

Sektion Wirtschaftssoziologie

Bericht über die Tagung „Theoretische Ansätze in der Wirtschaftssoziologie.“

Im Berliner Harnack-Haus der Max-Planck-Gesellschaft fand am 18. und 19. Februar 2008 eine gemeinsame Tagung der DGS-Sektion Wirtschaftssoziologie und des Max-Planck-Instituts für Gesellschaftsforschung zum Thema „Theoretische Ansätze in der Wirtschaftssoziologie“ statt. Die Tagung war zugleich Jahrestagung 2008 der Sektion Wirtschaftssoziologie.

In der beobachtbaren Renaissance wirtschaftssoziologischer Forschung seit den 1980er Jahren sind zahlreiche Forschungsansätze entstanden, mit denen zentrale Strukturen, Prozesse, Dynamiken des Wirtschaftslebens als Forschungsgegenstand erschlossen wurden. Wie die Vielzahl wirtschaftssoziologischer Publikationen belegt, ist ein diversifiziertes Feld theoretischer und empirischer Forschungsarbeiten entstanden. Allerdings stehen Hauptbegriffe wie „Einbettung“, „Feld“, „Netzwerk“, „Sozialkapital“ oder auch „soziale Konstruktion von Märkten“ bisher oft separat nebeneinander. Zudem wurde ein Großteil der Forschungsarbeiten in Abgrenzung von der neoklassischen Ökonomie durch empirische Fragen vorangetrieben, ohne die dahinter stehenden theoretischen Probleme zu explizieren. Daraus ergab sich die Zielsetzung der Tagung, ein übergreifendes Theorieinstrumentarium zu entwickeln. Die Beiträge waren in drei Hauptgruppen untergliedert: 1. Theoretische Perspektiven, 2. Konzepte wirtschaftssoziologischer Forschung, 3. Transformation des Kapitalismus.

1. Theoretische Perspektiven

Dieter Bögenhold (Bolzano/Italien) vertrat in seinem Vortrag „*Social embeddedness*“: *Wie die neue Wirtschaftssoziologie in die Offensive geht und dabei ihre Klassiker wieder findet*“ die These, dass die disziplinäre Arbeitsteilung zwischen Soziologie und Ökonomie seit Mitte des 20. Jahrhunderts zu einer akademischen Zellteilung geführt habe, die eine Zunahme der Anzahl von Disziplinen und Subdisziplinen sowie zu einer ungeheuren Vervielfältigung der Stoffmenge bewirkt habe. Doch bringe die Vielzahl der „Universes of Discourse“ weder Ökonomie noch Soziologie wirklich voran und erschwere zudem die Auseinandersetzung mit dem Gegenstand. Granovetters Hauptthesen habe eine Vielzahl soziologischer Studien inspiriert: (1) Die Verfolgung ökonomischer Ziele wird von nicht-ökonomischen Zielen begleitet. (2) Ökonomisches Handeln ist sozial situiert und nicht allein durch individuelle Motive erklärbar. (3) Ökonomische Institutionen entstehen nicht automatisch durch äußere Umstände, sondern sind sozial konstruiert. Am Beispiel Märkte könne gezeigt werden, dass der von Granovetter ausgemachte „Imperialismus der Ökonomik“ die sozialen Grundlagen wirtschaftlichen Handelns ignoriere. Die Wirtschaftssoziologie gehe in die Offensive, indem sie eine dynamische Betrachtung von Ökonomien, Märkten, Preisen und Strukturen als permanent „in the making“ wähle. Auf Standardparameter wie Arbeit, Kapital und Technologie allein lasse sie sich nicht reduzieren. Das Subjekt erscheine nicht als atomisiert, kontextfrei, ahistorisch und kulturlos, sondern als eingebettet in soziale Kontexte. Auch in der Ökonomie gebe es Vielzahl theoretischer und empirischer Einwände gegen das Modell des homo oeconomicus und den Mainstream der Ökonomie. Dies lasse sich auch anhand der Vergabepaxis für den Ökonomie-Nobelpreis seit Beginn der 1990er Jahre belegen. Um zu adäquateren Analysen komplexer Strukturen, Funktionsbeziehungen und Dynamiken des Wirtschaftslebens zu gelangen, sollten die Klassiker beider Disziplinen aufgegriffen und weiter geführt werden.

