

Raphael H. Heiberger

# Die soziale Konstruktion von Preisen

Beeinflussung von Kultur,  
Netzwerken und institutionellen  
Regeln von Aktienkursen



Springer VS

---

# Die soziale Konstruktion von Preisen

---

Raphael H. Heiberger

# Die soziale Konstruktion von Preisen

Beeinflussung von Kultur,  
Netzwerken und institutionellen  
Regeln von Aktienkursen

Raphael H. Heiberger  
Bremen, Deutschland

Dissertation Otto-Friedrich Universität Bamberg, 2014

ISBN 978-3-658-09121-7                      ISBN 978-3-658-09122-4 (eBook)  
DOI 10.1007/978-3-658-09122-4

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer VS

© Springer Fachmedien Wiesbaden 2015

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Fachmedien Wiesbaden ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media ([www.springer.com](http://www.springer.com))

*Für meine lieben Eltern*

## Danksagung

Das Schreiben dieser Dissertation war ein Prozess, den ich ohne eine Reihe von Menschen niemals hätte bewerkstelligen können. Zuvorderst sind hier meine lieben Eltern zu nennen, Eva und Johann Heiberger. Ohne ihre Unterstützung, Geduld und Zuspruch wäre das Studieren – geschweige denn das Promovieren – undenkbar gewesen.

Aus fachlicher Perspektive gebührt mein besonderer Dank Prof. Gerhard Schulze und Prof. Richard Münch, die mein vertieftes Interesse an soziologischen Phänomenen bereits im Studium durch ihre jeweils verschiedene, jedoch zueinander überaus komplementäre Art zu Lehren gefördert haben. Darüber hinaus hat mir ihr eigenes wissenschaftliches Handeln in der Promotionsphase stets vor Augen geführt, dass sozialwissenschaftliche Forschung keine methodischen oder inhaltlichen Grenzen kennen muss.

Ein ebenso großer Dank gebührt meinen Freunden und Korrekturlesern, die die Arbeit durch ihre Kommentare enorm verbessert haben. Jan Riebling, Bettina Schwarzer, Alexandra Rudolph, Richard Heidler, Oliver Wieczorek und Andreas Schmitz: Ihr seid die Besten! Last but not least möchte ich der bezaubernden Christina Heller für all die Stunden der Diskussion, Aufmerksamkeit und Freude danken, ohne die ich diese Arbeit nie hätte fertig stellen können und eine viel weniger erfüllte Promotionszeit genießen hätte dürfen!

# Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis .....	13
Tabellenverzeichnis .....	15
Abkürzungsverzeichnis.....	17
1 Einleitung.....	19
2 Wirtschaft als soziologischer Untersuchungsgegenstand .....	23
2.1 Eine kurze Abgrenzung zur Wirtschaftswissenschaft .....	23
2.1.1 <i>Unterschiedliche Akteurskonzepte</i> .....	25
2.1.2 <i>Unterschiedliche Gesellschaftskonzepte</i> .....	27
2.2 Die Ursprünge der Wirtschaftssoziologie bei Max Weber.....	31
2.3 Tausch und Geld als Grundlage von Märkten.....	34
3 Was ist ein Feld?.....	41
3.1 Ursprung des Konzepts .....	41
3.2 Allgemeine Charakteristika.....	45
3.3 Soziologische Feld-Interpretationen .....	49
3.3.1 <i>Nomos, Illusio und Habitus</i> .....	50
3.3.2 <i>Strategic Action Fields</i> .....	58
4 Wirtschaft und Feldtheorie .....	67
4.1 Märkte aus feldtheoretischer Sicht.....	67
4.2 Bisherige Forschung zu Preisen auf Feldern.....	71
4.2.1 <i>Preise und Kultur</i> .....	73
4.2.2 <i>Preise und Netzwerke</i> .....	77
4.2.3 <i>Preise und institutionelle Regeln</i> .....	80
4.3 Soziologische Eigenschaften von Finanzmärkten .....	83
4.3.1 <i>Zeitlichkeit</i> .....	83
4.3.2 <i>Muster sozialer Beziehungen</i> .....	87
4.3.3 <i>Einsatz von Technologie</i> .....	91
4.3.4 <i>Ökonomie zweiter Ordnung</i> .....	95

4.4	Eine theoretische Fassung des Aktienfeldes .....	100
5	Kultur und Preise .....	113
5.1	Die Eigenlogik eines nationalen Feldes .....	113
5.2	Die USA: „Self-Made Man“ und ökonomischer Liberalismus .....	115
5.2.1	<i>Wettbewerb und Freiheit als Grundlagen der Wirtschaftsordnung</i> .....	115
5.2.2	<i>Eigenschaften des amerikanischen Liberalismus</i> .....	125
5.3	Deutschland: „Ehrbarer Kaufmann“ und ökonomischer Korporatismus .....	129
5.3.1	<i>Ordnung und Disziplin als Grundlagen der Wirtschaftsordnung</i> .....	129
5.3.2	<i>Eigenschaften des deutschen Korporatismus</i> .....	136
5.4	Ein kurzer Vergleich der amerikanischen und deutschen Gütermarktstruktur .....	142
5.5	Der amerikanische und deutsche Finanzmarkt .....	147
5.5.1	<i>Umfassende Deregulierung in den USA</i> .....	148
5.5.2	<i>Punktuelle Deregulierung in Deutschland</i> .....	153
5.5.3	<i>Eine „finanzialisierte“ Wirtschaft?</i> .....	157
5.6	Kultur als Einflussfaktor des Aktienmarkts .....	164
5.6.1	<i>Das theoretische Modell</i> .....	164
5.6.2	<i>Stand der Forschung</i> .....	168
5.6.3	<i>Daten und Methodik</i> .....	169
5.6.4	<i>Culture matters</i> .....	178
5.7	Zusammenfassung .....	181
6	Netzwerke und Preise .....	185
6.1	Netzwerke aus feldtheoretischer Perspektive .....	185
6.2	Die Messbarkeit von Relationen auf Finanzmärkten .....	189
6.3	Daten und Konstruktion der Netzwerke .....	193
6.4	Stabilität, Diversifikation und Referenzwerte auf dem amerikanischen und deutschen Aktienmarkt .....	196
6.5	Zusammenfassung .....	209
7	Institutionelle Regeln und Preise .....	213
7.1	Aktienrückkaufprogramme aus feldtheoretischer Sicht .....	213
7.2	Etablierte Praxis: Aktienrückkaufprogramme in den USA .....	217
7.3	Geänderter Möglichkeitsraum: Aktienrückkaufprogramme in Deutschland .....	224
7.3.1	<i>Daten und Methodik</i> .....	224



---

7.3.2	<i>Bisherige Untersuchungen</i> .....	230
7.3.3	<i>Die Etablierung von Aktienrückkäufen</i> .....	233
7.3.4	<i>Die kurz- und langfristige Marktreaktion</i> .....	236
7.4	Zusammenfassung.....	244
8	Schlussbetrachtung.....	247
8.1	Inhaltliche Zusammenfassung.....	247
8.2	Theoretische Projektion.....	258
8.3	Praktische Konsequenzen.....	263
	Literaturverzeichnis.....	267

