Nähe bzw. Distanz halten. Weiterhin kann der Bezug zum (2) Stadtteil bzw. (3) der Stadt unterschiedlich stark sein. Schließlich (4) unterscheiden sich Friseure auch hinsichtlich ihrer Solidarität zum Berufsstand bzw. der Profession.

Legt man diese Vergleichsdimensionen an, so lässt sich festhalten, dass in Birmingham der Gemeinschaftssinn ein nach innen gekehrter Gemeinschaftssinn der Salongemeinschaft ist: Die Mitarbeiterinnen eines Salons halten stark zusammen und grenzen sich explizit zu dem „Außen“ ab. In Dortmund wird die Gemeinschaft auch über die Grenzen der Salons erweitert und schließt Kunden, teilweise die ganze Stadt bzw. sogar die Handwerksgenossen mit ein.

In Glasgow ist Gemeinschaft tendenziell als Szene definiert. Die Zugehörigkeit ist weder räumlich noch betrieblich, sondern dehnt sich (subkulturell) auf bestimmte Personen aus, die den Salons verbunden sind und sich auch häufig in ihnen aufhalten. Insgesamt ähnelt Glasgow Dortmund in vielerlei Hinsicht, und doch steht an der Stelle, wo in Dortmund ein gutes Leben als ein authentisches Leben gedacht wird, in Glasgow eher eine hedonistische Figur. Wenn das „gute Gefühl“ als Garant dafür gesehen wird, dass Interaktionen möglich werden, Unternehmen florieren etc., dann durchzieht den Alltag ein viel individualistischeres Konzept vom guten Leben. Die Gemeinschaft zählt in Glasgow (bzw. in dem Ausschnitt, den wir bislang beleuchten konnten) eher als Szene, denn als Ortsbezug. Es gibt viele Elemente der Arbeiterkultur, die in Glasgow weiterwirken (eine Idee von prinzipieller Gleichheit trotz sozialer Differenzen, aber auch die abgeschwächten Schamgrenzen), gleichwohl zeigt sich hier eine grundsätzlich andere Struktur: überspitzt gesagt eine „popkulturelle Variante“.

Eng damit verwoben ist der *Umgang mit der Persönlichkeit des Friseurs* (Ekinci & Dawes 2009), d. h. die von der Soziologie der Emotionen konstatierte *Gefühlsarbeit* (Scherke 2008, S. 4) scheint lokalspezifisch zu variieren. In diesem Zusammenhang wird das *Verhältnis zwischen Individualität und Professionalität* offensichtlich stadtspezifisch unterschiedlich gedeutet:

In Frankfurt scheint etwa Professionalität mit einem kompletten Ausblenden der Individualität des Friseurs assoziiert zu werden: Im Stadtfriseur gibt es eine klare Kleidervorschrift und nur wenig Raum, den eigenen Geschmack heraus-

zustellen. Generell spielt die Person der Friseurin hier eine untergeordnete Rolle. Wichtig ist vielmehr, perfekten Service abzuliefern und sicherzustellen, dass die Kundin direkt einen Nachtermin vereinbart.

In Dortmund zählt dagegen der Einzelne innerhalb der Gemeinschaft viel. Das Können der Einzelnen wird hochgehalten. Man lobt sich und versucht, vom anderen zu lernen. Es existierte bei beiden beobachteten Friseuren kein Kleidungszwang.

In Birmingham und Glasgow wird die Individualität des Friseurs sogar als wichtiger Wettbewerbsfaktor gesehen. Doch auch hier existieren Unterschiede:

Der personale Arbeitsstil der Birminghamer Friseurinnen ist stark durch das Streben nach einem charismatischen Habitus (Kraemer 2002) geprägt und ähnelt sehr stark dem von Koppetsch (2006) für die deutsche Werbeindustrie herausgearbeiteten Berufsethos der kreativen Wissensarbeiter, der mit dem Grundkonflikt zwischen (instrumenteller) Selbstoptimierung und (konsumatorischer) Selbstverwirklichung, Disziplin bzw. Effektivität und Expressivität zu kämpfen hat: Harte Arbeit gilt als selbstverständlich und wird nicht problematisiert. Wie in der Werbeindustrie stellt man eher die Erfolge in den Mittelpunkt, wie etwa die Arbeit des Inhabers des Stadtfriseurs für berühmte Designer auf Messen in Frankreich und Italien. Das Können der Kollegen wird neidlos anerkannt und zum Thema gemacht. Talente sollen explizit gefördert werden. Auch in Birmingham zählt die Zufriedenheit des Personals, diese resultiert jedoch nicht aus einem guten Gefühl, Gesprächen oder Musik, sondern aus gelungener Persönlichkeitsentwicklung und Selbstdarstellung.

In Glasgow rücken ebenfalls Körper und Person der Stylistinnen in den Vordergrund, jedoch nicht – wie in Birmingham – als Teil einer Strategie der Kundenwerbung, sondern als selbstverständliche Präsenz. Die Friseurinnen zeigen uns (und Kundinnen) Blasen und Schnittwunden, sprechen über Muskelkater und andere Leiden und singen nicht selten hörbar zur Musik mit. Im Salon wird die Musik gespielt, die der Friseurin (nicht unbedingt der Kundin) gefällt. Es gibt keine Kleiderordnung – die Angestellten sollen tragen, was ihnen gefällt.

3. Zeitstrategien (Zeitmanagement)

Auch hinsichtlich ihrer *Zeitstrategien, insb. des Zeitmanagements*, unterscheiden sich die Untersuchungsstädte deutlich. Im Rahmen der Zeitstrategien lassen sich zunächst Unterschiede in der *Vergangenheits-/ Traditions-, Gegenwartsorientierung sowie der Zukunftsorientierung bzw. dem Innovationsverhalten* beobachten. Weiterhin können die Abstände zwischen der Arbeitszeit, die ein Friseur zur Erbringung einer Leistung benötigt, und der Zeit, die der Kunde sich im Sa-

lon aufhält, sehr groß sein – teils betragen sie mehr als einer Stunde für Damen-Kurzhaarschnitte. Gleichzeitig gibt es Indizien dafür, dass die *Differenz zwischen Zeit des Kunden und Zeit des Friseurs* stadtspezifisch variieren.

Die Städte scheinen sich auch hinsichtlich ihres *Tempos* und der Bedeutung, die sie der *Planung* zumessen, zu unterscheiden: Während Dortmund und Glasgow eher durch *Entschleunigung* und eine laxe Zeitorganisation geprägt scheinen, sind Birmingham und Frankfurt durch eine straffe Zeitorganisation und einen schnellen Takt geprägt. Eng hiermit verwoben sind der Grad der *Vermarktlichung* (Hirsch-Kreinsen 2009, S. 451; Wagner 2008) der Friseure, die *Flexibilitätsanforderungen* an die Friseure sowie die Möglichkeit, *Beruf und Privatleben miteinander zu vereinbaren*.

Insbesondere in Frankfurt scheint Zeit ein permanenter Bezugspunkt des Handelns und Reflektierens zu sein. Nirgendwo sonst haben wir eine solche Fixierung auf Zeitabläufe erlebt – der Friseur wird hier zum „tayloristischen Arbeitsstudienfachmann“ (Deutschmann 2003: 480): Leerläufe werden regelrecht gefürchtet und mit allen Mitteln verhindert – Müßiggang scheint bedrohlich auf die Frankfurter zu wirken. Die Quartiersfriseurin teilt ihre Zeit in sehr arbeitsintensive Phasen und Freizeitphasen ein. Ihre Arbeitsphasen sind viel hektischer, mit engen Takten einzelner Tätigkeiten, als in den anderen von uns untersuchten Quartiersfriseuren. Droht Langeweile, so weicht sie aus, indem sie den Salon bei längeren Zeiten ohne Kunden schließt und private Dinge erledigt oder nach Hause fährt. Da sie fast ausschließlich mit Terminen arbeitet, verärgert sie damit keine Kunden. Sie hinterlässt auch ihre Handynummer im Schaufenster, wenn sie geht, damit man sie anrufen kann. Beim Stadtfriseur verschwinden unbeschäftigte Mitarbeiterinnen im Pausenraum oder der Küche, wo sie für Kunden nicht mehr präsent sind. Es gibt Listen mit Dingen, die man zusätzlich zum Dienst am Kunden erledigen muss. Diese werden wöchentlich überprüft und geben den Mitarbeiterinnen immer eine Aufgabe.

Das Tempo in Frankfurt ist generell höher: Man geht schneller und arbeitet schneller. Wenn man in Dortmund eine Dreiviertelstunde bis eine Stunde für einen Herrenschnitt einplant, sind es in Frankfurt maximal 30 Minuten. Freie Zeit ist in Frankfurt folglich eng mit Lebensqualität verknüpft. Im einen Salon ist freie Zeit das Luxusgut der Kunden, die den Friseurbesuch mit Entspannungsphasen verbinden (Riechen an Ölen, Massagen etc.), im anderen Salon wird Zeit durch effektives Arbeiten gespart, um den Luxus eigener freier Zeit zu gewinnen. In beiden Friseuren dreht sich jedoch die Aufmerksamkeit um Zeitmanagement, Zeitgewinn, Zeitgeschenke. Öffnungszeiten und Pausen orientieren sich an den Kundenströmen. Die Öffnungszeiten in beiden Salons sind an die verlängerten

Bürozeiten angepasst, man kann hier auch spät die Haare gemacht bekommen. Pausen werden gemacht, wenn gerade kein Kunde da ist. Wenn viele Kunden da sind, macht man eben keine Pause.

Insgesamt ist für die Frankfurter Friseursalons die „*Subjektivierung*“ (Kleemann et al. 2002) bzw. „*Entgrenzung*“ (Eichmann 2010; Jurczyk & Voß 2000; Voß 1998) der Arbeit typisch. Die Friseurinnen entsprechen hinsichtlich ihres personalen Arbeitsstils am ehesten dem Typus des durch Selbstkontrolle, Ökonomisierung und Selbst-Rationalisierung (Verbetrieblichung) geprägten *Arbeitskraftunternehmer* (Pongratz & Voß 2003; Voß 1998), inklusive der damit verbundenen Ambivalenz: Diese Form der Arbeitsorganisation kann – ähnlich wie bei Pflegeberufen (Henninger & Papouschek 2006) – auch beim Frankfurter Stadtfriseur zu Rationalisierung sowie Standardisierung und dazu führen, dass der gesamte private Lebenszusammenhang in den Dienst des Berufs gestellt bzw. diesem untergeordnet wird. So sind Fortbildungen am Wochenende und Arbeiten am Wochenende und nach 18.00 Uhr selbstverständlich, was zu Lasten der Freizeit geht und eine Vereinbarkeit von Familie und Beruf erschwert. Bei der Frankfurter Quartiersfriseurin zeigen sich dagegen – ähnlich wie in Medien- und Kulturberufen (Henninger & Papouschek 2006) – die positiven Effekte der Subjektivierung in Form von mehr Selbstbestimmung und Zeitgewinnen fürs Privatleben.

Das extreme Gegenbeispiel zu Frankfurt ist Dortmund, das sich immer noch am Ideal des traditionellen Facharbeiters oder Handwerksgesellen im Normalarbeitsverhältnis orientiert (mit lebenslanger Vollbeschäftigung in einem Beruf und in einem Betrieb mit festen Arbeitszeiten und einer klaren Trennung von Arbeit und Privatleben). Zeit ist hier kein Problem. Man geht eher locker damit um. Die Zeit, die ein Schnitt braucht, ist großzügig bemessen und treibt in keinem Fall zu Hektik an. Das Arbeitstempo ist entsprechend etwas geringer als in Frankfurt oder Birmingham. In Dortmund haben wir niemanden durch den Salon hetzen sehen.

4. Raumstrategien

Die stadtspezifischen Glaubenssätze schlagen sich schließlich auch in unterschiedlichen *Raumstrategien* nieder, insbesondere in der Innengestaltung des Salons (Größe, Raumaufteilung) und dem Verhältnis von Innen und Außen, also der räumlichen Einbettung des Salons in das Stadtviertel.

So wirkt in Glasgow der hohe Stellenwert informeller Kommunikation und die Dethematisierung von Differenzen insofern auf die Gestaltung des Salons, als dass die Schaufenster groß sind und die Friseure von außen einen relativ guten Blick ins Ladeninnere ermöglichen. Anders als in anderen Städten waren die Wartebereiche direkt bei den Schaufenstern positioniert. In keinem der bei-

den Salons wird zur Wahrung der Intimsphäre der Kunden der Wartebereich vor neugierigen Blicken geschützt. Man sieht, wer da ist. Man kommt rein und redet miteinander. Diese Konstruktion eines offenen Raums wiederholt sich im Salon, wenn die Kunden auch in die üblicherweise dem Personal vorbehaltenen Zonen vordringen (z. B. die Küche oder der Bereich hinter der Theke). Insgesamt werden Zonen kaum definiert.

Einen Gegenpol hierzu bildet Frankfurt: Die tayloristische Organisation der Arbeitsabläufe schlägt sich etwa im Stadtfriseur dahingehend nieder, dass vielen Arbeitsschritten (Warten, Waschen, Massage/Entspannen, Schneiden, Färben/Dauerwelle) separate Zonen funktional zugewiesen sind und die Kunden wie an den Fließbändern fordistisch organisierter industrieller Großbetriebe sequenziell durch diese Räume geschleust werden.

8. Lokale Konventionen, institutioneller Rahmen und ökonomischer Erfolg

Wechselt man den Blick von den Salons auf die Stadtebene, so stellt sich die Frage, wie lokale Konventionen wirtschaftlichen Handelns mit dem institutionellen Rahmen zusammenhängen und wie wichtig sie für den wirtschaftlichen Erfolg der Stadt als Ganzes sind.

Festzuhalten ist zunächst, dass offensichtlich eine Wahlverwandtschaft zwischen aktuellen Praktiken und der in **Abschnitt IV** skizzierten *traditionellen Wirtschaftsorientierung* existiert. Die auf Profitmaximierung, Zeitmanagement und Marktdifferenzierung ausgerichteten Praktiken sind für ehemalige wohlhabende Handelszentren mit einer diversifizierten ökonomischen Basis (Frankfurt und Birmingham) die logische Fortsetzung langer historischer Traditionen. Ebenso scheinen Dortmund und Glasgow in ihrer Betonung des handwerklichen Könnens und der Auseinandersetzung mit der Arbeitertradition auf die in von der Schwerindustrie geprägten Städten entwickelten historischen Routinen zurückzugreifen.

Diese auf die Vergangenheit bezogenen Wirtschaftspraktiken scheinen aber gerade für den *gegenwärtigen ökonomischen Erfolg der Städte* wenig bis keine Erklärungskraft zu haben: Entgegen aller ökonomischen Binsenweisheiten führt (wie das Beispiel Birmingham zeigt) Profitorientierung nicht automatisch zum ökonomischen Erfolg, Orientierung an den Traditionen der Arbeitergesellschaft nicht automatisch zum Misserfolg (wie das Beispiel Glasgow zeigt). Vielmehr scheinen für die erfolgreiche *Bewältigung des Strukturwandels der 1970er* andere Faktoren eine Rolle zu spielen, d. h. es scheinen sich eine Reihe von außerökonomischen Praktiken ins wirtschaftliche Handeln hineinzuweben und wirt-

schaftlichem Erfolg nicht entgegenstehen, sondern – im Gegenteil – diese sogar eher zu fördern.

Dabei wird das *Verhältnis von Wirtschaft zu anderen sozialen Bereichen* in den vier Städten jeweils unterschiedlich gewichtet. In keiner der Städte dominiert die Ökonomie so stark das sonstige soziale Leben wie in Frankfurt, die auch als erste Stadt den Strukturwandel erfolgreich bewältigt hat. Wie in **Abschnitt VI** dargestellt, scheint der Wettbewerbsgedanke so stark in die Wirtschaftspraktiken der Stadt eingelagert zu sein, dass auch innerhalb der Friseure eines Salons die Konkurrenz sehr hoch ist. Wirtschaften und Arbeiten werden von Friseuren strategisch eingesetzt, um durch Gewinnorientierung die Lebensqualität zu steigern, allerdings mit jeweils unterschiedlichen Ausprägungen: „Lebensqualität" bedeutet im professionalisierten Stadtfriseur vor allem Umsatz- und Verdienststeigerung, im Quartiersfriseur das Schaffen zeitlicher Freiräume. Diese Gewinnorientierung kommt auch zu einem Preis: Nirgendwo sonst haben die Arbeitenden so mit Entgrenzung und Subjektivierung zu kämpfen wie in Frankfurt –die Sphäre des Ökonomischen dringt stark in das Privatleben ein.

In den anderen drei Untersuchungsstädten (bzw. den ethnografisch untersuchten Friseuren) widersetzt sich dagegen die Lebenswelt ein Stück weit dem Zwang des Ökonomischen. Entgegen der Unterstellung des einzig am persönlichen Eigennutz orientierten *homo oeconomicus* ist hier, wie in **Abschnitt VI** erläutert, Gemeinschaft eine wichtige Handlungsorientierung. Allerdings zeigt sich, dass sich dieser Gemeinschaftssinn in ganz unterschiedlicher Art und Weise – je stadtspezifisch – definiert und ihm dementsprechend auch Ausdruck verliehen wird.

Dies sollte aber keineswegs zu dem Trugschluss führen, dass nur Städte, die das Primat des Ökonomischen verfolgen, ökonomisch erfolgreich sein können – im Gegenteil: Die obigen Fallanalysen des strukturellen Wandels zeigt ja, dass nicht allein Frankfurt, sondern auch Glasgow den Strukturwandel relativ erfolgreich bewältigt hat, und dass dieser Bewältigungsprozess in den anderen Städten noch nicht abgeschlossen ist, d. h. durchaus auch noch positiv verlaufen kann.

Frankfurt war lediglich die einzige Stadt, die sich wirtschaftlich nicht neu ausrichten musste oder wollte, sondern auf bewährten Pfaden weiterschreiten konnte. Interessanter als die Frage, warum Frankfurt erfolgreicher ist als die anderen Städte, ist daher die Frage, warum Birmingham den Strukturwandel noch nicht erfolgreich abgeschlossen hat (obwohl es mit Frankfurt ähnliche günstige strukturelle Voraussetzungen sowie auf der Ebenen der Praktiken den Glauben an ökonomischen Erfolg, Organisation und Zeitmanagement teilt) und warum Glasgow umgekehrt wesentlich erfolgreicher ist als Birmingham und Dortmund

(mit dem es eine ähnliche Vergangenheit teilt). Kurz: *Was unterscheidet Frankfurt und Glasgow von Birmingham und Dortmund?*

Eine erster interessanter Aspekt ergibt sich, wenn man die Besonderheiten des Glasgower Falls und seine spezifische Ausprägung von Gemeinschaft bzw. die Rolle betrachtet, der *informelle Beziehungen* und *sozialen Netzwerken* zugewiesen werden (vgl. **Abschnitt VI**). Dies verweist in der Forschung viel verwiesene Relevanz von Netzwerken und informellen Beziehungen für die moderne Ökonomie (Hirsch-Kreinsen 2009, S. 449; Jonas 2005; Windeler 2001).

Ein zweiter Unterschied scheinen der *Umgang mit Individualität der Arbeitenden* und die *Vorstellung von Professionalisierung* zu sein: Bei allen Ähnlichkeiten zwischen Frankfurt und Birmingham fällt auf, dass in Frankfurt Individualität fast vollständig unterdrückt wird. Kommunikationsschulungen, straffe Zeitpläne und perfekte Dienstleistungsergebnisse (wie vom Fließband) untermauern dies und schränken den möglichen Freiraum fast vollständig ein (professionalierter Stadtfriseur) bzw. bürden sich die Friseure dies selbst auf (Quartiersfriseur). Man ist immer auf Distanz zum Kunden.

