

**Reinhold Hedtke**

## **Wirtschaft – ein soziologischer Grundbegriff**

### **1. Einleitung**

Zu dem, was man gemeinhin Wirtschaft nennt, hatte und hat die Soziologie ein widersprüchliches und wechselhaftes Verhältnis. In der deutschen soziologischen Einführungsliteratur der 1990er Jahre findet man oft nichts oder wenig zu „Wirtschaft“ oder „Wirtschaftssoziologie“. Auf den ersten Blick scheint „Wirtschaft“ nicht zu den zentralen soziologischen Grundbegriffen zu gehören. Andererseits sind in den letzten zwanzig Jahren zahlreiche wirtschaftssoziologische Veröffentlichungen erschienen, etwa theoretische Analysen und empirische Untersuchungen über Auktionen, Börsen und Finanzmärkte, über Netzwerke von Unternehmen, von Managern und von Beschäftigten, über Industriedistrikte, regionale Ökonomien und globale Warenketten, über die Vielfalt der Kapitalismen, die Konkurrenz der kapitalistischen Systeme oder den Neuen Geist des Kapitalismus im 21. Jahrhundert. Blickt man weiter zurück, findet man vor allem in den 1970er Jahren viele soziologische Arbeiten, die von der marxistischen Politischen Ökonomie inspiriert sind. Und wenn man eine typisch soziologische Bewegung macht und zu den Klassikern der Soziologie zurückgeht, erweist sich Wirtschaft als seit mehr als einem Jahrhundert selbstverständlicher Gegenstand der Soziologie.

Die Wirtschaftssoziologie wendet den soziologischen Ansatz auf ökonomische Phänomene an, indem sie soziologische Konzepte mittlerer Reichweite wie zum Beispiel Sozialstruktur, Rolle, Netzwerk oder Gender aufgreift, um die Funktionsweise der Wirtschaft soziologisch zu erklären (Swedberg 1996: ix, 1987: 62). Die Wirtschaftssoziologie kann auf eine lange Tradition zurückblicken. Heute arbeitet sie vor allem in den Forschungslinien Theorie ökonomischen Handelns und Institutionentheorie, Wirtschaftssystemvergleich, Transformationsforschung, Marktsoziologie sowie Branchen-, Unternehmens- und Organisationssoziologie. Es wird allerdings immer schwieriger, Wirtschaftssoziologie und Wirtschaftswissenschaften klar voneinander zu unterscheiden; die Grenzen werden durchlässiger und man arbeitet zum Teil mit ähnlichen Konzepten, etwa im Rahmen des Institutionalismus oder der Rationalhandlungstheorien. Im Gegensatz zur Volkswirtschaftslehre kann die Wirtschaftssoziologie bisher keine einigermaßen geschlossene Theorie der Wirtschaft vorweisen, vielmehr zeichnet sie sich durch eine Vielfalt der Konzeptionen und eine große Breite der empirischen Arbeiten aus, deren Bezug auf und Beitrag zur soziologischen Theorie der Wirtschaft oft unklar bleibt.

Wirtschaft ist in den letzten zwanzig Jahren eines der spannendsten Themenfelder der Soziologie geworden, die nun beansprucht, ökonomisches Handeln und ökonomische Strukturen soziologisch eigenständig, d.h. unabhängig von wirtschaftswissenschaftlichen Ansätzen, erklären zu können. Dazu haben die Wirtschaftswissenschaften ungewollt, aber wesentlich beigetragen, indem sie ihre Analysekonzepte selbstbewusst auf immer mehr Gegenstandsbereiche ausgedehnt und beansprucht haben, die Wirtschaftswissenschaft liefere die universale Grammatik der Sozialwissenschaften (Hirshleifer 1985: 53). Die Soziologie hat dies als Expansionsbewegung in das eigene Terrain erlebt, vielfach als ökonomischen Imperialismus kritisiert und eine Gegenbewegung in Gang gesetzt (vgl. Granovetter 1990: 95). Das hat wesentlich dazu beigetragen, dass man heute von einer „Neuen Wirtschaftssoziologie“ spricht, die – nach Jahrzehnten wirtschaftssoziologischer Unauffälligkeit – wieder hohe Aufmerksamkeit genießt. Die gegenwärtigen Protagonisten heißen Neil Smelser, Richard Swedberg, Mark Granovetter, Vivi-

ana Zelizer, Neil Fligstein, Luc Boltanski, Laurent Thévenot, Philippe Steiner, Robert Salais, Michael Storper, Wolfgang Streeck, Jens Beckert, Dirk Baecker, um nur einige hervorzuheben.

Im Folgenden skizziere ich soziologische Perspektiven auf Wirtschaft exemplarisch unter vier Aspekten. Zunächst beschreibe ich grobe Entwicklungslinien der Wirtschaftssoziologie (2.). Dann stelle ich kurz exemplarisch unterschiedliche Auffassungen von Wirtschaft vor (3.). Es folgt ein Überblick über traditionelle und grundlegende soziologische Ansätze und Konzepte, die zur Analyse wirtschaftlicher Phänomene entwickelt wurden (4.). In einem weiteren Schritt präsentiere ich exemplarische Arbeiten der Marktsoziologie, einem wichtigen wirtschaftssoziologischen Teilgebiet (5.). Ein kurzer Ausblick auf offene Fragen schließt den Text ab (6.).

## 2. Zur Entwicklung einer Soziologie der Wirtschaft

Seit jeher sehen Soziologen ökonomische Sachverhalte und Handlungen als soziale Sachverhalte und Handlungen und rechnen sie damit zum Kernbereich der Soziologie. Sie betonen, dass die Wirtschaft, ihre Institutionen, Akteure und Handlungen sozial konstruiert und weder naturgegeben noch universal sind. Sie zeigen, wie soziale Vorstellungen, mentale Gewohnheiten und sozialer Sinn wirtschaftliche Institutionen, Organisationen und Handlungen prägen. Diese Grundorientierungen leiten die Wirtschaftssoziologie.

### 2.1 Von den Klassikern zur „neuen“ Wirtschaftssoziologie

Seit ihren Anfängen stand die Soziologie in meist radikaler Opposition zu den Wirtschaftswissenschaften. Die Wirtschaftssoziologie wurde aus der soziologischen Kritik an der Volkswirtschaftslehre (Ökonomik) heraus geboren, und bis heute konzentrieren sich viele wirtschaftssoziologische Arbeiten auf diese Kritik. Schon Auguste Comte hat die Ökonomik vehement als metaphysisch und unwissenschaftlich attackiert – die ihrerseits erwiderte, die Soziologie sei eine nutzlose Disziplin und solle die wissenschaftliche Analyse der Wirtschaft besser den Ökonomen überlassen (Swedberg 1987: 14-17). Die soziologischen Klassiker akzeptierten dies nicht sondern betrachteten die soziologische Analyse ökonomischer Phänomene als selbstverständlichen Teil ihrer Disziplin. So sieht etwa Emile Durkheim den Gegenstandsbereich der Wirtschaftssoziologie in den ökonomischen Institutionen, die sich in den ökonomischen Sphären Produktion (z.B. Fabriken), Tausch (z.B. Märkte) oder Verteilung (z.B. Lohneinkommen) der Wirtschaft entwickelt haben.

Abgesehen von Durkheim haben alle klassischen Wirtschaftssoziologen sowohl soziologisch wie auch wirtschaftswissenschaftlich gearbeitet. Sie haben sich darauf konzentriert, eine Theorie ökonomischer Institutionen und eine Theorie ökonomischen Handelns zu entwickeln; diese beiden Forschungsbereiche bilden auch heute noch die beiden Grundpfeiler der Wirtschaftssoziologie (Gislain/Steiner 1995: 14, 21; vgl. 4.5). Nach ihrer Position zum Verhältnis von Wirtschaftssoziologie und Wirtschaftstheorie bilden schon die Klassiker zwei Lager (vgl. Gislain/Steiner 1995: 15, 48, 57 f.). Die einen, man kann sie soziologische Innovatoren nennen, betrachten die Wirtschaftssoziologie als einen neuen Ansatz neben der Reinen Wirtschaftstheorie, der sie aber nicht ersetzen, sondern ergänzen soll und kann. Diese Position vertreten Weber, Schumpeter und Pareto. Die anderen dagegen sind radikale Kritiker der Ökonomik; dazu gehören Simiand, Veblen und auch Durkheim. Sie lehnen die Reine Wirtschaftstheorie grundsätzlich ab und wollen sie ganz durch Wirtschaftssoziologie ersetzen. Anhänger beider Grundpositionen – vor allem Pareto, Schumpeter, Simiand und Weber – arbeiteten unabhängig von-

einander an einer eigenständigen soziologischen Theorie ökonomischen Handelns als Gegenentwurf zum homo oeconomicus.

Die Grundlagen der Wirtschaftssoziologie als Disziplin wurden etwa zwischen 1890 und 1920 gelegt, vor allem in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Österreich und der Schweiz (vgl. Gislain/Steiner 1995). Zwei wichtige Werke markieren diese wirtschaftssoziologische Gründerzeit: Durkheims „Über die Teilung der sozialen Arbeit. Studie über die Organisation entwickelter Gesellschaften“ (Durkheim 1893) und Webers „Wirtschaft und Gesellschaft“ (Weber 1922/1980). Die Wirtschaftssoziologie profitierte damals – innerwissenschaftlich betrachtet – von der Krise der Volkswirtschaftslehre, und – bezogen auf den gesellschaftlichen Objektbereich – von der großen Dynamik, mit der sich Kapitalismus, Globalisierung und ökonomische Institutionen entwickelten.

Zu den Klassikern, die die Wirtschaftssoziologie nachhaltig geprägt haben, zählen neben Emile Durkheim und Max Weber François Simiand, Vilfredo Pareto, Joseph Schumpeter und Thorstein Veblen sowie auch Karl Marx, Alfred Marshall, Gustav Schmoller und Georg Simmel (Gislain/Steiner 1995: 16 f.; Swedberg 2003: 11-22). Nur Max Weber gilt uneingeschränkt als „Klassiker der Wirtschaftssoziologie“, der ihr auch den Namen gegeben hat (Weber 1922/1980: 34); die anderen kann man wirtschaftssoziologisch relevante Klassiker nennen. Bei allen findet man wirtschaftssoziologisch wichtige Arbeiten und Konzepte, keiner von ihnen bietet allerdings eine geschlossene wirtschaftssoziologische Konzeption, und bis heute warten ihre Werke darauf, dass man sie für die Wirtschaftssoziologie systematisch auswertet (vgl. Swedberg 2003: 1-31).

Verglichen mit dem breiten Arbeitsfeld der „europäischen“ Klassiker reduzierte die Soziologie in den Vereinigten Staaten am Ende des 19. und Anfang des 20. Jahrhunderts ihren Fokus auf ökonomische Phänomene. Als die Soziologie versuchte, sich dort als Disziplin an den Universitäten zu etablieren, stieß sie auf den heftigen Widerstand der Ökonomik. Um ihn zu dämpfen akzeptierten führende amerikanische Soziologen eine disziplinäre Arbeitsteilung, die der Soziologie die Analyse der von der Ökonomik nicht beanspruchten Restgegenstände zuwies („science of leftovers“); den Kern ökonomischer Strukturen, Prozesse und Verhaltensweisen sollte sie als wirtschaftswissenschaftliches Terrain respektieren (Velthuis 1999: 630-636, Swedberg 1987: 17 f.). Erst im letzten Viertel des 20. Jahrhunderts wandte sich die so genannte „neue“ Wirtschaftssoziologie auf breiter Front wieder ökonomischen Kernthemen wie Markt, Wettbewerb, Geld und Preis zu.

Zu Beginn der 1930er Jahre bricht die erfolgreiche klassische Phase der Wirtschaftssoziologie, in der viele bis heute wichtige Konzepte entwickelt wurden (vgl. 4), ab, ohne dass sich Traditionen gebildet hätten. Durkheim, Weber, Pareto und Veblen leben nicht mehr, Schumpeter muss in die USA emigrieren, Simiand findet wenig Resonanz (Gislain/Steiner 1995: 198-200). Während die Wirtschaftstheorie große methodische, theoretische und disziplinpolitische Fortschritte verbucht, scheint die Wirtschaftssoziologie zu stagnieren. Schaut man genauer hin, zeigt sich jedoch, dass Teildisziplinen wie Arbeits- oder Industriesoziologie ihre Konzepte aufgreifen. Auch in der Zeit von 1930 bis 1970/80 erscheinen wichtige Arbeiten, wenn auch nur wenige. Dazu gehören Joseph Schumpeters „Capitalism, Socialism and Democracy“ (1942), Karl Polanyis „The Great Transformation. The Political and Economic Origins of our Time“ (1944) sowie „Economy and Society. A Study in the Integration of Economic and Social Theory“ von Talcott Parsons und Neil Smelser (1956) (Swedberg 2003: 30, 1987: 43).

Erste Anzeichen einer Renaissance der Wirtschaftssoziologie zeigen sich in den 1970er Jahren. Die ganze thematische Breite dieser „Neuen“ Wirtschaftssoziologie, die sich in den 1990er Jahren voll entfaltet, kann hier nur kurz angedeutet werden. Die Themen des Handbook of Economic Sociology (Smelser/Swedberg 1994) spiegeln die Vielfalt dieser Disziplin wider:

Kultur und Wirtschaft, Institutionenökonomik, Transaktionskostenökonomik und Organisations-  
theorie, Evolutionäre Theorie wirtschaftlichen Wandels, Lernen und Wirtschaftliche Entwicklung,  
Rational Choice Theorie, Internationale Wirtschaft, Märkte als soziale Strukturen, Kapitalisti-  
sche Arbeit und Arbeitsmärkte, Geld, Bankwesen und Finanzmärkte, Handel, Transport und  
räumliche Verteilung, Netzwerke, Konsum und Lebensstile, Informeller Wirtschaftssektor, Un-  
ternehmensgruppen, Unternehmertum und Management, Unternehmen, Löhne und Leistungs-  
anreize, Unternehmen und ihre Umwelten, Leistungsmessung in Wirtschaftsorganisationen,  
Wirtschaft und Bildung, Gender, Religion, Ethnizität, Arbeit und Freizeit, Staat und Wirtschaft,  
Wohlfahrtsstaat, Verteilung und Umverteilung, Wirtschaft und Umwelt.

Die so genannte Neue Wirtschaftssoziologie, die sich zunächst vor allem in den Vereinigten  
Staaten verbreitet und etabliert und dann auch nach Europa ausstrahlt, knüpft konzeptionell  
nicht bei Parsons oder Smelser, sondern an Polanyis Konzept der Einbettung an, wenn auch in  
kritischer Distanz (Granovetter 1985: 482 f.). Diese wieder erweckte Wirtschaftssoziologie be-  
anspruchte, sich – erstmals oder wieder – mit den Kerngegenständen der Wirtschaftswissen-  
schaften zu beschäftigen, zum Beispiel mit Geld, Markt, Wettbewerb, Preisbildung, Unterneh-  
mensführung, Wirtschaftspolitik und Wirtschaftssystemen (vgl. Granovetter 1990: 95). Sie tritt  
den Wirtschaftswissenschaften mit großem Selbstbewusstsein und hohem Anspruch gegen-  
über, insbesondere mit dem Ziel einer *eigenständigen* soziologischen Erklärung ökonomischer  
Phänomene, was sie wohl von den meisten Vertretern der Zwischenphase, nicht aber von den  
Klassikern unterscheidet. Denn diese haben bereits den „ökonomischen Kern“ soziologisch an-  
alysiert und sind damit tief in das Terrain der Ökonomik eingedrungen. Die klassischen Beiträ-  
ge zur Theorie ökonomischen Handelns und zur Theorie ökonomischer Institutionen sind aber  
nach wie vor einschlägig und maßgeblich (vgl. Gislain/Steiner 1995: 203 f.).