Andrea Maurer (München) sieht die Wirtschaftssoziologie vor der Herausforderung, sich gegenüber der ökonomischen Theorie profilieren, sich in der soziologischen Theorienlandschaft positionieren und die Auseinandersetzung mit Wirtschaft zu begründen. In ihrem

Vortrag „*Der neue Institutionalismus und die Wirtschaftssoziologie: Überlegungen zu einer soziologischen Erklärung ökonomischer Sachverhalte*“ setzt sich Maurer ausgehend von einer kritischen Auseinandersetzung der Handlungstypologie Max Webers als Grundlage für die soziologische Untersuchung ökonomischer Sachverhalte mit dem ökonomischen und soziologischen Institutionalismus auseinander, um den Beitrag der Wirtschaftssoziologie zu bestimmen. Institutionentheorien geben Antwort auf das Problem, Handlungs- und Strukturebene sowie Mikro-, Meso- und Makroebene als Analyseebenen zu verknüpfen. Auch setzen sie soziale Sachverhalte gegen freien Wettbewerb und Interessen als idealisiertes Ordnungskonzept der neoklassischen Ökonomik. Die neue Wirtschaftssoziologie könnte zu einer erweiterten Handlungstheorie weiterentwickelt werden, um Situationen zu erfassen, für die soziale Regelwerke bedeutsam werden, weil sie Unsicherheit reduzieren, Entscheidungen koordinieren oder Kontrollprobleme bewältigen helfen.

Jürgen Beyer (Hamburg) diskutiert ungleiche Erklärungsansätze von Ökonomie und Soziologie anhand der Problematik einer wirksamen Kontrolle von Managern in Aktiengesellschaften. In „*Ungleiche Suche nach Lösungen: Ökonomische und soziologische Antworten auf das Prinzipal-Agent Problem der Managementkontrolle*“ zeigt Beyer zuerst, weshalb die Manager solche riskanten Beziehungen bereitwillig eingehen. Aufgrund von Informationsasymmetrien und fehlenden Anreizen zur Leistungskontrolle eröffnen sich dem Topmanagement Möglichkeiten des abweichenden Verhaltens vom Interesse der Eigentümer: 1. Shirking – weniger und schlechtere Arbeit als vertraglich zugesichert, 2. Consumption in the job – Verlagerung von Konsumpraktiken auf den Arbeitsplatz, 3. Horizont-Problem – Optimierung des beruflichen Handelns auf den zeitlich begrenzten Horizont seines Anstellungsverhältnisses, 4. Portfeuille-Problem, gespeist vom Interesse des Managers, das Risiko des Arbeitsplatzverlusts zu minimieren und sich eine breite Beschäftigungsfähigkeit zu erhalten. Ökonomische Ansätze gehen von der Wirksamkeit marktlicher Regulierungsmechanismen aus: des Kapitalmarktes, des Marktes für Managementkontrolle und des unternehmensinternen Arbeitsmarktes. Die Soziologie, so Beyer, könne vielfältige Beiträge zur Bewältigung des Stellvertreterproblem offerieren, die über das von der Agency-Theorie geprägte „shareholder value conception of control“ und Kontrolle der Akteure durch Märkte und Hierarchien hinaus greifen, dabei auf das Problem der Unsicherheit von Akteuren in Märkten eingehen und die Alternativlosigkeit ökonomischer Deutungen überwinden.