In Birmingham werden dagegen Praktiken der Effizienzorientierung, Zukunftsplanung und des Zeitmanagements ergänzt und durchbrochen werden durch den Glauben an das Individuum. Erst eine schillernde und hoch kompetente Persönlichkeit – so der Glaubenssatz beider Friseure – kann eine gute Strukturlage in Erfolg verwandeln. Individualität wird in Birmingham von allen Untersuchungsstädten nicht nur am wenigsten diszipliniert und am stärksten zugelassen, sondern bewusst als Mittel des wirtschaftlichen Wettbewerbs eingesetzt und kann somit von den Friseurinnen bewusst über Kleidung und Kundenkommunikation ausgelebt werden.

Auch in Dortmund und Glasgow wird Friseurinnen mehr Raum zur Entfaltung ihrer Individualität gelassen als in Frankfurt, es wird aber (im Gegensatz zu Birmingham) erwartet, dass diese professionell kontrolliert wird. In Dortmund bedeutet dies, dass die Friseurin Einpassung in die gemeinschaftlichen Strukturen gewährleisten muss. Auch in Glasgow sind übertriebene Selbstinszenierungen nicht erwünscht und die Friseurinnen müssen sich der Gemeinschaft unterordnen. Da gleichzeitig Authentizität von ihnen erwartet wird, stellt sich eine ganz eigene Aufgabe der professionalisierten Gefühlsarbeit, da die richtige Balance zwischen „Echtem“, „Eigenem“ und professioneller Distanz gefunden werden muss.

Der Glasgower Fall deutet darauf hin, dass – für wirtschaftlichen Erfolg in Dienstleistungsberufen – Individualität zwar ein Stück professionell kontrolliert werden muss, dies aber nicht deren vollständige Unterdrückung bedeuten muss, sondern dass Grade zu wirtschaftlichem Erfolg führen können.

Umgekehrt verweist Dortmund darauf, dass es sogar ein „Zuviel“ an Gemeinschaft und ein „Zuwenig“ an Individualität geben kann. Zwar kann durchaus eine Balance zwischen Bedürfnissen von Mitarbeiterinnen *und* Kundinnen gefunden werden, im Konfliktfall sollte (aus der Perspektive des Unternehmens) aber das *Primat der Kundenorientierung* (vor der Mitarbeiterorientierung) gelten.

9. Zusammenfassung und offene Fragen

Wir sind in diesem Beitrag der Annahme der Ökonomie der Konventionen nachgegangen, dass Rationalität interpretativ ist, d. h. auf Märkten kollektiv, interaktiv und interpretativ ausgehandelt werden muss, was das Ziel wirtschaftlichen Handelns ist und mit welchen Mitteln dieses Ziel bestmöglich erreicht werden kann. Mit der Entstehung von Märkten setzen sich bestimmte Rationalitätsvorstellungen durch und verfestigen sich in Rechtfertigungsordnungen. Diese Glaubenssätze schlagen sich im Arbeitsalltag nieder in der Arbeitsorganisation, den Interaktionsformen und in Raum-Zeit-Arrangements. Trifft diese These zu, müssten ökonomische Konventionen lokalspezifisch variieren.

Unsere ethnografischen Analysen des Arbeitsalltags in je zwei Friseursalons in vier Städten haben starke empirische Indizien für lokale Unterschiede ökonomischer Konventionen ergeben (**Abschnitt V**), wobei eine Wahlverwandtschaft zwischen Glaubenssätzen in den Friseursalons und traditioneller Wirtschaftsorientierung einer Stadt zu bestehen scheint (**Abschnitt VII**). Weiterhin deuten unsere Daten darauf hin, dass Berufsverständnis und Salonkonzept, Gemeinschaftsorientierung, Zeit- und Raumstrategien zentrale Dimensionen sind, anhand derer sich lokale Konventionen systematisieren lassen (**Abschnitt VI**). Einige der in der Arbeits-, Industrie-, Organisations- und Wirtschaftssoziologie diskutierten Phänomene weisen folglich eine starke lokalspezifische Komponente auf. So scheinen das Phänomen der Entgrenzung und die damit verbundenen Sozialtypen wie etwa der Arbeitskraftunternehmer nicht in allen Städten gleichermaßen aufzutreten.

Diese Befunde werfen eine ganze Reihe von Fragen für die künftige Forschung auf. Zunächst ist aufgrund der geringen Zahl an untersuchten Friseursalons (zwei pro Stadt in vier Städten) für den untersuchten Markt zu fragen, ob sich diese Befunde auch halten lassen, wenn man (1) andere Städte untersucht oder (2) in den Untersuchungsstädten eine größere Stichprobe von Unternehmen in den Blick nimmt. Ebenso interessant wäre, (3) ob sich dieselben Wertordnungen auch auf anderen Märkten derselben Städte identifizieren lassen.

Wechselt man den Blick auf die Stadtebene, so scheinen Konventionen für die erfolgreiche Bewältigung des Strukturwandels der 1970er eine wichtige Rol-

le zu spielen, wobei verschiedene Wege zu wirtschaftlichem Erfolg einer Stadt führen können (**Abschnitt VII**). Eine Möglichkeit scheint die Unterordnung aller anderen Lebensbereiche unter das Primat der Ökonomie zu sein (Frankfurt). Alternative Pfade können die erfolgreiche Gestaltung von informellen Beziehungen und sozialen Netzwerken sowie eine ausgewogene Balance zwischen Individualität und Professionalität der Arbeitenden sein (Glasgow). Wichtig scheinen folglich nicht einzelne Elemente einer Wertordnung zu sein, sondern vielmehr das Gesamtbild, also spezifische Kombinationen ihrer verschiedenen Elemente. Auch dieses Verhältnis von ökonomischen Konventionen, institutionellem Rahmen, Wirtschaftsstruktur und wirtschaftlichem Erfolg eines Standorts bedarf einer detaillierteren Analyse. Insbesondere wäre zu klären, (4) welche spezifischen Kombinationen aus Konventionen zu wirtschaftlichem Erfolg führen und (5) in welchem Verhältnis unsere Befunde zu denen der „International Business Studies“ und des Ansatzes der „regionalen Innovationssysteme“ (Heidenreich & Baur 2014) stehen.

Ebenfalls ungeklärt ist, (6) welche die adäquate Ebene der räumlichen Repräsentation ist. Für das hiesige Beispiel haben wir „Lokalität“ als „Stadt“ operationalisiert, aber es gibt Indizien, dass Konventionen auch auf anderen räumlichen Ebenen, z. B. der des Quartiers (Häußermann et al. 2004), der Region (Baur 2013e) oder der Nation (Baur 2013f) variieren. Damit stellt sich die Frage, ob es eine dominante Ebene der räumlichen Repräsentation gibt oder ob und wie diese verschiedenen Ebenen über Konventionen miteinander verwoben sind.

Weiterhin ist zu beachten, dass – anders als auf dem Friseurmarkt – heute auf den meisten Märkten global produziert wird (Baur 2013b). Dabei hat die bisherige Forschung zu ökonomischen Konventionen gezeigt, dass die Produktionskette über verschiedene Standorte hinweg aufrechterhalten wird, indem Zulieferer, Produzenten und Handel die komplette Wertschöpfungskette an Qualitätskonventionen ausrichten und so den Markt segmentieren. So lassen sich etwa französische Lebensmittelmärkte in industrielle Massenproduktion und traditonell-handwerkliche Herstellung differenzieren (Diaz-Bone 2007; Baur 2013g). Damit weitere offene Fragen, (7) in welchem Verhältnis Konventionen in verschiedenen Marktsegmenten zu Konventionen in verschiedenen Räumen stehen und (8) wie die Produktionskette angesichts lokalspezifischer Konventionen über verschiedene Standorte organisiert werden kann.

Literatur

Aspers, P. (2007). Wissen und Bewertung auf Märkten. *BJS, 17*(4), 431-449.

Baur, N. (2001). *Soziologische und ökonomische Theorien der Erwerbsarbeit*. Frankfurt a. M./New York: Campus.

Baur, N. (2005). *Verlaufsmusteranalyse*. Wiesbaden: VS Verlag.

Baur, N. (2008a). Markt. In N. Baur, K. Hermann, M. Löw & M. Schroer (Hrsg.), *Handbuch Soziologie* (S. 273-294). Wiesbaden: VS Verlag.

Baur, N. (2008b). Konsequenzen des Verlusts des ganzheitlichen Denkens. In O. Struck & H. Seifert (Hrsg.), *Arbeitsmarkt und Sozialpolitik* (S. 189-229). Wiesbaden: VS Verlag.

Baur, N. (2013a). Was ist eigentlich ein Markt? *SozBlog*. http://soziologie.de/blog/?p=997 am 13.03.2013.

Baur, N. (2013b). Raum ist nicht (nur) sozial konstruiert. *SozBlog*. http://soziologie.de/blog/?p=1353 am 18.03.2013.

Baur, N. (2013c). Praktiken des Haareschneidens. *SozBlog*. http://soziologie.de/blog/?p=1736 am 16.04.2013

Baur, N. (2013d). Globale Unternehmen und lokale Lebensverhältnisse. *SozBlog*. http://soziologie.de/blog/?p=1558 am 10.04.2013.

Baur, N. (2013e). Deutsche Wirtschaftsregionen. *SozBlog*. http://soziologie.de/blog/?p=1223 am 25.03.2013.

Baur, N. (2013f). Frische Lebensmittel. *SozBlog*. http://soziologie.de/blog/?p=1987 am 28.04.2013.

Baur, N. (2013g). Qualitätskonventionen auf dem Milchmarkt. *SozBlog*. http://soziologie.de/blog/?p=1694 am 17.04.2013.

Beckert, J. (2002). Vertrauen und die performative Konstruktion von Märkten. *ZfS, 31*(1), 27-43.

Beckert, J. (2009). The Social Order of Markets. *Theory and Society, 38*, 245-269.

Behnke, J., Baur, N. & Behnke, N. (2006). *Empirische Methoden der Politikwissenschaft*. Paderborn u. a.: Schöningh.

Berghoff, H. (1991). *Englische Unternehmer 1870-1914*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.

Berking, H. (2008). Städte lassen sich an ihrem Gang erkennen wie Menschen. In H. Berking & M. Löw (Hrsg.), *Die Eigenlogik der Sädte* (S. 15-31). Frankfurt a. M.: Campus.

Berking, H. & Löw, M. (Hrsg.). (2008). *Die Eigenlogik der Städte*. Frankfurt/New York: Campus.

Berking, H. & Schwenk, J. (2011). *Hafenstädte*. Frankfurt a. M./New York: Campus.

Berry-Lound, D., Cocks, N., Parsons, D. J. & Sauvé, E. (2000). *An Occupational Analysis of the Hairdressing Sector*. Habiba: Doncaster.

Bertoia, C. (1985). *The Hair Salon*. University of Windsor: Theses and Dissertation.

Bögenhold, D., Fink, M. & Kraus, S. (2009). Integrative Entrepreneurship-Forschung. ÖZS, 34(3), 22-42.

Bourdieu, P. (2000). *Die zwei Gesichter der Arbeit*. Konstanz: UVK.

Callon, M., Méadel, C. & Rabeharisoa, V. (2002). The Economy of Qualities. *Economy and Society, 31*(2), 194-217.

Cohen, R. L. (2010). When it Pays to be Friendly. *The Sociological Review, 58*(2), 197-218.

Cowen, E. u. a. (1979). Hairdressers are Caregivers. *American Journal of Community Psychology, 7*, 633-648.

Deutschmann, C. (2003). Industriesoziologie als Wirklichkeitswissenschaft. *BJS, 13*(4), 477-495.

Diaz-Bone, R. (2007). Qualitätskonventionen in ökonomischen Feldern. *BJS, 17*(4), 489-509.

Diaz-Bone, R. & Hahn, A. (2007). Weinerfahrung, Distinktion und semantischer Raum. *sozialersinn, 8*(1), 77-101.

Diaz-Bone, R. & Thévenot, L. (2010). Die Soziologie der Konventionen. *Trivium, 5*.
Dunkel, W. (2004). Arbeit am Kunden. In R. Kreibich & B. Oertel (Hrsg.), *Erfolg mit Dienstleistungen* (S. 263-269). Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
Dunkel, W. (2006). Interaktionsarbeit im Friseurhandwerk. In F. Böhle & J. Glaser (Hrsg.), *Arbeit in der Interaktion* (S. 219–234). Wiesbaden: VS Verlag.
Dunkel, W. & Rieder, K. (Hrsg.). (2004). *Interaktion im Salon*. München: Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung.
Eayrs, M. A. (1993). Time, Trust and Hazard. *Symbolic Interaction, 16*(1), 19–37.
ECOTEC (2000). *New Trends and Developments in the European Hairdressing Sector*: CIC-Europe and Uni-Europa Birmingham.
Egger de Campo, M. & Laube, S. (2008). Barrieren, Brücken und Balancen. ÖSZ, 33(2), 19-42.
Eichmann, H. (2010). Erwerbszentrierte Lebensführung in der Wiener Kreativwirtschaft zwischen Kunstschaffen und Dienstleistung. ÖZS, 35(2), 72-88.
Ekinci, Y. & P. L. Dawes (2009). Consumer Perceptions of Frontline Service. *The Service Industries Journal, 29*(4), 503-521.
Engels, A. & Knoll, L. (Hrsg.). (2012). *Wirtschaftliche Rationalität?* Wiesbaden: VS Verlag.
Eymard-Duvernay, F. (2010). Konventionalistische Ansätze in der Unternehmensforschung. *Trivium [En ligne], 5*.
Eymard-Duvernay, F. (Hrsg.). (2006). *L'Économie des Conventions*. 2 Bände. Paris: La Découverte.
Eymard-Duvernay, F., Favereau, O., Orléan, A., Salais, R. & Thévenot, L. (2011). Werte, Koordination und Rationalität. In R. Diaz-Bone (Hrsg.), *Soziologie der Konventionen* (S. 203-230). Frankfurt a. M./New York: Campus.
Favereau, O. & Lazega, E. (Hrsg.). (2002). *Conventions and Structures in Economic Organization*. Cheltenham/Northampton: Edward Elgar.
Fligstein, N. & Dauter, L. (2007). The Sociology of Markets. *Annual Review of Sociology, 33*, 105-128.
Frank, S. (2012). Eigenlogik der Städte. In F. Eckhardt (Hrsg.), *Handbuch Stadtsoziologie* (S. 289-310). Wiesbaden: VS Verlag.
Garzaniti, I., Pearce, G. & J. Stanton (2011). Building Friendships and Relationships. *Managing Service Quality, 21*(6), 667-687.
Gigerenzer, G., Todd, P. M. & The ABC Research Group (Hrsg.) (1999). *Simple Heuristics That Make Us Smart*. New York/Oxford: Oxford University Press.
Gimlin, D. (1996). Pamela's Place. *GENDSOC, 10*(5), 505-526.
Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure. *AJS, 91*(3), 481-510.
Greiner, B. & Ockenfels, A. (2009). Vom Labor ins Feld. In J. Beckert & C. Deutschmann (Hrsg.), *Wirtschaftssoziologie* (S. 219-242). Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
Hahn, K. (2011). Mikrophysik des Konsums. In C. Koppetsch (Hrsg.), *Nachrichten aus den Innenwelten des Kapitalismus* (S. 199-219). Wiesbaden: VS Verlag,.
Häußermann, H., Kronauer, M. & W. Siebel (Hrsg.) (2004). *An den Rändern der Städte*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
Heidenreich, M. & N. Baur (2014). Standorte innovativer Unternehmen in Europa. In *Festschrift für Gert Schmidt*. Im Erscheinen.
Henninger, A. & U. Papouschek (2006). Entgrenzte Erwerbsarbeit als Chance oder Risiko? *BJS, 16*(2), 189-209.
Hering, L. (2014): *Städtische Wirtschaftspfade*. Wiesbaden: VS Verlag (in Vorbereitung)
Hirsch-Kreinsen, H. (2009). Entgrenzung von Unternehmen und Arbeit. In J. Beckert & C. Deutschmann (Hrsg.), *Wirtschaftssoziologie* (S. 447-465). Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.

Jonas, M. (2005). Brücken zur regionalen Clusterforschung. *ZfS, 34*(4), 270-287.
Jurczyk, K. & G. G. Voß(2000). Entgrenzte Arbeitszeit – Reflexive Alltagszeit. In E. Hildebrandt (Hrsg.), *Reflexive Lebensführung.* (S. 151-205). Berlin: edition sigma.
Kaufmann, J.-C. (2008). Der Identitätsprozess. *sozialersinn*(1), 51-56.
Kleemann, F., Matuschek, I. & G. G. Voß (2002). Subjektivierung von Arbeit. In M. Moldaschl & G. G. Voß (Hrsg.), *Subjektivierung von Arbeit* (S. 53-100). München/Mering: Rainer Hampp.
Knoll, L. (2012). Wirtschaftliche Rationalitäten. In A. Engels & L. Knoll (Hrsg.), *Wirtschaftliche Rationalität?* (S. 46-65) Wiesbaden: VS Verlag.
Koppetsch, C. (2006). Zwischen Disziplin und Expressivität. *BJS, 16*(2), 155-172.
Kotthoff, H. (2009). „Betriebliche Sozialordnung" als Basis ökonomischer Leistungsfähigkeit. In J. Beckert & C. Deutschmann (Hrsg.), *Wirtschaftssoziologie* (S. 428-446). Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
Kraemer, K. (2002). Charismatischer Habitus. *BJS, 12*(2), 173-187.
Kulke, E. (2009). *Wirtschaftsgeographie*. Paderborn u. a.: Schöningh.
Kutsch, T. & G. Wiswede (1986). *Wirtschaftssoziologie*. Stuttgart: Ferdinand Enke.
Lohr, K. (2003). Subjektivierung von Arbeit. *BJS, 13*(4), 511-529.
Löw, M. (2008). *Soziologie der Städte*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
Löw, M. (2011). Städte als sich unterscheidende Erfahrungsräume. In H. Herrrmann, C. Keller, R. Neef & R. Ruhne (Hrsg.), *Die Besonderheit des Städtischen* (S. 49-67). Wiesbaden: VS Verlag.
Löw, M., Baur, N., Hering, L., Quermann, A. L. & F. Stoll (2014): Der Einfluss städtischer Eigenlogiken auf Wirtschaftspraktiken. *Im Begutachtungsprozess*
Matuschek, I., Kleemann, F. & G. G. Voß (2002). Personaler Arbeitsstil. In M. Moldaschl & G. G. Voß (Hrsg.), *Subjektivierung von Arbeit* (S. 219-238). München/Mering: Rainer Hampp.
Milne, D. & M. Mullin (1987). Is a Problem Shared a Problem Shaved? *BJCP, 26*, 69-70.
Müller-Jentsch, W. (2008). Der Verein. *BJS, 18*(3), 476-502.
Parkinson, B. (1991). Emotional Stylists. *Cognition and Emotion, 5*(6), 419-434.
Polanyi, K., Arensberg, C. M. & H. W. Pearson (Hrsg.). (1957). *Trade and Markets in the Early Empires*. Glencoe: The Free Press.
Pongratz, H. J. & G. G. Voß (2003). *Arbeitskraftunternehmer.* Berlin: edition sigma.
Salais, R. (2007). Die „Ökonomie der Konventionen". In J. Beckert, R. Diaz-Bone & H. Ganssmann (Hrsg.), *Märkte als soziale Strukturen* (S. 95-112). Frankfurt a. M./New York: Campus.
Scherke, K. (2008). Soziologie der Emotionen. ÖZS, 33(2), 3-18.
Schneider, N. F. (Hrsg.). (2009). *Mobile Living Across Europe II*. Opladen/Farmington Hills: Barbara Budrich.
Schneider, N. F. & G. Meil (Hrsg.). (2008). *Mobile Living Across Europe I.* Opladen/Farmington Hills: Barbara Budrich.
Simmel, G. (1901 [1996]). *Die Philosophie des Geldes*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
Simon, H. A. (1959). Theories of Decision Making in Economics and Behavioural Science. *AER, 49*(3), 253-283.
Soares, A. (2003). Tears at Work. *Just Labour, 2*, 36-44.
Soulliere, D. (1997). How Hairstyling gets done in the Hair Salon. *MSR, 11,* 41-63.
Spitzer, H. (1991). *Raumnutzungslehre*. Stuttgart: Ulmer.
Storper, M. & R. Salais (1997). *Worlds of Production*. Cambridge/London: Harvard University Press.
Taylor, I., Evans, K. & P. Fraser (1996). *A Tale of Two Cities.* London/New York: Routledge.
Thévenot, L. u. a. (2005). Values, Coordination and Rationality. In A. N. Oleinik (Hrsg.), *The Institutional Economics of Russia's Transformation* (S. 21-43). Aldershot: Ashgate.