## 2.2 Sozialökonomik als Integrationsdisziplin

Pareto, Weber und Schumpeter vertreten eine integrativen Sozialökonomik, die den Rahmen  
für soziologische und ökonomische Zugriffe bilden soll. *Vilfredo Pareto* (1848-1923) – wie We-  
ber und Schumpeter war er als Ökonom und Soziologe erfolgreich – verteidigt als Ökonom eine  
deduktive, mathematisch-formale Wirtschaftstheorie, räumt aber ein, dass das Modell des na-  
hezu allwissenden homo oeconomicus der reinen Theorie individueller Wahlakte, zu einfach  
und zu voraussetzungsvoll sei. Deshalb will er Analysen zu einer umfassenden Erforschung der  
Gesellschaft nach der Methode zunehmender Komplexität anlegen. Man soll zunächst mit der  
abstrakten Reinen Wirtschaftstheorie und dem vollständig rationalen, rein ökonomisch han-  
delnden Akteur beginnen. Dann nähert man sich der Realität mit Hilfe der angewandten Öko-  
nomik, deren Akteure auch emotional, politisch (z.B. Lobbying) und opportunistisch (z.B. Bestechung)  
handeln können. Es folgt die integrative Analyse der Soziologie, die konkrete soziale  
Phänomene untersuche und dabei auch gesellschaftliche Dimensionen wie etwa Religion oder  
Politik berücksichtige (Pareto 1899/1980; vgl. Pribram 1992: 576-586; Steiner 1999: 9 f.). Nur  
alle drei Herangehensweisen zusammen könnten reale ökonomische Phänomene angemessen  
erklären.

Auch nach *Max Weber* (1864-1920) sollen die Disziplinen Wirtschaftstheorie, Wirtschafts-  
soziologie und Wirtschaftsgeschichte innerhalb der Sozialökonomik zusammenarbeiten und  
sich so ergänzen. In seinem einflussreichen Werk „Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der  
verstehenden Soziologie“ strebt er nicht weniger als eine „soziologische Theorie der Wirtschaft“  
an (Weber 1922/1980: 34). Er entwickelt soziologische Grundkategorien des Wirtschaftens, die  
ganz selbstverständlich ökonomische Kernbegriffe wie Markt, Rationalität, Kapitalrechnung,  
Geld und Verkehrswirtschaft einschließen.

Zum Gegenstand der Sozialökonomik macht Weber ökonomische, ökonomisch relevante und ökonomisch bedingte Phänomene (vgl. zum Folgenden Weber 1949/1973: 161-166). Als im weiteren Sinne „sozial-ökonomisch“ bezeichnet er Phänomene, die man mit dem Grundtatbestand des materiellen Kampfes ums Dasein verbindet, der darauf beruht, dass man für die Sicherung des Überlebens ebenso wie für die Befriedigung aller Bedürfnisse mit knappen und unzulänglichen Mitteln auskommen muss; daraus resultiert ein Zwang zu Vorsorgeplanung, Arbeit, Naturbewältigung und Vergesellschaftung. Diese Definition unterscheidet sich zunächst nicht grundsätzlich davon, wie das Problem der Knappheit als Kerngegenstand der Volkswirtschaftslehre konzipiert wird. Phänomene werden nach Weber aber nur dann zu sozialökonomischen Phänomenen, wenn man ihre besondere Kulturbedeutung, ihren Sinn, direkt oder indirekt dieser materiellen Auseinandersetzung um Knappheit zuschreibt, d.h. erst die gesellschaftlich und individuell zugeschriebene Sinnperspektive macht aus einem beliebigen Phänomen ein sozialökonomisches Phänomen. Sozialökonomik ist also eine Kulturwissenschaft. Als ökonomisch im engeren Sinne definiert Weber Phänomene, deren Kulturbedeutung nur in ihrer ökonomischen Dimension gesehen wird, d.h. in der Auseinandersetzung mit dem Knappheitsproblem, wie etwa Börse oder Banken; das gilt besonders für Prozesse, Normen, Institutionen usw., die bewusst für ökonomische Zwecke geschaffen oder genutzt werden. Als ökonomisch relevant charakterisiert Weber Phänomene, von denen ökonomische Wirkungen ausgehen, z.B. religiöse Phänomene. So analysiert er in seiner folgenreichen religionssoziologischen Schrift „Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus“ (Weber 1920/1972) wie eng asketischer Protestantismus, wirtschaftsrationalistische Ethik und kapitalistische Entwicklung zusammenhängen. Ökonomisch bedingt meint, dass als nicht ökonomisch betrachtete Phänomene von ökonomischen mehr oder weniger stark beeinflusst werden.

Das Konzept einer Sozialökonomik war bisher nicht sehr erfolgreich. Soziologie und Wirtschaftswissenschaften standen und stehen sich eher konfrontativ als kooperativ gegenüber; dies ändert sich aber seit einigen Jahren.

### **3. Soziologische Begriffe von Wirtschaft**

#### *3.1 Rationale Allokation und materielle Reproduktion*

Man kann den Phänomenkomplex „Wirtschaft“ unterschiedlich abgrenzen: als Realitätsbereich, als Handlungstyp, als Grundfunktion oder als Teilsystem. Zu einem Realitätsbereich Wirtschaft, der neben anderen wie Politik, Familie, Medien usw. steht, gehören beispielsweise Volkswirtschaften, Branchen, Wirtschaftsregionen, private und öffentliche Unternehmen, besondere wirtschaftliche Organisationen wie Zentralbank, Kartellbehörde oder Welthandelsorganisation, Wirtschaftsverbände wie Gewerkschaften oder Arbeitgeber sowie Konsumenten. Grenzt man Wirtschaft mit Hilfe eines allgemeinen ökonomischen Handlungstyps ab, umfasst Wirtschaft alles ökonomische, d.h. rational-kalkulierende und eigennützige, Handeln von Akteuren, das in beliebigen gesellschaftlichen Feldern auftreten kann, keineswegs nur in „der Wirtschaft“. Bei der Abgrenzung als die gesellschaftliche Grundfunktion der materiellen Reproduktion steht „Wirtschaft“ für alles, was die materielle Reproduktion einer Gesellschaft sichert, ihr also die Güter und Dienstleistungen besorgt und sichert, die sie jeweils als notwendig und angemessen betrachtet, um ihre Mitglieder zu versorgen. Moderne ausdifferenzierte Gesellschaften schreiben diese Funktion einem besonderen Teilsystem Wirtschaft zu.

Im Anschluss an *Karl Polanyi* (1886-1964) hat sich die Unterscheidung eines formalen und eines materialen Begriffs von Wirtschaft verbreitet (vgl. zum Folgenden Polanyi 1957/1992; Trigilia 2002: 2-5). Der formale Begriff versteht unter Wirtschaft alle Arten von Handlungen, bei

denen es um die rationale Allokation knapper Ressourcen geht und darum, mit den verfügbaren Mitteln das maximal Mögliche zu erzielen. Dies sind all die Handlungen von einzelnen Individuen, die sich am Wirtschaftlichkeitsprinzip, genauer: am Maximalprinzip, orientieren. Ökonomisches Handeln ist also individuelles Rationalhandeln. Aber Normen und Regeln einer Gesellschaft begrenzen und steuern individuelles wirtschaftliches Handeln (vgl. 4.4, 4.5). Monetarisierete Tauschvorgänge unterliegen Regeln, beispielsweise in welchen Interaktionstypen und Lebensbereichen diese Tauschform akzeptiert wird.

Der zweite, materiale Begriff von Wirtschaft, den Polanyi bevorzugt, bezieht sich auf das Produzieren, Verteilen und Tauschen Güter und Dienstleistungen, was die Mitglieder einer Gesellschaft nach bestimmten Regeln und mit bestimmten Zielen betreiben. In diesem Sinne denkt Polanyi Wirtschaft als einen gesellschaftlich eingerichteten Prozess, durch den in einer Gesellschaft eine Struktur entsteht, mit der sie den Austausch zwischen den Menschen und ihrer natürlichen und gesellschaftlichen Umwelt so organisiert, dass die Mittel zur Befriedigung der materiellen Bedürfnisse produziert werden. Wirtschaft umfasst also alles, was der materiellen Reproduktion einer Gesellschaft dient. Wirtschaft wird als ein institutionalisierter, das heißt von relativ stabilen Regeln gelenkter, Interaktionsprozess zwischen Mensch und Natur aufgefasst, und wirtschaftliches Handeln ist deshalb Handeln im Rahmen von Institutionen. Institutionen meint hier einen Satz von sozialen Normen, die individuelles Verhalten orientieren und regeln und mit Sanktionen verbunden sind. In der materiellen Produktion moderner Gesellschaften spielen neben Institutionen Organisationen wie Unternehmen, Verbände oder Behörden eine wichtige Rolle.

### 3.2 *Wirtschaft als soziales System der Geldzahlungen*

Ein systemtheoretisches Grundkonzept von Wirtschaft setzt ganz anders an. Hier erscheint Wirtschaft als ein Funktionssystem der modernen Gesellschaft neben anderen, das die Funktion erfüllt, gegenwärtig die Möglichkeiten dafür sicherzustellen, dass zukünftige Bedürfnisse befriedigt werden können (Luhmann 1970; vgl. Baecker 1999). Der Ansatz von *Niklas Luhmann* (1927-1998) steht im Gegensatz zu gängigen Vorstellungen über Wirtschaft, denn für ihn gehören weder Ressourcen, etwa Güter, Geld oder Eigentumsrechte, noch psychische Zustände der Akteure, etwa Bedürfnisse oder Maximierungstreiben, zum System Wirtschaft, sondern zu dessen Umwelt. Auch ist für ihn das Funktionssystem Wirtschaft weder Organisation noch Interaktion. Man kann zwar diejenigen Organisationen analytisch berücksichtigen, die ihre Operationen primär auf die Wirtschaft beziehen, etwa Börsen oder Unternehmen, sowie die Kommunikationstypen aufgreifen, die meist als Interaktion unter Anwesenden stattfinden, etwa Vertragsverhandlungen. „Aber weder ist die Wirtschaft insgesamt organisierbar, noch ist sie einfach nur die Summe aller in ihr stattfindenden Tauschakte“ (Baecker 1999: 291).

In „Die Wirtschaft der Gesellschaft“ skizziert Niklas Luhmann eine allgemeine soziologische Theorie der Wirtschaft (vgl. zum Folgenden Luhmann 1989, 8-17). Er betont die Grundidee: „Alles wirtschaftliche Handeln ist soziales Handeln, daher ist alle Wirtschaft immer auch Vollzug von Gesellschaft“ (1989: 8). Gesellschaft und Wirtschaft konzipiert er als soziale Systeme und gründet deren weitere Analyse auf die Beobachtung der Differenz von System und Umwelt. Luhmann geht davon aus, dass diese System-Umwelt-Differenz dadurch erzeugt und aufrechterhalten wird, dass sich das System durch Selbstbezüglichkeit, d.h. durch Bezugnahme auf sich selbst, gegenüber seiner Umwelt abschließt.

Ausdifferenzierte Wirtschaftssysteme sind für Luhmann Systeme, die „aufgrund von Kommunikationen Handlungen bestimmen und zurechnen. (...) Die Systembildung (...) liegt (...) aus-

schließlich auf der Ebene des kommunikativen Geschehens selbst“ (1989: 14). Zwar müssen alle Gesellschaftsformen über Wirtschaft kommunizieren, weil man sich immer darüber verständigen muss, wer wie auf knappe Güter zugreifen kann und darf. Aber ein *besonderes Funktionssystem* für wirtschaftliche Kommunikation entsteht erst mit Hilfe des Kommunikationsmediums Geld, mit dem man einen besonderen Typ von kommunikativen Handlungen systematisieren kann: *Zahlungen*.

Im funktional ausdifferenzierten Wirtschaftssystem sind alle wirtschaftlichen Prozesse, etwa Vorgänge wie Produktion, Arbeit, Tausch, an einen monetären Ausgleich gebunden, wirtschaftliches Handeln orientiert sich an Geldzahlungen. Zahlungen ordnen zugleich auch die Formen des nichtzahlenden Handelns, etwa Arbeit oder Eigentumsübertragung. Die Kommunikationen der Wirtschaft müssen als *wirtschaftliche* Kommunikationen gekennzeichnet sein, sonst werden sie falsch interpretiert, etwa als persönliche Interaktion. Diese Etikettierung als wirtschaftlich geschieht dadurch, dass das Wirtschaftssystem diese Kommunikationen auf sich selbst bezieht und nicht auf seine Umwelt, es ist also eine Kennzeichnung durch Selbstreferenz. Dies geschieht über Geld.

„Geld ist instituierte Selbstreferenz. Geld hat keinen ‚Eigenwert‘, es erschöpft seinen Sinn in der Verweisung auf das System, das die Geldverwendung ermöglicht und konditioniert. Da alle basalen Wirtschaftsvorgänge durch rechnerische bzw. zahlungsmäßige Geldtransfers parallelisiert sein müssen, heißt dies, dass alle Wirtschaftsvorgänge strukturell an Simultaneität von Selbstreferenz und Fremdreferenz gebunden werden. Selbstreferenz und Fremdreferenz (...) bedingen sich wechselseitig. Und es ist *dieser Bedingungszusammenhang, der die Ausdifferenzierung des Wirtschaftssystems trägt*. Produktion ist nur Wirtschaft, Tausch ist nur Wirtschaft, wenn Kosten bzw. Gegenzahlungen anfallen. Dann realisiert der Vorgang einen Verweiskontext, der auf Güter und Leistungen, auf Wünsche und Bedürfnisse, auf Folgen außerhalb des Systems Bezug nimmt [Fremdreferenz auf die Umwelt, RH]; und zugleich einen anderen, in dem es nur um Neubestimmung der Eigentumsverhältnisse an Geld, also an Möglichkeiten der Kommunikation innerhalb des Systems geht [monetäre Selbstreferenz, d.h. Beziehung auf Geldzahlungen, RH]. Diese mitlaufende Selbstreferenz ermöglicht durch ihre Geschlossenheit die Offenheit des Systems. (...) Die gewaltigen Veränderungen in Ressourcen, Naturgleichgewichten und Motiven, die das System der Geldwirtschaft ausgelöst hat, sind durch das Funktionieren der monetären Selbstreferenz bedingt“ (Luhmann 1989: 16).

In Luhmanns Wirtschaftssystem sind Zahlungen die Grundoperation des Systems und seine kleinste Einheit, die nicht weiter aufgelöst werden kann. Die Wirtschaft besteht aus unaufhörlich neuen Zahlungen (Luhmann 1989: 52). Das Wirtschaftssystem muss für immer wieder neue Zahlungen sorgen, denn wenn die Zahlungen aufhören, hört das Wirtschaftssystem auf zu existieren. Das System muss also zu Zahlungen motivieren und das Zahlen selbst sicherstellen, d.h. immer wieder wiederherstellen können. Gelingt dies, ist die Wirtschaft ein autopoietisches System, d.h. ein System, das die Elemente, aus denen es selbst besteht, aus eigener Kraft herstellen und wiederherstellen kann (1989: 17). Das Wirtschaftssystem ist aber zugleich insofern offen, als man für seine Grundoperationen, die Zahlungen, Gründe braucht, und diese liegen meist in der Umwelt des Systems, z.B. in Bedürfnissen (1989: 59).