## Abbildungsverzeichnis

<i>Abbildung 1:</i>	Schematischer Aufbau des Aktienfeldes .....	106
<i>Abbildung 2:</i>	Prozentualer Anteil ausgewählter Sektoren an Bruttolöhnen und -gehältern in Deutschland und den USA .....	145
<i>Abbildung 3:</i>	Prozentualer Anteil ausgewählter Sektoren an der Bruttowertschöpfung in Deutschland und den USA.....	146
<i>Abbildung 4:</i>	Gewinne von Finanzkonzernen im Verhältnis zu Nichtfinanzunternehmen in Deutschland und den USA .....	159
<i>Abbildung 5:</i>	Portfolioeinkommen im Verhältnis zum Cash Flow von Nichtfinanz-unternehmen in Deutschland und den USA.....	161
<i>Abbildung 6:</i>	Zusammensetzung des Portfolio-Einkommens in Deutschland .....	162
<i>Abbildung 7:</i>	Zusammensetzung des Portfolio-Einkommens in den USA....	163
<i>Abbildung 8:</i>	Theoretische Herleitung des „Anlagehabitus“.....	167
<i>Abbildung 9:</i>	Korrelationsmittelwert des deutschen und amerikanischen Aktienmarkts .....	197
<i>Abbildung 10:</i>	„May-Wigner“-Maßzahl für den deutschen und amerikanischen Aktienmarkt.....	199
<i>Abbildung 11:</i>	Modularität des deutschen und amerikanischen Aktienmarkts .....	201
<i>Abbildung 12:</i>	Assortivität des deutschen und amerikanischen Aktienmarkts .....	203
<i>Abbildung 13:</i>	Sektorale Struktur des deutschen und amerikanischen Aktiennetzwerks .....	205
<i>Abbildung 14:</i>	Häufigkeit von Dividendenzahlungen und Aktienrückkäufen in den USA .....	218

<i>Abbildung 15:</i> Volumen von Dividendenzahlungen und Aktienrückkäufen in den USA .....	219
<i>Abbildung 16:</i> Art und Häufigkeit von Aktienrückkäufen am deutschen Aktienmarkt .....	234
<i>Abbildung 17:</i> Abnormale Rendite von Aktienrückkaufprogrammen am deutschen Aktienmarkt .....	238
<i>Abbildung 18:</i> Langfristige abnormale Rendite von Aktienrückkaufprogrammen am deutschen Aktienmarkt .....	243
<i>Abbildung 19:</i> Idealtypische Charakteristika des Aktienfeldes .....	259

# Tabellenverzeichnis

<i>Tabelle 1:</i>	Allgemeine Propositionen der Feldtheorie .....	65
<i>Tabelle 2:</i>	Ausgewählte Charakteristika der USA und Deutschlands.....	142
<i>Tabelle 3:</i>	Beschreibung der Variablen des „Fixed Effect“-Modells .....	171
<i>Tabelle 4:</i>	Relativer Börsenwert und seine Einflussfaktoren.....	177
<i>Tabelle 5:</i>	Abnormale Renditen von Aktienrückkaufprogrammen .....	237

# Abkürzungsverzeichnis

AktG	Aktiengesetz
ARP	Aktienrückkaufprogramm
BAFIN	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BEA	Bureau of Economic Analysis
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BNE	Bruttonationaleinkommen
CBOE	Chicago Board Options Exchange
Dax	Deutscher Aktienindex
DGAP	Deutsche Gesellschaft für Ad-hoc-Publizität
EU	Europäische Union
Fed	Federal Reserve System
FE	Fixed Effects Regressionsmodell
FOMC	Federal Open Market Committee
G10	Group of Ten
IPO	Initial Public Offering
IRS	Internal Revenue Service
IWF	Internationaler Währungsfonds
KonTraG	Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich
MDax	Mid-Cap-Dax
MST	Minimum Spanning Tree
NIPA	National Income and Product Account
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development
OLS	Ordinary Least Square
OPT	Option Pricing Theory
RE	Random Effects Regressionsmodell
SAF	Strategic Action Field
S&P 500	Standard & Poor's 500
SEC	Securities and Exchange Commission
SNA	Social Network Analysis
TecDax	Technologie-Werte Deutscher Aktienindex
USA	United States of America
VGR	Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung
WpHG	Wertpapierhandelsgesetz
WTO	Welthandelsorganisation

# 1 Einleitung

Tausch ist die Basisoperation von Märkten. Unabhängig ob man Essen beim örtlichen Gemüsehändler einkauft oder in komplexe Derivateprodukte zur Vermögensvermehrung investiert, „sobald auch nur auf einer Seite eine Mehrheit von Tauschreflektanten um Tauschchancen konkurrieren“ (Weber 1980: 382) finden die entsprechenden Handlungen auf einem Markt statt. Der dort im Mittelpunkt stehende Tausch ist als eine Form menschlicher Interaktion dabei ein „soziales Gebilde sui generis, eine originäre Form und Funktion des interindividuellen Lebens“ (Simmel 1991: 89). Für zwei „Urväter“ der Soziologie stand damit außer Frage, ökonomische Prozesse auf Märkten als *sozial bedingte* Phänomene zu behandeln.

Von dieser Grundannahme geht auch die vorliegende Arbeit aus. Im Anschluss an die beiden Klassiker betonen heutzutage die meisten wirtschaftssoziologischen Forscher die soziale Rahmung ökonomischer Handlungen, gerade auch am Finanzmarkt (z. B. Kalthoff 2004). Umso erstaunlicher scheint es daher, dass ein wesentliches Resultat von Marktprozessen, die Bepreisung von Objekten, bislang wenig Beachtung innerhalb der „Neuen Wirtschaftssoziologie“ findet. Jens Beckert (2011: 759) stellt beispielsweise fest, dass im einflussreichen „Handbook of Economic Sociology“ (Smelser & Swedberg 2005a) kein einziger Eintrag für Preise vorhanden ist. Man kann diese Liste um zwei weitere wichtige Sammelbände ergänzen, in denen Preise ebenfalls keine Erwähnung finden (Knorr Cetina & Preda 2005; Nee & Swedberg 2005). Auch hier erstaunt die Absenz, da sich ersterer Band explizit mit der „Sociology of Financial Markets“ beschäftigt und letzterer sich immerhin der „Economic Sociology of Capitalism“ widmet. Dennoch nimmt anscheinend keiner der dort enthaltenen Beiträge explizit Bezug auf das basale Marktresultat der Preise.

Die einschlägige Forschung wird stattdessen weitgehend der mikroökonomischen Preisbildungstheorie überlassen (Beckert 2011). Der dortige Common Sense sieht Preise vor allem durch ein Marktgleichgewicht von Angebot und Nachfrage zwischen rationalen Akteuren zustande kommen (z. B. Schumann et al. 1999). Für Soziologen kann diese Erklärung alleine nicht ausreichend sein. Um diese Lücke ein Stück weit zu schließen, ist das Leitmotiv der vorliegenden Arbeit die Analyse der soziostrukturellen Bedingungen des Aktienmarkts und

deren Einfluss auf die Preisformation. Dieses Vorhaben wird komparativ anhand der ökonomischen Idealtypen der USA und Deutschlands umgesetzt.