Tünte, M., Apitzsch, B. & K. A. Shire (2011). Neue Beschäftigungsstrategien jenseits von externer und interner Flexibilisierung. *BJS, 21*(3), 363-381.

Voß, G. G. (1998). Die Entgrenzung von Arbeit und Arbeitsleben. *MittAB, 31*, 473-487.

Wagner, G. (2008). „Ausschließlich zahlenorientiert, ausschließlich an Erträgen orientiert". ÖZS, 33(3), 20-42.

Weise, P. (1989). Homo oeconomicus und homo sociologicus. *ZfS, 18*(2), 148-161.

Wilkesmann, U. (2005). Die Organisation von Wissensarbeit. *BJS, 15*(1), 55-72.

Windeler, A. (2001). *Unternehmungsnetzwerke.* Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.

Wirth, L. (1974). Urbanität als Lebensform. In U. Herlyn (Hrsg.), *Stadt- und Sozialstruktur.* (S. 42-67). München: Nymphenburger.

Woolsey Biggart, N. & T. D. Beamish (2003). The Economic Sociology of Conventions. *Annual Review of Sociology, 29*, 443-464.

Yeadon-Lee, T., Jewson, N., Felstead, A., Fuller, A. & L. Unwin (2011). Bringing in the Customers. *International Journal of Interdisciplinary Social Sciences, 6*(3), 101-114.

Zafirovski, M. (2007). Markets. In G. Ritzer (Hrsg.), *Blackwell Encyclopedia of Sociology* (S. 2775-2788): Blackwell Publishing.

Zhang, W.-B. (2002). *An Economic Theory of Cities*. Berlin/Heidelberg/New York: Springer.

Agents of change: inventors, entrepreneurs, financiers, and small business owners in the beginning of the Swedish fast food industry

Karl Gratzer

Introduction and purpose

The study deals with an investigation of the introduction and evolution of the fast food industry in Sweden. After the turn of the 19th century, 121 small firms – all jointstock companies – originating from the same fast food business concept were founded. The companies studied, so-called "automated restaurants" (Automatrestauranger) were all established between 1899 and 1931. "Automat" was the Swedish name for a fast food restaurant in which the guests served themselves from purposely designed mechanical vending machines. Called "automatic" or "waiterless", they first appeared in the 1890s[1] and, though concentrated in Germany and Scandinavia, establishments of this sort spread some years later to the United States. Enormously popular at the beginning of the twentieth century, these restaurants featured bank upon bank of glass-fronted, coin-operated cells, each containing a single serving of dishes. Beverages were similarly vended mechanically, producing a restaurant in which the boundary between kitchen and dining room was mediated by a machine and not a human. The growth of this new fast food industry can be seen almost simultaneously in cities such as Berlin, Vienna, Paris, Stockholm, as well as, slightly later, in New York, Philadelphia, Chicago and Los Angeles.[2]

1 "The Automatic Lunch Counter", *Scientific American*, December 5, 1896.

2 Empirical descriptions of the forgotten story of automatic restaurants in Europe and the US have been presented by Gratzer Karl, 1994, *Småföretagandets villkor. Automatrestauranger under 1900-talet*, (Conditions for Small Firms. Automatic Restaurants during the Twentieth Century), Stockholm, Almquist&Wicksell International; Gratzer Karl, 1998, *Snabbmat i automat* (Fast Food in Vending Machines). Stockholm, SNS; Gratzer Karl, 1999, "The Making of a New Industry the introduction of Fast Food in Sweden" in Johannisson B & Landström H (Eds) *Images of Entrepreneurship and Small Business- Emergent Swedish Contributions to Academic Research*. Lund Studentlitteratur; Shouldiner Alec, 2001, *Trapped Behind the Automat: Technological Systems and the American Restaurant*, 1902-1991. Dissertation unprinted, Cornell University; Diehl Lorraine B & Hadart Marianne, 2002, *The Automat*. New York: Clarksson Potter Publishers; Epple Angelika, 2009, "The 'Automat'. A History

The empirical description of how automated restaurants were introduced in Scandinavia, and specifically in Sweden, primarily means to highlight some general developmental tendencies, such as globalization, standardization, and the emergence of a consumer society. Moreover, the text describes and analyses the way in which an invention leads to a radical innovation that spreads globally and irreversibly alters the terms of its industry. It also concerns the role that inventors, entrepreneurs, financiers, and small business owners played in the economic transformation and growth process around the beginning of the 20th century. Finally, this case study delineates how this outsourcing of food-related activities from households to other actors changed the terms, particularly for the female workforce in the restaurant industry.

Theory

The main theoretical purpose of this study is to, at a micro-level, shed some light on how economic transformation and growth took place during the first decades of the last century, and what role inventors, entrepreneurs, financiers, and small business owner-managers may have had in this process. Can we distinguish "Schumpeterian entrepreneurs" from ordinary small business owners? Another theoretical purpose is to describe and analyse how even small firms started to operate on a national level and how innovations migrated in a globalizing world. The development theory of Joseph Alois Schumpeter and the work of Georg Ritzer have a central position in my attempts to elucidate these questions.

Entrepreneurship: Two theoretical perspectives

It is now generally recognized that entrepreneurial activities are one of the main driving forces of economic development, growth and industrial dynamism.[3] Entrepreneurship is a concept that describes a complex set of behaviours, like the start-ups of new firms, growth in incumbent firms and innovations of different kinds and of different importance.

of Technological Transfer and the Process of Global Standardization in Modern Fast Food around 1900" in *Food & History*, vol 7 no. 2 (2009); Epple Angelika, 2010, *Das Unternehmen Stollwerk*. Frankfurt, Campus Verlag

3 The relationship between new business and economic growth has been extensively examined by the Global entrepreneurship Monitor (GEM). This is an annual international survey, which quantifies the correlation between entrepreneurship and macroeconomic growth. In 2010 it surveyed about 60 countries. http://entreprenorskapsforum.se/wp-content/uploads/2012/10/GEM-2011-Global-report.pdf downloaded 2013--04-10

Despite the fact that the entrepreneur and the entrepreneurial function are seen as being as old as the division of labour and trade itself, the entrepreneur has been an elusive character in the development of economic theory.[4] It is this diversity of the entrepreneurship phenomenon which has led to frustration, particularly regarding the lack of a common understanding of what, precisely, entrepreneurship is.[5] But in practice, all economic entrepreneurship theories have concerned themselves with either risk, innovation, or a combination of the two.[6]

Today, the research surrounding entrepreneurship is extensive, and there are a number of theories that have gained acceptance and had an impact. It is possible to separate the research in the area into a variety of directions. For simplicity's sake, I will, throughout this study, partly choose a direction that could roughly be referred to as the *Business School Approach*, and partly the direction that often goes under the collective name of *the Schumpeterian System*.

The Business School Approach is mainly founded on a quantitative tradition derived from, amongst others, Gartner[7], Davidsson[8] and the international so-called GEM studies.[9] Within the context of entrepreneurial as well as national economic research, the school is probably the most established one. It operationalizes entrepreneurship chiefly by measuring attitudes to entrepreneurship, the amount of new business establishments, the amount of self-employed companies, and by measuring growth in incumbent firms.[10] One problem with this tradition is that the theoretical connection is weak or entirely absent. Entrepreneurship is measured at an organizational level, which can be potentially problematic. Definitions as well as the operational measurements mean that qualitative economic

4 Baumol W J, 1968, "Entrepreneurship in Economic Theory" in *The American Economic Review.* Vol. LVIII, May, nr 2.; Landström Hans, *Pioneers in Entrepreneurship.* Shane Scott, 2003, *A General Theory of Entrepreneurship. The Individual-Opportunity Nexus*. Cheltenham UK: Edward Elgar; Davidsson Per, 2004, *Researching Entrepreneurship*, New York: Springer; Davidsson Per, 2008, *The Entrepreneurship Research Challenge*. Cheltenham UK: Edward Elgar

5 Davidsson Per, 2008, *The Entrepreneurship Research Challenge*. Cheltenham UK: Edward Elgar; Landström Hans, 2005, *Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research*, New York: Springer; Carlsson Bo et al, 2012, *The Evolving Domain of Entrepreneurship Research*. CESIS Electronic Working Paper Series Paper No. 284. http://www.cesis.se

6 Hébert Robert F & Link Albert N, 1988, The Entrepreneur: Mainstream View & Radical Critiques. New York Praeger.

7 Gartner W, 1990, "What are we talking about when we talk about entrepreneurship?", *Journal of Business Venturing*, 5(1), 15-29.

8 Davidsson Per, *Continued entrepreneurship : ability, need and opportunity as determinants of small firm growth*. Umeå : Institutionen för företagsekonomi, Umeå univ., 1990.

9 *Global Entrepreneurship Monitor.* http://www3.babson.edu/ 10/10/08.

10 Shane Scott, 2003, *A General Theory of Entrepreneurship. The Individual-Opportunity Nexus*. Edward Elgar, Cheltenham GB.

phenomena such as transformation, development, innovation, and renewal within new and established businesses cannot be delineated in a satisfactory way. The measurements suffer from a rarely discussed lack of validity.[11] The advantage of the approach is that the mode of measurement is relatively simple and the data is available for several levels of research; this has simplified comparative studies contributed to the generation of scientific articles.

The main advantage of the *Schumpeterian System*, which emphasizes innovation, is that its indicators have a solid connection to theory. The theory also separates economic (quantitative) growth and (qualitative) transformation. The downside is that innovation can be difficult to operationalize in empirical measurements; moreover, easily available data is lacking at the micro-, meso-, and macro-level. Despite this, it was Joseph Schumpeter's perspective on entrepreneurship that came to dominate the world's understanding of the term.[12] In a study such as this, in which an innovation and its diffusion are in focus, the Schumpeterian system allows for insights that the *Business School Approach* cannot provide.

The contribution of J.A. Schumpeter: A whole new economic theory based on entrepreneurship

The Schumpeterian System occupies a remarkable place in the history of economic thought.[13] His model has, at its basis, an economic system in general equilibrium. All economic activity in the model is essentially repetitive, following the course of familiar routine, and the model may thus be regarded as a circular flow of economic life. Every firm in the system is in perfect competitive equilibrium, with its costs, consisting of wages and rents, exactly equal to its receipts. Prices everywhere are equated to average costs. Profits are zero, profit opportunities are non-existent, interest rates are zero and there is no involuntary unemployment of resources. Every household, like every firm, is in full long-run equilibrium, with receipts equal to expenditures, and with a budgetary pattern that cannot, under the existing circumstances, be advantageously altered.

Into this system of synchronized adjustment an innovation intrudes. This innovation consists of a new production function introduced by an entrepreneur with a view to making monopoly profits. It is assumed that such an innovation entails the creation of new plant and equipment requiring non-negligible time and out-

11 Moreover, entrepreneurship is not caught up by public business. Also, internal entrepreneurship in existing, larger (private) companies remains outside of the measurements

12 Hébert Robert F & Link Albert N, 2009, *A History of Entrepreneurship*. Taylor & Francis.

13 Schumpeter J A, 1911, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig 1912.

lay. Moreover, it is supposed that a new firm is always founded for this purpose, and that this invariably involves the rise of a new person to business leadership.

These entrepreneurs differ, according to Schumpeter, from ordinary business people in the sense that they possess, to more than an ordinary degree, the ability to create new profit possibilities in unproved commodities, organizations, methods, markets and so on, and to overcome the obstacles that may stand in the way of getting new things done. Innovation is financed in Schumpeter's pure model by the creation of bank credit.

The first entrepreneur to enter a new field must overcome all obstacles that lie in the way of an untried project. The first new firm, however, eases the path for others, and entrepreneurial activity takes place in a wave that exhausts the opportunities for gain. After the introduction of a successful innovation by the entrepreneur, other businesspersons will follow suit and the new product or technology will spread throughout the economy. Innovative activity tends to come in "clusters", in "bunches", because of the herd-like action of followers in the wake of successful innovation. Whenever a few successful innovators appear, a host of others follow. The appearance of a few innovating entrepreneurs facilitates the appearance of others, and these, in turn, facilitate the appearance of an ever increasing number. The new contribution appears "discontinuously in groups or swarms". Output of new enterprises begins to compete strongly with the old. The whole economy has to now undergo a process of readjustment before a new circular flow of routine activity can be established. The capitalist system thus rests upon the pillars of innovation, adaptation and growth. The transformation of the system is articulated in the process of "creative destruction". What is destroyed are the outdated production functions, forced to give way to emergent lines of production.

Entrepreneurs and imitators

Schumpeter presents five main types of entrepreneurial behaviour, which are all of practical interest to the analysis of entrepreneurship: 1) the introduction of a new good, 2) the introduction of a new method of production, 3) the opening of a new market, 4) the conquest of a new source of supply of raw material and, 5) the creation of a new organization of an industry.

Therefore, the real source of economic development, transformation and growth in the economy, is, according to Schumpeter, found in the activities of the innovative entrepreneur, not in the activities of the mass of the business community, which, according to Schumpeter, more or less consists of risk-averting

followers. Not all that many owner-managers are entrepreneurs in this sense, nor need all such entrepreneurs be owner managers.[14]

The globalization and McDonaldization of society

McDonaldization is a term used by George Ritzer (1993). He explains that it occurs when a culture possesses the characteristic of a fast-food restaurant. McDonaldization is a reconceptualization of rationalization or moving away from traditional to rational modes of thought and scientific management. Where Max Weber used the model of bureaucracy to represent the direction of this changing society, Ritzer sees the fast food restaurant as having become a more representative contemporary paradigm. In a globalized world, capital, commodities and labour represent, according to Ritzer, an unimpeded quest around the world. This fits in specifically with fast food restaurants. According to Ritzer, the fast food restaurant is a characteristic American product; he states that one of the original territories for the product was the USA. One of the reasons why this innovation could only have originated from that particular region is the increase of real wages and the mobility made possible by motoring. The spread of American consumerist culture was, according to Ritzer, from a global perspective, parallel with the spread of American political hegemony.[15] Fast food has been used as a metaphor for a process of globalization itself, because it seems to deliver evidence for global standardization. When it comes to the early history of fast food this popular American conception regarding the rise and diffusion of fast food has several

14 Where classical growth theory stressed the economic factor of the size of capital accumulation, the late Schumpeter emphasized non-economic, cultural and sociological factors in his analysis of the role of the entrepreneur. Especially during the last decade of Schumpeter's writings, he shifted from economic theory to sociology and economic history. Landreth Harry & Collander David, 1994, *History of Economic Thought.* Boston: Houghton Miffin and Swedberg Richard, 2000, *Entrepreneurship. The Social Science View*; Oxford University Press. The contrast between this view of growth and that of mainstream neo-classical economics was stated succinctly by Schumpeter: "*What we are about to consider is that kind of change arising from within the system which so displaces its equilibrium point that the new one cannot be reached from the old one by infinitesimal steps. Add successively as many mail coaches as you please, you will never get a railway thereby"* . Schumpeter, 1911

15 Ritzer Georg, 20XX, *Globalisierung, „*McDonaldisierung und Amerikanisierung" i xxxxxxx. Even though fast food restaurants can trace their emergence to a specific nation, they are increasingly adopting global characteristics. One reason for this is that the American internal market has slowly become saturated and increased expansion has become relatively unimportant. Therefore, McDonalds opened more branches per year in the foreign market than in America and was active in 119 countries in 2012.

times previously been shown to be incorrect by empirical research, without that image having been amended.[16]

Modern times

Automatons and machines of different kinds symbolized and were a part of "modern times". People considered themselves flooded by automatons, claiming that it would not be long before various jobs and arts would be practiced by machines that, for the price of a coin, would be available to everyone. A contemporary source states that, "one can, in our days, hardly visit a place without seeing an automatic scale, a vending machine for chocolates, or a music box that, for a mere penny, plays you the most popular waltz of the day".[17]

The automated restaurants clearly showed that the machine was about to be incorporated into daily life. The waiter turned into a maintenance worker who simply stocked the machine, hidden behind it, or corrected any potential problems with the mechanical process. Hand in hand with the machine's integration into daily life came an aesthetic and emotional appreciation of the new, modern environment. The entrepreneurs that introduced the automated restaurants in Sweden succeeded in capturing those feelings, and the new need that had developed on the side of demand. The new self-serving restaurants with their automatic solutions appealed to, and were part of, the optimism about the future that was active around the turn of the 20th century. The automated restaurants were seen as technical miracles. When the first Automat in Stockholm opened its gates, it was described in the futuristic, optimistic terms that the mood dictated:

> "The serving is automatic without waitressing. Almost as if the different courses were to walk up to you at the table. […] The machine seeks to be a stop on the way to the happy time when, without effort, one simply receives services, as the machine works by itself. Instead of waitressing, dishes, and so on, the machine only has three large cases with shining, mirrored glass, and other fine details".[18]

16 See for instance Walton John K, 1992, *Fish and Chips and the British Working Class*, 1870-1940. Leicester University Press; Gratzer 1996, 1998, 1999, Shouldiner 2001 and Epple 2009, 2010.

17 de Vries Leonard, 1977, *Fantastiska uppfinningar från 1800-talet*; Stockholm : Prisma; Segrave Karry, 2002, *Vending Machines. An American Social History*. London: Jefferson.

18 *Stockholms Dagblad.* 15 Sept. 1899 and "A Nickel in the Slot", *Washington Post*. Sunday, April 19, 1891.

Following the German model, Swedish business owners wanted to attract customers from the middle class with innovative technology, lavish interiors consisting of glass, mirrors and marble.[19]

The machine, with its standardization and repetitions, was also seen as something final. The technology behind it had gripped the imagination, and the machines themselves were seen as desirable. The specific atmosphere surrounding the new self-service restaurants was described thusly by a Swedish writer in a description of Stockholm:

> *"I regarded the Automats as a miracle of technology [...] For the longest time, I refused to believe there were humans inside the machine. I wanted to believe that they were purely 'automatic'. I imagined that, behind the nickel-plated wall with its hatches, the work simply handled itself. Up until the day a red, sweaty face poked up from inside the half-moon hatch in the wall, asking whether my forty pennies meant sausage or rice pudding [...] I was shocked. The machine had not understood me clearly. The human had to intervene".*[20]

Illustration 1: Automated restaurant in Stockholm 1907

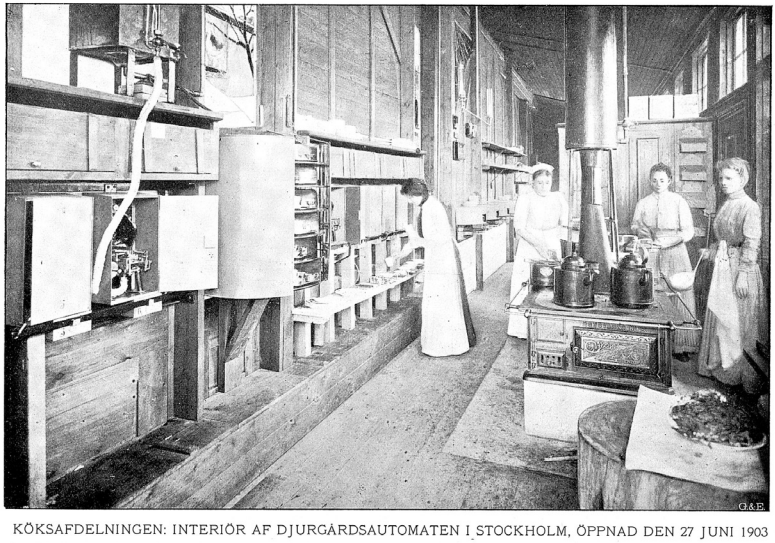
19 For a description of the German Automats see Epple 2009 and Epple 2010

20 Lo-Johansson Ivar, 1954, *Stockholmaren*. Stockholm: Bonnier

The locale of the automated restaurant was covered with wall panels, marble desks and automatic hatches holding beverages such as beer or wine. Hot drinks, such as tea, coffee and broth, were made in the kitchen and subsequently poured into cylinders on the machine's back panel. The cylinders were attached to taps. To keep the drinks inside the cylinders hot, they were surrounded by water that was kept at boiling point with the use of gas. Consequently, the futuristic façade had a shadow, powered by traditional technology such as wood-burning stoves, which were kept invisible to the customer.