Mit Hilfe des Profits kann sich das Wirtschaftssystem von Zahlungsgründen in seiner Umwelt unabhängig machen (vgl. Luhmann 1989: 55-58). Profit meint, dass der Zahlende innerhalb des Systems einen Gewinn an Zahlungsmöglichkeiten erreichen kann. Wenn dies gelingt, wird die Autopoiesis der Wirtschaft, d.h. die Selbsterzeugung und Selbstreproduktion des Wirtschaftssystems, ein *reflexiver Prozess*: „Sie richtet sich auf sich selbst. Man zahlt, um die eigenen Möglichkeiten des Zahlens wieder aufzufrischen und nach Möglichkeit zu vermehren (statt nur: um das Objekt oder die Leistung zu erhalten, für die man zahlt). Erst wenn das System dieses Kriterium des Profits als *Gesichtspunkt der Selbststeuerung* akzeptiert, wird es im Produkti-

onsbereich von den ‚privaten‘ Motiven und Wertschätzungen unabhängig“ (Luhmann 1989: 56). So führt das Profitmotiv nicht nur zur selbstreferentiellen Schließung des Wirtschaftssystems, sondern macht es auch sozial, zeitlich und sachlich von seiner Umwelt unabhängig. Das Wirtschaftssystem ist damit nicht mehr auf gesellschaftliche Reziprozität (vgl. 4.3), also auf das gegenseitige Geben und Nehmen und die wechselseitige Verpflichtung von Individuen angewiesen, es wird von sozialen Bedingungen unabhängig und kann sich selbst regulieren.

Systemintern betrachtet sind Zahlungen durch Preise bedingt, und Preise sind die systemeigenen Informationen für wirtschaftliche Kommunikationen, d.h. für Geldzahlungen. Geforderte Preise informieren über Zahlungserwartungen, gezahlte Preise informieren über Zahlungsbereitschaften. Damit wirken Zahlungen preisbildend und bilden zugleich Strukturen aus, indem sie Preise für Güter und Dienstleistungen systematisch in Beziehung setzen und so ein System von Preisrelationen bilden. Wer das Wirtschaftssystem angemessen beobachten will, muss nach Luhmann seine Zahlungen beobachten, einschließlich der Nichtzahlungen (Luhmann 1989: 17, 53). Diese Zahlungen haben soziologisch interessante Eigenschaften. Zahlung verursacht zunächst einen sozialen Informationsverlust, denn Zahlung sagt nichts aus über Bedürfnisse, Wünsche, Herkunft des Geldes usw. „Insofern wirkt die Geldform sozial destabilisierend, sie kappt kommunikativ mögliche Bindungen, und genau das ist Bedingung der Ausdifferenzierung eines besonderen Funktionssystems für Wirtschaft“ (1989: 18). Darüber hinaus kennzeichnet dieser Informationsverlust die Autopoiesis, die Selbsterzeugung und Selbstreproduktion des Wirtschaftssystems (vgl. 4.4). Dies verdeutlicht Luhmann am Unterschied von Preis und Wert. Während Werte die gesellschaftliche Relevanz des wirtschaftlichen Geschehens repräsentieren, stehen Preise für die systeminterne Autopoiesis: „Die Autopoiesis des Systems wird damit unabhängig von einer Einigung über den ‚wirklichen Wert‘ der Güter und Leistungen; und sie wird vor allem unabhängig von Dankbarkeitspflichten“ (1989: 55).

Der Grundgedanke einer Autopoiesis des Wirtschaftssystems steht wirtschaftswissenschaftlichen Vorstellungen von einem evolutionären, selbstregulativen System interdependenter Märkte nicht fern. Die jüngere Wirtschaftssoziologie folgt aber mehrheitlich einer anders akzentuierten Denkrichtung. Sie thematisiert Wirtschaft und insbesondere Märkte unter dem Leitaspekt ihrer sozialen Konstruktion und sozialen Einbettung und zielt damit eher darauf ab, das Leitbild der Autonomie von Wirtschaft und Märkten theoretisch und empirisch zu widerlegen (vgl. 4.5, 4.6). Viviana Zelizer hat dies sogar für das höchst abstrakte Medium Geld nachgewiesen (Zelizer 1989). Danach schreiben Akteure ihrem Geld unterschiedliche soziale Bedeutungen zu, z.B. mit Bezug darauf, wie sie den jeweiligen Betrag erworben haben (z.B. Erwerbsarbeit oder Erbe) oder wofür er vorgesehen ist, und sie gehen mit diesen sozial markierten „Geldarten“ auch unterschiedlich um.

#### **4. Ausgewählte wirtschaftssoziologische Konzepte**

Im Folgenden werden einige grundlegende wirtschaftssoziologische Denkweisen und Konzepte am Beispiel der Arbeiten von klassischen und späteren Autoren vorgestellt; sie dienen als Exempel für basale soziologische Herangehensweisen an das Themenfeld Wirtschaft.

##### *4.1 Ökonomisches Handeln als soziales Handeln*

Im Mittelpunkt der sozial-ökonomischen Analyse steht das reale wirtschaftliche Handeln von Menschen, insbesondere im Rahmen von Märkten (Weber 1922/1980: 181, 382). Ökonomi-



sches Handeln ist für Weber wie für die Wirtschaftssoziologie insgesamt immer Handeln mit sozialem Bezug und hat als solches immer einen subjektiven Sinn (vgl. zum Folgenden Weber, 1913/1973: 429-438; 1922/1980: 31). Ökonomisches Handeln ist interessenbezogen und nutzenorientiert, sei es zwecks Gewinnerzielung oder Bedürfnisbefriedigung, übt Verfügungsrechte planvoll, rational und friedlich aus und bezieht sich auf äußere Objekte wie Güter, Dienstleistungen, Geld oder Rechte. Diese Definition stimmt soweit im Grundsatz mit der neoklassisch geprägten Wirtschaftstheorie überein. Der entscheidende Unterschied liegt darin, dass die ökonomischen Akteure in der Wirtschaftstheorie individuell und sozial isoliert handeln, während sie in der Wirtschaftssoziologie mit ihrem ökonomischen Verhalten einen subjektiven Sinn verbinden (Handeln), sich dabei auf das Verhalten anderer beziehen und sich durch diese soziale Bezugnahme beeinflussen lassen (soziales Handeln), indem sie sich daran orientieren und über die Bedeutung des Handelns kommunizieren. Ökonomisches Handeln als soziales Handeln kann (nur) aus seiner subjektiven Sinnhaftigkeit heraus verstanden und erklärt werden. Insofern ist ökonomisches Handeln von kulturellen Vorstellungen geprägt. So können sich etwa die Ansprüche, die ein Unternehmer an die Verzinsung seines Eigenkapitals stellt, im Rahmen der wahrnehmbaren und als angemessen bewerteten Renditeansprüche der Gruppe von Unternehmern bewegen, der er sich sozial zugehörig fühlt oder annähern will, ohne dass er versucht, darüber hinaus gehend seine individuelle Eigenkapitalrendite zu maximieren. Selbstverständlich kennt auch die Wirtschaftssoziologie subjektiv streng rational orientiertes Handeln, das sich der Zweck-Mittel-Rationalität unterwirft; Max Weber qualifiziert dies als den verständlichsten Typ einer sinnhaften Struktur von Handeln. Deshalb unterstellt er ökonomischem Handeln zunächst, dass es rational und als rational deutbar sei, und modifiziert diese Generalannahme erst, wenn Forschungsergebnisse sie – für bestimmte Fälle – relativieren. Weber strebt dabei an, die soziale Analyse mit der ökonomischen Analyse der Interessen zu integrieren

Auch unter dem Aspekt von Macht konzipiert Max Weber ökonomisches Handeln als soziales Handeln. Ökonomisches Handeln sei (auch) machtorientiertes Handeln, Markttausch diene dazu, ökonomische Macht über andere zu erreichen, auf Märkten fänden Interessenkämpfe statt, weshalb zwischen den Akteuren vereinbarte Tauschakte und Marktpreise Kampfresultate seien, machtbedingte Interessenkompromisse (Weber 1922/1980: 385). Wirtschaftliche Macht ist auch eine Quelle außerökonomischer Macht.

Auch nach Auffassung von *Thorstein Veblen* (1857-1929) orientiert sich ökonomisches Handeln am Handeln anderer orientiert. Das zeigt er in seiner „Theory of the Leisure Class. An Economic Study of the Evolution of Institutions“ (Veblen 1899), die die Soziologie – insbesondere die Konsumsoziologie – nachhaltig beeinflusst hat. Am Beispiel des demonstrativen, verschwenderischen und konkurrenzorientierten Konsums belegt Veblen, dass und wie soziale Motive wie Distinktion und Prestige die grenzenlose Akkumulation materieller Güter antreiben – und nicht, wie die Wirtschaftstheorie regelmäßig annimmt, das individuelle Interesse an selbstbezoglicher Bedürfnisbefriedigung. Auch als Ökonom wirkte Veblen als einer der Gründer der sog. Alten Institutionenökonomik traditionsbildend, die Institutionen, dauerhafte kollektive Denk- und Handlungsweisen, Gewohnheiten und Bräuche, Regeln und deren Evolution in das Zentrum der ökonomischen Analyse stellt. Wie die Wirtschaftssoziologie bekämpft diese institutionalistische Denktradition die herkömmliche Volkswirtschaftslehre. Aber auch Veblen gelingt es nicht, ein eigenständiges, einigermaßen geschlossenes Theoriegebäude als Alternative zu entwickeln. Talcott Parsons hat deshalb die Alte Institutionenökonomik vehement abgelehnt und dazu beigetragen, dass die Wirtschaftssoziologie sie bis heute weitgehend ignoriert.

Ein weiterer Ansatz betont die Relevanz kollektiv geteilter Vorstellungen, die das ökonomische Handeln wesentlich prägen können. Man kann die Arbeiten von *François Simiand* (1873-1935) als klassisches Beispiel dafür heranziehen, wie man aus der Kritik der Reinen Ökonomik konzeptionelle Grundlagen einer Wirtschaftssoziologie entwickeln kann, die die Wechselwir-

kungen zwischen ökonomischem Handeln und anderen Formen sozialen Handelns ins Zentrum der Analyse stellt und darüber hinaus die Einflüsse unterschiedlicher historischer und sozialer Kontexte untersucht. Bei Simiand und anderen, Durkheims Denken nahestehenden Soziologen stehen die gesellschaftlichen Institutionen und die kollektiven Vorstellungen der Akteure im Zentrum der Analyse ökonomischen Handelns. Es geht ihnen vor allem darum zu zeigen, wie eng ökonomisch interessiertes – z.B. Gewinnstreben – und normativ orientiertes – z.B. Gerechtigkeitsgefühl – Handeln verflochten sind und wie stark die kognitiven Strukturen der Akteure – z.B. Vorstellungen von Wert und Geld – ihr Handeln beeinflussen (Simiand 1934; Steiner 1999: 11 f.).

#### 4.2 Außerwirtschaftliche Voraussetzungen der Wirtschaft

Im Kontext wirtschaftssoziologischer Basiskonzepte repräsentiert *Emile Durkheim* (1858-1917) zum einen die übliche soziologische Kritik an der Volkswirtschaftslehre und für eine „imperialistische“ Soziologie, die die Wirtschaftswissenschaften zum Teil der Soziologie erklärt (vgl. Beckert 1999: 126 f.). Zum anderen steht er für den Nachweis, dass die Wirtschaft immer auf außerökonomische Voraussetzungen angewiesen ist. Die neoklassisch geprägte Ökonomik konzipiert den freien wirtschaftlichen Tausch zwischen freien Akteuren auf der Basis von frei ausgehandelten Verträgen als den Normalfall ökonomischen Handelns. Soziale Verpflichtungen entstehen nur als eine Folgewirkung der freien Vereinbarungen zwischen individuellen Akteuren. Durkheim zeigt, dass dies nur eine Fiktion sein kann, denn unter diesen Voraussetzungen würden die Akteure buchstäblich handlungsunfähig, da sie immer wieder mit jedem Partner alle Konditionen ihrer Vertragsbeziehungen individuell neu aushandeln müssten (Durkheim 1893; vgl. Steiner 1999: 16 f.).

Auch die Idee einer Tauschgesellschaft als einer Gesellschaft, die nur auf solchen Tauschvorgängen beruht, hält Durkheim für eine Fiktion. Der freie Vertrag könne nur dann als Basis für Tauschhandlungen dienen, wenn er auf nicht-vertraglichen Grundlagen aufbauen kann, das heißt auf sozialen Institutionen und normativen Regulationen, die bereits vor dem Vertrag existieren und die das Verhalten der Akteure bestimmen oder mitbestimmen. Wichtige Institutionen seien etwa das generalisierte Vertrauen zwischen Kaufleuten, die geteilte Vorstellung von Fairness oder das private Eigentum. Für Durkheim kann eine Wirtschaft nur dann funktionieren, wenn die ökonomischen Handlungen durch Institutionen normativ eingebettet (vgl. 4.4) und ihr Egoismus so moralisch gebändigt werden kann. Auf die außerökonomischen Voraussetzungen der Ökonomie zu verweisen ist ein Standardargument der Wirtschaftssoziologie.

Auch die Transaktionskostenökonomik argumentiert, Verträge seien voraussetzungsvoll, und verweist darauf, dass ökonomische Transaktionen, zum Beispiel Vertragsverhandlungen und -abschlüsse, Kosten verursachen, die etwa für die Verhandlungszeit, die Formulierung des Vertrages und die Kontrolle seiner Erfüllung anfallen. Der wichtigste Unterschied zwischen einem institutionenökonomischen Denken, wie es Ronald Coase und Oliver Williamson vertreten, und der Durkheimschen Argumentation liegt in der Antwort auf die Frage, wie und wozu diese Institutionen zustande kommen. Nach Durkheim sind sie das Resultat einer diffusen sozialen Evolution, nach Williamson dagegen Ergebnis des bewussten Strebens der Akteure nach Maximierung und Effizienz. Die moderne Wirtschaftssoziologie sieht sie meist als Resultat des sozialen Handelns der Akteure, allerdings ohne dies auf Ziele wie Effizienz oder Maximum einzuschränken.

### 4.3 Integrationsformen, Markt und Konkurrenz

Um zu verstehen, wie real existierende Wirtschaften „eingrichtet“ sind, muss man nach Polanyi die Formen untersuchen, die ihnen durch wechselseitige Verflechtung und regelmäßige Wiederkehr Einheit und Stabilität verleihen. In „The Economy as Instituted Process“ entwickelt er dafür ein bis heute beliebtes Analyseschema, das idealtypisch die drei Integrationsformen Reziprozität, Redistribution und Tausch (Markttausch) unterscheidet (vgl. zum Folgenden Polanyi 1957/1992: 29, 34-38, 47 f.).

Mit Reziprozität bezeichnet Polanyi Bewegungen von Gütern und Werten zwischen sich entsprechenden Punkten gleichgeordneter Gruppierungen und setzt Strukturen sozialer Symmetrie voraus. Solche Strukturen oder Institutionen, innerhalb derer sich reziproke Einstellungen hinsichtlich räumlich, zeitlich oder sachlich definierter Beziehungen ausbilden können, sind z.B. Verwandtschaft, Nachbarschaft, Berufsgruppen oder Religionsgemeinschaften.