Für **Frank Hillebrandt** (Münster) ist die soziale Praxis des Tausches konstitutiv für Märkte. Er definiert in seinem Vortrag „*Der Tausch als marktstrukturierende Praxisform: Ein Beitrag zur kultursoziologischen Fundierung der Wirtschaftssoziologie*“ definiert Hillebrandt ausgehend von Gabe und Gegengabe sechs Praktiken als konstitutiv für einen Tausch: 1. Gabe, 2. Annahme der Gabe, 3. Anerkennung ihres Wertes, 4. Gegengabe, 5. Annahme der Gegengabe, 6. Anerkennung des Wertes der Gegengabe. Die charakteristische Praxisform des Tausches entsteht erst durch Verkettung von Gabe und Gegengabe und in Verbindung mit Bewertungen, die sich nur symbolisch ereignen können. Reziprozität wird im Zuge der Tauschpraxis symbolisch konstituiert. Die konkreten Praxisformen des Tausches lassen sich auf einer sachlichen, einer sozialen und einer zeitlichen Dimension beschreiben, sodass eine komplexe Typologie von Tauschpraktiken mit je eigenständigen Tauschlogiken entsteht: Der primär sachbezogene Tausch auf Basis des Äquivalenzprinzips (Kauf und Verkauf) weist eine hohe Determination auf der Sachdimension auf, denn es werde Ware gegen Geld getauscht und die Wertäquivalenz symbolisch erzeugt. Jedoch sind Kauf und Verkauf auf der Sozialdimension nur schwach determiniert, denn diese Praxisform des Tausches ist durch Angebot und Nachfrage fast vollständig generalisiert. Auf der zeitlichen Dimension sind Tausch und Verkauf hochgradig determiniert, denn eine nahezu synchrone Erwidierung einer Gabe wird erwartet. Mit der Soziologie des Tausches stehe der Wirtschaftssoziologie ein grundlagen-

theoretisches Instrumentarium zur Verfügung, mit dem sich Märkte als (emergente) soziale Strukturen begreifen lassen. Darüber hinaus ermöglicht die Praxissoziologie, Marktprozesse durch eine Kulturosoziologie der Reziprozität zu deuten.

Rainer Diaz-Bone (Trier) präsentierte mit seinem Vortrag „*Économie des conventions: Ein transdisziplinäres Fundament für die neue empirische Wirtschaftssoziologie*“ die Entstehungsgeschichte, Grundkonzepte und Hauptthesen der französischen Theorierichtung. Die EC attestiert Akteuren interpretative Kompetenzen, die sie befähigen, unvollständige Situationen zu komplettieren, etwa die Anwendungsbedingungen von Regeln oder die Handhabung von Institutionen zu deuten. Zwar seien Akteure nur mit begrenzter Rationalität ausgestattet, doch als kompetente Mitglieder von Kollektiven seien sie in der Lage, Regeln oder Situationen interpretierend zu vervollständigen und den Sinn von Handlungen oder Interaktionsangeboten handelnd zu vervollständigen. Als Komplement für interpretative Rationalität fungieren Konventionen, welche zugleich Handlungsgrammatiken und Evaluationsrahmen für die Bewertung von Personen und Objekten darstellen. Am Beispiel handwerklicher und industrieller Produktion des Camembert-Käses kontrastiert Diaz-Bone mit Bezug auf Arbeiten von Boisard und Lebalier Produktionsorganisation und Qualitätsdefinition des Produkts Camembert, wobei der Hinweis auf die Institution des „chef fromagers“ (Käse-Meisters) und das AOC-Label „appellation d’origine contrôlée“ geführt wird, das die regionenspezifische Herstellungsweise zertifiziert. Forminvestitionen stellen Formatierungen des Wissens dar. Sie sind zugleich kollektive kollektive kognitive Dispositive und mobilisieren eine kollektive Wahrnehmung im Unternehmen, sie repräsentieren und organisieren kollektives Wissen. Die EC ist eine wachsende, hochkomplexe Forschungsrichtung, die bisher im deutschsprachigen Raum kaum rezipiert wurde.