Illustration 2: The kitchen of Djurgårdsautomaten in Stockholm 1903

AKTIEBOLAGET SVENSKA AUTOMATFABRIKEN, STOCKHOLM 11



KÖKSAFDELNINGEN: INTERIÖR AF DJURGÅRDSAUTOMATEN I STOCKHOLM, ÖPPNAD DEN 27 JUNI 1903

Die Küchenabteilung; das Innere des Tiergarten- Automatrestaurants in Stockholm, den 27. Juni 1903 eröffnet

The kitchen; interior of the Automatic restaurant at Djurgården, Stockholm, opened June 27th 1903

La cuisine; intérieur du restaurant automatique à Djurgården, Stockholm, établi le 27 juin 1903

The clientele of the Automats

Why is it important to be familiar with the clientele of the automated restaurants? One answer we might receive by carrying out such an analysis is how, specifically, the niche in the market that the companies existed in appeared. The Swedish restaurant business at the end of the 19th century was still characterized by traditional methods of serving. The main source of income originated from alcohol, and earnings from food played a subordinate role. This situation that resembled the notion of static equilibrium changed at the turn of the century. New modern, and hectic, times had come to stay. "Time is money" was the new catchphrase.[21] Industrialization, urbanization, increased income, democratization and demographic changes created new customer demands and new opportunities for entrepreneurs and owner-managers within the restaurant industry. At the turn of the century, a lot of people had the feeling of facing a future with unlimited opportunities. A reconstruction of the customers of the automated restaurants gives us a picture of the part of the market in which these fast food companies dealt, and what other type of firms they competed against.

Like other lunch restaurants, the automated restaurants were aimed at customers that were not able to go home for their meals. They wanted to fill the demands of an emerging middle class public whose time was already money.

As a consequence, their positioning was determined by contact with workplaces and a crowd that had sufficient income to pay for their services. The first restaurants opened up on the main streets in inner-city Stockholm, were there were "*absolutely first-class*"[22] and "*better places*".[23] Nothing indicates that workers frequented Automats to a larger extent during the industry's introductory stage or during its growth. Workers instead primarily visited the numberless communal, and simpler, beer cafés.[24] Only when the Automats spread to peripheral parts of Stockholm, did the clientele consist to a greater extent of members of lower social strata:

> "*The guests at the Automats were workers, streetwalkers at a defensible age, late-night wanderers with wet shoes who left footprints on the floors, violinists with violins but deprived of anyone to play for. The tables were round. At them, I sat and wrote poems*".[25]

21 Bjurling Oscar & Fridlizius Gunnar, 1985, *Malmö Stads Historia*, Del IV.
22 *Restauratören*, 1901, 5 November. Swedish National Library
23 *Kommunalarbetarminnen*, 1958, (red) Rehnberg Mats. Nordiska Museet, Svenskt liv och arbete
24 *Motioner väckta hos Stockholms Stadsfullmäktige* år 1909, Nr 26 (1910), National Library of Sweden, ephemera.
25 Lo-Johansson Ivar, 1954, *Stockholmaren*. Stockholm: Bonnier

A democratic restaurant

Automated restaurants mirrored and embodied a concurrent process of democratization. In Stockholm around 1900, members of different social classes still did not mix and mingle in traditionally finer restaurants:[26]

> "*If a simple grocer's assistant were to enter a nicer restaurant, he could potentially jeopardize his future. Conversely, "an educated gentleman did not feel at home in a simpler pub*".[27]

This can be interpreted to mean that the crowd in most restaurants in Stockholm was quite homogenous at the time of the introduction of the automated restaurants. A gradual undoing of previously clearly demarcated boundaries of class, the arrival of new groups of customers, and the establishment of services outside of the city's centre of business changed the crowd of customers. Automated restaurants were at the time described by reviewers as both comme il faut and thoroughly democratic.[28]

> "*Nowhere do the different social classes mix so freely and casually with each other as they do here. An errand boy or shop girl is seated at the same table as an elegant lady or an officer. The one is not made uncomfortable by the other. Everyone with a penny in their pocket can avail themselves to the same rights. Not one looks down their nose at the other. Strangers speak to each other without embarrassment and I imagine that even the most class-conscious of workers seated at our automated restaurants has a difficulty finding anything there to feed his resentment to those uninvolved in physical labour.*"[29]

A new and important clientele that entered the Automats were the women who had previously been excluded from male-dominated restaurant settings.[30] For the owners of the Automats women began to become an important target group. In Aktiebolaget Automaten's restaurant, founded in 1899, they had constructed a special room for women.[31] The few preserved pictures of German Automats often

26 Ekström, A, 1995, *Den utställda världen*, s.243.

27 From *Svenska Hjärtans Djup ... , Bilder från Oscar II:s Stockholm*. Compiled by Johansson, G, Rehnberg, M & Selling G, 1987; Lundin, Claës, 1890, *Nya Stockholm : Dess yttre och inre förhållanden; dess olika folkklasser, typer och personligheter; dess kyrkor och bönesalar, vetenskapsmän och konstnärer [...] under 1880-talet*. Stockholm and „Hos automatkulturens skapare. En svensk framtidsindustri" in *Vårt Land* 1907-07-07.

28 The American Automats in Philadelphia and New York where described in a similar way: "For both cities, the Automat belonged to everyone. Rich and poor, famous and common, tourists and locals they all came here." Diehl Lorraine B & Hardart Marianne, 2002*, The Automat*. New York, Clarkson Potter

29 „Automaternas stad" in *Göteborgs Handels Tidning*, 1905-12-16

30 Carsten, B & Krantz, C, 1952, *Göteborgs och västra Sveriges Hotell och restaurantförening*. Göteborg: Minnesskrift

31 „Bredvid stora salen är ett damrum anordnat särskilt för kvinnliga kunder". *Sydsvenska Dagbladet Snällposten*, 1899, nr.479, 16 oktober.

show only male customers.[32] In contrast (see figure 1) in 1907 the customers in one of the Stockholm Automats mainly consisted of women. Some years later, in 1912, the customers were described as consisting of "*a large contingent from the spinning industry*" and "*many female workers, whose small incomes do not allow for luxury, but who do not wish to abandon themselves to the foul dishes of the guesthouses*".[33] Working women who did not want to visit the male-dominated, more suspect municipally-owned company pubs, had now discovered a type of restaurant where they could eat their meals.[34] Young people were another new, important clientele that appeared alongside with and at the same time as the women.[35]

Invention

The economic expansion during the second half of the 1890s manifested itself partially in the glorification of technical and industrial progress. Solid businesses were constructed around innovations. Consequently, it is hardly surprising to note that the end of the 19th and beginning of the 20th century was characterized by optimism and a belief in the possibilities inherent in technological development. Goods began to be mass-produced and serialized; the development led, amongst other things, to the attempted mechanization of as many work activities as possible. Distinctive for the change is the arrival of automatically labouring machines.[36] This was predicated upon standardization and the specialization of production methods and products. At the end of the 19th century, a variety of automatons had begun to appear on the market.[37] The first modern coin-operated vending machines appeared in England in the 1870s. From London and other large cities these vending machines rapidly spread to other European cities and the industrialized world at large. Most likely Ludwig Stollwerk, a German entrepreneur, heard of vending machines when travelling to England. The first *Automat* in Berlin 1896 was a joint venture between the Berlin engineer Max Sielaff, who had invented different types of slot machines, and the largest European chocolate maker, the Cologne-based Gebrüder Stollwerk. It was Sielaff who solved the

32 Epple 2009
33 *Inbjudan till bildandet av exportbolag. Nya Aktiebolaget Svenska Automatfabrik*, 1912, Swedish National Library, OKAT.
34 Meyersson Gerda, 1917, *Arbeterskornas värld: studier och erfarenheter*. Stockholm: Geber,
35 *Revisionsberättelsen för Automat AB Victoria*, Räkenskaper, E5A:9670, Bolagsbyrån , National Archives and the regional state archives of Sweden.
36 Linder, E, 1966, „Den mekaniska verkstadsindustrins utveckling under årtiondena närmast före världskriget" in *Kring industrialismens genombrott i Sverige*
37 Drachmann A G, 1988, *Antikens teknik : om den västerländska civilisationens första tekniska hjälpmedel*. Stockholm: Prisma

problem regarding how to make the automat deliver the same amount of liquid every time and to accept a coin that would trip the mechanism. Sielaff registered his patent in 1887 in Sweden, too.[38] Going through the register of the Swedish Patent and Registration Office showed that, during the period of 1885-1908, approximately 150 patents connected to the automatic delivery of food, drink, stamps, etc., were registered.[39]

The innovation process

Innovative processes are central to an understanding of how economies develop over time. Schumpeter clearly distinguished between the process of invention and that of innovation. Innovations can be roughly defined as new ideas which come into use. It is thus not only a discovery or an invention. It can be seen as a system that connects ideas to markets, production, utilization and commercialization. Innovation is generally seen as one result of an interconnection between various activities, within or between organizations, research and development, production and marketing as well as users and producers. It is in the actual implementation that entrepreneurship enters into the innovation process.[40] A radical innovation triggers, according to Schumpeter, a process of creative destruction. Incremental innovations are seen as minor improvements to existing products and processes, which can rarely be patented; this is particularly true when it comes to the hospitality sector.[41]

38 Patent No 1081. Beskrivning af Kongl. Patentbyrån. M. Sielaff, Berlin. *Automatisk försäljningsapparat. Patent i Sverige från den 1 april 1887.* Patent och Registreringsverkets arkiv Stockholm.

39 *Register till patent*. Meddelat af Kongl. Patentbyrån åren 1885-1908. Patent och Registreringsverkets arkiv Stockholm

40 Modern research differs broadly between process-, product and organizational innovations. With regard to the diffusion of innovations or their importance in the economy, one can make use of the concepts of radical(system-changing) and incremental(small) innovations. Radical innovations create fundamental, often irreversible changes within an industry and often outcompete earlier technologies and knowledge and/or make them obsolete. Schumpeter J.A., 1939, *Business Cycles*, Vol, I; OECD 2009; Rogers 2003; Van de Ven 2008.

41 Birksjö D & Gratzer K & Löfgren H, 2012, "The Swedish Innovation Paradox Revisited A Discussion about Measurement Problems" in *Entrepreneurship and innovation networks*. Trollhättan: University West. See even Schumpeter: "It should be observed at once that the 'new thing' need not be spectacular or of historic importance. It need not be Bessemer steel or the explosion motor. It can be Deerfoot sausage". Schumpeter J.A. "Creative response to economic history" in *Essays on entrepreneurs, innovations, business cycles, and the evolution of capitalism*. Joseph A. Schumpeter ; edited by Clemence Richard Vernon, 1989. New Brunswick, N.J. : Transaction Publishers

The matrix in Figure 1 illustrates a Schumpeterian interpretation of the innovation process. By dividing the process into different parts, the entrepreneurship's important role of initiating economic transformation and growth can be clarified.

Figure 1: Model of the process from invention to innovation and growth

Change over time		
Invention	**Innovation**	**Diffusion**
Developed by the visionary/inventor	New market, product, process, method, organization (the *qualitative* aspect of change); implemented by the entrepreneur *ex ante*	The news spreads and becomes routine, standard, imitators will generate growth (*quantitative* aspect of change); implemented by the imitator *ex post*
Measurements: R & D, Patents	New products, methods, brands etc. New firms	New firms, growth in incumbent firms

Note: The abbreviations *ex ante* and *ex post* refer to where the action is in time.[42]

One conclusion we can draw from Figure 1 is that the spread of the innovation is a necessary means towards it resulting in significant financial gain. The diffusion generally happens through one or several companies' attempts to turn the new idea into action; they create a product or service that was previously unavailable on the market, or they identify a hitherto unexploited market. The companies that succeed in doing so initially have the potential to grow comparatively rapidly, as the innovation allows them to occupy a temporary monopoly. In conclusion, we can see that either someone – or several someones – are required to fulfil the entrepreneurial function, which realizes and organizes the implementation of the

42 *Ex ante* refers to expectations or plans "before an event" in contradiction to *ex post* that refers to an outcome after "after an event". The model should thus be interpreted as the entrepreneur is introducing an innovation, but it is not possible to determine at the time of the introduction whether or not the introduced will turn into an innovation (ex ante). If the "new" that is being introduced, has significant economic impacts, this could only be measureable retroactively (ex post). The model identifies three functions in one process. It is the visionary/inventor that invents and develops the new, but does not necessarily introduce it in a market. It is the entrepreneurial function (carried out by an individual, organization, network, team, group of firms etc.) that introduces and commercializes the innovation in the market, thus creating a new condition, a so called irreversible change. Innovation opens the door to something new and forms the basis for imitators to exploit this new opportunity. Depending on how large the commercialization potential is, the business opportunities are developing, which results in effects affecting the overall economy. The terms were introduced by Myrdal in his doctoral dissertation. Myrdal Gunnar, 1927, *Prisbildningsproblemet och föränderligheten*. Uppsala: Almquist & Wicksell

idea created by the visionary. Sellers are needed to commercialize it. Financiers, who believe in the potential value of the product, and are willing to provide starting capital, are necessary. Sometimes, the process involves several individuals and organizations; other times, one individual or organization can embody one or several of these economic functions.

The first automatic restaurant in the world opened its doors in Berlin in 1896. The new firm was aiming to profit from one of the most urgent problems in big cities of the time: rapidly feeding hundreds and thousands of employees during their lunch hours. The company, the Cologne-based Gebrüder Stollwerk, not only ran such fast food restaurants but sold them fully equipped throughout Europe, Scandinavia and the US, where the Automats where developed into the world's largest restaurant Chain Horn & Hadard.[43]

Introduction of the *Automats* in Sweden 1899-1902

Automats had been used for a number of years in several European cities before reaching the Scandinavian countries. Two joint stock companies were established in Oslo in 1898, whose purpose was to run restaurants with automated vending machines. These two firms used competing patented systems (the German Sielaff system and the French Quisisiana system).[44] If this new business concept was to be introduced on the Swedish market, there was a need to establish contacts between the Norwegian holders of the licenses for patents and the Swedish business community.

A century was ending and another was about to begin when, almost simultaneously, five Automats opened their doors in different Swedish towns (two each in Stockholm and Malmö and one in Gothenburg)in 1899. Two small supporting coalitions of brokers could be identified when the transfer of automats from the Norwegian market to the Swedish market took place. They were both, to varying degrees, connected to the broker firm Steen & K:i in Stockholm. These brokers can be regarded as a necessary condition for the transformation, as they had business contacts in both countries. They established the first companies in Stockholm and these companies had acquired the right to use the patented automatic machines from the Norwegian owners. These brokers acted as professional establishers and investment bankers. They organized companies around their project, sold the firms they had founded after some months, and collected the profit from their projects

43 Epple 2009

44 Quisisiana ("the French system") was according to secondary sources probably a French or a Swiss patent. Gratzer 1996; Diehl & Hardart 2001

without developing any lasting personal relationship with their companies. Neither of them reached any dominating position within the industry, nor did they play an active role in the continuing development of the industry.

Were these brokers entrepreneurs in the Schumpeterian sense? One argument against such an interpretation is that those restaurants using vending machines already existed in other countries before being introduced in Sweden. If the market is defined in global terms, these acting groups cannot be seen as entrepreneurial. However, if we look upon this chain of events from the perspective of Norwegian and other foreign patent holders, the introduction into the Swedish market meant the opening up of a new national market. For the Swedish part, we can stipulate that the establishment of fast food served through automated restaurants inevitably changed the production function in an irreversible way within the restaurant business. The brokers fit the Schumpeterian description of a pure entrepreneurial function. When the brokers withdrew after only a few weeks, their shares were taken over by other interested local parties. There is no evidence pointing in the direction that these small business owners brought something new to the industry. From a Schumpeterian perspective, they can be looked upon as imitators in the circular flow that use or repeat an already established innovation.

Breaking the law: a prime mover of economic transformation and growth

In the period after the innovation, a prominent figure comes to light the businessman Josef Jonsson. In the beginning of the introductory cycle, Sweden satisfied its demand for vending machines by importing them from Denmark and Germany.[45] The licenses to use the machines were bought at a tremendously high price from the patent owners in Norway.[46] Thus, for small business people who wanted to compete in exploiting the new possibilities, there were strong incentives to break the rules of the market. The one who succeeded in doing this could expect competitive advantages. A set of circumstances point in the direction of Jonsson being able to imitate the patent owned by the foreign producers and licensed by the first automats on the Swedish market. According to founding documents, Jonsson, in 1901, delivered the first Swedish fully equipped automatic restaurant to Uppsala.

45 The Automats from Denmark were manufactured by the firm Automatfabriken Sören Wistoft in Copenhagen. This company had a general sales agency in Stockholm. According to an advertisement in Svensk Handelskalender in 1904, the company manufactured Automatic restaurants and automatons for stamps, postcards, cigarettes, sweets etc.

46 The licenses to use the patents for the vending machines cost 200 000 skr which was equal to 200 annual incomes for industrial workers in 1900. For this sum one could buy 2013 goods and services for 1,24 million Euros according to the Swedish consumer price index.

According to an article in the restaurant industry's main journal, *Restauratören*,[47] the joint-stock company Aktiebolaget Automaten had allowed the owner of *Humlans Automat* (partner, Josef Jonsson) to protest against the continued usage of certain mechanisms in the vending machines. These mechanisms were, it seems, almost completely identical to those invented by Mr Sielaff in Berlin and patented in Sweden.

Only one company – AB Automaten – had the right to lawfully use these particular mechanical contraptions in Stockholm and the surrounding area. According to the restaurant industry's journal *Restauratören*, the company was going to be prosecuted if the protests did not have the intended effect.[48]Against the background of two independent sources, Jonsson emerges in 1901 as the first supplier of two automated restaurants made in Sweden. At the time, and in the relevant group of persons, he was the only one who had the practical possibilities and knowledge-based capabilities to become the first main actor in the burgeoning industry. The décor of the automated restaurants consisted, apart from the machines themselves, of large wooden, glass and mirrored panels and surfaces. Jonsson combined his previous business, sign-painting with a mechanical workshop.[49] Other indicators of Jonsson's dominant role as a manufacturer can be found in the registry documents for *AB Djurgårdsautomaten*[50] in Stockholm, *AB Götaautomaten* and *AB Automaten in Göteborg*[51], according to which he had supplied them with a completed restaurant.[52]

47 *Restauratören*, 1901, november 5

48 Systematically going through all contemporary source material from the district court archives in Stockholm yielded no results. No cases against these companies or persons were found.