Redistribution nennt er einen Typ von Bewegungen, bei dem die produzierten Güter und Werte von einem Zentrum aus angeeignet und von ihm aus zurückverteilt werden. Hier liegt die Allokation der Güter zentral in einer Hand und wird auf der Basis von Gewohnheit, Gesetz oder ad-hoc-Entscheidungen vollzogen. Während Reziprozität dem Prinzip der Symmetrie folgt, beruht das Redistribution auf einem Zentralitätsprinzip und setzt zentrale soziale Strukturen voraus.

Mit (Markt-)Tausch meint Polanyi wechselseitige Bewegungen von Gütern und Werten, die zwischen Besitzern im Rahmen eines Marktsystems stattfinden. Institutionell setzt die Integration durch Tausch ein System preisbildender und miteinander verbundener Märkte voraus, das Wertgleichheiten definieren kann. Ein System von Wertgleichheiten (Tauschraten) entsteht entweder durch gesetzte oder durch ausgehandelte Preise; nur letztere ermöglichen eine Integration durch Markttausch. Marktinstitutionen umfassen Mehrheiten von Besitzern, die eine Nachfragemenge und/oder eine Angebotsmenge bilden. Tausch und Markt sind also nicht identisch, und deshalb es gibt eine Vielfalt von Marktinstitutionen, nicht nur den Standardmarkt der neoklassischen Wirtschaftstheorie.

Nach Polanyi entstehen Reziprozität, Redistribution und Tausch als Integrationsform nicht spontan aus den Aktivitäten individueller Akteure, die sich wiederholen, verfestigen und typisieren; vielmehr können diese Formen nur dann integrativ wirken, wenn sie auf einen sie unterstützenden institutionellen Rahmen treffen. Indem sie diese drei Integrationsformen kombinieren, wobei jeweils eine dominieren kann, während die anderen beiden sie unterstützen, gewinnen Wirtschaften ihre spezifische Gestalt, Einheit und Stabilität.

In wirtschaftshistorischer Perspektive bezeichnet Markt ein recht junges Phänomen; über lange Zeiträume hinweg dominierten nicht-marktlich eingerichtete Wirtschaften, charakterisiert durch Kombinationen von Reziprozität und Redistribution. Polanyi kritisiert, dass erst der marktlich verengte Blick der modernen Wirtschaftstheorie den Markt und das moderne ökonomische Denken und Handeln unberechtigtweise universalisiere. Wirtschaftssoziologisch festzuhalten bleibt, dass Wirtschaft nicht mit Markt gleichzusetzen ist, sondern regelmäßig mehrere Integrationsformen praktiziert, und dass die Integrationsform Markttausch institutionelle Stützung benötigt.

Von einem Markt kann man nach Max Weber dann sprechen, wenn auf mindestens einer der beiden Seiten Anbieter und Nachfrager für ein Gut mehrere Tauschwillige um die Chance zu tauschen konkurrieren (vgl. zum Folgenden Weber 1922/1980: 382-385.). Auf Märkten vollziehen sich Kämpfe um Tauschgelegenheiten und um Macht, deren Kampfmittel Geld und Preis seien; Marktpreise resultieren also aus Machtkonstellationen, Tauschakte schließen Interes-

senkämpfe durch einen Kompromiss ab. Märkte können selbst oder fremd auferlegten Marktordnungen unterworfen sein. Während der realisierte und vollzogene Tausch nur die beiden individuellen Tauschpartner betreffe, sei das Konkurrieren auf Märkten Gemeinschaftshandeln, soweit sich die Akteure dabei konkret oder abstrakt an ihren Konkurrenten orientieren; je rationaler sie handelten, um so mehr sei dies der Fall.

Märkte verkörpern für Weber den Archetyp rationalen, zweckorientierten Gesellschaftshandelns. Der Markt vergesellschaftete durch Tausch und konstituierte die unpersönlichste aller sozialen Beziehungen, denn die einzelnen Tauschakte blieben in sich abgeschlossen und flüchtig, die Akteure seien nur sachlich orientiert und nur an den Tauschgütern interessiert; persönliche soziale Beziehungen „bilden Hemmungen der freien Entfaltung der nackten Marktvergemeinschaftung“ (1922/1980: 383). Mit diesem *Idealtypus* des Marktes übernimmt Weber die herkömmliche wirtschaftswissenschaftliche Idee vom Markt und weist die Aufgabe, ihn zu untersuchen, wesentlich der Ökonomik zu (vgl. aber 5.1). Verglichen damit haben die „Neue“ Wirtschaftssoziologie und die Institutionenökonomik den Markt re-sozialisiert, denn sie arbeiten theoretisch und empirisch bevorzugt mit einem *sozialen* Marktkonzept, das Märkte als relativ dauerhafte gesellschaftliche Einrichtungen (Institutionen) begreift, für die es gerade typisch ist, dass sich Tauschakte zwischen Akteuren wiederholen und dass soziale Beziehungen der Akteure den Tausch beeinflussen (Swedberg 2003: 121-126; Richter/Furubotn 2003: 322 f.).

Konkurrenz wird meist als ein wesentliches Merkmal von Märkten verstanden; dagegen stellt *Georg Simmel* (1858-1918) sie in einen größeren Kontext. Man kann seine Schrift „Soziologie der Konkurrenz“ als ein Exempel dafür lesen, wie man Verknüpfungen zwischen Wirtschaft und Gesellschaft soziologisch analysieren kann (Simmel 1903/1995). Zum einen verkürzt Simmel Konkurrenz nicht auf *ökonomische* Konkurrenz auf Märkten, sondern fasst ökonomische Konkurrenz als eine besondere Form eines allgemeinen gesellschaftlichen Phänomens Konkurrenz auf, das in seiner Gesamtheit und Differenziertheit zu untersuchen ist. Zum anderen arbeitet er heraus, dass und wie Konkurrenz gesellschaftlich konstituiert und reguliert wird und welche gesellschaftlichen Folgen dies nach sich zieht. Schließlich konzipiert er Konkurrenz als ein historisches Phänomen und nicht als zeitlose Universalie des menschlichen Verhaltens.

Simmel betrachtet Konkurrenz als ein allgemeines, nicht nur wirtschaftliches Phänomen. Im Wettbewerb sieht er ein Kennzeichen der Moderne, da er eine indirekte Kampfform sei, die Sachlichkeit im Verfahren (Leistungsauswahl) mit der Selbstverantwortlichkeit der Person (persönliches Können) vereinige. Der Konkurrenz schreibt Simmel – ähnlich wie Durkheim der Arbeitsteilung – eine integrierende Wirkung in der modernen Gesellschaft zu. Die „sozialisierende Kraft der Konkurrenz“ entfalte sich, weil die Konkurrenten um die Aufmerksamkeit und Gunst ihrer Adressaten werben, sich an ihre Wünsche anpassen, dafür Wege finden und erfinden und somit eine soziale Verbindung eingehen, „von der momentanen des Kaufes im Ladengeschäft bis zur Ehe“ und, um diese subjektiven Bedürfnisse zu befriedigen, zusätzliche gesellschaftliche Werte, z.B. begehrten Güter, produzieren (Simmel 1903/1995: 226-229, 246). Simmel betont, dass gesellschaftliche und rechtliche Normen definieren, ob in einer sozialen Gruppe Konkurrenz überhaupt und wenn ja, in welchen Formen erlaubt ist. Der Wettbewerb sozialisiere auch die Leistung des Individuums als gesellschaftlich konkurrierender Anbieter, da nur die relative Leistung im Verhältnis zu den Mitbewerbern zählt. Zugleich unterscheidet Wettbewerb scharf in seinem Ergebnis: der überlegene Leistungsanbieter erhält den „Gewinn“, der unterlegene nichts. Diese radikale Ungleichheit kann der „Verlierer“ ertragen, wenn ihm die Konkurrenz und ihre Verteilungsfolgen als leistungsgerecht erscheinen.

#### 4.4 Soziale Einbettung und Entbettung der Wirtschaft

Eine kontroverse Debatte und wichtige wirtschaftssoziologische Impulse löste Polanyis wirtschaftsgeschichtlich akzentuierte Untersuchung „The Great Transformation“ aus, in der er die soziale Entfesselung der modernen Wirtschaft durch liberalisierte Märkte (disembedding) darstellt, die die traditionelle Einbettung der Wirtschaft (embeddedness) abgelöst habe (vgl. zum Folgenden Polanyi 1944/1978: 102-108, 192-195). Für Polanyi waren Märkte bis ins 19. Jahrhundert „bloße Begleiterscheinungen des Wirtschaftslebens“, die seit sehr langer Zeit in Form von kleinen Lokal- und Fernhandelsmärkten existierten; das „Wirtschaftssystem war im Gesellschaftssystem integriert“ (Einbettung), Normen für das wirtschaftliche Verhalten (Regulierung) und Märkte entwickelten sich gemeinsam, der „selbst regulierende“ Markt war völlig unbekannt (1944/1978: 102). Polanyi warnt deshalb davor, Wirtschaft einfach mit Markt gleichzusetzen. „Einbettung“ gehört heute zu den Kernkonzepten der Wirtschaftssoziologie und bezeichnet die regulative Wirkung, die institutionelle Regeln, soziale Strukturen, Normen und Macht in wirtschaftlichen Zusammenhängen neben den „rein ökonomischen“ Interessen der Akteure entfalten (vgl. Beckert 1999: 90).

Eingedenk dessen, dass Märkte historisch betrachtet nur mäßig relevant und regelmäßig in soziale Institutionen eingebettet und verstrickt waren, analysiert Polanyi am englischen Beispiel, wie durch marktorientierte Reformen im 19. Jahrhundert ein grundlegend neuer Typ von Wirtschaft durchgesetzt wird. Dieser Wirtschaftstypus unterwirft sich ganz dem Prinzip des sich selbst regulierenden Marktes und lehnt „Eingriffe“ in „die Wirtschaft“ oder die Märkte „von außen“, etwa durch Politik, Gesellschaft oder Religion, ab, da sie die Selbstregulierung gefährdeten. Der herrschenden wirtschaftsliberalistischen Grundüberzeugung folgend sollen ökonomische Entscheidungen allein durch Märkte getroffen werden, und alle traditionellen, moralischen und legalen regulativen Hindernisse, die dem entgegenstehen, sollen beseitigt werden. Damit löst ein neues Prinzip, die soziale Entbettung von Märkten, das traditionelle Prinzip ihrer Einbettung in die Gesellschaft ab, die Marktwirtschaft als ökonomisches System wird „ausschließlich von Märkten kontrolliert, geregelt und gesteuert“ (Polanyi 1944/1978: 102). Im Zentrum dieser großen politischen Transformation in England stand ein Gesetzgebungsprojekt, das darauf abzielte, Arbeit, Boden und Geld in kommerzielle, d.h. für den Verkauf auf dem Markt erzeugte Güter (Waren) umzuwandeln (Kommodifizierung), die wie jedes andere Wirtschaftsgut beliebig gekauft und verkauft werden können. Polanyi bestreitet aber, dass Arbeit, Boden und Geld Warencharakter haben, es handele sich vielmehr um eine künstliche Warenfiktion, denn weder menschliche Tätigkeit (Arbeit), noch Natur (Boden) noch Geld (Kaufkraft) würden *für* den Markt produziert. Die Warenfiktion werde politisch und ideologisch durchgesetzt, *damit* Tätigkeit, Natur und Kaufkraft trotz ihrer Charakteristika dennoch als Waren behandelt und dadurch marktgängig gemacht werden könnten. Sei die Warenfiktion erst einmal anerkannt, könne das zentrale Organisationsprinzip dieses neuen Gesellschaftstyps, nämlich all diejenigen Institutionen oder Verhaltensweisen, die die Selbstregulierung des Marktmechanismus verhindern, nicht zuzulassen, unumschränkt wirken, in Form des internationalen Freihandels auch auf globaler Ebene. Paradoxerweise kann man diese Laissez-faire-Ordnung nur durchsetzen und aufrechterhalten, wenn der Staat ständig interveniert. Das ökonomische System ist nun nicht mehr in soziale Beziehungen eingebettet, sondern die sozialen Beziehungen sind in das ökonomische System eingebettet (Polanyi 1947: 151). Diese Entbettung hält Polanyi für ein typisches Merkmal moderner Marktgesellschaften. Eine solche „Marktgesellschaft“ habe utopischen Charakter; die Geschichte des 19. und 20. Jahrhunderts zeige, dass die zu Grunde liegende Marktutopie einer institutionellen Trennung von Wirtschaft und Politik versagt habe (Polanyi 1944/1978: 292, 306, 336). Die ökonomistische Liberalisierung von „echten“ Waren auf den Gütermärkten habe sich ständig und stark ausgeweitet, zugleich aber eine gesellschaftliche Gegenbewegung zum Selbstschutz erzeugt, um die Märkte der fiktiven Waren Arbeit und Boden wieder einzubetten,

sie gesellschaftlich und politisch zu zähmen (1944/1978: 182 f.). Deshalb bestehe die Große Transformation aus einer Doppelbewegung von Liberalisierung und (Re-)Regulierung der Märkte, neben dem Prinzip des Wirtschaftsliberalismus wirke das Prinzip des gesellschaftlichen Selbstschutzes.

#### 4.5 Einbettung und soziale Netzwerke

Polanyi hat das Schlüsselkonzept der sozialen Einbettung der Wirtschaft und ökonomischen Handelns entwickelt, Granovetter hat es aufgegriffen, reformuliert, ins Zentrum der neueren Wirtschaftssoziologie gestellt und verbreitet und ist damit der Protagonist dieses Konzepts; für ihn bildet das Einbettungskonzept zusammen mit der Grundidee, dass ökonomische Institutionen sozial konstruiert sind, das theoretische Fundament der Wirtschaftssoziologie (vgl. Swedberg 2003: 34). Beide Konzepte widersprechen der Grundannahme der neoklassischen Wirtschaftstheorie, alle ökonomischen Phänomene könnten auf isoliertes individuelles interessegeleitetes Handeln zurückgeführt werden.

Mit Einbettung bezeichnet Granovetter die soziale Rahmung ökonomischen Handelns, ökonomischer Ergebnisse und Institutionen (vgl. zum Folgenden Granovetter 1990). Anders als Polanyi hält er Einbettung für ein Phänomen, das einerseits auch kapitalistische Wirtschaften charakterisiert, andererseits aber nicht so stark prägend wirkt, wie Polanyi angenommen hat. Granovetter konzipiert Einbettung also universal, aber schwächer als Polanyi. Mit sozialer Einbettung meint Granovetter, dass die ökonomischen Akteure zum einen im Rahmen ihrer persönlichen sozialen Beziehungen handeln (relationale Einbettung) und dass sie zum anderen vom Gesamtnetzwerk sozialer Beziehungen beeinflusst werden (strukturelle Einbettung). Für Granovetter stehen soziale Netzwerke im Zentrum des Einbettungskonzeptes. Nicht nur die individuellen Präferenzen und Motive der Akteure bestimmen ihr Handeln, sondern auch institutionelle Regeln, soziale Strukturen, Normen und Machtverhältnisse (Beckert 1999: 90). Beispielsweise prägt nach Granovetter die Vergangenheit der Beziehungen zwischen einem Arbeiter und seinem Vorgesetzten unmittelbar deren gegenwärtiges ökonomisches Handeln (relational), und die Art des Verhältnisses aller Arbeiter in einem Betrieb untereinander wirkt indirekt darauf ein, welche Beziehung ein einzelner Arbeiter zu seinem Vorgesetzten hat (strukturell). Weitere Beispiele sind, dass etwa dauerhafte Vertrauensverhältnisse zwischen Händlern deren Beschaffungs- und Preispolitik prägen, dass das Ausmaß von Lohnunterschieden zwischen Beschäftigtengruppen in einem Betrieb davon abhängt, ob nur betriebsinterne oder auch betriebsübergreifende soziale Netzwerke existieren oder dass aus persönlichen Netzwerken einflussreicher Akteure ganz spezifische, dauerhafte und später unabhängig von diesen Individuen weiterexistierende Branchenstrukturen entstehen, etwa in der US-amerikanischen Stromindustrie.