Wie wichtig eine Erweiterung der wirtschaftswissenschaftlichen Perspektive ist, haben nicht zuletzt die Tumulte infolge der globalen Finanzkrise 2007/2008 gezeigt, die Märkte und Regierungen weltweit erschüttert haben (Lounsbury & Hirsch 2010; Münch 2009). Im Kern sind Finanzkrisen dabei durch rapide sinkende Preise an den Finanzmärkten gekennzeichnet, die Investoren immer mehr Kapital abziehen lassen, das Vermögen vieler Menschen empfindlich mindern und schließlich negativ auf andere Wirtschaftsbereiche ausstrahlen. Ihr Auftreten ist historisch betrachtet jedoch nichts Außergewöhnliches (Kindleberger & Aliber 2011; Reinhart & Rogoff 2009). Dennoch hatte sich an den Finanzmärkten Ende der 2000er Jahre – wie im Laufe einer jeden Blase – ein Gefühl des „This Time is Different“ ausgebreitet, das dem Glauben an die „invincibility of modern monetary institutions“ (Reinhart & Rogoff 2009: 291) geschuldet gewesen ist. Nach einer weltweiten Rezension, massiven fiskalischen Problemen der US-Regierung und der Kreditklemme mehrerer EU-Mitgliedsstaaten ist die Fehlbarkeit moderner Ökonomien (wieder) evident und allseits präsent. Entsprechend kommentierte der frühere Vizepräsident der US-Notenbank Donald Kohn die Turbulenzen an den Finanzmärkten: „The past few years have highlighted how little we actually know“ (Internationaler Währungsfonds 2013).

Ein bisher unterbeleuchteter Teil der „Black Box“ Finanzmarkt, deren Aufhellung seit der Krise auch von vielen prominenten Ökonomen angemahnt wird (z.B. Akerlof & Shiller 2010; Frydman & Goldberg 2011), ist die analytische Inkorporierung sozialer Strukturen und ihr Einfluss auf die Preisformierung (Beckert 2010, 2011). Nimmt man die Auffassung von Märkten und der dort stattfindenden Tauschprozesse als genuin soziale Phänomene ernst, sollten die historisch gewachsenen kulturellen Voraussetzungen und institutionellen Arrangements beim Zustandekommen von Preisen eine wichtige Rolle spielen und entsprechende empirische Ergebnisse zum Vorschein bringen.

Um diese Einflussdimensionen angemessen untersuchen zu können, scheint es gerade vor dem Hintergrund der Dominanz ökonomischer Erklärungen zu diesem Thema wichtig, in einem ersten Schritt die methodologischen Unterschiede der dominierenden Neoklassik im Verhältnis zur Soziologie zu diskutieren, um so den Mehrwert einer auf diese Weise informierten Sichtweise herauszuarbeiten. Märkte sind schließlich seit den Ursprüngen der Disziplin ein wichtiger Teil soziologischer Fragestellungen. Die im Vergleich zu ihrer Schwesterwissenschaft Ökonomie unterschiedliche Vorgehensweise in der Soziologie wird deshalb zunächst anhand einiger grundlegender Einsichten zur sozialen Rahmung von wirtschaftlichen Prozessen verdeutlicht (Kapitel 2).

Zur systematischen Berücksichtigung und theoretischen Integration dieser sozialstrukturellen Marktbedingungen wird ein flexibles analytisches Konzept benötigt. Einen solchen Erklärungsrahmen bietet die Feldtheorie. Seinen Ursprung hat der Ansatz in der Physik des 18. Jahrhunderts. Auf der Basis der dort formulierten Grundideen können eine Reihe allgemeiner Charakteristika von Feldern abgeleitet werden, die auch im sozialen Kontext Gültigkeit besitzen. Natürlich ist es aber zur Übertragung des Feldkonzepts auf soziale Beziehungen notwendig, eine Reihe von gegenstandsbezogenen Anpassungen vorzunehmen, wie sie vor allem in den entsprechenden Werken von Pierre Bourdieu und Neil Fligstein zu finden sind. Beide Theoretiker haben recht komplementäre Ansätze entwickelt, die zusammen als Fundament für die weitere Analyse dienen (Kapitel 3).

Im Anschluss werden die Eigenschaften von Märkten aus feldtheoretischer Sicht genauer betrachtet (Kapitel 4). Besondere Aufmerksamkeit wird dabei den Ergebnissen der Tauschprozesse zuteil: den Preisen. Die Unterteilung des diesbezüglichen Forschungsstands in verschiedene Einflussdimensionen der Preisbildung – Kultur, Netzwerke und institutionelle Regeln – strukturiert das weitere Vorgehen der gesamten Arbeit. Dabei bezieht sich jedoch die Mehrheit der wirtschaftssoziologischen Ausführungen auf Prozesse des Gütermarkts, die sich in einigen Punkten substantiell von denen des Finanz- und Aktienmarkts unterscheiden. Informiert um diese Besonderheiten mündet der theoretische Teil in ein feldtheoretisches Konzept zum Aufbau des Aktienfeldes und seiner Dimensionen, das fortan als interpretatives Ordnungsmuster der Analyse dient.

An dieses theoretische Modell knüpft die erste empirische Einflussgröße direkt an, indem die Eigenlogik eines nationalen Wirtschaftsfeldes als dessen Kultur konzeptualisiert wird (5.1). Damit beginnt die Untersuchung der historischen Ursprünge der wirtschaftlichen Entwicklung in den USA und in Deutschland, die als komparative Idealtypen dienen und möglichst zwei gegensätzliche Pole wirtschaftlicher Kulturen abdecken sollen. Angelehnt an Webers „Protestantische Ethik“ werden zunächst die verschiedenen religiösen Leitvorstellungen thematisiert und in Zusammenhang mit der Entstehung der je vorherrschenden ökonomischen Regime gesetzt (5.2 & 5.3). Diese Charakterisierung der amerikanischen und deutschen Wirtschaftsordnung als tendenziell liberal bzw. korporatistisch wird durch einen kurzen Vergleich der sektoralen Distribution von Beschäftigung und Wertschöpfung unterstrichen (5.4).

Darauf aufbauend lässt sich die Bedeutung finanzwirtschaftlicher Prozesse im allgemeinen Wirtschaftsaufkommen feststellen und inwiefern man dabei von einer „Finanzialisierung“ der jeweiligen Wirtschaftsordnung sprechen kann (5.5). Im nächsten Schritt kann aus den zuvor beschriebenen kulturellen Traditionen und strukturellen Merkmalen des Finanzmarkts ein idealtypisches Modell eines nationalen „Anlagehabitus“ abgeleitet werden, in dem sich die jeweiligen



privaten Präferenzen der Vermögensanlage widerspiegeln (5.6). In diesem „Anlagehabitus“ verbinden sich Struktur und Praxis des Finanzmarkts, die je kultureller Prägung unterschiedlich ausfallen. Mit Hilfe dieses theoretischen Konzeptes kann schließlich der Einfluss von Kultur auf Preisbildungsprozesse am Aktienmarkt anhand eines „Fixed Effect“-Regressionsmodells empirisch getestet werden.

Die zweite untersuchte Einflussdimension auf Preise sind Netzwerke (Kapitel 6). Zunächst wird versucht, die Methodenkompetenz der „Social Network Analysis“ mit feldtheoretischen Elementen zu vereinen und so eine Operationalisierung der Feld-Relationen zu erreichen. Die Konstruktion der Netzwerke erfolgt dabei entlang der Methoden der „Econophysics“ genannten wirtschaftswissenschaftlichen Subdisziplin. Mittels der dort entwickelten Analyseverfahren können die Topologie, Referenzwerte und sektorale Diversifikation des amerikanischen und deutschen Aktienmarkts verglichen werden. Die festgestellten Gemeinsamkeiten, und vor allem die Unterschiede, werden daraufhin in das allgemeine Erklärungsgehäuse eingefügt.