49 Josef Jonsson had, under the name *Josef Jonssons skyltfabriks aktiebolag,* run sign-painting and construction via factories; he had also worked with interior designs for shops, polishing glass, and other industrial movements. This company, founded in 1897, was bankrupted in the year 1900. The bankruptcy estate was almost certainly transformed to the firm founded by Johnsson's mother: Josef Jonsson sign-painting factory. Both businesses had the same address and Josef Jonsson was appointed as the new firm's CEO by his mother. *Handelsregistren* year 1900.

50 Registreringshandlingar, (Protocol at the company's constituent meeting), reg nr. 5165; E3A:668. Bolagsbyrån , National Archives and the regional state archives of Sweden.

51 Josef Jonsson had, in 1903, and as the founder, created the rights for stocks worth approximately10 000 kr. In addition, he delivered the required automatic equipment together with furnishings and fixtures as well as all other items necessary for running the business for a price of 90 000 kr. Ab Automaten i Göteborg, nr 5 365, E3A:690. Bolagsbyrån , National Archives and the regional state archives of Sweden.

52 The founding documents show that Jonsson, who was among the founders, delivered to the company the necessary vending machines together with furnishings and fittings and everything else that was necessary for operations at a price of 90 000 skr. reg. nr. 5365 E3A:690. Bolagsbyrån , National Archives and the regional state archives of Sweden.

By breaking the patent, Jonsson created the opportunity for a cheaper national production of operating devices for automated restaurants, thereby lowering the obstacles for entering the business and paving the way for a small-business based manufacturing industry. These firms supplied readymade and fully furnished restaurants to the Swedish and European market. The evolution of this industry for factory made restaurants enabled an expansion of the market to other cities and to areas in Stockholm other than the central parts.

Through the first Swedish manufacturing process in 1901, a potentially better version of the so-called Sielaff system was created; moreover, the need for import decreased and competition began. Most likely, both Jonsson and the men in the firm *I.M. Larsson & A.F. Lundbohm* worked independently on improving the machines' systems, which had previously only been found abroad. As a result, a small-business based Swedish special industry was created. But it was not until 1903, when the sign-painters J. Jonsson and I.M. Larsson, and the bookkeeper, A.F. Lundbohm, came together and founded a joint company called *AB Svenska Automatfabriken*. The new company's board consisted of its CEO, *J. Jonsson,* and the associate partners *I.M Larsson* and *A.F. Lundbohm*. These three would mean more to the industry's subsequent development than any other actors.

Figure 2: Formation of Svenska Automatfabriken AB

*1893 J. Jonsson's Sign-Painting L		
*1897 J. Jonsson‘s		
Sign-Painting Inc + 1900 BK	*1899 Faber & Larsson's Sign-Painting Factory + 1900 BK	*1899 Velociped Inc Lundbohm & +1901 BK
*1900 J. Jonsson's Sign-Painting Factory		*1900 M. Larsson & A.F. Lundbohm Sign-Painting Factory + 1902 L
+ 1919 L	*1903 Svenska **Automatfabriken AB** Founders: J. Jonsson, I.M. Larsson and A.F. Lundbohm + BK 1908	

Source: Gratzer 1996

* = year of founding, + = year of death, BK = bankruptcy, L = liquidation

Jonsson was the innovative small businessman who established a new production, invested in new techniques, created a new product, and made possible a development and a change of terms for the business. From a Schumpeterian perspective, Jonsson can be seen as a person who carried out the entrepreneurial function in this process.

Apart from Jonsson, small business owner-managers like Larsson and Lundbohm proved to be important for the market expansion. As Figure 1 shows, their earlier enterprises were either shortlived or went bankrupt. This, however, did not stop them from soon establishing new firms in the market. In 1903 they established a joint stock company: Aktiebolaget Svenska Automatfabriken. This factory sold ready-made and fully equipped restaurants to local small business owner-managers in Stockholm, other towns in Sweden and in other countries. The contacts between Jonsson and other parties, possibly interested in establishing automated machine production companies, probably developed in the sign-painting business.[53] Jonsson, Larsson and Lundbohm had earlier been active in the sign-painting industry. It was above all this activity, but also an ability to see the possibilities in new products, which explained why this particular group of small business owners would become active in the Swedish manufacturing of key-inthehole ready automated restaurants. Consequently, in this case, sign-painting seems to be a necessary condition. The sign-painting trade had the function of an important intermediary for industry-specific knowledge.

Diffusion and decline

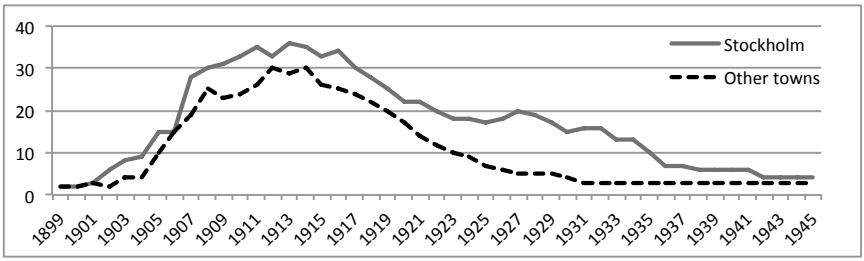
A reconstruction of the lifelength of all joint stock companies gave an industry life cycle with four discernible stages. By putting together these stages, including information about economic cycles and other important changes in the firms' environment, an analytical framework was created.

The introductory stage for automated restaurants began in 18991902, coincided with a boom, and was closed with a depression in 190102. The period of growth began in 1903 and coincided in time with the establishment of a Swedish

53 Sign-painting was/is a learned craft. It has a very long history within the realm of "artisans-crafts". Historically, apprenticeships were the means of learning the craft, though many, in the earlier history of the craft, were self-taught. An apprenticeship could last for years, depending on the skill of the apprentice and the knowledge of the "master". The skills learned were varied and often quite complex. Basically, learning to manipulate a lettering brush was the core of the learning process. This skill alone could take years to master. There were a number of associated skills and techniques also taught, such as: gold leafing (surface and glass), carving (in various mediums), glue-glass chipping, stencilling, silk-screening. The "craft" has all but disappeared, and in only a few "technical schools" or specialty schools is the craft still taught today.

automated restaurant production company. In the same year a period of economic expansion began, which lasted until 1907. Firms that were established before 1907 met favourable conditions.

Figure 3: Industry life cycle for Automats in Sweden. Stockholm and other towns 1899-1945



Source: Gratzer database on automated restaurants in Sweden 1899-1990

The period of saturation began in 1910 with a period of recovery, which lasted until 1913. The following period was characterised by turbulence, conditions of war, inflation and speculation. The introduction of the so-called "Bratt system" (an alcoholic control system, originally developed in Sweden but also applied in other Nordic countries) with revoked licenses, rationing etc., characterised the ridiculous politics relating to alcohol.[54] The competitive climate hardened through the establishment of several large-scale publically owned restaurant companies in the industry. The genesis of new forms of serving meals and so-called "cheap bars" exposed the Automats to a negative transformation pressure (write-offs on capital values and shut downs and the dismantling of older investments and enterprises). There was no alternative use for the factor of production the "automatic facade" anymore. The costs for the investment could not be recouped (e. g. by transferring assets to other users).[55] These "cheap bars" did not use the expensive and complicated automated facade. Now the customers themselves picked up their meals from the kitchen, a new method that further reduced the costs for entrance to the industry.

54 From a businessman's perspective the regulations created chaos. The private firms had licensing permits for a year at the most and the total volume of licensing rights was reduced and redistributed for the benefit of public owned restaurant firms. This created an unstable economic environment that made planning more difficult.

55 The losing firm is left with capital equipment that it cannot use and there are substantial costs of exit. In this case these fixed costs are known as "sunk costs".

The stage of decline began about 1920 and coincided with a deep recession that fell through the floor in 1922. The Swedish restaurant market expanded during the 1920s. Together with "cheap bars", public and partly public restaurant companies filled a large part of the increasing demand in the market. Finally, the last Swedish Automats closed its doors in the middle of the 1940s.

Automated restaurants had a cost and price reduction effect during the growth period. There were no signs that those restaurants with other serving methods were immediately forced to shut down. Automated restaurants were established alongside companies with other methods of serving and managed to satisfy the increase in demand of an expanding market. Traditional restaurants where not exposed to "creative destruction". The rapid spread of the innovation indicates low obstacles against entrance and a well-functioning market.

Why did the Swedish automated restaurants disappear? Was their business concept wrong? Fast food is now a global phenomenon where the automated serving has also been developed further. The incapacity of electrifying the Automats in Sweden and a lacking capacity to integrate other new production techniques made the Automats technically obsolete. Decisive for the fall of the automated restaurants was that the business people working in the trade maintained an all too narrow definition of their business concept and hung on to that specific method of serving. With a broader definition of the business concept – of being in the fast food business and not of being in the Automat business – many of the firms could have survived the decline of the trade.

The Automats and the establishments that used them have now disappeared from nearly every corner of the world – from Sweden which once boasted 121 restaurants, from Germany where the first such restaurants were opened, and, of course from the US.[56] Automatic eating, on the other hand, has become all but ubiquitous in many countries. Vending machines are now so common in many societies as to pass without any comment.

Different kind of business people in different stages of the industry's lifecycle?

Finally, an investigation was made of all the 374 men who founded the Automats and of all the 171 women who were actively involved in the automated restaurant industry at later stages. The 374 founders of the automated restaurants were all

56 Gratzer 1999; Shuldiner 2001.

members of the upper social strata where no workers can be found.[57] Amongst a group of 31 men who were active in more than one automated restaurant, a sample of 13 "very active" were chosen for further investigation.[58]

Through longitudinal analysis one can make visible certain individuals, their working relations, and the vertical integration of the business that was dominant. It was a striking feature that different types of business people were active in different stages of the industry's development. The new fast food restaurants had been introduced simultaneously in Gothenburg, Malmö and Stockholm. Two groups of brokers carried out a "pure entrepreneurial function". Economic growth triggered by the creation of new firms occurred once Swedish entrepreneurs had substituted the imported automats with domestic production. The majority of these "very active" businessmen established automats during the growth stage. The industry group lost its financial attraction through high firm entry, increasing competition, and negative transformation pressure. When the profit expectations in the industry had decreased, the group of highly active male businessmen began to abandon the industry in its saturation stage. Then, new people with other motives and less resources (e. g. the motive to make a living) entered the industry.[59] Often they took over existing enterprises. This fits well with Schumpeter's notion that entrepreneurial competence occurs according to the law of diminishing returns. When barriers to change are weakened, a lower quantity of entrepreneurial competence is needed.

About 170 women represented an important part of this group of "late-followers".[60] Women did not play any part during the introduction and development stages of the industry's development. The majority of the 170 women only became active when the industry was no longer attractive during the stages of saturation and decline (1915-1945). On the whole, women became active as minority

57 A similar pattern has been found for recruiting big business owners and managers within the early Swedish mechanic industry and from international studies. For example: Gårdlund Torsten, 1955, Industrialismens samhälle. Stockholm Tiden Newcomer M, 1961, "The Little Businessman: A Study of Proprietors in Poughkeepsie, New York", in *Business History Review*, Vol. XXXV and Savage Dean, 1979, *Founders, heirs and managers*. Beverly Hills, Sage library of social research.

58 Gratzer 1996

59 For an overview of why people start up business and why some individuals are more enterprising than others see Bridge Simon et al, 1998, *Understanding Enterprise, Entrepreneurship & Small Business*. McMillan Business and Storey David & Greene Francis, 2010, *Small Business and Entrepreneurship*. Pearson Books.

60 Late followers can be defined as a new venture or a business person that enters very late in an industry's stage of development. A pioneer and a late follower thus represents two anchors of a continuum of timing of entry along which entry may occur. Shepherd Dean A & Shanley Mark, 1998, *New Venture Strategy. Timing, Environmental Uncertainty, and Performance*. London, Sage publications

owners and members of the management. One explanation is that women chose another form of business for their activities (e. g. sole proprietorship) and did not establish joint stock firms to the same extent as men did. Another explanation is that women lacked capital and prior experience from other entrepreneurial activities.[61]

Ownership, business concept and management: one unit?

A common assumption is that the key components in business ownership, management, and business concepts are a unit kept together in the person of the small businessman. In earlier stages of capitalism "owners managed and managers owned" according to Chandler.[62] This assumption is confronted with another picture, which is the result of the small business owner-managers actions. What background did the small business owner-managers who were active in the business of automated restaurants have? What kind of involvement did they have in the firms and how long did it last? How was the enterprise financed? Were there different kinds of small business owners during different stages of the industry's lifecycle?

Table 1: Different types of involvement in the automatic restaurants

NAME	CEO	MoB	OO	TOTAL
Lundbohm A.F.	2	7	32	41
Jonsson J.	13	8	7	28
Andersson A.	13	0	1	14
Larsson I.M.	1	0	13	14
Hansén F.	1	10	0	11
Frisk C.A.	6	1	1	8
Pfeiff A.W.	0	8	0	8
Lindgren E.W.	0	3	4	7
Hallström S.P.	1	4	0	5
Dehlin A.	1	1	2	4
Lodén J.	0	3	1	4
Hanner A.D.	1	2	0	3
Helleberg I.R.	2	1	0	3
Sum	41	48	61	150

61 Gratzer 1998

62 Chandler Alfred D, 1977, *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge Massachusetts, Harvard University Press; Chandler Alfred D, 1984, "The Emergence of Managerial Capitalism", in *Business History Review*, Vol 58, No 4.

CEO = chief executive officer, MoB = member of the board, OO = ownership only, TOTAL = sum of different automated restaurants, where every businessman had involvements as director, member of the board or owner.

In a group of five "very active" persons, with involvement in over ten automated restaurants each, Lundbohm and Jonsson are of special note. They were involved in 41 and 28 different firms, respectively. Three groups of small businessmen can be distinguished in Table 1. One group had had a striking involvement in the automated restaurants as chief executive officers (CEOs) without a corresponding part of the ownership (Andersson, Frisk, Hallström, Hansén and Lodén). Within this group the function as leaders was pronounced, but the risksharing function was low. In a second group (Jonsson, Haner Hellberg and Dehlin), the two functions coincided at least for a certain period of time. One individual represented the largest part of the observations (Jonsson was CEO and the largest part owner in 12 automated restaurants). A third group of individuals was mostly involved as financiers while their managing function was weak (Lundbohm, Lindgren, Larsson and Pfeiff). A remarkable feature in Table 1 is the large proportion of commitments as owners that did not result in any kind of engagement as CEO or as member of the board. 61 (or 41 per cent) of the total observations belonged to the category "ownership only". These people were important mainly in a financing position and had the function of "business angels".[63]

The numerous but shortlived relations that many of the entrepreneurs and small businessmen had with the automated firms were surprising. As we can see in Table 2, more than half of the observations were involvements that lasted less than a year.

Table 2: The duration of involvement in the automatic restaurants

Name	0-1 Years	2-5 Years	6-10 Years	11- Years	Total
Lundbohm A.F.	34	6	0	1	41
Jonsson J.	(1)8	9	4	6	(1)28
Andersson A.	3	1	2	8	14
Larsson I.M.	12	1	1	0	14
Hansén F.	2	6	2	1	11
Frisk C.A.	3	2	1	2	8
Pfeiff A.W.	0	5	3	0	8
Lindgren E.W.	7	0	0	0	7
Hallström S.P.	4	1	0	0	5

63 A "business angel" is an informal investor, often an affluent individual, who provides capital for a business start up, usually in exchange for convertible debt or ownership equity.

Name	0-1 Years	2-5 Years	6-10 Years	11- Years	Total
Dehlin A.	2	2	0	0	4
Lodén J.	3	0	1	0	4
Hanner A.D.	2	0	1	0	3
Helleberg I.R.	1	2	0	0	3
Summa	(1)81	35	15	18	(1)150

Total = sum of all automatic restaurants every person was active in as CEO, member of the board or owner; (.) = data missing.

The business people active in the first five Automats had the shortest relations and this was a usual behaviour also among the small business owners that followed. Especially evident was a pattern of very short connections between businessman and firm among a group of four individuals (Lundbohm, Lindgren, Larsson and Hallström). Less than a third of all the observations consisted of the kind where small business owners had been active from the establishment of the firm until its closing. Among individual involvement, the capacity as director showed the most continuity over time. The picture of small business owner-managers with a high level of activity and a high horizontal mobility was further emphasised, since the largest share of the high continuity of involvement could be traced to two individuals Andersson and Jonsson.

The workforce

A study of the conditions of the workforce could serve to inform us about how the gains created through the automated restaurants were divided in terms of salaries and gains between the employees and the entrepreneurs. After all, the gains made by the owners and the salaries distributed to the employees come from the same source, namely the overall profits made by the companies. It is reasonable to assume that there is a conflict of interest surrounding that distribution. The outcome of that conflict of interest could be a result of the type, and amount, of power and resources each group is in charge of. The kind of democracy established by the automats did not include everybody. On the contrary, the striking economic success of the Automats in Sweden relied on the exploitation of an invisible female work force. It was their extremely low payment that made food in the Automats cheap and the owner's profits high.

The ownership of the means of production is the root cause of the *entrepreneurial side's* right to hire and fire people. The state, with its resources of power,

legally and judicially guarantees them this right. The entrepreneurs and the employees' level of organization, and their respective opportunity to affect the division of production-related income into salaries and capital, are crucial. Rough estimations of the power each party has on a market can, on the workers' side, be level and degree of organization (i. e., the extent to which the employees in an industry are connected to unions), laws and the exchangeability of labour. Judicial support regarding wages and working hours is an important factor. In situations with a significant disparity in power, the likelihood for open conflicts is small and the weaker party is forced to accept the terms. A rundown of the workforce's composition, level of organization, the existence of legislation and/or collective agreements, and agreements surrounding wages and working hours, can highlight the degree of control that the entrepreneurs had over the – for the operation – important investment, the workforce.

The composition of the workforce

Compared to the rest of the proletariat in Sweden, the hospitality industry was, early on, regarded as the bottom of the barrel. Waiters, chefs, doormen, cleaners and servants composed a group outside of the growing workers' movement. They were regarded as the lowest of the low; only the poorest itinerant workers in the countryside and crofters had worse conditions. In the Swedish restaurant industry during the first two decades of the 20th century, the workforce consisted of significantly more women (83 %) than men (17 %). The corresponding numbers for workers at automated restaurants were 95 % and 5 %. A majority of the women in the restaurant industry had the kind of jobs that did not require apprenticeships and extensive education. Male workers, however, generally held positions in which some knowledge of the labour performed was needed (for example, some automated restaurants had their own maintenance crew). The majority of the women were unwed (96 %) and very young – the average age for assistants at the automated restaurants was 22, and they had recently migrated to Stockholm from the countryside.[64]

64 Some work groups amongst the staff, such as kitchen staff and cleaners, consisted almost entirely of women. Generally, men made up 4.6 % of those employed at the automats (but approximately 30 % of the staff at first class restaurants and hotels). *Sveriges officiella statistik. Socialstatistik*. Arbetsförhållandena för hotell- och restaurangpersonalen i Sverige. Av K. Socialstyrelsen (1922 och ur arkivet *Hotell- och restauranganställdas förbund*, Arbetarrörelsens arkiv.

The absence of unions and labour laws

That increased unionization provides workers, as a collective, with more power is a given. However, the staff manning the automated restaurants and cafés were described as, "one of the groups that are the worst off regarding wages and working conditions, and uncomprehending regarding the question of organization".[65] That the living conditions for the women hired to work – hidden behind the futuristic façades of the machine – were extremely difficult is also made clear by an appeal:

> "*Our wages can vary between 12 Swedish kronor per month, from which we must pay lodgings, clothes, laundry, etc. As we also have an average working day of 15 hours per day, each and every one should understand how absolutely necessary it is for us to change the wage-and-work conditions; at the present, however, with our insufficient organization, it is impossible for us to affect this change through a strike.*"[66]

The only organization within the Swedish restaurant industry was Kamratklubben Servitörerna, founded in 1916. The association was only open to male members. In 1917, the restaurant workers were organized via a union.[67]

In a meeting in April 1918, it was reported by a representative who had been present at talks with the owners of the automatons that the latter had refused to admit the union's authority as the primary negotiator for the employees. Therefore, no settlement could be reached. Subsequently, the complications increased in having quorate meetings, and the associations maintained a tenuous existence. With much difficulty, the founders at least managed to keep Stockholm's Kafe´-and-Automatpersonals union alive for one and a half years, after which their resources were spent. The organization appears to have ceased in April 1919.[68]

---

65 „Kafé- och automatpersonalens organisationsförhållanden" i *Svensk Hotellrevy*, No 18, 1918 12 16. p.5.