Jens Beckert findet die historische Kontinuität der Einbettung ökonomischen Handelns angesichts der großen Unterschiede in den jeweiligen Wirtschaftsformationen erstaunlich und erklärungsbedürftig (Beckert 1999). Für ihn verändern sich hinter dem scheinbar universalen und ubiquitären Einbettungsphänomen die Motive und Ziele, aus denen heraus Einbettung entsteht. Vormoderne Gesellschaften wollten rein ökonomisch rationales Handeln aus *sozialen* Gründen begrenzen oder verhindern. Einbettung in modernen Marktgesellschaften dagegen resultiere daraus, dass allein nutzenmaximierendes und nur marktkoordiniertes Individualhandeln *wirtschaftlich* unerwünschte Folgen habe. Deshalb müssten die Akteure selbst dafür sorgen, dass sie Formen der Absicherung gegen ökonomische Dysfunktionalitäten entwickeln und institutionalisieren. Mit moderner sozialer Einbettung reagierten die ökonomischen Akteure fortlaufend darauf, dass sich der Wettbewerbsmarkt durchgesetzt habe, dass ihre individuelle Rationalität

allein nicht genüge, um ökonomische Ziele zu erreichen, und sie selbst deshalb auch die sozialen und kulturellen Voraussetzungen für ökonomische Effizienz herstellen müssten. Dieses Argument korrespondiert im Kern Polanyis Vorstellung von einer Doppelbewegung aus Liberalisierung und Reregulierung, die darin münde, dass der Markt wiedereingebettet werde. Allerdings verschiebt Beckert den Akzent auf die Marktakteure selbst und das Effizienzkriterium: Die soziale Entbettung der Wirtschaft steigere zwar die ökonomische Effizienz wesentlich, weil sie viele der herkömmlichen sozialen Fesseln der Wirtschaft löse, diese Effizienzsteigerung durch Entbettung stoße aber an grundsätzliche Grenzen.

An zwei systematischen Stellen, so Beckert (1999: 95-98), wird Einbettung wieder eingeführt. Zum einen dort, wo kooperative Beziehungen und effiziente Ergebnisse dann unterminiert oder unmöglich werden, wenn sie sich nur auf eigennützige rationale Kalkulation der Akteure gründen können. „Irrationales“ Handeln, das in soziale Strukturen und Machtverhältnisse eingelassen ist und normativen Regeln folgt, kann Kooperation (wieder) ermöglichen und so höhere Effizienz erreichen. Zum anderen kann Einbettung das Problem, unter Ungewissheit handeln zu müssen, entschärfen, wenn die Akteure kognitive, soziale und kulturelle Muster und Mechanismen wie Institution, Norm, Gewohnheit, Macht und Netzwerk nutzen, um sich trotz ökonomischer Ungewissheit orientieren zu können. Eine dritte Notwendigkeit für Einbettung steht im Zusammenhang mit Innovation.

Aus theoretischer Sicht besticht der Ansatz Granovetters durch drei Charakteristika (Granovetter 1990: 106 f.). Zum einen betont er, dass Lösungsversuche zu ein und demselben ökonomischen Problem je nachdem, in welche spezifischen sozialen Strukturen, institutionellen Entwicklungspfade und Formen kollektiven Handelns sie jeweils eingebunden sind, zu sehr unterschiedlichen Ergebnissen führen (hohe Kontingenz, kontextabhängige Erklärung). Zum anderen hält er den theoretischen Anspruch, einen *allgemeinen* soziologischen Erklärungsrahmen für ökonomisches Handeln zu entwickeln, aufrecht (z.B. als allgemeine Theorie sozialer Institutionen), um zu vermeiden, in eine beliebige Interpretation historischer Einzelfälle abzugleiten (Historismus). Schließlich bietet er drittens die Chance, das Einbettungskonzept mit einer Institutionentheorie zu verbinden (Swedberg 2003: 36). Z.B. können sich familiäre oder freundschaftliche Beziehungen, die sich auf persönliches Vertrauen und ähnlichen persönlichen, ethnischen oder lokalen Charakteristika gründen, zu festeren Mustern formalisieren, etwa in Form wechselseitiger wirtschaftlicher Verbindungen wie bei Holdinggesellschaften oder Überkreuzverflechtungen der Vorstände unterschiedlicher Aktiengesellschaften. Welche Form diese institutionellen Muster im Laufe ihrer Herausbildung annehmen, hängt von der ursprünglichen Struktur der persönlichen Beziehungen ab, aus denen heraus sie sich verfestigen; so gesehen können Institutionen als „geronnene Netzwerke“ aufgefasst werden (Granovetter 1992: 7 f.).

Sharon Zukin und Paul DiMaggio verfeinern das Einbettungskonzept, indem sie vier Arten der Einbettung ökonomischen Handelns unterscheiden (vgl. zum Folgenden Zukin/DiMaggio 1990: 14-23). Kognitive Einbettung bezeichnet die Grenzen, die die Struktur mentaler Prozesse dem rationalen ökonomischen Kalkül der Akteure setzt, z.B. weil sie mit Situationen der Unsicherheit nicht umgehen können oder mit hoher Komplexität überfordert sind. Den Einfluss, den gemeinsame kollektive Vorstellungen der Akteure auf ökonomische Ziele, Handlungsstrategien und Institutionen ausüben, fassen Zukin und DiMaggio unter kultureller Einbettung zusammen. Dazu gehört zum einen, dass die ökonomische Rationalität und das ihr entsprechende eigennützig kalkulierende Handeln selbst in Prozessen kultureller Konstruktion entstehen. Zum anderen setzen kulturelle Ideen dem freien Spiel ökonomischer Kräfte bestimmte Grenzen. Als besonders relevant markieren sie die strukturelle Einbettung nach Granovetter. Schließlich meinen Zukin und DiMaggio mit politischer Einbettung das Phänomen, dass ökonomische Institutionen und Entscheidungen von Machtkämpfen geprägt werden, woran sich nicht nur die ökonomischen Akteure, sondern auch der Staat und gesellschaftliche Gruppen beteiligen. Die

Machtverhältnisse drücken sich auch in den gesetzlichen Rahmenbedingungen für ökonomisches Handeln aus, etwa in Bilanzierungsvorschriften, Informationspflichten von Unternehmensleitungen oder Haftungsregelungen.

#### 4.6 Soziale Konstruktion ökonomischer Institutionen

Wie ökonomische Rationalität nicht nur als Ergebnis allgemeiner kultureller Konstruktionsprozesse entsteht und besteht, sondern auch und vor allem durch konkrete Wechselwirkungen zwischen Wirtschaft und Wissenschaft, demonstriert das folgende Beispiel. Im Zentrum steht hier das Verhältnis von ökonomischer Theorie, wie sie sich in wirtschaftswissenschaftlichen Marktmodellen ausdrückt, und ökonomischer Realität, wie sie in Form konkreter Märkte existiert. Die Fragestellung lautet, ob und wie reale Märkte und ihre Strukturen so gestaltet werden, dass die Handlungsmuster der Marktakteure dem theoretischen Vorbild des Homo Oeconomicus entsprechen. Finanzsoziologische Analysen zeigen, wie reale Märkte ganz bewusst so reorganisiert werden, dass sie den abstrakten und realitätsfernen modelltheoretischen Annahmen des homo oeconomicus und der idealen Marktwelt der Ökonomik entsprechen. Eine Umgestaltung der Märkte nach diesen Modellvorgaben formatiert die realen Akteure als hochrationale Akteure, sodass sich ihr reales Denken und Handeln dem abstrakten und höchst unwahrscheinlichen Homo-oeconomicus-Modell annähert. MacKenzie und Millo haben diese Rekonstruktionsprozesse am Beispiel von Optionsmärkten untersucht, um den Einfluss von ökonomischen Modellen und wirtschaftswissenschaftlicher Beratung nachzuweisen (vgl. zum Folgenden MacKenzie/Millo 2003).

Das Handeln der Akteure auf diesen Märkten ändert sich, wenn man Angebot und Nachfrage sowie die Preisfindung modellgemäß reorganisiert und die Marktprozesse mit Hilfe von Computerprogrammen automatisiert hat. Die Optionshändler wenden sich von ihren üblichen Faustregeln und Heuristiken ab, mit denen sie bisher die Preise für Aktienoptionen festgelegt haben. Stattdessen kalkulieren sie nun nach den Regeln wirtschaftswissenschaftlich abgeleiteter Modelle, die in die Struktur ihrer Handelssoftware eingebaut sind. Damit nähert sich die bisher übliche, nur beschränkt rationale Entscheidungspraxis dem vollständig rationalen Kalkül an, das den üblichen *theoretischen* Annahmen der Wirtschaftswissenschaften entspricht. Dieses theoretische Modell des Rationalkalküls setzt sich nun auf Grund der gezielt nach diesen Vorgaben konstruierten Marktstrukturen und Preisfindungsalgorithmen auch als *reale* Kalkulationspraxis durch. Die ökonomische Finanz- und Preistheorie, insbesondere die hoch mathematische Optionspreistheorie, wird ingenieurmäßig auf die Marktpraxis angewendet.

Diese Märkte werden also nach den theoretischen Vorgaben der Wirtschaftswissenschaften und unter Beteiligung von Wirtschaftswissenschaftlern als Praxisberater umgestaltet. Damit wird ein traditioneller und populärer Vorwurf von Seiten der Wirtschaftssoziologie gegenstandslos: die ökonomische Markttheorie sei realitätsfern und deshalb wenig relevant. Hier ist es genau umgekehrt: Ökonomische Markttheorien und Marktmodelle liefern die Vorgaben, nach denen man die Marktrealitäten umgestaltet oder neu entwirft. War die Ökonomik vielleicht bisher realitätsfern, ändert sich dies nun. Denn die Ökonomik selbst produziert jetzt die faktische Übereinstimmung von Marktmodell und Marktpraxis, indem sie die Praxis an ihr Modell anpasst. Das geschieht, nebenbei bemerkt, auch auf der Makroebene, wie man an herrschenden, wirtschaftswissenschaftlich inspirierten Wirtschaftspolitiken sehen kann.

Selbstverständlich wäre es soziologisch naiv anzunehmen, die Wissenschaftsdisziplin Ökonomik beeinflusse die Marktpraxis aus eigener Kraft und setze ihre Modelle eins zu eins und geradlinig um. Die Marktmodelle können nicht bruchlos umgesetzt werden, wie beispielsweise



eine Fallstudie über die Automatisierung der Preisfindung auf Finanzmärkten von Fabian Muniesa illustriert (vgl. zum Folgenden Muniesa 2000). Erstens existieren mehrere, unterschiedliche Visionen von einem optimal funktionierenden Markt, das Modelldesign und seine Umsetzung sind immer umstritten. Zweitens ermöglichen erst mehrere Hintergrundfaktoren diese besondere Restrukturierung der Märkte. Dazu gehören in diesem speziellen Fall größere Börsencrashes, die die Legitimation der bisherigen Marktmodelle untergraben. Allgemeine Hintergrundfaktoren sind eine starke und nachhaltige politische und öffentliche Unterstützung für neoklassische und neoliberale Konzepte, ein effektives Netzwerk, in dem Ökonomen an einflussreichen Stellen sitzen, sowie Praktiker, die wirtschaftswissenschaftliche Theorien als Hintergrundwissen internalisiert haben. Drittens kann man das vorhandene praktische Wissen der Händler nicht einfach schematisch in einen Marktalgorithmus übersetzen. Es ist implizites, stillschweigendes Wissen, eine Art handlungspraktische Bewusstheit, an soziale Situationen gebunden, und die Akteure selbst können es nicht mitteilen. Deshalb ist es äußerst schwierig, es in schematischen Algorithmen zu objektivieren und zu automatisieren. Viertens spiegeln die letztlich installierten Algorithmen komplexe Kompromisse wider. Sie erscheinen zwar als eine Vergegenständlichung ökonomischer Theorie, sind aber in Wirklichkeit Kompromisse zwischen den unterschiedlichen Interessen der an der Reorganisation des Marktes beteiligten Akteure. Sie sind darüber hinaus ein Kompromiss zwischen der ursprünglich angestrebten, theoretisch abgeleiteten Marktqualität und den realen Akteursinteressen.

Was zeigen solche Studien? Zum einen zeigen sie, wie normative ökonomische Marktmodelle die praktische Marktorganisation beeinflussen und wie die Wirtschaftswissenschaften auf diesem Wege reale Märkte mitgestalten. Zum anderen machen sie deutlich, dass Marktsoziologie und Wirtschaftssoziologie auf die Erkenntnisse einer Soziologie der ökonomischen Wissensformen angewiesen ist (vgl. Steiner 2001).

In Fällen wie der Reorganisation von Märkten kann man mit den Methoden der Laborstudien der konstruktivistischen Wirtschaftssoziologie arbeiten (vgl. Knorr-Cetina 2001). Denn man hat es hier mit zwei, eng miteinander verknüpften Laborsituationen zu tun, zum einen mit dem wirtschaftswissenschaftlichen Labor, in dem Marktmodelle erfunden, simuliert und getestet werden, zum anderen mit dem ökonomischen Labor der Marktkonstrukteure, in dem echte Märkte neu erfunden, reorganisiert und real getestet werden. Selbstverständlich dürfen diese Analysen nicht auf einer mikrosoziologischen Ebene stecken bleiben, sondern müssen in eine Analyse der institutionellen Rahmenbedingungen eingebettet werden (vgl. Weingart 2003, 70 f.).

#### 4.7 Kapitalismusanalyse und Kapitalismuskritik

Die grundsätzliche und kritische Analyse des Kapitalismus hat eine lange, lebendige und vielfältige Tradition, auch in der Wirtschaftssoziologie. Als eine spezifische Form der institutionalisierten materiellen Reproduktion einer Gesellschaft, die sich vor allem im 19. Jahrhundert entwickelt und im vergangenen Jahrzehnt real und mental immer mehr verbreitet hat, verdient sie besondere Aufmerksamkeit.