Stephan Voswinkel (Frankfurt) schlägt einen „*anererkennungstheoretischen Ansatz für die Wirtschaftssoziologie*“ vor. Erstens ist Anerkennung eine Vermittlungskategorie zwischen der interessenbezogenen Dimension sozialer Verhältnisse auf der einen und ihrer normativen Dimension auf der anderen. Zweitens vermittelt Anerkennung zwischen gesellschaftlichen Strukturen und Ungleichheitsbeziehungen und subjektiven Identitäten, sagt Voswinkel. Ein anerkennungstheoretischer Ansatz öffne den Blick für intersubjektive Aushandlung von Normen und Evaluationen. Nach einer breiten Diskussion soziologischer Ansätze spitzt Voswinkel sein Argument für die Wirtschaftssoziologie zu: Ökonomisches Handeln weise stets einen Bezug zu Anerkennung auf. Anerkennung sei motivationale Triebkraft wirtschaftlichen Handelns. Angenommen, dass Akteure ein optimales Verhältnis zwischen Aufwand und Ertrag anstreben, sei Anerkennung sowohl als Zweck als auch als Mittel. Die Entstehung und Reproduktion eines freien Marktes setze die formal gleiche rechtliche Anerkennung aller Gesellschaftsmitglieder voraus und verlange, dass die Akteure einander wechselseitig als freie und verantwortungsfähige Subjekte respektieren. Das Verhältnis von Wertschätzung und Markt bleibe allerdings widersprüchlich. In der modernen Gesellschaft gelte das Leistungsprinzip, welches auf Wertschätzung gründet. Was als Leistung gelte, sei jedoch umkämpft. Reputation vermittele Vertrauenswürdigkeit, eröffne Kooperationsbereitschaft und reduziere Unsicherheit. Unternehmen setzen Reputation als Ressource ein, indem sie sich als sozial verantwortliche Unternehmen inszenieren. Zugleich sind Akteure auf Unterstützung durch Vertrauen angewiesen. Daher entstehen komplexe Vertrauensinstitutionen und agieren als Vertrauensintermediäre. Geld als das vermeintlich unpersönlichste Medium des wirtschaftlichen Verkehrs vermittelt Austausch ohne Dazwischentreten von Wertschätzung und Zuwendung. Geld allein stifte Anerkennung, weil man damit Anerkennung durch gute Gaben erkaufen kann. Gleichzeitig wirkt Geld selbst vergemeinschaftend. Mit Geld kann ein Geber anderen etwas bieten, sodass diese ihm Dankbarkeit schulden. Offen bleibt, ob es auf anerkennungswürdige Weise erworben wurde.

2. Konzepte wirtschaftssoziologischer Forschung

Bettina Fley (München) diskutierte in ihrem Vortrag „*Macht oder ökonomisches Gesetz: Zu einer vernachlässigten Debatte in der (neuen) Wirtschaftssoziologie*“ Literaturbeiträge der klassischen und neoklassischen Ökonomie und der neuen Wirtschaftssoziologie. Macht werde in der ökonomischen Theorie als Folge des Marktversagens besprochen, die dem Markt bei perfektem Wettbewerb Freiheit von Macht unterstellt. In der neuen Wirtschaftssoziologie werde Macht zwar thematisiert, doch auch prominente Beiträge wie die von Fligstein, White, Podolny und Burt lieferten keine befriedigende Antwort auf die Frage, warum und wie Macht in Märkten entstehe. Nach weiterer kritischer Literaturdiskussion der ökonomischen Lesart von Marktmacht definiert Fley im Anschluss an Weber ökonomische Macht als die Chance, sich in einer Tausch-, Kooperations- oder Konkurrenzbeziehung Vorteile einseitig zulasten anderer aneignen zu können, wobei diese Chance auf einer Verteilung von Ressourcen zur Angebotserstellung oder zum Erwerb von Gütern beruhe, die eine direkte Abhängigkeit in der Beziehung erzeuge. Zwang und Gewaltausübung stellten kein Definitionskriterium dar, insofern ökonomische Macht die grundsätzliche Freiwilligkeit der Tausch-, Kooperations-, Angebots- und Nachfrageentscheidungen nicht beeinflusse. Fley schließt mit Verweis auf Polanyi mit dem Hinweis, dass wirtschaftlicher Wettbewerb auch dann noch anreizintensiv sei, wenn sie Akteuren nicht zurückgeben, was sie investiert haben, sondern bereits die die „Angst vor Hunger“ oder die „Hoffnung auf Gewinn“ hinreichende Motivation sei, um den Marktwettbewerb in Gang zu halten.