66 *Upprop från 1919, Stockholm*. Kafé- och automatpersonalens fackförening avd. 48. Hotell- och restauranganställdas förbund. The Union archives.

67 On the 7th of November, the magazine *Politiken*, a voice of the Social Democratic left, published an ad aimed at all the Stockholm employees of cafés and automats. They had brought up the gains made by the unionized workers in Finland since their organization, while reminding the readers of the terrible conditions the Stockholm employees laboured under. An initial meeting was held on the 22nd of November and 224 members signed up to show their interest.

68 The continued operation was run according to a process by which meetings were held with each group independently (workers at cafés, automated restaurants, and kitchen staff). At a meeting in March 1918, the board found reason to discuss the upsetting apathy shown by these groups regarding the association's operations. To increase the interest for the union, the board determined in 1918 that a movement regarding wages would be started up to benefit the automated restaurants' personnel. The propositions for a new agreement put forward by the organization contained, amongst other things, a demand for a monthly wage of 45 skr including housing provided by the employer, or 60 kr for employees who had obtained their own

One consequence of the absence of both binding labour laws and unionized organization was that the types of employment for the workers were terrible. Only 4 % of the women actively working within restaurant industry were bound to their employment with contracts (the corresponding number for men was 10 %). Everyone else was hired entirely through oral contracts.[69] Numbers that highlight the rate of turnover bear witness to the flexibility within the industry. This was particularly true for the women; half of the staff appears to have switched jobs within the course of a year. The job insecurity and the interchangeableness is further highlighted by the fact that about 25 % of the female staff only held six months of employment with the employer in question.

The employees' wages and living conditions

A significant proportion of the restaurant employees primarily or mainly made money by receiving gifts from the public, so-called "tips". This type of wage system results in some uncertainty when it comes to determining the employees' exact pay. It becomes particularly difficult due to the industry's employee benefits, the most common of which were "free board" and/or "free housing". Other employee benefits such as "free laundry", "free healthcare" were also frequent, but less significant than the former. Moreover, the employees frequently had specific fees they were forced to pay their employers.

The overwhelmingly female staff that ran the automated restaurants was generally salaried. In the cases when tips were involved, these usually consisted of smaller amounts. In 1915, the staff at automats and cafés was given "free board" and "free housing", but salaries and tips taken together generally amounted to a net income of about 34 kronor.[70] For staff that was not given "free hous-

lodgings; moreover, "*dignified housing should be provided to those who obtained them via the employer*." Lantz S W, 1968, *Vi serverar*, Vol. I

69 Usually, or about half of the time, oral contracts also stipulated some time before termination. For the female staff, about 5 % stated that they were given 8 days before termination; 35 % had 14 days, 13 % a month, and, finally, 1 % were given three months. It can, however, not be determined whether these stipulated times were mutually determined or if they were actually implemented. It was not until the collective agreement in the autumn of 1920 that a mutual deal of 14 days was decided upon.

70 In 1915, three quarters of the employees had "free housing". Again, female employees, primarily kitchen staff and cleaners, were paid in this way. In a variety of business groups, the automats offered their employees the smallest living spaces. One investigation found that the living conditions were unsatisfactory (i. e. less than 15 m^3 per person) for more than a third of the staff. In some companies, the shared spaces were even smaller than the numbers revealed. No less than 67 % of those working at the automats in Stockholm had less than the minimum space of 15 m^3. The investigation concluded that the – almost always unmarried – female staff

ing", the pay amounted to 43 kronor. The corresponding number for 1920 was 90 kr and 133 kr.[71]

Apart from extremely close quarters, the system of "free housing" resulted in a number of problems for the women. In the aftermath of the war, rationing was controlled by coupons. The employers handled the coupons for the staff; as a result, the employees had to turn to the unions for their rationing. The entrepreneurs kept some coupons for the benefit of the guests.[72]

Working hours

The employers' control over the important resource that was labour was also significant when it came to working hours. A contemporary source described the conditions in the following way: "When it comes to long and laborious working hours, there is one category of women that, without too much hesitation, has earned the number one spot. It is the female staff at our celebrated automatons."[73]

The staff's general working hours in 1915 were 92 hours per week. The working hours were significant, even considering the fact that the 8-hour day had not been introduced to the industry in general. The semi-publically owned restaurants had the best conditions. There, the waiting staff's working week consisted of 70 hours in Stockholm. [74] Some work groups had no holiday or leave at all; others had from four to 14 days off. According to a statement issued by Stockholm's Kafé-och automatanställdas union, those conditions, in 1920, persisted in being miserable:

> "*Of all the work groups, no one has it as tough as us girls at Cafés and Automats. Many of us work from 06^{00} till 21-22^{00} and sometimes have to mop the floors until midnight. Most of*

---

were approaching another professional group: maids. The working conditions at these smaller companies necessitated that the kitchen-and-waitressing duties were performed by the same people. *Socialstyrelsen,* 1922.

71 *Socialstyrelsen*, 1922.

72 Nyström S, 1968, *Vi serverar*, del II

73 "16 timmars arbetstid i sträck. En af automaternas skuggsidor", *Dagens Nyheter* 1911-01-20

74 For the entire restaurant staff (first class restaurants, first class hotels, other hotels and hostels, etc, Systembolaget's semipublic owned restaurants, Automats, beer cafés and sober cafés) it amounted to 97 hours. The working hours varied depending on the characteristics of the job, the size and placement of the company, and specific work skills. In Gothenburg, the corresponding number was 77 hours. For the qualified kitchen staff, the working week was 77 hours in Stockholm and 91 in Gothenburg. Those working with the dishes had 84 and 98 hours. Overall, the waiting staff had the best conditions: 80-90 hours a week. Cooks and dishwashers had a working hour of at least 100 hours. Only the head waiter had time off, every eight days, which amounted to 20-30 hours in a row. Other groups generally did not have a coherent holiday per week or even per month. *Arbetsförhållanden för hotell- och restaurangpersonalen i Sverige*. Socialstyrelsen, 1922

> *us receive very poor pay for our labour. As a rule, we have to accept rudeness from our superiors and the general public; we are also deprived of our rights when faced with the abuse of our superiors*".[75]

In legislation dated 1919, the limitations of the working week were specified to a net time of 144 hours in three weeks, for those employees not directly involved with waitressing. On the employers' behalf, this reform was felt to be less positive. The union, which had set up the 60-hour week as a goal, was pleased, as the new legislation led to a 48-hour working week for people who had previously been putting in double that amount of time. The employers, however, remained bitter, particularly because smaller businesses faced more problems obeying that law.[76]

According to a survey conducted in 1929 by The National Board of Health and Welfare, the average working hours per week for those employed at beer cafés and automats had, according to reports from the employees, decreased from 88 to 67 hours between the years 1915 and 1929. The investigation concluded that this decrease was caused by the legislation implemented in 1920, as well as the collective agreement between the union and the employers. A second decrease of the working hours did not occur until 1929.[77]

Concluding remarks

The common assumption that the position as CEO and owner at the turn of the century was held by the same individual is corroborated only in a few cases. On the contrary, entrepreneurs and small business owners were involved to varying degrees, extents and periods of time in their respective firms. Only in the case of one person amongst the highly active small business owners did the function of manager and owner coincide (owners managed and managers owned). This was true only for the early period of this person's career.

In this study, Schumpeterian entrepreneurs could be distinguished from ordinary small business owners. If we use the two categories of innovation and founding of a new firm we can if longitudinal methods of analysis are used distinguish four categories of business people that all played an important part in the development of the industry. The first group (the brokers) was important for industrial

75 These conditions led to the demand for a 60-hour working week as well as 36 hours of consecutive time off. *Upprop år 1920. Hotell- och restauranganställdas förbund. Berättelse och cirkulär.* Stockholms Kafé- och Automat, P 491. The Union Archives.

76 Nyström, S, (1968), *Vi serverar*, del II,

77 *Sveriges officiella statistik, Socialstatistik*. Undersökning rörande arbetsförhållandena inom hotell- och restaurangnäringen 1929/30 av K. Socialstyrelsen, 1931.

transformation. The second group (Jonsson et al) carried out an entrepreneurial function and was important for the organizational formation of the new industry. This involved the coordination and the establishment of technical standards, norms and systems. A third group (imitators) played an important role in the creation of economic growth. By starting new organisations they cloned an already established business concept and were important for job creation and generating increased income. Business people in the fourth group were not innovative and did not start new firms. They acquired incumbent firms already founded by other people. This large group of self-employed (often family firms) added stubbornness to the economic system. They continued in business after the financial attraction had left the industry, providing jobs to themselves, their family, and service to the public. Their motive was to make a living rather than "to make a fast buck". Women did not play any part in the introduction and growth stage of the industry. The majority of women only became active when the industry had lost its financial attraction and was on its way out of the market. Using the terms of Schumpeter, entrepreneurs can very well be separated from ordinary small business owners. There is no need to water down or abandon the important distinction between creative, innovative activities and repetitive and mechanical activities. In my view, there is no need to broaden the concept of the entrepreneur to a degree that it comprises owners, managers, founders and other activities during a firm's life cycle.

According to my opinion, two kinds of objections can be made against the now common approach (GEM-studies) to equal entrepreneurship looking only at the founding of new organisations. On the basis of the empirical results from my study we saw that only a few persons were active in the transformation process. A few people changed the conditions for serving food in an irreversible way. The large bulk of business people who imitated the business concept established in 1899 started many new firms in the industry, and created many jobs over the following 30 years. These "imitators" entered the industry in "swarms", their contribution was important for quantitative economic growth but did not add anything new qualitatively. This large bulk of business people was not evolved in entrepreneurial activities.

The employers' control over the important resource that was labour was significant, when it came to working hours, wages and the absence of labour contracts. Taking into consideration that the majority of the workers had to live in housing designated by the employer, that they had extremely long working hours and low wages, it is possible to talk about the workers as suffering under slave-like conditions. The working conditions that the creative entrepreneurs of the Au-

tomat business had created for their employees are reminiscent of those that still permeate modern fast food chains; in both cases, a young, unqualified, poorly paid workforce is hired.

Informal entrepreneurship under transition: causes and specific features[1]

Alexander Chepurenko

State of research and objectives

Informal entrepreneurial activity has many specific points. Firstly, by conducting at least part of their business informally, entrepreneurs are minimizing some transactional costs but are less protected by formal frames and regulations, thus they are acting in a more fragile context. Secondly, their employees – if there are any – are excluded from several forms of healthcare and pensions protection; usually they are 'poor' jobs. Thirdly, informal activities diminish their chances to obtain finance from formal sources, hence, affecting the ability to expand. Fourthly, there are several implications for economic cultures and moral values when informal activities become a major part of business.

In spite of a significant amount of relevant literature (Castells and Portes, 1989; Portes and Haller, 2005), the specifics of informal entrepreneurship in transitional economies is still under-represented (Feige, 1997; Peng and Shekshnia, 2001; Aidis and van Praag, 2007; Gerxhani, 2004; Huang, 2009; Aidis et al., 2010; Estrin and Mickiewicz, 2011; Kiss et al., 2012; O'Brien, 2012). The aim of the present paper is therefore to focus on some specific features of this phenomenon in transitional economies of Europe basing on some quantitative data of the 'Global Entrepreneurship Monitor'.[2]

---

1 The present paper is a part of the project launched in 2013 by the Lab on entrepreneurship research of the National research university Higher School of Economics (Moscow) funded by the Centre of Fundamental Research of the university. A preliminary version of this paper was presented at the 'Rencóntres de St.Gall' in September 2012. I am very grateful for comments and critique, especially by Sara Carter, Dieter Boegenhold and John Round. However, all possible failures and shortcuts are my own.

2 Since 1997, the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (more detail in: Reynolds et al., 2005) has sought to address this by collecting relevant harmonized data on an annual basis. GEM focuses on three main objectives:

- To measure differences in the level of entrepreneurial activity among countries,
- To uncover factors determining national levels of entrepreneurial activity,
- To identify policies that may enhance the national level of entrepreneurial activity.

However, before discussing our observations and results, it is necessary to clarify some terms and definitions. First, in our view, it is important to distinguish between the informal, or unofficial (La Porta and Shleifer, 2008), economy as a broader term and the entirely illegal forms of economic activity like the drugs trade etc. Aidis and van Praag (2007) have explored the relationship between illegal entrepreneurial activity and business performance and motivation, observing the illegal mainly as a synonym of entrepreneurial activity in a 'grey' or 'black' economy. They found that illegal entrepreneurial activity is a 'signal of future motivation to continue and grow a business in a market-oriented economy. IEE has no productive value, in general, but does have predictive value of higher levels of motivation to continue and grow legal businesses', moreover, some 'underlying unobserved characteristics' – namely, 'perseverance and optimism about future economic conditions and one's own performance' – pull people to start any illegal entrepreneurial activity and foster their motivation (2007, p. 306).

This type of entrepreneurial activity, as well as a genuine criminal business, well described by Volkov under the label 'violent entrepreneurship' (1999), however, forms a relatively closed and different stratum – contrary to informal, or unofficial ones. Based on the data of the longitudinal representative study of Russian households, the RLMS, Gimpelson and Zudina (2011) came to the conclusion that among the adult population of Russia in 2008 11.3 % belonged to the group of wage and salary workers hired unofficially, whilst an additional 4.6 % belonged to the group of self-employment.

Informal entrepreneurship does not imply a break with established laws – instead, it mainly uses some indistinctly regulated practices based on 'usual norms and values'. Hence, it vital is to differentiate the informal economy from the illegal, or 'renegade economy' (e. g., Portes and Haller, 2005; Webb et al., 2009); in the latter, the means and ends are illegal and illegitimate, i. e. violating law, whilst the informal economy – and informal entrepreneurship – is based on shared 'common' norms and values which, for different reasons, are not embedded formally, or do not coincide with the latter.

The main forms of informal entrepreneurial activity are doing business without registering any juridical person and/or hiring people without written contracts. Each enterprise, even some of those with a formally registered juridical person, sometimes uses informal procedures when hiring some groups of personnel, or occasionally not entering into written agreements with subcontractors or clients, or receiving/making a payment in cash etc.

In 2011, the national GEM teams interviewed over 140,000 adults (18-64 years of age) in 54 economies, spanning diverse geographies and a range of development levels.

We share the approach of Renooy (1990), who defined several specifics of the informal sector when compared with the formal economy: (1) formal regulations and rules are absent; (2) there is a higher degree of flexibility than in the formal labour market; (3) not the organization but the form of payment differs compared to the formal economy; (4) these activities take place both within and outside formal contexts and strongly interact with each-other; (5) there is no complete information; (6) the sector itself is very fragmentary; (7) various (informal) activities are complementary to some formal activities of entrepreneurs because sometimes one activity alone does not produce sufficient income; (8) there is a low entrance threshold to the informal sector; (9) the price of goods and services in this economy is lower than in the formal one; (10) a lower capital intensity is found in the informal economy; (11) a lower level of productivity prevails; (12) the informal sector relies predominantly on social / family networks; (13) sometimes informal activities emerge as a result of an absence of access to the formal activities.

Why do people engage in informal activity? According to Renooy there are two main groups of factors, 'structural' and 'opportunity'. Structural factors are financial pressures, socio-psychological pressures and institutional constraints, while opportunity factors are mainly concerned with the individual's background (such as skills, education, social contacts and living situation) or social components, such as their environment, cultural traditions, values and standards, as well as geographical factors. It is implied that both structural and opportunity factors 'push' people to seek for any job within the informal economy – hence, in more advanced market economies engagement with the informal economy should be transitional, a sign of a (temporary) lack of social and economic resources to integrate into formal economic life – and to formal programs of health insurance etc. In other words, actors should seek to leave the informal economy as soon as possible to have better access to the economic and social benefits of well-functioning markets and social environments. However, it should be stressed that opportunity may rely not only on weak but also on strong individual traits like the high level of skills of a person enabling them to become a freelancer (self-employee) without any formal registration or with minimal contact to the formal economy and its institutions.

Despite Gerxhani stressing that "studies in developed countries show that the informal sector offers possibilities for growth, whereas research in less developed countries provides evidence that survival is the main characteristic of the informal sector there" (Gerxhani, p.293-294), the evidence of the RLMS based analysis of subjective well-being and status perception, enabled Gimpelson and Zudina (2011) to make conclusions very similar to Maloney's (2004) observations

of some Latin America countries informality doesn't negatively affect the subjective social status of people engaged in it, and as regards to the self-employed, it is rather positive and better than even by formal employees. So, informal sector engagement in a transitional country like Russia, and some other developing countries, is seen as a good choice in the eyes of the native population.

Furthermore, it is necessary to make a distinction between informal economic activity in general and informal *entrepreneurial* activity. Despite many authors treating informal entrepreneurship as a part of informal employment, we share the view of Maloney (2004) that these two types of actors in the informal economy, informal employees and informal self-employed, differ significantly. The latter usually choose to be informal (being pushed or pulled to do so) and receive some monetary gain from their shift to informality. Meanwhile, Gimpelson and Zudina (2011) divided the economically active population engaged in 'informal economy' into five different categories, namely:

- entrepreneurs without registration of their businesses;
- self-employed;
- informal wage and salary workers hired by private persons;
- informal wage and salary workers hired by formal firms and working without any signed and written contract
- irregular workers

Two groups among them are most often doing business informally entrepreneurs without registration of their businesses and the part of self-employed who are on the way to transform into entrepreneurs (i. e. employers). Entrepreneurs without registration, in turn, are a non-homogeneous group by itself consisting of those who are (a) either only making first steps in starting up a new venture while at the same time employed at another firm and therefore not yet registering the business; most of them are (still) employees, or entrepreneurial employees; and (b) doing it consistently for longer and having several reasons (for instance, no need for growth etc.) not to become formalized, or informal entrepreneurs.

Besides, there are (c) self-employed (both freelancers as well as traditional retailers and B2C service-providers) mainly have simplified forms of accounting and taxation and often use oral contracts or agreements with clients etc.

The cohorts (a) and (c) of entrepreneurs are operating informally because they either belong to a not-yet-formally regulated stage or because of the scale effect. Totally different reasons push the group (b) to choose informal activity. These could include excessive state regulations, or unfair competitive pressure

from bigger and stronger market actors, or violent pressure from state agents, or any other factors – like belonging to immigrant ethnic business networks etc.

In conclusion, people related factors which influence informal activities of entrepreneurial cohorts of the population are of a diverse nature, as shown in Table 1. Most of them are common for any economy but have differing intensities in established market and transitional economies.

For instance, especially during the first stage of transition, many former state owned plant employees were pushed into informal entrepreneurship – 'street entrepreneurship' as the single alternative to unemployment (Earle and Sakova, 2000), or suitcase trading 'shuttles' (Eder et al., 2003; Yakovlev et al., *2007*). Less investigated are freelancers in transitional economies – highly qualified specialists becoming independent while still being formally employed or already self-employed (Strebkov and Shevchuk, 2012a, 2012b, 2012c) and (different) types and reasons of informal entrepreneurial practices in different transitional environments.