Als dritter und letzter Aspekt wird der Einfluss von formellen und informellen Regeln auf Börsenkurse anhand der spezifischen Kapitalmarktstrategie des Erwerbs eigener Aktien untersucht (Kapitel 7). Zur Wirkung von Aktienrückkäufen existiert in den USA, im Gegensatz zu Deutschland, seit langem ein weites Forschungsfeld. Aktienrückkäufe sind darin als ein äußerst erfolgreiches Instrument zur Kurspflege ausgewiesen, was mit einer positiv konnotierten Illusio – also dem Glauben der Investoren und Unternehmen an die Regeln des Marktspiels – einhergeht (z. B. Zajac & Westphal 2004). In Deutschland ist der Erwerb eigener Aktien erst seit 1998 wieder erlaubt, weshalb es näherungsweise möglich ist, eine Vollerhebung ab diesem Zeitpunkt durchzuführen. Die Meldungen werden dann hinsichtlich ihrer Art und Häufigkeit sowie ihrer kurz- und langfristigen Kapitalmarktwirkung untersucht, wodurch Rückschlüsse auf die Ausprägung der Illusio auf dem deutschen Aktienmarkt möglich werden.

Im letzten Kapitel werden schließlich die erzielten Ergebnisse zusammengefasst, theoretisch eingeordnet und ihre wichtigsten praktischen Konsequenzen beleuchtet. Auf diese Weise wird nicht nur die spezifische Relevanz der vorliegenden Untersuchung unterstrichen, sondern der Mehrwert einer soziologischen Aufklärung von Preisformierungsprozessen im Allgemeinen nochmals hervorgehoben. In erster Linie fokussiert diese Arbeit daher die feldtheoretische Einbindung und ökonometrische Analyse des Einflusses makrosoziologischer Strukturen – konkret: Kultur, Netzwerke, Institutionen – auf die Preisbildung des deutschen und amerikanischen Aktienmarkts.

## 2 Wirtschaft als soziologischer Untersuchungsgegenstand

### 2.1 Eine kurze Abgrenzung zur Wirtschaftswissenschaft

Die Knappheit von Ressourcen, die Befriedung von Bedürfnissen und die Verteilung von Wohlstand sind konstituierende Themen der Sozialwissenschaft. Schon seit Adam Smiths Hauptwerk „An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations“ über die Vorteile einer marktförmigen Allokation gegenüber dem merkantilistischen Handelssystem sowie seinen Ausführungen über die damit verbundenen moralischen Fragen in „The Theory of Moral Sentiments“ sind wirtschaftliches Handeln und dessen soziale Konsequenzen ein wesentlicher Teil wissenschaftlicher Gesellschaftsforschung.

Adam Smith als Urvater einer Disziplin „Sozialwissenschaft“? Die Anführungszeichen scheinen bei der Auseinandersetzung mit einem wirtschaftswissenschaftlichen Untersuchungsgegenstand durchaus angebracht, denn Ökonomen würden ihre Wissenschaft wohl nur in seltenen Ausnahmefällen mit dem Präfix „sozial“ versehen. Inhaltlich zentral für das ökonomische Forschungsprogramm ist vielmehr der Gedanke soziale Phänomene aus der Mikroebene des individuellen Verhaltens heraus zu erklären. Weitgehend akzeptierte Grundlage hierfür ist das prominente Axiom des *Homo Oeconomicus*, einem menschlichen Idealtypus, den die Knappheit der Güter dazu nötigt seinen Nutzen mit möglichst effizienter Kräfteaufwendung und unter Berücksichtigung der gegebenen Ressourcen zu maximieren (Hirsch et al. 1987; Keen 2011). Die aggregierten individuellen Präferenzen und daraus resultierenden Nutzenfunktionen bestimmen die Güterallokation auf der Kollektivebene. Entscheidungen werden dabei egoistisch und rational getroffen. Rational meint in diesem Fall die Möglichkeit der Abwägung und das Erkennen des relativen Vorteils einer Handlungswahl, die zu einem optimalen Zweck-Mittel Einsatz führt (Kirchgässner 2008: 13–18).

Hier wird bereits ein erster, sehr weitreichender Unterschied in der grundlegenden Konzeption von Soziologie und Ökonomie sichtbar: Während rationales Verhalten auf der soziologischen Seite als zu erklärende Variable *eine* mögliche Form menschlicher Handlung darstellt, ist es auf der wirtschaftswissenschaftlichen Seite Ausgangspunkt aller späteren Ableitungen. Darüber hinaus ist der

rationale Mensch für das ökonomische Feld nicht nur eine Schule oder Strömung wie sein soziologischer Companion in der „Rational Choice Theory“, sondern das beherrschende Paradigma (z. B. Fine 1999; Nielsen & Morgan 2005). Natürlich existieren aber auch in der Ökonomie Modelle, die die Annahmen der individuellen Rationalität, gegebener Präferenzen und perfekter Information teilweise ablehnen, etwa durch die Berücksichtigung von Informationsasymmetrien bei Tauschhandel (Stiglitz 2000) oder der Erforschung der Grenzen rationalen Handelns durch Experimente in der Verhaltensökonomie (z. B. Camerer et al. 2004).

Trotz dieser subdisziplinären Abweichungen kann man zum Zwecke einer Gegenüberstellung mit der Soziologie von einem relativ integrierten Weltbild der Ökonomen sprechen, dass in wesentlichen Teilen von der neoklassischen Theorie bestimmt wird. Schließlich bietet diese ein „core framing“ (Reay 2012: 58 ff) ökonomischen Wissens, welches die Wirtschaftswissenschaft zu großen Teilen vereint und die Kommunikation innerhalb der Disziplin erheblich erleichtert. Der breite akademische Konsens führt zu einem Lehrkorpus, der eindeutige Objektivität vorgibt und dieses „richtige“ Wissen auch an die Ökonomie-Studenten weitergibt (Watts & Schaur 2011). Ihre Absolventen sind davon tiefgehend geprägt, was zur Entstehung eines Professionalismus führt, der – dem jeweiligen Kontext entsprechend – konkrete Handlungsanweisungen für seine Agenten bereithält, die sich vor allem auf quantitative Daten, mathematische Modelle, Kosten-Nutzen-Analysen und die Wirksamkeit von individuellen Anreizen konzentrieren (Reay 2012: 76).

Die Soziologie hingegen besitzt kein gemeinsames Forschungsparadigma, vielmehr ist sie durch ein Amalgam verschiedener Teilbereiche gekennzeichnet, die zwar miteinander im Austausch stehen, aber oftmals keine theoretische oder methodische Verknüpfung besitzen (Abbott 2001; Moody 2004). Einheitliche soziologische Modelle sind daher die Ausnahme. Stattdessen existiert eine kaum zu überblickende Zahl von „Bindestrich-Soziologien“, die sich mit nahezu allen Bereichen des gesellschaftlichen Lebens auseinandersetzen und ihre je eigene Herangehensweise verfolgen. Es gibt also nicht die „one voice“ (Stinchcombe 2001: 86), mit der sich Soziologen über elementare Themen und Begrifflichkeiten verständigen könnten. Als Konsequenz der soziologischen Kakophonie ist auch der folgende Vergleich allgemein gehalten und diskutiert die methodologischen Unterschiede der Disziplinen anhand weitgehend anerkannter wirtschaftssoziologischer Klassiker.<sup>1</sup> Ziel ist es, das spezifisch *soziologische* an der hier eingenommenen Perspektive auf Märkte und Preise herauszuarbeiten und dadurch den Blick für den Mehrwert der eingenommenen Sichtweise und der auf diese Weise erzielten empirischen Ergebnisse zu schärfen.