Klaus Kraemer (Münster) lotete in „*Charisma im ökonomischen Feld*“ das Potenzial von Webers Charismabegriff für die wirtschaftssoziologische Analyse aus. Weber charakterisierte Charisma als revolutionär, regellos und wirtschaftsfremd. Dabei lasse Weber keinen Zweifel daran, dass Charisma nicht durch die außeralltäglichen Qualitäten des Führers als vielmehr durch den Glauben seiner Anhänger begründet ist. Charisma entfalte sich erst durch Anerkennung durch Dritte und behalte gleichwohl etwas Zaubenhaftes, Rätselhaftes, Geheimnisvolles, Irrationales. Weber habe einerseits nach den Bedingungen gefragt, bei denen charismatische Qualitäten „geweckt“ oder „erprobt“ würden (Außeralltäglichkeitsannahme). Andererseits habe Weber Prozesse der Traditionalisierung (Erbcharisma) oder Rationalisierung (Amtscharisma) (Veralltäglichungsannahme) beschrieben. Übertragen auf die Wirtschaft identifiziert Krämer ein Element charismatischer Führerschaft im unternehmerischen Handeln. Dieses sei auf Transformation bzw. Zerstörung gegebener Institutionen gerichtet, um Chancen zu eröffnen. Einerseits müsse der Unternehmer „rational“ im Sinne des effizientesten Ressourceneinsatzes handeln, andererseits sei er stets mit unsicherheitsbehafteten Situationen konfrontiert. Schumpeter habe gezeigt, dass unternehmerisches Entscheidungsverhalten nichts mit „Abenteurerkapitalismus“ gemein hat. Eine in die offene Zukunft gerichtete unternehmerische Entscheidung werde stets mit dem Anspruch der Vernünftigkeit getroffen, obwohl wenn ex ante kein Nachweis der Vernünftigkeit möglich sei. Entscheidend sei das Element des Charisma, etwa der Glaube an eine visionäre Produktidee. Ein charismatischer Wirtschaftsakteur müsse erstens eine Vision gewinnbringender Handlungschancen haben und diese einer potenziellen Anhängerschaft von Investoren, Risikokapitalgebern, Mitarbeitern und Kunden offerieren. Zweitens müssen die offerierten Mittel von bewährten Handlungsmustern und Routinen abweichen. Drittens muss die Vision eine Anhängerschaft finden, um Bereitschaft zur Modifikation bisherige Risikoerwartungen zu erzeugen. Viertens müsse der visionäre Wirtschaftsakteur den Glauben wecken und aufrechterhalten, dass die Vision nur durch Folgebereitschaft und Unterordnung realisiert werden könne. Erst wenn alle Vorbehalte und Bedenken zerstreut seien, könne der Wirtschaftsakteur als Prophet und Held erscheinen. Die Veralltäglichung des

Charisma sei also nicht Resultat von Willensstärke und Entschlossenheit eines Marktpioniers allein, sondern vor allem des Aufbaus von Vertrauen.