In dieser Linie soziologischen Denkens über Wirtschaft wirkt das Werk von *Karl Marx* (1818-1883) bis heute weiter. In unserem Kontext steht er für die Betonung ökonomischer Faktoren und für eine kritische Kapitalismusanalyse, die er vor allem im dreibändigen „Das Kapital“ entwickelt (Marx 1867/2001, 1893/1989, 1894/2003). Zunächst gilt seine Grundeinsicht, dass die Wirtschaft für die Gesellschaft eine außerordentlich große Relevanz und Wirkung entfaltet (vgl. Swedberg 1987: 24). Aus dieser Grundidee entwickelt er den Rahmen einer makrosozio-

logischen Basis-Überbau-Theorie, die den rechtlichen, politischen und kulturellen Überbau einer Gesellschaft als vom ökonomischen Unterbau der Produktivkräfte und Produktionsverhältnisse abhängig und geprägt konzipiert. Marx versucht dabei, die ökonomische Basis umfassend zu analysieren, d.h. den Produktions-, Distributions- Konsumtionsbereich gleichermaßen einzubeziehen. Marx analysiert die moderne kapitalistische Gesellschaft zuvorderst in kritischer Absicht, etwa mit Blick auf Entfremdung, Imperialismus oder Klassenkonflikte. Einflussreich sind seine Analysen der kapitalistischen Warengesellschaft, der außerordentlichen, systematischen, sich selbst tragenden und verstärkenden, zum Selbstzweck werdenden Dynamik, die Warenproduktion und Kapitalakkumulation im Kapitalismus entwickeln, um schließlich die gesamte Gesellschaft zu durchdringen und in einer allgegenwärtigen Kommodifizierung oder Kommerzialisierung zu münden. Vor allem durch systembedingte innere Widersprüche, Klassenkonflikte und immer häufigere und heftigere Wirtschaftskrisen bricht der Kapitalismus schließlich notwendigerweise zusammen. In seinen Analysen geraten nichtökonomische Faktoren aus dem Blickfeld, sodass er soziale Erscheinungen eher auf ihre materiell-ökonomischen Ursachen reduziert und damit letztlich ökonomistisch und nicht (wirtschafts-)soziologisch argumentiert.

Grundsätzlich anders setzt Max Weber seine ebenso wirkungsmächtige und wie umstrittene Analyse des Kapitalismus an, die er auf eine Untersuchung seiner kulturellen, insbesondere religiösen Fundamente gründet (vgl. Weber 1920/1972, 1922/1980: 95 f., 117-121, 378 f.;). Entscheidend ist für Weber die Herausbildung eines kapitalistischen Geistes, eines Ethos kapitalistischer Kultur, der in einem innerweltlich-asketischen, auf eine rational-methodische Lebensweise ausgerichteten Protestantismus wurzelt. Dieser liefert die religiösen Motive dafür, in „methodisch *rationalisierter* Berufserfüllung das Heil zu suchen“ (Weber 1922/1980: 379), viel zu sparen und ständig Kapital zu bilden, und der den wirtschaftlichen Erfolg des Individuums ethisch überhöht. Die moderne westliche Variante des Kapitalismus sieht Weber charakterisiert durch einen Typus wirtschaftlicher Tätigkeit, bei dem selbstdisziplinierte Akteure rational kontrolliert ihre eigenen, ideellen oder materiellen Interessen verfolgen, angetrieben vom Streben nach Einkommen, dabei überwiegend in rationalen Organisationen agieren und durch eine rationale Form des Rechts gerahmt werden. Ihr Handeln orientiert sich an Erwerbchancen, insbesondere an Rentabilitätschancen auf Märkten. Typisch sind rationale, dauerhafte kapitalistische Betriebe und Unternehmen, meist im Privateigentum von Wertpapierbesitzern und ohne Eigentumsbeteiligung der Erwerbstätigen, mit freier Lohnarbeit, rationaler Arbeitsteilung und marktgesteuerter Einkommensverteilung. Den Rahmen bildeten weiter eine staatlich garantierte Geld- und Währungsverfassung, mehr oder weniger freie Geld- und Kapitalmärkte, an denen auch Eigentumsrechte an Unternehmen gehandelt werden, und ein berechenbares Steuer- und Abgabensystem. In einem religiös motivierten Lebensstil gründend, der sich aber im Zuge fortschreitender Säkularisierung verflüchtigt, wirkte der entwickelte moderne Kapitalismus über seine sozioökonomischen Strukturen auf den Lebensstil jedes Einzelnen zurück, indem er sie strukturell und kulturell zum Rationalismus und fortlaufendem Erwerbsstreben zwingt.

Auch die gegenwärtige Wirtschaftssoziologie diskutiert den „Geist des Kapitalismus“, beispielsweise, wenn Luc Boltanski und Ève Chiapello die Frage aufwerfen, wie heute die Motivation von Arbeitnehmern und Managern dafür hergestellt und gesichert werden kann, sich am kapitalistischen System zu beteiligen und sich dafür zu engagieren (Boltanski/Chiapello 2003). Sie sehen den Geist des Kapitalismus in einer schweren Krise, was ein „neues, mobilisierungsstärkeres Ideologiesystem“ verlange, um Rechtfertigung und Akzeptanz des kapitalistischen Systems auch zukünftig zu sichern (2003: 44).

Eine krisenhafte Entwicklung des Kapitalismus prognostizierte auch *Joseph Schumpeter* (1883-1950). In unserem Kontext repräsentiert er die These der Selbstzerstörung des Kapitalismus, die er mit dem Verschwinden des Unternehmers verbindet. Im Kapitalismus übernehmen nach Schumpeter Unternehmerpersönlichkeiten die Funktion der wirtschaftlichen Innovati-

on, von der die Dynamik der kapitalistischen Entwicklung entscheidend abhängt (vgl. zum Folgenden Schumpeter 1942/1993 und 1911/1993; Gislain/Steiner 1995: 150-156). Den Kapitalismus charakterisiert vor allem ein laufender ökonomischer Wandel, in dem neue und alte Branchen und Unternehmen miteinander kämpfen, und dessen zentrale Figur der innovative Unternehmer ist. Der kreative unternehmerische Innovator – das Gegenbild zum rational kalkulierenden homo oeconomicus und zum bürokratisch verwaltenden Manager – erfindet neue Kombinationen aus vorhandenen Produktionsfaktoren und verdrängt so in einem andauernden Prozess schöpferischer Zerstörung traditionelle Formen von Produktion und Organisation und die Unternehmen, die diese weiterhin anwenden.

Im Zuge von Konkurrenz und Konzentration setzt sich allerdings immer mehr die Form des Großunternehmens durch. Großunternehmen organisieren sich bürokratisch, etablieren ein routinisiertes Management verdrängen und so den schöpferisch-innovativen Einzelunternehmer, die Prinzipien Organisation und Management lösen die Prinzipien Innovation und Führung ab. So erlahmt die kapitalistische Dynamik und der Kapitalismus als System schwächt sich selbst. Eine kapitalistische Wirtschaft, in der entpersonalisierte, bürokratische, monopolistische Großunternehmen dominieren, hat für Schumpeter ähnliche Eigenschaften wie eine Planwirtschaft; der Kapitalismus entwickle so von innen her Tendenzen der Sozialisierung.

Dynamik und Erfolg des Kapitalismus – vor allem der permanenten Innovation durch schöpferische Zerstörung des Alten und der fortschreitenden Rationalisierung der Wirtschaft – unterminieren nach Schumpeter selbstzerstörerisch dessen wirtschaftliche und nicht-wirtschaftliche Grundlagen. Die im Kapitalismus dominierenden ökonomischen Grundorientierungen Individualismus und Rationalismus würden zur allgemeinen Lebensform und Traditionen und bestehenden Institutionen zerstören, ohne dass eine neue Ordnung entstehe. Sie durchdrängen auch das Privatleben und lösen die bürgerliche Familie, eine der Grundlagen des Unternehmertums, auf. Hinzu kommen weitere Faktoren wie beispielsweise das Verschwinden des Bürgertums als Klasse und eine immer kapitalismuseindlicher werdende Öffentlichkeit. Schumpeter kommt zum Ergebnis, dass der Kapitalismus nicht überlebensfähig sei. Schumpeters Versuch, eine integrierte Theorie des Kapitalismus und des Unternehmertums (entrepreneurship) zu entwickeln, ist ein wesentlicher Beitrag zur Wirtschaftssoziologie. Insbesondere sein Beitrag zur Analyse des Unternehmertums bleibt bis heute einflussreich, auch wenn die Soziologie diesen Themenbereich vernachlässigt.

Schließlich gehört auch Polanyi in die Reihe der soziologischen Skeptiker, die den Kapitalismus für langfristig nicht überlebensfähig halten. Die historische und theoretische Analyse und Fundamentalkritik des modernen Wirtschaftsliberalismus, die in seinem Hauptwerk „The Great Transformation“ (1944/1978) leistet, erfreut sich seit gut zwei Jahrzehnten einer erhöhten Aufmerksamkeit, besonders im Kontext der Kritik an Globalisierung und Neoliberalismus. Polanyi befürchtet, dass die Loslösung des Marktes aus der sozialen Einbettung, der Individualismus und Materialismus des entfesselten (kapitalistischen) Marktsystems – ähnlich wie bei Schumpeter der Individualismus und Rationalismus im Kapitalismus – gesellschaftlich desintegrieren, kulturell entwurzeln und normativ entwerten und deshalb in der Katastrophe enden: „Wenn man den Marktmechanismus als ausschließlichen Lenker des Schicksals der Menschen und ihrer natürlichen Umwelt, oder auch nur des Umfangs und der Anwendung der Kaufkraft zuließe, dann würde dies zur Zerstörung der Gesellschaft führen“ (Polanyi 1944/1978: 108).

Eine weitere, mit wirtschaftssoziologischem Denken verbundene Linie ist die Vergleichende Wirtschaftssystemforschung, die sich in der jüngeren Vergangenheit vor allem mit den Varianten des Kapitalismus, ihren institutionellen Grundlagen und unterschiedlichen Leistungsfähigkeiten beschäftigt hat (z.B. Hall/Soskice 2001; Streeck 1992); in diesen Kontext gehören ferner auch Arbeiten zur Globalisierung und zum Weltwirtschaftssystem (z.B. Wallerstein 1979). Auf diese Arbeitsfelder kann hier nicht näher eingegangen werden.

#### 4.8 *Wirtschaft und Gesellschaft*

Mit ihrem Buch „Economy and Society“ (1956) stehen Talcott Parsons und Neil Smelser für einen weiteren Versuch, die Kluft zwischen Wirtschaftswissenschaften und Soziologie konzeptionell zu überbrücken und zugleich die Wirtschaftssoziologie aus der Enge und dem Elend einer science of leftovers zu befreien (vgl. Swedberg 1987: 59-62, 2003: 29 f.). Darüber hinaus kann dieses Werk in unserem Zusammenhang unter zwei weiteren Aspekten als exemplarisch gelten: erstens der Soziologie den aktuellen Stand der Wirtschaftswissenschaften verfügbar zu machen und zweitens die Wirtschaft als ein eigenständiges soziales System aufzufassen. Parsons und Smelser schlagen vor, die Wirtschaftstheorie mit der Allgemeinen Theorie sozialer Systeme zu verknüpfen und so beide Disziplinen integrieren. Man könne die Wirtschaft als ein spezielles soziales System, als ein Subsystem der Gesellschaft auffassen, das deren Anpassung an die Umwelt durch Produktion von Gütern und Dienstleistungen sichere (Adaptionsfunktion) und mit anderen Subsystemen in vielfältiger Wechselwirkung stehe; dann stelle die Wirtschaftstheorie eine spezielle Variante der Theorie sozialer Systeme dar. Das Wirtschaftssystem differenziere sich funktional in vier Subsysteme aus: Kapitalbildung und Investition, Produktion und Distribution, Ökonomisches Engagement (physische, kulturelle und motivationale Ressourcen), Organisation und Unternehmen. Damit nehmen die Autoren Bezug auf Parsons' strukturfunktionalistische Theorie sozialer Systeme.

Dieser Integrationsversuch von Parsons und Smelser blieb fast ohne Resonanz, ebenso wie Smelsers einige Jahre später erschienenenes, interdisziplinär angelegtes Lehrbuch „The Sociology of Economic Life“ (1963). Smelser gibt dort einen Überblick über die Wirtschaftssoziologie, die die Kausalbeziehungen zwischen den ökonomischen und nicht-ökonomischen Aspekten der Gesellschaft untersuche und führt dafür relevantes Wissen aus Soziologie und Ökonomik zusammen (Smelser 1963: 12). Er betont, dass der Wirtschaftssoziologie „eine einzigartige und äußerst wichtige Bedeutung“ zukomme, weil sie dazu beitrage, beide Gebiete, die sie in sich vereine, weiterzuentwickeln (1963: 197). Erst drei bis vier Jahrzehnte nach dieser Forderung Smelsers beginnen Soziologie und Ökonomik, sich einander im wirtschaftssoziologischen Feld anzunähern.

### 5. **Soziologie des Marktes**

In modernen Wirtschaften haben die Institution Markt und organisierte Märkte eine zentrale Bedeutung, wengleich sie neben weiteren wichtigen ökonomischen Institutionen steht wie etwa Familie, Haushalt oder Unternehmen. Märkte bilden den Hauptgegenstand der Ökonomik und haben in den letzten Jahrzehnten auch in der Wirtschaftssoziologie stark an Aufmerksamkeit gewonnen. An drei Beispielen wirtschaftssoziologischer Marktanalyse soll im Folgenden gezeigt werden, dass die Funktionsweise und die wirtschaftlichen Ergebnisse selbst hoch abstrakter und anonymer Wertpapiermärkte nicht angemessen verstanden werden können, ohne die sozialen Eigenschaften dieser Märkte ins Zentrum zu stellen.

Eine besondere Marktinstitution ist die Börse, die Organisationsformen wie die Deutsche Börse AG, Frankfurt, oder die New York Stock Exchange Inc. annimmt. In der Volkswirtschaftslehre gilt die Börse als ein Markttyp, der sich den Eigenschaften des idealen Marktes annähert. Für manche findet in der Institution Börse auch der Kapitalismus seinen paradigmatischen Ausdruck, wenn man ihn wie Boltanski und Chiapello einfach als „eine Forderung nach unbegrenzter Kapitalakkumulation durch den Einsatz formell friedlicher Mittel“ definiert (Bol-

tanski/Chiapello 2003: 39). Der Markttyp Börse bietet wirtschaftssoziologischen Grundideen und Konzeptionen ein fruchtbares Anwendungsgebiet.

Die Börse übernimmt in der Wirtschaft die Funktion der Preisbildung in Form eines spezifisch organisierten Marktes für einen besonderen Typ von Tauschobjekten (Wertpapiere aller Art) (vgl. zum Folgenden Baecker 1999). Auf dem Markt der Börse spielen sich gegenwärtige Ereignisse ab, Käufe und Verkäufe, die sich in Kursen (Preisen) ausdrücken, vor deren Hintergrund sich Erwartungen über zukünftige Ereignisse entwickeln und laufend angepasst werden können.

Die Börse hat nach Baecker drei charakteristische Eigenschaften. Sie ist eine Mischform aus Markt und Organisation, ihre Preisbildungsprozesse stehen unter laufender Beobachtung und diese Prozesse sind zeitabhängig, d.h. sie werden von vergangenen Preisen an der Börse – implizit oder explizit etwa in Form von grafischen Darstellungen von historischen Aktienkursen – und von Erwartungen über zukünftige Preisbildungen geprägt. Die Börse kann als eine Einrichtung aufgefasst werden, die zum einen sicherstellt, dass sich Preise bilden (Gewissheit zukünftiger Preisbildung). Zum anderen ermöglicht und organisiert sie die Kommunikation von Risiken, d.h. die Verbreitung von Informationen darüber, welche Risiken durch Entscheidungen an der Börse eingegangen worden sind. Daran können Beobachter ihrerseits riskante Entscheidungen anschließen, mit denen sie ebenfalls diese oder aber andere Risiken eingehen, was wieder kommuniziert wird, zu weiteren Entscheidungen führt, usw. Die Risiken hängen damit zusammen, dass offen ist, wie sich die Preise zukünftig entwickeln (Ungewissheit der Preisentwicklung), dass die dazu kommunizierten Erwartungen heterogen sind und man gleichwohl in der Gegenwart Kauf- und Verkaufsentscheidungen trifft, die sich auf zukünftige, heute ungewisse Preise beziehen. Die Börse erlaubt es also, vorgehend Preise zu bilden, wo Preise noch fehlen.