---

1 An anderer Stelle finden sich umfassendere Vergleiche beider Disziplinen (Hirsch et al. 1987; Smelser & Swedberg 2005b: 4 ff; Swedberg 2000: 22–47).

### 2.1.1 Unterschiedliche Akteurskonzepte

Schon für Max Weber war eine konstruktiv umgesetzte Kritik der Wirtschaftswissenschaft Ausgangspunkt vieler weiterer Überlegungen. Bereits 1898 hat er in seinen Vorlesungen zur Nationalökonomie im *Homo Oeconomicus* das Konzept eines „unrealistischen Menschen, analog einer mathematischen Idealfigur“ (Weber 2009: 30) aufgespürt. Erst durch die Inbezugnahme historischer und soziokultureller Prozesse gewinnt die theoretische Annahme rationalen Handelns für ihn an Erklärungskraft. Dieser breitere Analyserahmen führte dazu, dass er Handlungen nicht nur in Zweckrationalität begründet sah, sondern auch in Werten, Traditionen und Affekten (Weber 1980: 12 f.).

Die basale Analyseeinheit der meisten soziologischen Theorien ist denn auch – dem „methodologischen Individualismus“ folgend – das Individuum und seine Handlungen (Swedberg 2000: 23; Weber 1982a: 439). Der Startpunkt der Untersuchung ist somit derselbe wie in der Ökonomie, beide Forschungsprogramme wollen ausgehend vom Einzelnen kollektive Gebilde aller Art greifbar machen. Die Ableitungen daraus sind jedoch höchst unterschiedlich: Soziologen fassen menschliches Handeln genuin als sozial auf. Handlungen sind damit stets reziprok und „seinem von dem oder den Handelnden gemeinten Sinn nach auf das Verhalten anderer bezogen [...] und daran in seinem Ablauf orientiert“ (Weber 1980: 1). Interaktionspartner und -effekte sind also schon in der Grundkonzeption von Handeln mitgedacht, der Fokus auf die Beziehungen zwischen Akteuren gelegt. Nichtsdestotrotz sind (rationale) Idealtypen für Weber unerlässlich. So ließe sich eine Börsenpanik am besten durch eine Darstellung der finanziellen Transaktionen nach rationalem Kalkül simulieren, um dann verschiedene irrationale Störungen gezielt einfügen zu können (Weber 1980: 2f.). Allerdings ist dies ausdrücklich nur Methode. Rationalität wird explizit als Annahme *einer* möglichen Form von Handlung betrachtet – eben als Idealtypus – und nicht als monolithischer Theoriegrundpfeiler.

Es ist genau diese Differenz in der Konzeption menschlichen Verhaltens, die weitreichende Konsequenzen hat: Rationalität ist eine Methode zur Konstruktion eines Idealtypus und in manchen Fällen abhängige Variable soziologischer Analyse, als Sonderfall einer als zweckrational zu bezeichnenden Handlung. Hingegen ist sie in der Ökonomie *a priori* aller späteren Erscheinungen. Sicherlich gibt es in der Ökonomie mittlerweile eine Reihe von Modellen der „Bounded Rationality“. Aber trotz der jüngsten Verwerfungen, die die Finanzkrise erzeugt hat, argumentieren mächtige Vertreter der Neoklassik nach wie vor für die Notwendigkeit dieser Grundannahme (Bernanke 2010; Blanchard et al. 2010).

Zwei Punkte sprechen aus soziologischer Sicht fundamental gegen diese Simplifizierung: Vergangenheitsabhängigkeit und Reflexivität. Erstere stellt die Fähigkeit des Menschen zum Lernen in den Mittelpunkt, weist auf eine ständige Veränderung bzw. Erweiterung des Wissens- und Erlebnisvorrates hin und betont daher die Pfadabhängigkeit vieler sozialer Prozesse. Der Homo Oeconomicus hingegen hat keine Vergangenheit und reagiert auf dieselben Stimuli auf die immer gleiche Weise: rational. Historisch gewachsene, kulturell bedingte Unterschiede werden daher in einer ökonomischen Analyse zumeist negiert. Aber gerade diese empirischen Eigenarten sind es, die idealtypische Begriffsbildung in ihren *Abweichungen* als methodisches Instrument interessant machen, nicht allein die Reduktion auf rationale Ursachen.<sup>2</sup>

Ein zweiter Grund, weshalb Menschen nur selten als rationale Akteure handeln, ist die humane Reflexionsfähigkeit. Selbst im (unwahrscheinlichen) Falle, dass es gelingen würde ein perfekt mechanistisches Abbild des Menschen zu schaffen, könnte man auch dann Verhalten nicht mit Sicherheit prognostizieren. Ein entscheidendes Argument hierfür wurde wohl selten so einprägsam wie von Fjodor Dostojewski zu Papier gebracht:

„Sogar im Falle, daß er [der Mensch] sich wirklich als eine bloße Klaviertaste herausstellt und man ihm das sogar durch die Naturwissenschaften und auf mathematischen Wege beweist, selbst dann wird er sich nicht zur Vernunft bringen lassen, sondern im Gegenteil absichtlich etwas anrichten, nur aus bloßer Undankbarkeit; eigentlich nur um auf seinen Willen zu bestehen. [...] Wenn sie sagen, daß man auch dies alles nach der Tabelle berechnen könne [...] so daß schon allein die Möglichkeit der Vorherberechnung den ganzen Widerstand hemme und die Vernunft den Sieg davontrage, so wird in diesem Falle der Mensch absichtlich verrückt werden, um keine Vernunft zu haben und auf seinen Willen zu bestehen! Ich glaube das, ich garantiere das, da ja alles menschliche Tun, wie es scheint, tatsächlich nur darin besteht, daß der Mensch alle Augenblicke sich selbst den Beweis liefert, daß er ein Mensch und kein Walzenstift sei!“ (Dostojewski 1988: 49f.).

Menschen würden nach Ansicht des russischen Impressionisten also auch bei gesicherter wissenschaftlicher Erkenntnis aufgrund ihres freien Willens ihr Verhalten dahingehend ändern, dass eben nicht länger die Möglichkeit der Vorherberechnung bestünde, zur Not, indem sie einfach verrückt werden. Zurückhaltender ausgedrückt ändert sich das menschliche Tun also aufgrund dessen, was im Alltagswissen aus wissenschaftlicher Erkenntnis inkorporiert wird. Somit modifiziert Wissenschaft, bewusst oder unbewusst, durch die humane Reflexi-

---

2 Die Abwesenheit von kulturspezifischen Modellen in der Ökonomie und die empirische Relevanz, die solche besitzen, wird besonders in Kapitel 5 deutlich werden.

onsfähigkeit das Verhalten und sei es im Extremfall eben nur zum Beweis des Menschseins.