Jens Beckert (Köln) zufolge lässt sich in der Wirtschaftssoziologie und der politischen Ökonomie lassen sich leicht Einigkeit erzielen, dass Netzwerke, Institutionen und Kognitionen für Entstehung, Fortbestand und Wandel von Märkten bedeutsam sind. Bisher bleiben die Ansätze jedoch separat: Die Netzwerkanalyse richte ihr Augenmerk auf die Morphologie der Akteursbeziehungen. Der neue Institutionalismus konzentriere sich auf institutionelle Regeln. Kulturalistische Ansätze heben normative und institutionelle Regeln hervor. Was fehle, sei eine systematische Verbindung sozialer Makrostrukturen in einem einheitlichen Analyserahmen. In seinem Vortrag „*How do markets change? On the interrelations of institutions, networks and cognition*“ zeigte Beckert, dass man mit der Theorie der Märkte als Felder die Verbindungen der drei Makrostrukturen Netzwerke, Institutionen und Kognitionen sowie von Struktur und Handeln untersuchen kann. Im Rahmen einer Theorie der Felder werde erstens die morphologische Struktur der Akteure in Marktfeldern erfasst, zweitens die institutionellen Regeln, die bestimmte Verhaltensmuster befördern, sowie drittens Bedeutungssysteme, mithilfe derer Akteure Situationen interpretieren und aus Akteursicht ‚selbstverständliche‘ Handlungsskripte bereit stellen. Die Makrostrukturen stellen ein komplexes mehrdimensionales Gitter dar, welches Handlungsspielräume und Möglichkeitshorizonte der Akteure einerseits begrenzt, andererseits Ressourcen bereitstellt und zur Entstehung von Ungleichheit beiträgt. Mit Bezug auf Mead deutet Beckert soziale Makrostrukturen als „Generalisierten Anderen“, individuelles Denken und Handeln als permanenten Dialog zwischen den generalisierten Erwartungen und kreativen Impulsen. Dieses Akteurskonzept lasse Raum für Verschiedenartigkeit individueller Reaktionen auf Erwartungen, für Konformität und Überraschungen. Wenn dieses Akteurskonzept auf das Zusammenwirken der sozialen Makrostrukturen und dem Handeln der Akteure in Marktfeldern zutrifft, muss ein Forschungsansatz, der Marktergebnisse mit sozialen Makrostrukturen erklären will, die Repräsentationen von Erwartungen ins Zentrum rücken. Begreift man Märkte als offene Arenen, welche durch permanenten Kampf von dominierenden und herausfordernden Akteuren um Tauschchancen gekennzeichnet sind, sind ihre Entstehung, Reproduktion und historischer Wandel für Netzwerke, Institutionen und Kognitionen zu untersuchen. Mit dem Konzept der Marktfelder entstehe nicht nur ein soziales Gitter, welches die drei Makrostrukturen in Beziehung zueinander setzt, sondern Akteure und ihr Handeln werden als konstitutiv für die Makrostrukturen begriffen. Die Dichotomie von Struktur und Handlung werde damit aufgelöst.

3. Transformation des Kapitalismus

Hartmut Hirsch-Kreinsen (Dortmund) definierte in seinem Vortrag „*Technologische Innovation und Bedingungen des Finanzmarktes*“ technologische Innovation im Rekurs auf Schumpeter und Edquist als Genese, Entwicklung und Diffusion neuer marktgängiger Produkte, Dienste und Verfahren. Studien der sozialwissenschaftlichen Innovationsforschung belegten, dass die Strukturbedingungen für technologische Innovation durch das Zusammenwirken von Institutionen bestimmt sind: In den liberalen Ökonomien wie den USA werde radikale Innovation des Vordringens in neue Technologien befördert. In koordinierten Ökonomien wie Deutschland werde eher qualitätsorientierte inkrementelle Innovation kontinuierlicher Verbesserung vorhandener Produkte und Verfahren befördert. Zunehmender Finanzmarkt Einfluss auf Unternehmensfinanzierung und Corporate Governance stelle technologische Innovation in Deutschland vor ein Dilemma: Einerseits dränge die auf Rentabilität zielende Finanzmarktlogik und Finanzmarkt handeln auf Kalkulierbarkeit und Reduzierung von Unsicherheit. Andererseits sei das hervorstechende Merkmal technologischer Innovationen die „schöpferische Zerstörung“, die stets auch die Bewältigung von Unsicherheit und das Risiko des Schei-