Table 1: Person related factors influencing varieties of informal entrepreneurial activity

By level of entrepreneurial activity	By strategy	By motivation	By set of capitals	By gender
Entrepreneuring employees	Seeking for additional income source	Necessity driven	High human capital + high social capital	male
	Gaining start-up experience	Improvement driven opportunity		
Self-employed	Traditional ('street entrepreneurs' etc)		High human capital + low social capital	female
	Freelancers			
Solo owners	Survival		Low human capital + high social capital	
	Growth			
Entrepreneurial firms	Survival		Low human capital + low social capital	
	Growth			

Besides, there are some institutional factors (entrepreneurial framework conditions), which, in turn, may strongly affect entrepreneurial behaviour and which may differ in transitional environments. Some authors argue that the informal sector's rapid growth, from a relatively low base, has been a notable feature of transition, especially during its early stages (Kaufmann and Kaliberda, 1996; Schneider and Enste, 2000).

Some studies of micro-entrepreneurship under transition identify it with informal entrepreneurship, showing that it is characterized by very informal recruitment networks and rewards when compared to more advanced entrepreneurial forms (Rona-Tas and Sagi, 2005). Moreover, some authors, referring to the late Soviet and early transition stage, give emphasis to the late Soviet 'shadow economy' (Commander and Tolstopiatenko, 1997; Earle and Sakova, 2000; Rehn and Taalas, 2004; Aidis and van Praag, 2007). Anyway, it is evident that there are different social milieus, and different trajectories, leading people into informal entrepreneurship.

The present paper aims:

- to provide a more detailed analysis of informal entrepreneurial practices under transition based on the reliable data of comparative research projects;
- to show the differences, and to develop a typology, of transitional economies which could provide an insight into different arrangements of (informal) entrepreneurial activity and its framework conditions.

Intensity and structure of entrepreneurial activity in transition: GEM evidence

Official statistics may hardly be used to make estimations of numerical data concerning the level of informal entrepreneurial activity. Moreover, there are no reliable alternative sources which could enable any cross-country comparison of the intensity, and nature, of informal entrepreneurial activity.

The Global Entrepreneurship Monitor (GEM), exploring the entrepreneurial engagement of the adult population in several countries of the world since the late 1990s, is a source which, until now, has not been used to estimate the share of the population engaged in the various forms of informal entrepreneurial activity. Despite it not focusing on formality/informality, based on some of the GEM data at least very general estimations of impact and specifics of informal entrepreneurial activity in different transitional countries can be made.

First, on the basis of the GEM data, it is possible to confirm that in most of the transitional countries the entrepreneurial engagement of the adult population – especially at the early stages of entrepreneurial activity is rather moderate or low, compared with established market economies (Table 1). Meanwhile, it is known from empirically based literature that informal entrepreneurial activity is more typical during the early stages of doing business. Second, for many reasons, informal entrepreneurial activity is more typical for entrepreneurs pushed

into, not pulled by, entrepreneurship – especially during the systemic transition (Earle and Sakova, 2000).

The latter thesis, however, finds support only for some of these economies with a high prevalence of necessity driven entrepreneurship, whereas in other transitional countries the necessity entrepreneurship in general does not exceed the average numbers for respective groups of countries.

Table 2: Entrepreneurial activity in some transitional countries among 54 economies by phase of economic development, 2011

	Nascent entrepre-neur-ship rate	New busi-ness owner-ship rate	Early-stage entrepreneur-ial activity (TEA)	Established business ownership rate	Discon-tinuation of businesses	Necessity-driven (% of TEA)	Improve-ment-driven opportunity (% of TEA)
Factor-driven economies							
Algeria	5.3	4.0	9.3	3.1	9.5	37	46
Bangladesh	7.1	7.1	12.8	11.6	2.5	27	50
Guatemala	11.8	9.1	19.3	2.5	3.8	33	33
Iran	10.8	3.9	14.5	11.2	6.4	53	32
Jamaica	9.0	5.0	13.7	5.1	12.7	33	40
Pakistan	7.5	1.7	9.1	4.1	1.6	47	25
Venezuela	13.1	2.6	15.4	1.6	3.2	29	43
average (unweighted)	9.2	4.8	13.4	5.6	5.7	37	38
Efficiency-driven economies							
Argentina	11.8	9.2	20.8	11.8	4.3	33	45
Barbados	10.8	1.8	12.6	4.2	5.5	5	58
Bosnia and Herzegovina	5.4	2.8	8.1	5.0	6.7	61	22
Brazil	4.1	11.0	14.9	12.2	3.8	31	45
Chile	14.6	9.6	23.7	7.0	6.8	27	54
China	10.1	14.2	24.0	12.7	5.3	41	29
Colombia	15.2	6.7	21.4	7.5	6.0	25	30
Croatia	5.3	2.1	7.3	4.2	3.6	35	31
Hungary	4.8	1.6	6.3	2.0	2.3	31	29
Latvia	6.8	5.3	11.9	5.7	3.0	26	46
Lithuania	6.4	5.0	11.3	6.3	2.9	28	47
Malaysia	2.5	2.5	4.9	5.2	2.6	10	72
Mexico	5.7	4.0	9.6	3.0	5.0	19	55
Panama	12.0	9.1	20.8	6.0	2.1	27	40

	Nascent entrepre-neur-ship rate	New busi-ness owner-ship rate	Early-stage entrepreneur-ial activity (TEA)	Established business ownership rate	Discon-tinuation of businesses	Necessity-driven (% of TEA)	Improve-ment-driven opportunity (% of TEA)
Peru	17.9	5.4	22.9	5.7	5.1	22	52
Poland	6.0	3.1	9.0	5.0	4.2	48	32
Romania	5.6	4.5	9.9	4.6	3.9	41	34
Russia	2.4	2.3	4.6	2.8	1.5	27	42
Slovakia	9.2	5.3	14.2	9.6	7.0	28	34
South Africa	5.2	4.0	9.1	2.3	5.6	35	39
Thailand	8.3	12.2	19.5	30.1	4.5	19	67
Trinidad & Tobago	13.9	9.3	22.7	6.9	3.9	15	44
Turkey	6.3	6.0	11.9	8.0	3.9	32	45
Uruguay	11.0	6.0	16.7	5.9	4.3	11	10
average (unweighted)	8.4	5.9	14.1	7.2	4.3	28	42
Innovation-driven economies							
Australia	6.0	4.7	10.5	9.1	4.3	15	73
Belgium	2.7	3.0	5.7	6.8	1.4	10	72
Czech Republic	5.1	2.7	7.6	5.2	2.7	27	57
Denmark	3.1	1.6	4.6	4.9	2.3	7	64
Finland	3.0	3.3	6.3	8.8	2.0	18	59
France	4.1	1.7	5.7	2.4	2.2	15	71
Germany	3.4	2.4	5.6	5.6	1.8	19	55
Greece	4.4	3.7	8.0	15.8	3.0	25	37
Ireland	4.3	3.1	7.2	8.0	3.4	29	37
Japan	3.3	2.0	5.2	8.3	0.7	25	64
Korea Rep.	2.9	5.1	7.8	10.9	3.2	41	36
Netherlands	4.3	4.1	8.2	8.7	2.0	9	62
Norway	3.7	3.3	6.9	6.6	2.5	4	70
Portugal	4.6	3.0	7.5	5.7	2.9	18	58
Singapore	3.8	2.8	6.6	3.3	2.1	16	53
Slovenia	1.9	1.7	3.7	4.8	1.5	12	51
Spain	3.3	2.5	5.8	8.9	2.2	26	39
Sweden	3.5	2.3	5.8	7.0	3.2	6	68
Switzerland	3.7	2.9	6.6	10.1	2.9	11	61
Taiwan	3.6	4.4	7.9	6.3	4.9	17	50
United Arab Emirates	3.7	2.6	6.2	2.7	4.8	14	67
United Kingdom	4.7	2.6	7.3	7.2	2.0	17	46

	Nascent entrepre-neur-ship rate	New busi-ness owner-ship rate	Early-stage entrepreneur-ial activity (TEA)	Established business ownership rate	Discon-tinuation of businesses	Necessity-driven (% of TEA)	Improve-ment-driven opportunity (% of TEA)
United States	8.3	4.3	12.3	9.1	4.4	21	59
average (unweighted)	4.0	3.0	6.9	7.2	2.7	18	57

Source: Bosma N., Wennekers S., and Amoros J.E. (2012). GEM 2011 Global Report extended, p.21

Note: GEM groups the participating economies into three levels: factor-driven, efficiency-driven, and innovation-driven. These are based on the World Economic Forum's (WEF) Global Competitiveness Report methodology, which identifies three phases of economic development based on GDP per capita and the share of exports comprising primary goods.

Belonging to two of three groups of countries, efficiency-driven and innovation-driven, most of the transitional countries are characterized by a lower level of entrepreneurial activity (TEA index, in terms of the Global Entrepreneurship Monitor – see Table 2) and some other features.

The GEM based developments in entrepreneurship theory make a difference, first of all, between necessity- and opportunity-driven entrepreneurship. A necessity-driven entrepreneur is a person who indicated to have started his or her own business because there were no better options for work. For those who did see the start-up as an opportunity (rather than no other options for work), a further assessment was made on the nature of this opportunity. Improvement driven opportunity (IDO) entrepreneurs are defined as those opportunity driven entrepreneurs who sought either to earn more money or to be more independent, as opposed to those wishing to maintain income. Usually, the higher the level of economic development, the lower becomes the share of necessity-driven entrepreneurs, while IDO motives increase.

Necessity motives largely depend upon economic conditions. For example, people may be pushed to start a business because there is an insufficient supply of jobs and a low level of social security, so they are forced to create their own source of income.

If we take the above GEM data for the transitional countries, we can conclude that in general:

- the level of early entrepreneurial activity is relatively low, below the average for any respective group (with a few exceptions), partly because […]
- as a rule, the level of perceived opportunities and perceived capabilities to start-up is lower, whilst the level of fear of failure is higher than in the re-

spective group among established market economies, so the attractiveness to become an entrepreneur is moderate,

- the share of improvement-driven entrepreneurs (less inclined to use informal activity) is lower than among 'old' successful market economies and in most developing countries of Latin America and South-Eastern Asia,
- but the share of necessity-driven entrepreneurs (the 'natural' body for informal entrepreneurship) is not higher than among other countries belonging to each respective group (efficiency- or innovation-driven).

Summing up, entrepreneurship is less attractive in transitional economies for many reasons, but this fact by itself is not enough to estimate the intensity of informal activities and its specifics in different transitional environments.

Meanwhile, at least since the middle of the 1990s, some important distinctions between transitional countries have become evident – different dynamics of transition, different structures of economy and institutional arrangements. It has also become clear that it was not only the economic conditions, but that other factors are also responsible for this variety of transition. Logically, there were several possible responsible variables differentiating the levels of entrepreneurship development proposed – like economic wellbeing (GEM 2008).

In 2011, the GEM introduced some new indicators examining the structure of entrepreneurship activity such as medium/high job expectation among early entrepreneurs (MHEA), share of solo/low job expectation among early entrepreneurs (SLEA) and entrepreneurial employee activity (EEA) defined as the percentage of entrepreneurial employees of the adult population. These indicators were used to establish a typology of economies based on different entrepreneurship patterns.

Six groups of countries were categorised [3], and in five of these transitional economies are represented:

Type A (MHEA: high prevalence, EEA: high prevalence, SLEA: high prevalence) – Lithuania and Slovakia,

Type B (MHEA: high prevalence, EEA: high prevalence, SLEA: low prevalence) – Czech Republic, Hungary and Romania,

Type C (MHEA: high prevalence, EEA: low prevalence, SLEA: high prevalence) – Latvia and Poland,

Type F (MHEA: low prevalence, EEA: high prevalence, SLEA: low prevalence) – Croatia and Slovenia,

3 Bosma N., Wennekers S., and Amoros J.E. (2012). GEM 2011 Global Report extended, p.76.

Type H (MHEA: low prevalence, EEA: low prevalence, SLEA: low prevalence) – Bosnia & Herzegovina and Russia.

The structural specifics of entrepreneurial activity might establish a frame for entrepreneurial actions, but to realize any strategic decision about whether to use some forms of it, the motivation of entrepreneurs is crucial. Anyway, necessity driven motivation entrepreneurship has some inherited characteristics which increase the probability that it will be combined with informal activities: having less experience and relevant social ties, no innovative ideas, having no intention to grow, necessity driven entrepreneurs will be more likely to diminish these deficits when remaining solo owners or self-employed (SLEA) with simplified forms of taxation, having no written agreements with their employees etc.

In prospering developed economies the supply of jobs generally increase, so fewer people are pushed into entrepreneurship – rather, there is a set of incentives pulling into entrepreneurial activity those persons who are improvement-driven. In such economies informal activities typically are used either temporarily by people who start-up while still employed (EEE), or by self-employed freelancers.

Taking the structure of motivation (improvement driven opportunity vs. necessity driven) and the prevalence of either MHEA, SLEA or EEE, we can define following types of entrepreneurs in transitional environments (Table 3).

Table 3: Clustering of transitional economies by prevalent motivation and structure of entrepreneurial activity, 2011

	MHEA: high prevalence, EEA: high prevalence, SLEA: high prevalence	MHEA: high prevalence, EEA: high prevalence, SLEA: low prevalence	MHEA: high prevalence, EEA: low prevalence, SLEA: high prevalence	MHEA: low prevalence, EEA: high prevalence, SLEA: low prevalence	MHEA: low prevalence, EEA: low prevalence, SLEA: low prevalence
Necessity driven TEA prevalence*		1. Hungary and Romania	2. Poland	3. Croatia	4. Bosnia & Herzegovina
Improvement driven opportunity TEA prevalence**	5. Slovakia and Lithuania	6. Czech Republic	7. Latvia	8. Slovenia	9. Russia

* Difference between necessity and improvement driven TEA negative

** Difference between necessity and improvement driven TEA positive

According to Table 3, we may argue first of all that there is a big variety of combinations of structural and motivational characteristics of entrepreneurial activity in these countries – nearly each of them has a unique set of preconditions forming main types of entrepreneurial action. Second, the nature of informal entrepreneurial activity in **clusters 1-4** should be different from clusters 5-9: in the former group actors, being necessity-driven, may be more inclined to use informal entrepreneurial activity as a sustainable form (SLEA) as well as of 'hidden' entrepreneurship (EEE).

On the other hand, in **clusters 5-9** informal activity should be nearly absent or be purely temporary (EEE), or be a form of economic strategy of freelancers (SLEA).

Cluster 9 seems to be a paradox: as all indicators of entrepreneurial activity are low, it usually indicates bad preconditions for entrepreneurship, while the share of improvement-driven entrepreneurship is rather high – on the average level for efficiency-driven economies; on the first glance, it contradicts the expert estimations of the nature and structure of Russian early entrepreneurship (Batjargal, 2006; Aidis, Estrin and Mickiewicz, 2008; Puffer, McCarthy and Boisot, 2010). According to the already mentioned RLMS, in Russia in 2009 the share of informal entrepreneurs among self-employed was more than 80% (Gimpelson and Kapelyushnikov, 2012). Meanwhile, at least some of these are freelancers providing intellectual services in IT, journalism, design, advertising etc. as an opportunity-driven choice. The estimated number of freelancers in Russia currently is ca. 0.7-1.0 million (Strebkov and Shevchuk, 2012c) – compared with ca. 2.9 million individual entrepreneurs (2010, general census of SME and individual entrepreneurs); most of them are not registered 'dependent self-employees'.

Unfortunately, the GEM research design does now allow for any conclusions to be made on the amount and nature of informal activity of entrepreneurial cohorts of a population, although it gives enough data to argue that the structure of entrepreneurship in transitional economies is very different and that it may have a different impact on informality. Additional variables introducing institutional setting and socio-cultural patterns such as the human development index (Obraztsova and Chepurenko, 2010; Chepurenko et al., 2011) etc. are needed to reveal the reasons for the emergence, growth and sustainability of informal entrepreneurship in transitional economies.

Institutional and societal reasons for informal entrepreneurial activity under transition

Some important entrepreneurial framework conditions – such as the rule of law, levels of state interference in the economy, the efficiency of state economic regulations and the openness of markets are estimated by the Freedom House ranking of countries according of their 'economic freedom'. Similar macroeconomic data under different level of State interference and (excessive) regulations and control may not only affect the structure of entrepreneurship but also the behavioural patterns of entrepreneurs, including the inclination to engage in informal activity.

Thus, another attempt to distinguish between different settings of economic and institutional factors influencing the character of informal entrepreneurial activity might base on the above mentioned structural characteristics of entrepreneurial activity of the population combined with the 'Index of Economic Freedom' (2012). Based on such approach, we arrive at the following picture (Table 4).

It seems that **group H** in Table 2 should be characterized by especially strong preconditions and incentives for informal entrepreneurial activity. A totally opposite case is **group A** – here, informal entrepreneurial activity seems to be excessive due to well-functioning institutions and good aspirations among both entrepreneurial new ventures and solely owned firms and the self-employed.

Groups B, C and F seem to differ, from both **A** and **H**, however, they show more similarities between each other – especially **B** and **F**. In economies with a relatively big internal market, high levels and embedded traditions of individual handicraft, i. e. in some CEE countries with a high presence of big transnational companies and a competitive sector of domestic economy, informal activity appears as a 'compensation' for a suboptimal scale of activity etc., either for individual entrepreneurs (informal hiring of employees, B2C services without written contract etc.) or for entrepreneurially active employees. While in countries with smaller internal markets, dominated by more efficient big and medium sized firms from neighbouring countries, there are less favourable conditions for individual entrepreneurship or self-employment, hence informal entrepreneurial activity might typically occur among employees trying to organize their own business without leaving their official jobs.

Table 4: Clustering of transitional countries by main sectors and reasons for informal entrepreneurial activity

		Economic freedom	
Prevalence of forms of entrepreneurial activity stimulating informal entrepreneurship		Mostly free or moderately free	Mostly non-free or repressed
	MHEA, EEA and SLEA low prevalence all		H. Informal entrepreneurship typically a tool to avoid excessive regulation or to gain benefits from dealing with State and 'political entrepreneurs' (GEM examples: Russia, Bosnia & Herzegovina)
	MHEA, EEA and SLEA high prevalence all	A. Expectations of growth of early entrepreneurial firms, good prospects to start-up being still employed and to switch to solely owned entrepreneurial firm or to self-employment diminish the necessity of using any forms of informal activities (GEM examples: Lithuania and Slovakia)	
	MHEA – low prevalence, EEA – high prevalence, SLEA – low prevalence	F. Less optimistic expectations of both growth of early entrepreneurial firms and low prevalence of solely owned not growing (micro) firms encourage to become an entrepreneur but to remain employed, hence informal entrepreneurial activity could tend to more sustainability (GEM examples: Croatia and Slovenia)	
	MHEA high prevalence, EEA low prevalence, SLEA high prevalence	C. High prevalence of entrepreneurial firms with growth expectations and well embedded tradition of individual entrepreneurship encourage to establish a new venture typically without being informally entrepreneuring whilst still having a status of employee (GEM examples: Latvia, Poland)	
	MHEA and EEA high prevalence both, SLEA low prevalence	B. High growth expectations of already established entrepreneurial firms and weakness of market positions of sole owners and self-employed compared with more efficient (bigger foreign) firms encourage to become an entrepreneur but to remain employed, hence informal entrepreneurial activity could tend to more sustainability (GEM examples: Czech Republic, Hungary, Romania)	

Especially in group **H** informal entrepreneurial activity could become a more sustainable practice, whereas in **A** and **C** it might only be a transitory form on the start-up stage, and in **B** and **F** – tend to become more often used by entrepreneurial employees.

Despite this typology it is useful to show how some differences in entrepreneurship structure and political performance may affect informal entrepreneurial activity, it allows us to make hypotheses – not to prove them. Moreover, there are several other group- and country-specific reasons and predictors of informal entrepreneurial activity in transition, some of which may be partly the subject of quantitative research, while some others are not.