Sozialwissenschaftler sollten daher nicht den Fehler begehen Akteure, egal welcher Art, mit den theoretischen Annahmen des Homo Oeconomicus gleichzusetzen. Dieser konstruierte Idealtypus ist nicht mit der Praxis sozialer Handlungen zu verwechseln. Dennoch besteht eine greifbare Wirkung in vielen Bereichen der Gesellschaft, die einen nutzenmaximierenden Agenten als Erklärungsmodell voraussetzt. Vor allem Gary Becker hat in vielen Schriften die Überlegenheit des Konzepts und seine Übertragung auf – teils höchst irrationale – soziale Phänomene wie der Familie, Ehe und Partnerwahl angemahnt (Becker 1993). Eine Kolonialisierung der Sozialwissenschaft könnte die Folge sein, so die Furcht vieler Soziologen (Fine 1999). Um dies weiter hinauszuzögern und etwas zur Zähmung des „anthropological monster[s]“ (Bourdieu 2005a: 83) beizutragen, wird hier der Versuch einer historisch informierten, kulturell differenzierenden und dennoch quantitativ fundierten Untersuchung unternommen, die Preise und Aktienmärkte vor einem feldtheoretischen Hintergrund in den Fokus nimmt – auch um die theoretische wie empirische Reintegration des Sujets Wirtschaft in die soziologische Forschung ein Stück weit voranzutreiben.

### 2.1.2 *Unterschiedliche Gesellschaftskonzepte*

Fast alle Wirtschaftssoziologen betonen die Bedeutung der häufig als „Einbettung“ bezeichneten kontextuellen und situationalen Implementation wirtschaftlicher Tätigkeit in übergeordnete gesellschaftliche Strukturen (Smelser & Swedberg 2005b).<sup>3</sup> Als frühes und besonders prominentes Beispiel dafür kann Karl Marx gelten, der sich zeitlebens mit der Rolle des Einzelnen in einem größeren wirtschaftlichen Zusammenhang beschäftigt hat. Materielle Interessen sind für ihn dabei die treibenden Kräfte individuellen Handelns, aus denen sich die sozio-ökonomische Struktur einer Gesellschaft und der historisch bedingte Gegensatz von Kapital und Arbeit ableiten (z. B. Marx [1867] 1953a: 752 f.). Allein durch diese elementare Trennung wird deutlich, dass das Individuum in seiner Analyse nicht unabhängig betrachtet wird, sondern dass die Entfremdung des Einzelnen der vorläufige Endpunkt geschichtlicher Gegensätze der gesellschaftlichen Produktionsorganisation ist und auch aus diesen heraus verstanden werden muss. Daher spricht er von „gesellschaftlichen Individuen“ (Marx [1858] 1953b:

---

3 Die feldtheoretische Beziehung zu diesem Begriff wird in Abschnitt 4.2.2 näher beleuchtet.

6) und nicht von einzelnen Akteuren, wie in der von ihm in die „Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie“ scharf kritisierten neoklassischen Theorie.<sup>4</sup>

Aus heutiger wirtschaftssoziologischer Sicht liefert Marx ein ambivalentes Werk ab. Einerseits ist seine historische Analyse der Klassenkonflikte nach wie vor lesenswert, zeigt sie doch die Bedeutung materieller Interessen und deren Fähigkeit zur Vergemeinschaftung auf. Andererseits überbetont Marx ökonomische Interessen als Triebfeder allen Handelns. Das Resultat ist eine letztlich deterministische Geschichtsauffassung und ein nicht zu vermeidender Klassenkampf. Diese im Nachhinein auf teils tragische Weise politisch interpretierte Utopie eines klassenlosen Gesellschaftssystems ist auf den methodologischen Fehlschluss zurückzuführen, dass „social structures, types and attitudes are coins that do not readily melt“ (Schumpeter 1994: 12). Marx unterschätzt also die Beständigkeit sozialer Strukturen und ihre Wirkung auf Produktionssysteme. Andersherum ausgedrückt unterscheiden sich Länder und Kulturen auf vielerlei Weise, auch wenn sich die Produktionsverhältnisse der marxistischen Analyse nach gleichen.

Warum dieser kurze Exkurs? Marx bezieht als einer der ersten Geschichte und gesellschaftliche Verhältnisse in die Untersuchung wirtschaftlichen Handelns mit ein. Ebenfalls ausgehend von der Ebene des individuellen Verhaltens begeht er, paradoxerweise, einen ähnlichen Fehlschluss wie die neoklassische Theorie: Er aggregiert die ökonomischen Interessen Einzelner und leitet daraus kollektives Verhalten (und sogar den Fortgang der Geschichte) ab. Dieser problematische „Mikro-Makro-Link“ wird auch in der Ökonomie kaum reflektiert.<sup>5</sup> Rationale Akteure ergeben in der Summe immer noch rationale Kollektive, so die einfache Formel. Die einzelnen Elemente, die Individuen, agieren demnach indifferent gegenüber dem Verhalten von potentiellen Interaktionspartnern oder dem Einfluss sozialer Strukturen.<sup>6</sup> Beispielsweise ergibt sich die Gesamtnachfrage einer Volkswirtschaft nach einem Gut durch die einfache Addition aller nachfragenden Haushalte ohne Interdependenzen oder sich ändernden Umständen, also *ceteris paribus* (kritisch hierzu: Lee & Keen 2004). Eben dieses Hilfsmittel des „alles andere bleibt gleich“ ist der Kern der ökonomischen Nicht-Beachtung von Strukturen und deren Eigenlogik. Konsequenterweise wird solchen sozialen

---

4 Schumpeter bezeichnet diese nur grob nachgezeichneten Argumentationslinien als das soziologische Werk von Marx und trennt dieses von seinem ökonomischen und revolutionären Gedankengut (Schumpeter 1994: 1–58).

5 Interessanterweise ist in der soziologischen Variante der Neoklassik, der Rational-Choice Theorie, genau dies ein vieldiskutierter Punkt. Dort stehen „bridge assumptions“ und Ableitungen auf „collective action“ aufgrund der Theorienpluralität und dem damit verbundenen Legitimierungsdruck im Zentrum der methodologischen Diskussion (Kroneberg & Kalter 2012).

6 Die „Spieltheorie“ und „Neue Institutionenökonomie“ versuchen jeweils eine der beiden angeführten Restriktionen in ihr Kalkül miteinzubeziehen.

Tatbeständen keine eigene Qualität beigemessen und sie scheiden aus der Analyse aus. In dieser Arbeit wird genau umgekehrt vorgegangen, indem die *ceteris paribus* Gegenstände von Kultur, Struktur und Institution in den Mittelpunkt der Analyse gestellt werden.

In der Wirtschaftswissenschaft wird die Ursache kollektiver Phänomene in der Akkumulation von individuellem Verhalten gesehen. Die daraus abgeleitete Prämisse perfekt funktionierender Märkte und Institutionen führt zum weitgehenden Ignorieren infrastruktureller Voraussetzungen, was auch der Präferenz für mathematische Gleichgewichte, sogenannten „steady states“, Vorschub leistet. In diesen wachsen aggregierte ökonomische Größen wie Konsum oder Investition per definitionem mit einer konstanten Rate. Es verwundert daher wenig, dass die vorhandenen Modellen die Krise an den Finanz- und Anleihemärkten nicht erklären konnten. Genauer ausgedrückt konnten mit den bisherigen Gleichgewichtsmodellen vor allem keine intrinsischen, endogenen Ab- oder Aufwärtsbewegungen von Märkten erfasst werden, da diese lediglich „local effects around the steady state“ (Brunnermeier & Sannikov 2014: 419) miteinbezogen haben.