terns beinhalte. Kreativität, Kommunikation und permanentes kollektives Lernen seien technologischen Innovationsprozessen inhärent. Extreme Ökonomisierung und Begrenzung der Dispositionsspielräume gefährdeten den Innovationserfolg. Daraus erwachsen drei Probleme: erstens Koordinierung der finanziellen Perspektive und Rentabilitätsinteressen der am Innovationsprozess beteiligten Akteure, zweitens konfligierende Vorstellungen von Rationalität von Innovationsinteressen und Innovationsarbeit, drittens eine zumindest temporäre Aufhebung der Spannung zwischen divergierenden Kontrollinteressen der beteiligten Akteure. Mit der Auflösung des als „Deutschland AG“ bezeichneten Verflechtungszentrums der deutschen Wirtschaft und der Durchsetzung des Shareholder-Value-Konzept der Unternehmensfinanzierung und Corporate Governance haben sich die Strukturbedingungen der als inkrementelle Innovation betriebenen technologischen Innovation deutlich erschwert.

In „*Die Wirtschaft und ihre Grenzen: Transnationalisierung als theoretisches Problem der Soziologie*“ stellt **Ursula Mense-Petermann** (Klagenfurt) die Frage nach den Grenzen der Wirtschaft im Kontext der Entgrenzung und Entbettung aus nationalstaatlichen Bezügen. Zu den transnationalisierungsoptimistische Ansätzen zählt Mense-Petermann die polit-ökonomische Theorien, die von der Verbreitung eines funktional differenzierten, netzwerkartig organisierten, zugleich global integrierten und lokal eingebetteten transnationalen Unternehmen ausgehen, aber auch die Weltgesellschaftstheorien, welche ihren Fokus auf die Emergenz globaler Eigenstrukturen der Weltgesellschaft richtet, z.B. den grenzüberschreitenden Transfer von Personal, Technologie und Wissen. Zu den transnationalisierungspessimistischen Ansätzen zählt sie die international vergleichende Organisationsforschung, die auf die fortbestehende Prägekraft nationaler Institutionensettings verweist. Während Globalisierungs- und Weltgesellschaftsansätze Transnationalisierung als Problem unterschätzten, würden in der international vergleichenden Organisationsforschung die Besonderheiten nationaler Institutionenarrangements systematisch überschätzt. An die französische Tradition der *Economie des conventions* anknüpfend schlägt Mense-Petermann die Theorie der Rechtfertigungsordnungen von Boltanski und Thevenot für die Analyse von Transnationalisierungsprozessen vor. Dieser Ansatz bietet den Vorteil, von einer Pluralität der Rechtfertigungsordnungen auszugehen. Rechtfertigungsordnungen können miteinander in Konflikt geraten oder für eine gelingende Koordination ausbalanciert werden. Charakteristisch für interkulturelle Situationen seien Settings, in denen es „drunter und drüber geht“, ein gemeinsam geteiltes Verständnis über geltende Wertigkeiten und Rechtfertigungsordnungen erst noch gefunden werden müsse. Organisationen bewältigen Spannungen zwischen unterschiedlichen ‚Wert-‘ und Rechtfertigungsordnungen durch Forminvestitionen wie z.B. Organisationspläne, Zeitpläne, Messungen und standardisierte Abläufe. Mense-Petermann deutet Transnationalisierung als grenzüberschreitende Koordination, bei der Konflikte die Koordination stören und blockieren, Konventionen als Voraussetzung für gelingende Koordination fungieren können. Die Theorie der Rechtfertigungsordnungen biete ein Instrumentarium, um kulturelle Ordnungen neben der nationalen auch auf der lokalen und regionalen Ebene sowie auf der supranationalen Ebene zu untersuchen und Transnationalisierungsprozesse nachzuzeichnen.