Zwei wichtige Aspekte wirtschaftssoziologischer Analyse sollen hier hervorgehoben werden: die soziale und politische Organisation von Märkten und das soziale Handeln von Marktteilnehmern, hier als gegenseitige Beobachtung. Unter dem Organisationsaspekt mischen Börsen nach Baecker Formen anarchischer Koordination durch Märkte mit Formen des organisierten Mitgliedschaftshandelns der Börsenmitglieder. Die Organisation der Börse schränkt einerseits die Markt-anarchie ein, indem sie opportunistisches (hinterlistiges) Handeln und den Missbrauch von Insiderinformationen durch Regeln und Kontrollen weitgehend ausschließt, und ermöglicht durch diesen Rahmen zugleich das Nichtorganisierbare des anarchistischen Marktes. Darüber hinaus sieht Baecker die Börse als einen seltenen Fall, wo „die invisible hand des Marktes sichtbar wird: An der Börse kann beobachtet werden, wie jenes rätselhafteste Produkt der Wirtschaft, der Preis, zustande kommt. Preisbildung ist hier nicht nur Suchverhalten, auch nicht nur Aushandlung, sondern Preisbildung ist hier von anderen beobachtet, das heißt mit Blick auf Veränderung, Bewegung, beobachtete Preisbildung“ (Baecker 1999: 289 f.). Die Börse ist also eine Form der Preisbildung, die sozial beobachtet und sozial organisiert wird und, wie schon Max Weber betont hat, die unterschiedliche Organisationsformen annehmen kann.

### 5.1 Soziale Organisation der Börse

Wenn man Börsen als Verkörperung des abstrakten Marktideals der Ökonomik – oder zumindest als größtmögliche Annäherung daran – auffasst, liegt die Schlussfolgerung nahe, eine mehr oder weniger einheitliche Organisationsstruktur der Börsenmärkte zu erwarten. Max Weber zeigt aber in seiner Untersuchung „Die Börse“, dass die konkreten Börsen von New York, Paris oder Hamburg die allen Börsen gemeinsame Funktion der Preisbildung sehr unterschied-

lich organisieren (vgl. zum Folgenden Weber 1924, 41-45). Englische und amerikanische Börsen sind geschlossene Klubs von hauptberuflichen Börsenhändlern, die sich selbst verwalten und entscheiden, wer in die Börse aufgenommen wird. Die Mitgliedschaft in der Börse, Voraussetzung für den Börsenhandel, kann vererbt und verkauft werden. Die Börse ist hier „offen als Monopol der Reichen organisiert, die berufsmäßigen Händler haben sich nach Art einer Zunft des Handels allein bemächtigt, sie allein setzen die Usancen fest (...), der Staat weder, noch sonst jemand hat ihnen hineinzureden“ (Weber 1924: 43). Die Hamburger Börse dagegen steht für das „gesamte männliche anständige Publikum“ offen, sie ist ein freier Markt, auf dem jeder als Makler tätig werden kann, während in Paris die Börsenagenten als bevorrechtigte Vermittler fungieren (1924: 44 f.).

Die konkreten Börsen unterscheiden sich sehr in ihrer Organisation, d.h. in ihren Akteuren, Zugangsmöglichkeiten, Mitgliedschaftsrechten, Steuerungsmöglichkeiten und Kontrollinstrumenten. Soziale und politische Traditionen, Machtverhältnisse, kognitive Muster, mit denen Markt, Wirtschaft und Staatsfunktionen gedacht werden, oder Netzwerke von ökonomischen und staatlichen Akteuren prägen diese Organisationsformen. Die soziale Organisation der Börse und die Auseinandersetzungen darum kann man bis heute verfolgen, etwa wenn an der New Yorker Börse ein Konflikt zwischen der Staatsanwaltschaft und der Securities and Exchange Commission, dem Selbstkontrollorgan der Börse, über allgemeine Börsenregeln und Konzeptionen der Börsenkontrolle entflammt.

Ganz allgemein kann man in solchen Arbeiten ein Beispiel für einen soziologischen Zugriff auf Wirtschaft sehen, der die institutionalen und organisatorischen Rahmungen wirtschaftlichen Handelns – etwa Privateigentum, Unternehmen, Netzwerk, Vertrauen oder Vertrag –, in den Mittelpunkt der Analyse stellt. Ökonomisches Handeln an Börsen wäre danach sozial beeinflusstes Handeln. Wer sich aber nur darauf beschränkt, die gesellschaftliche Rahmungen und Einflüsse auf ökonomisches Handeln zu beschreiben, betreibt Wirtschaftssoziologie mit beschränktem Geltungsanspruch. Viele Wirtschaftssoziologen gehen heute weiter, erforschen das ökonomische Handeln der Akteure und dessen Folgen für den individuellen und institutionellen ökonomischen Erfolg und dringen damit in den Kernbereich der Volkswirtschaftslehre vor (z.B. White 1981 und 2001).

## *5.2 Konkurrenz und kooperative Selbstbeschränkung*

Zu diesem Kernbereich gehören zweifellos der Wettbewerb und das wettbewerbsbezogene Handeln der Akteure. Dies haben Mitchel Abolafia und Nicole Woolsey Biggart am Beispiel der Chicagoer Warenterminbörse im 19. Jahrhundert untersucht (vgl. zum Folgenden Abolafia/Biggart 1991). Die Börsenakteure standen vor dem Problem, dass sie mit hoher Unsicherheit umgehen müssen und dass Spekulationen und Manipulationen den Warenterminmarkt verunsichern (vgl. auch Beckert 1996, 126 f.). Eine Strategie, diese Unsicherheit zu reduzieren, bestand darin, die Handelswaren sowie die Warenterminverträge zu standardisieren und zu formalisieren. Über eine zweite Strategie brachte man den Staat dazu, der Börse das Recht zu verleihen, sich selbst geeignete Regeln zu geben und eine Schlichtungsentscheidung durch den Börsenvorstand einem Gerichtsbeschluss gleichzusetzen. Zu den selbst gesetzten Regeln gehörten Schadenersatzansprüche, Kautionszahlungen und Ausschlussverfahren. Die einzelnen Börsenmitglieder räumten dem Kollektiv das Recht ein, regulierend einzugreifen, um ihr eigenes Verhalten zu zügeln und damit den Wettbewerb zu beschränken.

Ähnliches ereignete sich an vielen Börsen, und wie in Chicago ging es meistens darum, das Handeln der Marktakteure zu legitimieren, zu rationalisieren und dessen Konkurrenzhaftigkeit

zu reduzieren. Dies beschränkt den freien Handel auf diesen Märkten und institutionalisiert diese Beschränkung. Die dauerhaft auf dem Markt tätigen Akteure ersinnen Instrumente, mit denen sie ihren Markt aufrechterhalten und stabilisieren können. Konkurrenten kooperieren – ein Paradox – und setzen gemeinsam gegen ihre kurzfristigen Interessen eigene Spielregeln und ihre eigene Wettbewerbspolitik durch. So können sie die Kosten für alle senken, indem sie die Unsicherheit verringern und berechenbare Mittel der Transaktion schaffen. Zusätzlich brandmarken sie mit Hilfe der Wettbewerbsregeln die unliebsame Konkurrenz durch die unseriösbetrügerischen Kleinmakler als illegitim und schließen diese aus der Chicagoer Börse aus.

Das Beispiel der Warenterminbörse zeigt, dass soziale Regeln der Selbstbeschränkung und institutionalisierte Mittel, diese durchzusetzen, sogar für scheinbar perfekten und abstrakten Märkten wie Börsen unverzichtbar sind, die nur der utilitaristischen, d.h. am individuellen Kosten-Nutzen-Kalkül ausgerichteten Norm zu folgen scheinen, von der sich rational und autonom handelnde Käufer und Verkäufer leiten lassen. Noch allgemeiner betrachtet wird klar, dass auch ein kompetitiver Individualismus soziale Regulation benötigt, denn ohne sie würde er sich selbst zerstören. Wirtschaftlicher Wettbewerb ist auch auf ökonomisch nahezu idealen Märkten mit äußerst abstrakten Tauschobjekten eine Form sozialen Handelns. Bestimmte politische, ökonomische und kulturelle Rahmenbedingungen und Regulierungen ermöglichen diesen Wettbewerb erst und strukturieren ihn so, dass er dauerhaft bestehen kann. John R. Commons etwa argumentiert, dass erst solche kollektiven Restriktionen die Grundlagen des künstlichen Arrangements namens Wettbewerb sichern, das auf die Unterstützung durch moralische, ökonomische und physische Sanktionen kollektiven Handelns angewiesen ist, mit denen der Kampf um die ökonomische Existenz reguliert werden kann (Commons 1959: 713). Fallstudien wie die von Börsen widerlegen ökonomische Vorstellungen von Wettbewerb als ein sich natürlich entwickelndes Phänomen; Marktwettbewerb ist vielmehr eine gesellschaftlich konstruierte Institution, die nur durch kollektives Handeln der Akteure und durch politische Stabilisierung von Rahmenbedingungen entstehen und bestehen kann. Bakers Analyse des Aktienoptionsmarktes belegt, dass diese Einsicht sogar für die Preisbildung gilt, das Kernthema der herkömmlichen Wirtschaftstheorie.

### 5.3 Soziale Struktur und Preisbewegungen

Wayne Baker analysiert die Struktur eines Marktes für Aktienoptionen und betrachtet ihn als ein soziales Netzwerk von Käufern und Verkäufern (vgl. zum Folgenden Baker 1984). Wer Aktienoptionen besitzt, hat einer Aktiengesellschaft Geld für eine niedrig verzinsten Anleihe geliehen (Wandelschuldverschreibung). Das Wertpapier gibt dem Gläubiger die Option, es zu einem festen Kurs und in einem festen Verhältnis gegen Aktien dieser Gesellschaft einzutauschen. Der Preis der Aktienoption hängt damit vom Kurs dieser Aktien ab. Baker untersucht die Handelsmuster, die sich unter den Teilnehmern auf dem Parkett einer großen Wertpapierbörse herausbilden. Für jede Aktienoption oder für eine kleine Gruppe von Aktienoptionen besteht dort jeweils ein eigener, beobachtbarer Marktplatz. Baker wählt zwei Marktplätze aus, einen mit einer großen Zahl und einen mit einer kleinen Zahl von Käufern und Verkäufern. Er untersucht diese beiden Mengen mit Hilfe der Netzwerkanalyse um herauszufinden, ob und wie die sozialen Netzwerke den Preis der Aktienoptionen beeinflussen. Allgemeiner geht ihm es darum zu zeigen, ob und wie soziale Strukturen die Preisbildung beeinflussen.

Das Hauptproblem aus Sicht der Marktteilnehmer bilden die nicht vorhersehbaren Schwankungen des Wertpapierpreises. Je stärker diese Volatilität, um so größer die Unsicherheit der Akteure und um so stärker die Versuchung, opportunistisch zum Nachteil anderer Akteure zu handeln. Informelle Kontrollen und die genaue wechselseitige Beobachtung können dies ver-

hindern; beides funktioniert in kleinen Gruppen besser als in großen, wäre aber in großen Gruppen notwendiger als in kleinen. Eine Strategie, mit dem Problem der Unsicherheit, der beschränkten Rationalität der Akteure und der Gefahr von Opportunismus umzugehen, besteht darin, Handel nur mit den Akteuren zu betreiben, die aus der eigenen näheren Umgebung kommen. Dadurch entstehen restriktive Mikronetzwerke, die die Zahl der Beziehungen pro Akteur und das durchschnittliche Handelsvolumen pro Beziehung begrenzen.

Idealerweise, so argumentieren volkswirtschaftliche Modelle, bestehen Märkte aber aus einem einzigen marktumfassenden Makronetzwerk aller Beteiligten; diese volkswirtschaftliche Regel gilt unabhängig von der Zahl der Marktteilnehmer und damit unabhängig von der Marktgröße. Bei vollständiger Rationalität und ohne Opportunismus kennen die Marktmacher (die Wertpapierhändler, die die Preise festlegen) alle Angebote und konkurrieren aggressiv untereinander, indem sie ihre eigene Handelsspanne optimieren. Unter diesen Bedingungen konvergieren die Handelsspannen, und die Preisschwankungen gehen stark zurück. Aus Sicht der Wirtschaftstheorie dämpfen Makronetzwerke auf Märkten die Preisvolatilität, sie normalisieren und stabilisieren so das Marktgeschehen. Die Größe des Marktes spielt dabei keine Rolle.

Im Gegensatz dazu bilden reale Märkte eine differenzierte soziale Struktur von Rollen und Beziehungen (White 1981), und diese Differenzierung resultiert aus spezifischen sozialen Prozessen. Die realen Akteure sind auch nur beschränkt rational und neigen zum Opportunismus. Wenn auf einem solchen Markt Umsatz und Teilnehmerzahlen steigen, steigert sich auch die soziale Differenzierung des Marktes. Die Bildung von Mikronetzwerken innerhalb des Marktes nimmt zu, weil die Akteure über den gesamten Markt hinweg nicht mehr effizient miteinander kommunizieren können. Damit geht die Konkurrenz auf diesem Markt zurück, und das beeinträchtigt seine Leistungsfähigkeit.

Bakers Analyse zeigt, dass den Preis der Aktienoption nicht der Kurs der Aktie bestimmt, auf die sie sich bezieht, sondern die Größe des Marktes. Weil in einem großen und wachsenden Markt die Kommunikation der Marktmacher stark eingeschränkt ist, erhöhen sich die verlangten Handelsspannen und entwickeln sich auseinander, was die Preisvolatilität erhöht. Ab einer bestimmten Marktgröße bilden sich vielfältige Cliquen oder Mikronetzwerke, die Kommunikation wird weiter erschwert, was die Preisschwankungen noch verstärkt. Bakers zieht das Fazit, dass nicht nur die im engeren Sinne „ökonomische“ Ursache, die Kursentwicklung der entsprechenden Aktie, sondern auch die soziale Ursache, die Bildung von Mikronetzwerken, die Preisentwicklung der Aktienoptionen bestimmt.

Der analysierte Aktienoptionsmarkt ist sozial strukturiert und dies prägt seine Preisbildung. Die sozialen Strukturmuster, in denen die Akteure handeln, beeinflussen Richtung und Stärke der Preisschwankungen dramatisch, der Preis hängt von der Struktur der Netzwerke ab. Damit werden Grundannahmen der Mikroökonomik widerlegt, denn die soziale Struktur prägt den größeren Markt stärker als den kleineren, und der Wettbewerb auf dem größeren Markt ist geringer. Nach Baker liefert das soziologische Modell von Märkten, das Märkte als soziale Netzwerke sieht, deshalb eine bessere Erklärung als das mikroökonomische Modell. Darüber hinaus zeigt seine Studie, dass man Aktienmärkte und ihre sozialen Strukturen politisch kontrollieren muss, will man dauerhaft suboptimale Marktergebnisse verhindern.