Eine weitere negative Folge der Equilibrium-Affinität ist die Aufhebung der zeitlichen Extension sozialer Phänomene in ökonomischen Modellen. Nichts anderes ist letztlich die formale Definition eines Gleichgewichts – ein stabiler Fixpunkt. Stagnation existiert im Sozialen allerdings einzig solange man einen singulären Zeitpunkt, gleichsam einer sozialen Versteinering, betrachtet. Dies ist an sich als Methode nicht verwerflich, nur sollten Gleichgewichte nicht zum vorherrschenden Paradigma einer Erfahrungswissenschaft erhoben werden, sondern Episoden, Wandel und andere Prozesse im Mittelpunkt stehen. Ansonsten fällt mit der Zeitlichkeit auch die sich ständig verändernde Realität aus dem eingenommenen Blickwinkel heraus – und damit schließlich der eigene Gegenstandsbereich.

Zahlreiche angesehene Ökonomen versuchen im Moment diese mangelnde Dynamik sowie die perfekten Märkte und Institutionen durch realitätsnähere Modelle zu ersetzen. Interessant ist dabei, dass sich theoretisch orientierte Forscher, wie der deutsche Princeton Professor Brunnermeier, zunächst auf eine empirische, nicht formalisierte *Beschreibung* der Ereignisse einlassen müssen, bevor sie formal-theoretische Schlüsse ziehen und damit eine paradigmekonforme Erweiterung leisten können (Brunnermeier 2009). Brunnermeier bleibt jedoch weitgehend dem herrschenden Paradigma verhaftet, indem er zunächst ein einfaches Investitionsmodell um die formalisierte Unterscheidung von normalen Haushalten und monetären Experten erweitert, die dann als Finanzintermediäre interpretiert werden und Kapital schlicht besser anlegen. An der Basis ändert sich somit nicht viel und doch lässt allein diese Differenzierung sowie eine sukzessive Ergänzung des Modells durch verschiedene Elemente wie die



„Securization“ (die Verbriefung bzw. Weiterreichung) von Risiken die auf dem Finanzmarkt zu beobachtende, wechselseitige Verstärkung der Instabilitäten näherungsweise modellieren (Brunnermeier & Sannikov 2014).

Der Unterkomplexität wird also aufgrund des exogenen Schocks der Finanzkrise und dem dadurch bedingten Aufdecken einer weitreichenden Anomalie in der Wirtschaftswissenschaft mit einer partiellen Erweiterung innerhalb des herrschenden Paradigmas begegnet. Traditionen, Entstehungsbedingungen und Geschichtlichkeit im Allgemeinen spielen weiterhin kaum eine Rolle, wobei genau diese als dauerhafte Distinktionsmerkmale von Kollektiven gelten dürfen. Betrachtet man stattdessen einzig uniforme Individuen und setzt zudem voraus, dass die reine Summe dieser Teile eine Gruppe konstituiert, dann vergisst man die Interaktionsprozesse zwischen den Einheiten, mit den sie umgebenden Strukturen und ihrem Entstehungskontext. Dahingegen liegt es im Kern jeder soziologischen Analyse, dem Sozialen eine eigene Qualität zuzuschreiben und Handlungen nur im Wechselspiel mit anderen Faktoren zu analysieren. Durkheim hat dies wohl am eindringlichsten ausgedrückt, indem er dem Sozialen eine Realität *sui generis* zuschreibt und diese aus anderen sozialen Phänomenen heraus zu verstehen sucht (Durkheim 1984).

Im Gegensatz zur Ökonomie erfordert die soziologische Herangehensweise dementsprechend die Berücksichtigung verschiedenartiger Wirtschaftsordnungen, die durch die spezifische Verteilung der Verfügungsgewalt über Güter beschrieben werden können. Über die Akzeptanz dieser Allokationsordnung muss zudem ein, häufig implizites, gesellschaftsweites Einverständnis vorliegen (Weber 1980: 181). Dieser Konsens kann sich, je nach Interessenkonstellation, innerhalb einer Gesellschaft und zwischen einzelnen Kulturkreisen stark unterscheiden. Seit Weber gehen Soziologen daher grundsätzlich von verschiedenen Formen des Kapitalismus aus und differenzieren „typische Richtungen ‚kapitalistischer‘ Orientierung des Erwerbs“ (Weber 1980: 95). Solche Unterscheidungen theoretisch reflektieren zu können ist vor dem komparativen Hintergrund dieser Arbeit unerlässlich.

Unbeachtet blieben in dieser kurzen Gegenüberstellung vielerlei Vorteile der ökonomischen Methodologie, besitzt doch vor allem die mathematische Modellbildung eine Reihe von Vorzügen wie eine erhöhte Intersubjektivität, die erleichterte Akkumulation von Wissen oder die eindeutige Deduktion von Ergebnissen (Hirsch et al. 1987). Das Ziel dieses Abschnitts ist also keine wie auch immer geartete Integration beider Forschungsprogramme und auch keine umfassende kritische Würdigung der Ökonomie gewesen. Vielmehr sollte der Mehrwert einer noch näher zu spezifizierenden soziologischen Perspektive im Vergleich zur gängigen wirtschaftswissenschaftlichen Sichtweise fundiert werden.

Die Kritik ist daher auch kein generelles Argument gegen die partielle Betrachtung formaler Beziehungen oder anderen spezifischen Vorgehensweisen der Wirtschaftswissenschaft. Räumliche und zeitliche Relativierungen sind notwendige Voraussetzungen zum Verstehen von Invarianzen im sozialen Ganzen. Die zentrale epistemologische Kritik in diesem Abschnitt zielt vor allem auf die Notwendigkeit, Verbindungen zwischen den Teilen und deren jeweilige Eigen-gesetzlichkeit zu berücksichtigen. Dies ist wiederum nur möglich, wenn man soziale Bedingungen wie institutionalisierte Regeln, als Netzwerk gedachte Beziehungen oder eine historisch entwickelte Kultur nicht als exogen gegeben ansieht, sondern sie in ihrer jeweiligen Logik versucht zu verstehen und als Erklärungsfaktor mit in die Analyse einbezieht. Diese Elemente einer breiter aufgestellten Wirtschaftstheorie finden sich schon bei zwei soziologischen Klassikern, Max Weber und Georg Simmel, deren Konzepte zu Kultur, Institutionen, Markt und Geld als theoretische Grundlage der weiteren Analyse in den nächsten beiden Abschnitten näher diskutiert werden.

## 2.2 Die Ursprünge der Wirtschaftssoziologie bei Max Weber

In der Soziologie existiert seit langem das Forschungsgebiet „Wirtschaftssoziologie“, zu welchem Smelser und Swedberg in ihrem maßgeblichen Handbuch ganz allgemein alle Forschungsanstrengungen rechnen „[that] combine the analysis of economic interests with an analysis of social relations“ (2005: 7). Die Wirtschaftssoziologie erreichte ihren ersten Höhepunkt zwischen 1890 und 1920. Von den heute oft als „Klassiker“ bezeichneten Denkern ist wohl kein anderer Soziologe so eng mit den Ursprüngen der Wirtschaftssoziologie in Verbindung gebracht worden wie Max Weber (Swedberg 2000). Neben dem in seiner Ausbildung erworbenen Einfluss der Jurisprudenz besitzen Webers Arbeiten auch Züge eines Historikers und Wirtschaftswissenschaftlers. Folgerichtig postulierte er eine integrierende und breit angelegte *Sozialökonomik*, die neben der ökonomischen Theorie auch geschichtliche und soziale Prozesse umfassen sollte.<sup>7</sup>