Uwe Schimank (Hagen) widmete seinen Vortrag „*Kapitalistische Gesellschaft – differenzierungstheoretisch konzipiert*“ der Frage nach dem gesellschaftlichen Stellenwert der Wirtschaft. Fragt man die Menschen auf der Straße, ob wir in einer wirtschaftlich dominieren Gesellschaft leben, erhält man spontane Zustimmung. Auch soziologische Gegenwartsdiagnosen gehen meist fraglos davon aus, dass Strukturen und Dynamiken der Moderne durch wirtschaftliche Prozesse geprägt sind. Sie betonen die Schattenseiten ökonomischer Dominanz. Dass wir in einer kapitalistischen Gesellschaft leben, erscheint den einen so selbstverständlich, dass sie keinen Diskussionsbedarf sehen, während andere dies für so überholt halten, dass sie darüber nicht länger reden wollen. Von einer kapitalistischen Gesellschaft könne erst gesprochen wer-

den, wenn sich wirtschaftliche Strukturen, Prozesse und Dynamiken auch auf die anderen Funktionssysteme auswirken. In einem Drei-Komponenten-Modell des Kapitalismus arbeitet Schimank die Zentralität der Wirtschaft in Relation zu den anderen funktionalen Subsystemen heraus, bevor er auf die intrasystemischen Strukturen und Dynamiken eingeht, welche für die inhärente Instabilität des Funktionssystems Wirtschaft verantwortlich sind. Die Wirtschaft sei schwach und stark zugleich: Ihre eigene Stabilität sei schwach ausgeprägt. Dies bedeute Autonomiegefährdung für alle anderen Funktionssysteme. In einer dritten, wissenssoziologischen Argumentationslinie stellte Schimank heraus, dass die kapitalistische Gesellschaft ein handlungsleitendes Deutungsmuster ist. Die Akteure bestätigen einander permanent durch ihr Tun, dass „alle“ – zumindest alle „Vernünftigen“ – vom Primat der Ökonomie ausgehen. Damit sei dieses Primat institutionalisiert. Es werde zu einer sich selbst erfüllenden Prophezeiung. Deshalb müssen soziologische Zeitdiagnosen berücksichtigen, dass wir in einer kapitalistischen Gesellschaft leben.

Anstelle eines Fazits: Theory matters!

Mit ihren vielfältigen Ansätzen, lebhaften Diskussionen, mehr als 50 Teilnehmern und hoher Beteiligung von Nachwuchswissenschaftlern konnte die diesjährige Tagung an das positive Signal vom vergangenen Jahr anknüpfen. So zog auch Jens Beckert im Schlusswort eine positive Bilanz: Die deutschsprachige Wirtschaftssoziologie habe ein breites Spektrum von Forschungsansätzen anzubieten. Seine Zusammenschau und Bewertung umfasste sechs Punkte: Erstens weisen die Beiträge eine starke Orientierung an Institutionen auf. Eine neue Entwicklung sei zweitens die Hereinnahme der Theorie der Konventionen. Netzwerktheoretische Ansätze hingegen hätten eine untergeordnete Rolle gespielt. Ein dritter Schwerpunkt der Beiträge war der Fokus auf dynamische Entwicklung von Märkten sowie auf ihren historischen Wandel, auch im Rückgriff auf die Klassiker Durkheim, Weber und Simmel. Einen vierten Schwerpunkt bildeten die Dichotomie von Struktur und Handeln sowie die analytische Verbindung zwischen Mikro- Meso- und Makroebene. Einen fünften Schwerpunkt bildeten Mechanismen der Handlungskoordination auf unterer und mittlerer Ebene: z.B. Tausch, Kooperation, Vertrauen, Macht und Konflikt. Sechstens behandelten nur wenige Beiträge Internationalisierung; die theoretische Relevanz der Globalisierung sei kaum zur Sprache gekommen. Auch merkte er an, dass die deutschsprachige Wirtschaftssoziologie die Beiträge aus dem englischsprachigen Raum intensiv rezipiere, sich selbst jedoch kaum in umgekehrter Richtung Gehör verschaffen könne, solange die Publikationstätigkeit in deutscher Sprache und in deutschsprachigen Journalen erfolge.

Tina Guenther

(Tagungsinformationen und vollständige Papiere befinden sich auf der Homepage der Sektion Wirtschaftssoziologie: <http://wirtsoz-dgs.mpifg.de/index.html>. Ein Weblogbeitrag in englischer Sprache ist unter <http://sozlog.de> – Beiträge Nr. 663 und 665 – abrufbar.)