Konzeptionell einen Schritt weiter geht die soziologische Marktanalyse dann, wenn sie den Einfluss der Wirtschaftswissenschaften auf die Performanz konkreter Märkte untersucht und herausfindet, wie die Ökonomik in die soziale Konstruktion von Märkten involviert und an der sozialen Konstituierung ökonomischer Wissensformen beteiligt ist; das wurde als Beispiel sozialer (und kognitiver) Konstruktion der Wirtschaft durch die Wirtschaftswissenschaften bereits vorgestellt (4.6). Ein weiterer Denkansatz betont die Bedeutung kollektiver Definitionsprozesse für ökonomische Transaktionen auf Märkten, insbesondere in Form der sozialen Bestimmung



der Art, des Wertes und Preises sowie der Qualität der Güter. Diese kollektiven Prozesse von Wertermittlung werden umso wichtiger, je heterogener Güterwelten, Akteure und Wertvorstellungen werden. Michel Callon und Fabian Muniesa verallgemeinern diese Sichtweise „Wir betrachten Märkte als kollektiv organisierte Einrichtungen, (...) als soziale Mechanismen, die auf einer Vielfalt antagonistischer Konzeptionen von Wohlfahrt und Gütern, auf widersprüchlichen und konkurrierenden Konzepten von Werten und Wert basieren, und dabei akzeptable Kompromisse hervorbringen“ (Callon/Muniesa 2003: 189; Übers. R.H.).

## 6. Ausblick

Wirtschaft kann man nicht mit Markt gleichsetzen, Wirtschaftssoziologie bedeutet weit mehr als Marktsoziologie. Aber die Institution Markt bildet ein zentrales Element gegenwärtiger Wirtschaften und Gesellschaften. Die Institution Markt und die Organisationen der Märkte soziologisch zu beschreiben, zu analysieren und systematisch zu erklären, ist deshalb eine zentrale Herausforderung der Wirtschaftssoziologie. Die soziologische Auseinandersetzung mit den Kapitalismen unserer Zeit stellt eine zweite, eng damit verbundene Aufgabe.

Sich nur auf den sozialen Rahmen und die soziale Struktur von Märkten zu beschränken, wäre zu wenig. Der Markt als Gegenstand der Soziologie umfasst auch die soziale Erfindung von marktgerechten Waren und von Güterwertordnungen, die soziale Definition des angemessenen Markthandelns, der Marktwerte und Marktnormen, die soziale Kalkulation und Festlegung der Preise, die soziale Produktion von Performanz, Effizienz und Effektivität von Märkten. Zum Markt der Soziologie gehören auch die soziale Erfindung und Etablierung von Marktmodellen, Marktmustern und Marktstrategien, die Mobilisierung wissenschaftlicher, kultureller und politischer Ressourcen.

In der elaborierten theoretischen und auch empirischen Analyse von Märkten liegt im Übrigen ein wesentlicher Grund für den Erfolg der Volkswirtschaftslehre. Eine anspruchsvolle und selbstbewusste Wirtschaftssoziologie konkurriert als Marktsoziologie mit der Marktökonomik um die besseren Beschreibungen, Erklärungen und Prognosen von Marktprozessen und Marktergebnissen. Die Wirtschaftssoziologie kann dann überlegene Resultate hervorbringen, wenn sie zwei Konzepte stark macht: Zum einen die Einsicht, dass Märkte nicht nur soziale Konstrukte, sondern auch soziale Konstrukteure sind, zum anderen den Gedanken, dass Märkte nicht nur sozial eingebettet, sondern auch sozial einbetten. Märkte entwickeln Konstruktionsmechanismen und realisieren Konstruktionsprozesse, in denen sie sich zum einen selbst reproduzieren, zum anderen aber Akteure, Güter, kognitive und kollektive Rahmungen, Wertvorstellungen, Normen usw. produzieren. Märkte rahmen Vorstellungen und Handlungen, sie strukturieren Wertwelten und Güterwelten, sie verändern und erfinden Kulturen und Kognitionsmuster. Spezifische Marktmuster werden imitiert, transferiert und adaptiert, es entstehen unterschiedliche, traditionsbildende Marktkulturen. Wirtschaftssoziologie sollte deshalb ihre Beobachtung darauf zu konzentrieren, wie das soziale Konstrukt Markt seinerseits sozial konstruiert, wie es in einen Konstruktionsprozess zweiter Ordnung eintritt. Auf marktsoziologische Kurzformeln gebracht geht es in Zukunft vor allem darum, Märkte als soziale Strukturierer, als soziale Konstrukteure, als kognitive Konstrukteure, als Institutionalisiert und als Politik zu begreifen. Eine Wirtschaftssoziologie, der dies gelingt, wird wissenschaftlich noch wettbewerbsfähiger sein, als sie es in den letzten Jahrzehnten bereits geworden ist.

## Literatur

- Abolafia, Mitchel Y; Biggart, Nicole Woolsey, 1991: Competition and Markets. An Institutional Perspective. S. 211-231 in: Etzionie/Lawrence (Hrsg.)
- Baecker, Dirk, 1999: Die Preisbildung an der Börse. Soziale Systeme 5: 287-312.
- Baker, Wayne E., 1984: The Social Structure of a National Securities Market. S. 775-811 in: American Journal of Sociology 89.
- Beckert, Jens 1999: Ökonomische Rationalität und die Einbettung wirtschaftlichen Handelns. S. 89-101 in: Paul, Axel T. (Hrsg.): Ökonomie und Anthropologie. Berlin: Berlin-Verlag Spitz.
- Beckert, Jens, 1996: Was ist soziologisch an der Wirtschaftssoziologie? Ungewissheit und die Einbettung wirtschaftlichen Handelns. Zeitschrift für Soziologie 25: 25-146.
- Beckert, Jens, 1997: Grenzen des Marktes. Die sozialen Grundlagen wirtschaftlicher Effizienz. Frankfurt am Main, New York: Campus.
- Beckert, Jens; Zafirovski, Milan (Hrsg.), 2005: International Encyclopedia of Economic Sociology. London: Routledge.
- Boltanski, Luc; Chiapello, Ève, 2003: Der neue Geist des Kapitalismus. Konstanz: UVK.
- Boltanski, Luc; Thévenot, Laurent, 1991: De la justification. Les économies de la grandeur. Paris: Gallimard.
- Buß, Eugen, 1996: Lehrbuch der Wirtschaftssoziologie. Berlin, New York: Walter de Gruyter, 2. Aufl.
- Callon, Michel (Hrsg.), 1998: The Laws of the Markets. Oxford, Malden: Blackwell.
- Callon, Michel; Muniesa, Fabian, 2003: Les marchés économiques comme dispositifs collectifs de calcul. Réseaux 21: 189-233.
- Commons, John Rogers, 1959: Institutional Economics. Its Place in Political Economy. Madison: University of Wisconsin Press.
- Durkheim, Émile, 1893: De la division du travail social. Étude sur l'organisation des sociétés supérieures. Paris: Presses Universitaires de France.
- Etzioni, Amitai; Lawrence, Paul R. (Hrsg.), 1991: Socio-Economics. Toward a New Synthesis. Armonk, London: Sharpe.
- Fligstein, Neil, 2001: The Architecture of Markets. An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. Princeton, Woodstock: Princeton University Press.
- Gislain, Jean-Jacques; Steiner, Philippe, 1995: La sociologie économique 1890-1920. Emile Durkheim, Vilfredo Pareto, Joseph Schumpeter, François Simiand, Thorstein Veblen et Max Weber. Paris: Presses Universitaires de France.
- Granovetter, Mark, 1973: The Strength of Weak Ties. American Journal of Sociology 78: 1360-1380.
- Granovetter, Mark, 1985: Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness. American Journal of Sociology 91: 481-510.
- Granovetter, Mark, 1990: The Old and the New Economic Sociology. A History and an Agenda. S. 89-112 in: Friedland, Roger; Robertson, A. F. (Sandy) (Hrsg.): Beyond the Marketplace. Rethinking Economy and Society. New York: de Gruyter.
- Granovetter, Mark, 1992: Economic Institutions as Social Constructions. A Framework for Analysis. Acta Sociologica 35: 3-11.
- Granovetter, Mark; Swedberg, Richard (Hrsg.), 2001: The Sociology of Economic Life. Boulder, Oxford: Westview, 2. Aufl.
- Guillén, Mauro F.; Collins, Randall; England, Paula; Meyer, Marshall (Hrsg.), 2002: The New Economic Sociology. Developments in an Emerging Field. New York: Russel Sage Foundation.
- Hall, Peter A.; Soskice, David (Hrsg.), 2001: Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage. Oxford: Oxford University Press.
- Heinemann, Klaus (Hrsg.), 1987: Soziologie wirtschaftlichen Handelns. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 28. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Hillmann, Karl-Heinz, 1988: Allgemeine Wirtschaftssoziologie. Eine grundlegende Einführung. München: Vahlen.
- Hirshleifer, Jack, 1985: The Expanding Domain of Economics. American Economic Review 75: 53-68.
- Knorr-Cetina, Karin, 2002: Wissenskulturen. Ein Vergleich naturwissenschaftlicher Wissensformen. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Kutsch, Thomas; Wiswede, Günter, 1986: Wirtschaftssoziologie. Grundlegung, Hauptgebiete, Zusammenschau. Stuttgart: Enke.
- Luhmann, Niklas, 1970: Wirtschaft als soziales System. S. 204-231 in: ders., Soziologische Aufklärung 1. Aufsätze zur Theorie sozialer Systeme. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Luhmann, Niklas, 1988: Die Wirtschaft der Gesellschaft. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- MacKenzie, Donald; Millo, Yuval, 2003: Constructing a Market, Performing Theory. The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange. American Journal of Sociology 109: 107-145.
- Marx, Karl, 1867/2001, 1893/1989, 1894/2003: Das Kapital. 3 Bde. Berlin: Dietz.

- Mikl-Horke, Gertraude, 1999: Historische Soziologie der Wirtschaft. Wirtschaft und Wirtschaftsdenken in Geschichte und Gegenwart. München, Wien: Oldenbourg.
- Muniesa, Fabian, 2000: Performing prices. The case of price discovery automation in the financial markets. S. 289-312 in: Kalthoff, Herbert; Rottenburg, Richard; Wagener, Hans-Jürgen (Hrsg.): Facts and figures. Economic representations and practices. Ökonomie und Gesellschaft, Jahrbuch 16. Marburg: Metropolis.
- Pareto, Vilfredo, 1899/1980: I problemi della sociologia. S. 165-177 in: *Écrits sociologiques mineurs. Œuvres complètes*, Teil 19. Genève: Droz, 2. Aufl.
- Parsons, Talcott; Smelser, Neil J., 1956: *Economy and Society. A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. London: Routledge and Paul.
- Polanyi, Karl, 1944/1978: *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of our Time*. New York, Toronto: Farrar und Rhinehart (dt. 1978: *The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*. Frankfurt am Main: Suhrkamp).
- Polanyi, Karl, 1947: *Our Obsolete Market Mentality*. *Commentary* 3: 109-117.
- Polanyi, Karl, 1957/1992: *The Economy as Instituted Process*. S. 29-51 in: Granovetter/Swedberg.
- Pribram, Karl, 1992: *Geschichte des ökonomischen Denkens*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Reinhold, Gerd (Hrsg.), 1997: *Wirtschaftssoziologie*. München, Wien: Oldenbourg, 2. Aufl.
- Richter, Rudolf; Furubotn, Eirik G., 2003: *Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Schumpeter, Joseph Alois, 1911/1993: *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmerrgewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*. Berlin: Duncker und Humblot, 4. Aufl. (Nachdr. 1993).
- Schumpeter, Joseph Alois, 1942/1993: *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York, London: Harper (dt. 1993: *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*. Tübingen, Basel: Francke, 7. Aufl.
- Simiand, François, 1934: *La monnaie, réalité sociale*. S. 1-86 in: *Annales sociologiques*, Serie D. Paris: Alcan.
- Simmel, Georg, 1903/1995: *Soziologie der Konkurrenz*. S. 221-246 in: ders., *Aufsätze und Abhandlungen 1901-1908*, Bd. I (Gesamtausgabe Bd. 7). Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Smelser, Neil J., 1963: *The Sociology of Economic Life*. Englewood Cliffs: Prentice Hall (dt. 1968: *Soziologie der Wirtschaft*. München: Juventa).
- Smelser, Neil J.; Swedberg, Richard (Hrsg.), 1994: *Handbook of Economic Sociology*. Princeton, New York: Princeton University Press, Russell Sage Foundation.
- Smith, Charles W., 1989: *Auctions. The Social Construction of Value*. New York: Free Press.
- Steiner, Philippe, 1999: *La sociologie économique*. Paris: Éditions La Découverte.
- Steiner, Philippe, 2001: *The Sociology of Economic Knowledge*. *European Journal of Social Theory* 4: 443-458.
- Storper, Michael; Salais, Robert, 1997: *Worlds of Production. The Action Frameworks of the Economy*. Cambridge u.a.: Harvard University Press.
- Streeck, Wolfgang, 1992: *Social Institutions and Economic Performance. Studies of Industrial Relations in Advanced Capitalist Economies*. London, Beverly Hills: Sage.
- Swedberg, Richard (Hrsg.), 1996: *Economic Sociology*. Cheltenham, Brookfield: Edward Elgar.
- Swedberg, Richard, 1987: *Economic Sociology: Past and Present*. *Current Sociology* 35: 1-221.
- Swedberg, Richard, 1994: *Markets as Social Structures*. S. 255-282 in: Smelser/Swedberg.
- Swedberg, Richard, 2003: *Principles of Economic Sociology*. Princeton, Oxford: Princeton University Press.
- Swedberg, Richard; Granovetter, Mark (Hrsg.) (2001): *The Sociology of Economic Life*. Boulder: Westview, 2. Aufl.
- Triglia, Carlo, 2002: *Economic Sociology. State, Market, and Society in Modern Capitalism*. Oxford, Malden: Blackwell.
- Veblen, Thorstein, 1899: *The Theory of the Leisure Class. An Economic Study of the Evolution of Institutions*. New York: Macmillan (dt. 1986: *Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen*. Frankfurt am Main: Fischer)
- Velthuis, Olav, 1999: *The Changing Relationship Between Economic Sociology and Institutional Economics. From Talcott Parsons to Mark Granovetter*. *American Journal of Economics and Sociology* 58: 629-649.
- Wallerstein, Immanuel, 1979: *The Capitalist World Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Weber, Max 1913/1973: *Über einige Kategorien der verstehenden Soziologie*. S. 427-474 in: *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*. Tübingen: Mohr Siebeck, 4. Aufl.
- Weber, Max 1920/1994: *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*. S. 17-206 in: ders., *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, Bd. 1. Tübingen: Mohr Siebeck, 10. Aufl.
- Weber, Max 1922/1980: *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*. Tübingen: Mohr Siebeck, 5. Aufl.
- Weber, Max 1949/1973: *Die „Objektivität“ in sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis*. S. 146-214 in: ders., *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*. Tübingen: Mohr Siebeck, 4. Aufl.

- Weber, Max, 1924: Die Börse. S. 256-322 in: ders., Gesammelte Aufsätze zur Soziologie und Sozialpolitik. Tübingen, Mohr Siebeck.
- Weede, Erich, 1990: Wirtschaft, Staat und Gesellschaft. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Weingart, Peter, 2003: Wissenschaftssoziologie. Bielefeld: Transcript.
- White, Harrison C., 1981: Where Do Markets Come From? *American Journal of Sociology* 87: 517-547.
- White, Harrison C., 2001: Markets from Networks. *Socioeconomic Models of Production*. Princeton: Princeton University Press.
- Zelizer, Viviana A., 1989: The Social Meaning of Money. "Special Monies". *American Journal of Sociology* 95: 342-377.
- Zukin, Sharon; DiMaggio, Paul, 1990: Introduction. S. 1-36 in: dies. (Hrsg.): Structures of capital. The social organization of the economy. Cambridge, New York u.a.: Cambridge University Press.