Weber hatte seit 1894 einen Lehrstuhl für Nationalökonomie in Freiburg (später in Heidelberg und München) inne und wandte sich zeitlebens nie von der Ökonomie ab. Noch 1917, also nur drei Jahre vor seinem Tod, bezeichnete er sich selbst in dem Vortrag „Wissenschaft als Beruf“ als Nationalökonom (Weber 1992: 1). In der neoklassischen Ökonomie fanden Webers Beiträge jedoch kaum Widerhall und nur einige wenige Wirtschaftshistoriker widmen sich seitdem seinen Ausführungen, meist der „Protestantischen Ethik“ (Swedberg 2000: 203

---

7 Dies entspricht also schon zur vorletzten Jahrhundertwende der heute nahezu unausweichlichen Formulierung und Forderung nach „Interdisziplinarität“, der auch diese Arbeit verhaftet ist.

f.). Dies gilt ebenso für zunächst heterodox anmutende Bereiche wie der Verhaltensökonomie (Maurer 2010: 14) und liegt wohl zu einem großen Teil in der verschiedenen Methodologie der beiden Fächer begründet, die im vorherigen Abschnitt genauer diskutiert wurde. Seine Einordnung als einer der Begründer der Soziologie ist daher auch der „Marginal Revolution“ (z. B. Cohen & Harcourt 2003) genannten Mathematisierung ökonomischer Forschung seit dem Ende des 19. Jahrhunderts geschuldet, die ihn zwar ins wirtschaftswissenschaftliche Abseits gestellt, aber gleichzeitig als einen der bis heute meistgelesenen Soziologen etabliert hat.<sup>8</sup>

Folgerichtig finden sich viele Grundelemente der heutigen Wirtschaftssoziologie bereits in Webers Schriften. In dieser Arbeit besonders hervorzuheben ist dabei die Notwendigkeit der Integration wirtschaftlicher Handlungen in einen breiteren historisch-kulturellen Kontext. Für Weber ist Kultur „ein vom Standpunkt des Menschen aus mit Sinn und Bedeutung bedachter endlicher Ausschnitt aus der sinnlosen Unendlichkeit des Weltgeschehens“ (Weber 1982b: 180). Sinn und Bedeutung als zentrale Bestandteile der Weberschen „verstehenden Soziologie“ sind also immer an den Erwartungen anderer (Gemeinschaftshandeln) bzw. an allgemeinen Normen und die sie vermittelnden Institutionen (Gesellschaftshandeln) orientiert, wodurch die Deutung von Kultur und Geschichte fast zwangsläufig in den Blick eines Forschers gerät. Dem epistemologischen Problem subjektiver Wahrnehmung begegnet Weber mit der Ergänzung der individuellen Rationalität um eine methodologisch informierte Kulturdeutung. Das Verstehen wirtschaftlicher Handlungen in Form von regelhaften kausalen Erklärungen kann dieser Perspektive folgend daher nur durch die Reflektion des jeweiligen situationalen wie des – strukturell übergeordneten – kulturellen Kontexts erreicht werden (Weber 1982a: 439 ff).

Das vielleicht beste, sicherlich aber bekannteste Webersche Werk zur Demonstration der Einbettung wirtschaftlichen Handelns in solch einen übergeordneten Sinnkomplex ist „Die Protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus“ (Weber 2005), das zunächst zweigeteilt in den Jahren 1904 und 1905 publiziert worden ist.<sup>9</sup> Der primär nicht-ökonomische Tatbestand der Religion wird darin mit der zentralen ökonomischen Tätigkeit der Berufsarbeit in Verbindung gesetzt. Der asketische Protestantismus begreift Arbeit als *Berufung*, in der sich Gottes (Un-)Gunst manifestiert. Dies hat zu der ökonomisch bedingten Erscheinung eines rationalen Lebensstils geführt, der mit einer rationalen Organisation

---

8 Die stark von den beiden Soziologen Talcott Parsons und Edward Shils geprägte Rezeption in den USA tat ihr Übriges zur Inthronisierung Webers als einem der Gründerväter der Soziologie (Mikl-Horke 2011: 38f.).

9 Seit dem erschien natürlich auch eine Reihe von kritischen Auseinandersetzungen, die etwa die historischen Irrtümer Webers herausarbeiten (z. B. Steinert 2010).

der Arbeit auf gesellschaftlicher Ebene einhergeht und an der „Wiege des modernen Wirtschaftsmenschen“ steht (Weber 2005: 153). Der daraus hervorgegangene „kapitalistische Geist“ ist beispielsweise maßgeblich für die grundlegend liberale wirtschaftliche Ausrichtung protestantisch geprägter Länder wie der USA. Die Bedeutung von historischem Kulturverstehen für eine ökonomisch interessierte Analyse sozialer Tatbestände wird vielfach Verwendung in der Aufarbeitung der Differenzen des amerikanischen und deutschen Finanzsystems finden (s. vor allem Kapitel 5).

Die Deutung des schwierig zu fassenden Sozialen in wirtschaftlichen Phänomenen sucht Weber indes nicht nur in der makrosoziologischen Verfasstheit einer nationalstaatlich geprägten Kultur, sondern auch eine „Ebene tiefer“ in den institutionellen Arrangements, den Rahmen sozialer Handlungen. Zwar taucht der Begriff „Institution“ bei Weber höchst selten auf; und falls doch, wird er meist im Zusammenhang mit Paarbeziehungen wie der „Institution Ehe“ gebraucht (z.B. Weber 1980: 213 & 218). Nichtsdestotrotz ist ein Hauptstrang seiner Arbeit eng mit Institutionen verwoben, wenn man diese als „rules of the game of a society, or, more formally, [...] the humanly devised constraints that structure human interaction“ (North 1990: 3) auffasst. Eine solche Analyse institutionalisierter Regeln, die das Zusammenspiel zwischen Staat und Wirtschaft erst ermöglichen, findet sich etwa in Webers Ausführungen zur Bürokratie (Weber 1980: 124 ff).<sup>10</sup>

Die Beamtenherrschaft ist für ihn der „reinste Typus der legalen Herrschaft“ (Weber 1980: 126) und nur durch einen bürokratisch organisierten Verwaltungstab erreichbar, da Beamte, unter anderem, unpersönlich, arbeitsteilig und effizient über Alltagsbedürfnisse und -beschwerden entscheiden. Mit anderen Worten fallen Entscheidungen mit größtmöglicher Rationalität. Weber beschreibt dabei ein institutionelles Setting, welches von der Staatsseite her gedacht den Rahmen einer wirtschaftlichen Ordnung bereitet. Die daraus resultierende Berechenbarkeit dient dem erfolgreichen Wirtschaften von Unternehmen außerordentlich. Kann ein Feudalherr Abgaben nahezu willkürlich und sehr kurzfristig ändern, ist eine rationale Staatsbürokratie in ihrer Abgabenlast ungleich langfristiger kalkulierbar und damit für einen Unternehmer „einpreisbar“. Eine solche Verwaltungsform bevorteilt die Entwicklung des rationalen Kapitalismus immens und ist für einen reibungsfreien Ablauf der Geschäfte und die Konzentration auf das Wesentliche – den bestmöglichen Einsatz des Kapitals – extrem nützlich.<sup>11</sup> In

---

10 Das Webersche „stählerne Gehäuse“ der Bürokratie wird in modernen Gesellschaften zum „Iron Cage“ (DiMaggio & Powell 1983) des institutionellen Isomorphismus (wie in 3.3.2 genauer herausgearbeitet wird).

11 Diesem Prozess der Rationalisierung schrieb Weber eine sich selbstverstärkende Wirkung zu. Oft wird jedoch vergessen, dass Weber die Rationalitätsspirale differenziert betrachtet hat und