The reasons to pursue informal activity under transition are multiple and diverse in nature. First, there are long breaks in or even a lack of traditions of formal market institutions (on this, see Smallbone and Welter, 2001; Ovaska and Sobel, 2005; Aidis et al., 2008; Smallbone and Welter, 2009; Aidis et al., 2010; Puffer et al., 2010) and the social anomia of the 1990s – these factors formed a fragile environment where 'old-fashioned' Soviet networks (Ledeneva., 1998) matter, strengthening the informal networking and informal entrepreneurship. Furthermore, a high level of distrust in newly established formal institutions enabled a legitimation of any form of tax avoiding, informally entrepreneurship based on personal trust embedded relations, such as *blat* (e. g. Batjargal, 2006; Ledeneva, 1998; Manolova and Yan, 2002; Puffer et al., 2010; Raiser et al., 2003; Smallbone and Welter, 2009; Tan et al., 2009; Tonoyan, 2010).

To function perfectly in the formal economy, entrepreneurs theoretically need a well-established network of institutions, including independent courts, efficient enforcement system etc. which are not covered by indexes such as the 'Doing business' or "Economic freedom'. Indeed, 'entrepreneurial entry in a sophisticated, high income economy is more dependent on quality of institutions than in a poor country' (Aidis et. al., 2010, p. 21).

High inflation in the early stages of market transition in most CIS and some CEE countries, and the lack of liquidity, lead to mass wage arrears, non-payments and barter as 'rational' reactions of privatized firms to the multiple market shocks as experienced in Russia and some other CIS countries in early 1990. In fact, entrepreneurs couldn't survive without using informal activity. In weak environments formal institutions are largely substituted by personal trust and other informal norms and values (Raiser et al., 2003; Rehn and Taalas, 2004; Puffer et al., 2010).

Secondly, it was the model and performance of privatization of former State property (Boycko et al., 1995; cf. Spicer et al., 2000), on the one side, and the formalization in some transitional countries of initially more developed semi-crim-

inal entrepreneurship (Peng and Shekshnia, 2001), on the other side, which led to establishment of a mix of genuine bottom-up entrepreneurship and 'proprietorship' of former 'red directors' (Scase, 1997), with 'contrasting psychologies of business founders; their attitudes towards trading; and their orientation towards capital accumulation' (Scase, 2003, p.67). Entrepreneurship implies a person's commitment to accumulate capital for purposes of business growth, whilst proprietorship is a (semi-feudal) ownership of property and other assets used to realize quick profits, but which are not utilized for any longer term purposes of capital accumulation. Any surpluses generated by proprietors are likely to be consumed rather than reinvested for business purposes. This group of proprietors formed a demand in services and goods which could only partly – for moral and taxation reasons be articulated in the formal economy. Their suppliers were merely entrepreneurs delivering goods and services in an informal manner. The dominant role of proprietors in some transitional economies led to a very specific mix of formal and informal practices in everyday business behaviour.

Finally, there are also some reasons for informal entrepreneurial activities on the micro-level imposed by a very quick opening of weak markets for international competition. It led to a massive influx of cheap mass consumption goods – domestic producers at the beginning of the 1990s weren't able to compete with imported FMCG. Due to a lack of both knowledge and skills as well as of financial resources to establish a new venture able to compete with foreign sellers, on the one hand, and mass hidden unemployment (so called wage arrears etc.), on the other side, there were many former blue collar workers who were been pushed to establish a solely owned business (Earle and Sakova, 2000). Usually, they delivered B2C services for households such as the repair of electronics, renovation of apartments etc. The demand for this kind of services was mostly (1) hidden, because many households used incomes from unobserved economic activities and were not been inclined to make any public offers, (2) embedded in local networks of natives and friends. In such a situation, informal entrepreneurship became efficient: Gimpelson and Kapelyushikov (2012) pointed out that even much later, in 2009, the informal entrepreneurial activity of the self-employed in Russia provided ca. 29-37 % higher incomes than similar activity in the formal sector, while taking ca. 153 labour hours per month compared with 219 labour hours per month among the formally acting self-employed persons.

There are also more general societal factors which are difficult to quantify such as the important role 'path dependency' from specific socio-cultural system plays in the specific performance of each transitional society. One of the common features is the high power distance (Hofstede, 2010) which implies a high dis-

trust in State and its institutions – hence, a low level of institutional trust (Raiser et al., 2003; Welter, 2005).

Also important is Baumol's evidence that different institutional arrangements may produce different incentives to become engaged in productive or 'unproductive and even destructive entrepreneurship' (Baumol, 1990). Productive entrepreneurship is based on product and/or technology innovations, where informal activity may play only a marginal role, whilst unproductive entrepreneurship mostly uses administrative and political tools to gain benefits from the legal appropriation of public goods etc., hence, creating more incentives to avoid formal regulations. Destructive entrepreneurship is, again, another type – related with criminal or semi-criminal practices of violent entrepreneurship (Volkov), 'black' M&A, money laundering, etc. Both unproductive and destructive entrepreneurship generate a demand in semi-legal forms of activity and in informal entrepreneurial practices as well.

Thus, it is important to distinguish between countries with a prevalence of productive entrepreneurship where informal entrepreneurial activity is only of a secondary and temporary nature, and countries with a prevalence of unproductive entrepreneurship where the 'push' to informal entrepreneurial behaviour is stronger. But neither official statistics, nor GEM data, and other quantitative based approaches to research entrepreneurship, help to provide reliable data concerning the set of incentives leading to the prevalence of productive, unproductive or even destructive entrepreneurship. Here, rather, cases of typical entrepreneurial practices and the role of informal activities in them should be used.

Some factors may be country specific. It has been rarely mentioned that in some bigger transitional countries – like Russia or Ukraine – the spatial factor is also important. The longer the distance from a bigger city, traditionally the level of subsistence economy was higher, coupled with help with neighbourhoods' based on reciprocal relations (such as for building a new house or repairing an apartment, a car or electronics, etc.). This tradition is deeply embedded, but the transition to market economy and changes in employment structure in small villages are leading to a step by step transition of reciprocal relations into mutual servicing on a paid basis. Informal entrepreneurship in rural areas finds its roots in this process – also because it is not evident for its participants that their traditional business needs any formalization.

A major underestimated country specific factor of widening of informal entrepreneurship especially in Russia is a big wave of immigration from some former Soviet republics. Some representatives of Caucasian states, owning human and social capital as well as finance, usually establish new ventures, acting most-

ly informally and providing jobs for less educated and partly illegal immigrants from Central Asian countries in construction, repair and related fields across Moscow, St. Petersburg and some other bigger cities. On the other hand, there are Chinese and Vietnamese merchants, establishing trade or confectionary firms without any registration, operating in the suburbs of the Russian metropolis on in a very informal manner. The reasons for the emergence of such ethnical entrepreneurship through the use of diaspora resources, as well as its informal and even illegal character, are well-known (Aldrich and Waldinger, 1990; Mitchell and Co, 2004). In some transitional countries, such as some of the independent states of former Yugoslavia, it was the influence of war and the violent deconstruction of the former common market, primitivization of economic life etc.

There are also some more reasons of informal entrepreneurial activity in some CIS – for instance, the sexual inequality in economic life (Williams and Round, 2007; Welter and Smallbone, 2010), etc.

Conclusions

Informal activity is an inevitable part of every entrepreneurial venture. However, in transitional economies there are not only the usual constraints of the start-up stage but some additional incentives to become and remain informal – such as institutional, societal, psychological and cultural issues. Moreover, in different transitional environments we face a mix of general, specific only for transitional economies and country-specific reasons.

In this paper, we described the different facets of doing business informally in transitional countries, explaining them on the basis of the structure of entrepreneurship, motivation and institutional constraints (level of economic freedom). Two clustering typologies of transitional economies based on reliable quantitative data showed that it is a broad variety of transitional patterns which may influence the level, prevalent type and intensity of (informal) entrepreneurial activity (Smallbone and Welter, 2001, 2003, 2009). Hence, the term 'transitional economies' should be used for concrete analytical purposes with high accuracy, and attempts to develop any 'general view' of entrepreneurship under transition or even special features of it seem to be less productive.

As the set of factors and incentives of informal entrepreneurial activity in each of these countries is of a very diverse nature, some predictors are hard to quantify (for instance, the prevalence of productive or unproductive entrepreneurship), and informality becomes real only through being expressed in individual strategies of each single entrepreneur. A true understanding of character, driving

motives and effects of informal entrepreneurial activity requires rather a combination of quantitative surveys and qualitative studies of 'typical cases' of entrepreneurs using informal practices in their economic actions (for some attempts of this kind see: Williams and Round, 2007, 2010). Such research should be designed as a joint international longitudinal project to explore:

- The role of human and social resources of entrepreneurs themselves,
- Economic, societal and mental barriers preventing a formalization of their economic activity;
- Social networks of entrepreneurs as a tool to avoid excessive state interference and to foster their competitive abilities,
- Specifics of informal finance markets and the role of 'love capital' (i. e., of capital lending on informal and partly non-commercial manner by family and friends) in supporting (economically inefficient) start-ups and small firms,
- Life cycle based specifics of constraints and motivational changes during the process of start-up and further prospect of new ventures,
- Entrepreneurship of minorities,
- Attitudes of the family and problems of businesses succeeding etc.

Literature

Aidis R., and van Praag M. (2007). Illegal entrepreneurship experience: does it make a difference for business performance and motivation? *Journal of Business Venturing*. Vol. 22, pp. 283–310.

Aidis R., Estrin S., and Mickiewicz T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective. *Journal of Business Venturing*. Vol.23, pp. 656-672.

Aidis R., Estrin S., Mickiewicz T. (2010). Institutions, finance and the level of development: the impact on entrepreneurship in transition. *Review of Economics and Institutions***.** Vol.1 (1), 10.5202/rei.v1i1.3.

Aldrich H., and Waldinger R. (1990). Ethnicity and entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*. Vol. 16, pp.111–135.

Batjargal B. (2006). The dynamics of entrepreneurs' networks in a transitioning economy: The case of Russia. *Entrepreneurship & Regional Development*. Vol. 18(4), pp. 305–320.

Baumol W. (1990). Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive. *The Journal of Political Economy*. Vol. 98 (5), pp. 893-921.

Boycko M., Shleifer A., and Vishny R. (1995). Privatizing Russia. Cambridge, MA: MIT Press. Bosma N., Wennekers S., and Amoros J.E. (2012). Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extend-

ed Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe, at http://www.gemconsortium.org/docs/2200/gem-2011-global-report-extended

Castells M., and Portes A. (1989). World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy. In: Portes A., Castells M., and Benton L.A. (eds.). The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries, 11-41. Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press.

Chepurenko A. (2011). Entrepreneurship and SME Policies in the 21st Century – The example of Russia. In: Smallbone D., and Welter F. (eds.). Handbook of Research on Entrepreneurship Policies in Central and Eastern Europe. Cheltenham: Edward Elgar, p. 190-209.

Chepurenko A., Gabelko M., and Obraztsova O. (2011). Early-Stage Entrepreneurial Activity: an Explanatory Model for Cross-Country Comparisons. Working paper WP1/2011/04 Moscow: Publishing House of the Higher School of Economics.

Commander S., and Tolstopiatenko A. (1997). A Model of the Informal Economy in Transition Economies. WP 122. The William Davidson Institute, University of Michigan.

Djankov S., Miguel E., Qian Y., Roland G., and Zhuravskaya E. (2004). Who Are Russia's Entrepreneurs. Washington: The World Bank. Mimeo.

Earle J., and Sakova Z. (2000). Business start-ups or disguised unemployment? Evidence on the character of selfemployment from transition economies. *Labour Economics*. Vol. 7, pp. 575– 601.

Eder M., Yakovlev A., and Garkoglu A. (2003). Suitcase trade between Turkey and Russia: Microeconomics and institutional structure. Preprint WP4/2003/07. Moscow, HSE, 2003.

Estrin S., and Mickiewicz T. (2011). Entrepreneurship in Transition Economies: The Role of Institutions and Generational Change. In: Minniti M. (ed.). *The Dynamics of Entrepreneurship*. Oxford University Press.

Feige E.L. (1997). Underground Activity and Institutional Change: Productive, Protective and Predatory Behavior in Transition Economies. In: Nelson J.M., Tilley C. and Walker L. (eds.). *Transforming Post-Communist Political Economies*, 21-35. Washington, D.C.: National Academy Press.

Gërxhani K. (2004). The informal sector in developed and less developed countries: a literature survey. *Public Choice*. Vol. 120, No. 3/4, pp. 267-300.

Gimpelson V., and Kapelyushnikov R. (2012). Is it normal to be informally? http://www.opec.ru/1443603.html (in Russian).

Gimpelson V., and Zudina A. (2011). 'Non-formals' in the Russian economy: who are they and how many? *Voprossy ekonomiki*. No. 10, pp. 53-76 (in Russian).

Hofstede G. (2010). The GLOBE debate: Back to relevance. *Journal of International Business Studies* Vol. 41 (8), pp. 1339–1346.

La Porta R., and Shleifer A. (2008). The unofficial economy and economic development. *Brookings Papers on Economic Activity*. Vol. 2008, pp. 275-352.

The Index of Economic Freedom 2012, at http://www.heritage.org/index/ranking

Ledeneva A.V. (1998). *Russia's Economy of Favours: Blat, Networking, and Informal Exchange*. Cambridge: Cambridge University Press.

Light I. (1977). The ethnic vice industry. *American Sociological Review*. Vol. 42 (3), p. 464–479.

Magun V. Labor culture: labor morality under socialism, at: http://cdclv.unlv.edu/archives/nc1/magun_labor.html

Maloney W.F. (2004). Informality revisited. *World Development*. Vol. 32 (7), pp. 1159–1178.

Mitchell B., and Co M.J. (2004). Ethnic Entrepreneurs in a Transition Country: Social and Human Capital and Constraints and Obstacles Faced in Doing Business, available at: http://www.getcited.org/pub/103416610

Obraztsova O., and Chepurenko A. (**2010).** Entrepreneurship and Socio-Economic Development in Cross-Countries Analysis. In: Fueglistaller U., Volery T., Weber W. (eds.). Strategic Entrepreneurship – The Promise for Future Entrepreneurship, Family Business and SME Research? Papers presented to the Rencontres de St-Gall 2010. St. Gallen: KMU-Verlag.

Ovaska T., and Sobel R.S. (2005). Entrepreneurship in Post-Socialist Economies. *Journal of Private Enterprise*. Vol. 21 (1), pp. 8-28.

Peng M.W., and Shekshnia S.V., 2001. How entrepreneurs create wealth in transitional economies. *Academy of Management Executive*, Vol. 15 (1), pp. 95-110.

Portes A., and Haller W. (2005). The Informal Economy. In: Smelser N. J., and Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. 2nd ed. Princeton, NJ: Princeton University Press & Russell Sage Foundation, pp. 403–425.

Puffer S.M., McCarthy D.J., and Boisot M. (2010). Entrepreneurship in Russia and China: The impact of formal institutional voids. *Entrepreneurship Theory and Practice*. Vol. 34(3), pp. 441–467.

Raiser M., Rousso A., and Steves F. (2003). Trust in Transition: Cross-country and Firm Evidence. London: European Bank for Reconstruction and Development.

Rehn A., and Taalas S. (2004). Znakomstva i svyazi (Acquaintances and connections): Blat, the Soviet Union, and mundane entrepreneurship. *Entrepreneurship and Regional Development*. Vol. 16(3), pp. 235–250.

Renooy P.H. (1990). The Informal Economy: Meaning, Measurement and Social Significance. Amsterdam: Netherlands Geographical Studies.

Reynolds P., et al. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: data collection design and implementation 1998-2003. *Small Business Economics.* Vol. 24, pp. 205-231.

Rona-Tas A., and Sagi M. (*2005).* Entrepreneurship and self-employment in transition economies. *Entrepreneurship (Research in the Sociology of Work). Vol. 1,* pp. 279-310.

Scase R. (1997). The role of small businesses in the economic transformation of Eastern Europe: real but relatively unimportant. *International Small Business Journal*. Vol. 16, pp.113–121.

Scase, R. (2003). Entrepreneurship and Proprietorship in Transition: Policy Implications for the SME Sector. In: McIntyre R., and Dallago B. (eds.). Small and Medium Enterprises in Transitional Economies, Palgrave Macmillan, pp. 64–77.

Schneider F., and Enste D. h. (2000). Shadow economies: size, causes and consequences. *Journal of Economic Literature*. Vol. 38, pp. 77-114.

Smallbone D., and Welter F. (2001). The distinctiveness of entrepreneurship in transition economies. *Small Business Economics*. Vol. 16 (4), pp. 249-262.

Smallbone D., and Welter F. (2003). Entrepreneurship in Transition Economies: Necessity or Opportunity Driven? Paper presented at the Babson College-Kaufmann Foundation Entrepreneurship Research Conference, Babson College, June 2003.

Smallbone D., and Welter F. (2009). Entrepreneurship and Small Business Development in Post-Socialist Economies. London: Routledge.

Smallbone D., and Welter F. (eds.) (2011). Handbook of Research on Entrepreneurship Policies in Central and Eastern Europe. Cheltenham: Edward Elgar.

Spicer A., McDermott G.A., and Kogut B. (2000). Entrepreneurship and privatization in Central Europe: the tenuous balance between destruction and creation. *The Academy of Management Review.* Vol. 25 (3), pp. 630-649.

Strebkov D., and Shevchuk A. (2012a). Electronic Self-Employment in Russia. *Problems of Economic Transition*. Vol. 55 (5), pp. 76—97.

Strebkov D., and Shevchuk A. (2012b). Freelance Contracting in the Digital Age: Informality, Virtuality and Social Ties. SOC "Sociology", Higher School of Economics, No. 11. (preprint).

Strebkov D., and Shevchuk A. (2012c). Freelancers in Russia: Remote Work Patterns and E-Markets. *Economic sociology The European electronic newsletter,* 2012. Vol. 13 (2), pp. 37—45.

Tonoyan V., Strohmeyer R., Habib M., et al. (2010). Corruption and entrepreneurship: How formal and informal institutions shape small firm behavior in transition and mature market economies. *Entrepreneurship Theory and Practice*. Vol. 34(5), pp. 803–831.

Volkov V. (1999). Violent Entrepreneurship in Post-Communist Russia. *Europe-Asia Studies*. Vol. 51 (5), pp. 741-754

Webb J.W., Tihanyi L., Ireland R. D., and Sirmon D.G. (2009). You say illegal, I say legitimate: Entrepreneurship in the informal economy**.** *Academy of Management Review*. Vol. 34 (3), pp. 492–510.

Welter F. (2005). Entrepreneurial Behaviour in Differing Environments. In: Audretsch D.B., Grimm H., and Wessner C.W. (eds). Local Heroes in the Global Village. New York: Springer, pp. 93–112.

Welter F., and Smallbone D. (2010). The Embeddedness of Women's Entrepreneurship in a Transitional Context. In: Brush C.G., De Bruin A., Gatewood E., and Henry C. (eds.). Women Entrepreneurs and the Global Environment for Growth: A Research Perspective. Cheltenham and Northampton, MA: Edward Elgar.

Welter F., and Smallbone D. (2011). Institutional perspectives on entrepreneurial behavior in challenging environments. *Journal of Small Business Management*. Vol. 49(1), pp. 107–125.

Williams C.C., and Round J. (2007). Gender variations in the nature of undeclared work: Evidence from Ukraine, available at: http://www.socresonline.org.uk/13/4/7.html

Williams C., and Round J. (2010). Spatial variations in the character of off-the-books entrepreneurship: some lessons from a study of contrasting districts of Moscow. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business.* Vol. 10, No. 2, pp. 287 – 300.

Yakovlev A., Golikova V., and Kapralova N. (*2007). Russian 'shuttles' – from necessity driven entrepreneurs to the integration into the market economy* Mir Rossii, No.2 (in Russian).