

Anita Engels · Lisa Knoll (Hrsg.)

# Wirtschaftliche Rationalität

Soziologische Perspektiven

ARBEIT GRENZEN POLITIK HANDLUNG METHODEN GEWALT SPRACHE WISSEN  
SCHAFT DISKURS SCHICHT MOBILITÄT SYSTEM INDIVIDUUM KONTROLLE  
ZEIT ELITE KOMMUNIKATION WIRTSCHAFT GERECHTIGKEIT STADT WERTE  
RISIKO ERZIEHUNG GESELLSCHAFT RELIGION UMWELT SOZIALISATION  
RATIONALITÄT VERANTWORTUNG MACHT PROZESS LEBENSSTIL DELIN



WIRTSCHAFT + GESELLSCHAFT



Springer VS

---

# Wirtschaft + Gesellschaft

**Herausgegeben von**

A. Maurer, München

U. Schimank, Bremen

Wirtschaft und Gesellschaft ist ein wichtiges Themenfeld der Sozialwissenschaften. Daher diese Buchreihe: Sie will zentrale Institutionen des Wirtschaftslebens wie Märkte, Geld und Unternehmen sowie deren Entwicklungsdynamiken sozial- und gesellschaftstheoretisch in den Blick nehmen. Damit soll ein sichtbarer Raum für Arbeiten geschaffen werden, die die Wirtschaft in ihrer gesellschaftlichen Einbettung betrachten oder aber soziale Effekte des Wirtschaftsgeschehens und wirtschaftlichen Denkens analysieren.

Die Reihe steht für einen disziplinären wie theoretischen Pluralismus und pflegt ein offenes Themenspektrum.

**Herausgegeben von**

Andrea Maurer, München  
Uwe Schimank, Bremen

**Beirat:**

Jens Beckert  
Christoph Deutschmann  
Susanne Lütz  
Richard Münch

Auswahl bisher erschienener Titel:

Andrea Maurer,  
Handbuch der Wirtschaftssoziologie, 2008

Andrea Maurer, Uwe Schimank,  
Die Gesellschaft der Unternehmen – Die Unternehmen der Gesellschaft.  
Gesellschaftstheoretische Zugänge zum Wirtschaftsgeschehen, 2008

Neil Fligstein,  
Die Architektur der Märkte, 2010

Gertraude Mikl-Horke,  
Historische Soziologie – Sozioökonomie – Wirtschaftssoziologie, 2011

---

Anita Engels • Lisa Knoll (Hrsg.)

# Wirtschaftliche Rationalität

Soziologische Perspektiven

*Herausgeberinnen*  
Anita Engels

Lisa Knoll

Springer VS  
ISBN 978-3-531-18003-8  
DOI 10.1007/978-3-531-93354-2

ISBN 978-3-531-93354-2 (eBook)

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

© Springer Fachmedien Wiesbaden 2012

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.

Einbandabbildung: Uwe Schimanck/Ute Volkmann  
Einbandentwurf: KünkelLopka Medienentwicklung, Heidelberg

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer VS ist eine Marke von Springer DE.  
Springer DE ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media  
[www.springer-vs.de](http://www.springer-vs.de)

# Inhalt

Danksagung ..... 7

Einleitung: Wirtschaftliche Rationalität ..... 9  
*Anita Engels / Lisa Knoll*

## Teil 1

### Wirtschaftliche Rationalität – Möglichkeiten eines Konzepts

Ökonomische Rationalität, Wettbewerb und Organisation.  
Eine wirtschaftssoziologische Perspektive ..... 25  
*Raimund Hasse / Georg Krücken*

Wirtschaftliche Rationalitäten ..... 47  
*Lisa Knoll*

Märkte, Verträge, Netzwerke: Kompossibilität.  
Über Verträge als kollaborative Interaktionen. .... 67  
*Birger P. Priddat*

## Teil 2

### Finanzmärkte als Kernbereich wirtschaftlicher Rationalität?

Konfligierende Rationalitäten – wie Nachhaltigkeit die Rationalitätsordnung  
des Finanzmarktes irritiert ..... 85  
*Stefanie Hiß*

Mathematische und professionelle Rationalität an Finanzmärkten ..... 109  
*Andreas Langenohl*

Rationalität und Anlageverhalten auf Finanzmärkten ..... 129  
*Rolf von Lüde*

**Teil 3****Wirtschaftliche Rationalität in nicht-wirtschaftlichen Feldern**

|  |     |
|--|-----|
| Die Ware Wissenschaft: Die fremdreferentiell finalisierte wirtschaftliche Rationalität von Wissenschaftsverlagen ..... | 165 |
| <i>Uwe Schimank / Ute Volkmann</i>   |     |
| Vom Betrieb zum Unternehmen – zur gesellschaftlichen Konstruktion der rationalen Organisation .....                    | 185 |
| <i>Frank Meier</i>   |     |
| Gesundheit und Kirche – zwei Fälle ineffizienter Rationalisierung .....  | 201 |
| <i>Anna Henkel</i>   |     |

**Teil 4****Voraussetzungen und Grenzen wirtschaftlicher Rationalität**

|   |     |
|---|-----|
| Geld und die Rationalität wirtschaftlichen Handelns .....   | 221 |
| <i>Heiner Ganßmann</i>  |     |
| Begrenzte Rationalität: Ökonomische und soziologische „Lösungen“ des Problems der Managementkontrolle ..... | 241 |
| <i>Jürgen Beyer</i>   |     |
| Verzeichnis der Autorinnen und Autoren .....  | 263 |

## Danksagung

Die Entstehungsgeschichte dieses Buches ist vergleichsweise unkompliziert und geradlinig, dennoch gebührt vielen Personen und Institutionen unser Dank. Zunächst sei das kollegiale Umfeld des Instituts für Soziologie der Universität Hamburg erwähnt. Hier findet seit einigen Jahren eine interessante Bündelung an wirtschafts-, organisations- und marktsoziologischen Forschungsinteressen statt, die sich in Forschung und Lehre niederschlägt. Zahlreiche Forschungsprojekte sind hier entstanden; einige von ihnen werden im Centrum für Globalisierung und Governance (CGG) der Fakultät für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften durchgeführt. Aus unserer Zusammenarbeit mit Martin Huth im Rahmen einer international vergleichenden Studie zu Unternehmen im Europäischen Emissionshandelssystem (DFG EN 488/2/2006-2009) entstand der Wunsch nach einer eingehenderen Beschäftigung mit wirtschaftlicher Rationalität. Emissionshandel schien zu der Zeit ein elegantes Instrument, um Reduzierungen des industriellen CO<sub>2</sub>-Ausstoßes auf wirtschaftlich effiziente Weise zu erzielen – die empirische Wirklichkeit lieferte jedoch zahlreiche Anlässe, an diesen Hoffnungen zu zweifeln. Das CGG stellte den Rahmen für eine Tagung zum Thema „Was ist wirtschaftliche Rationalität? Soziologische Perspektiven“ zur Verfügung, die im Februar 2010 von den Herausgeberinnen ausgerichtet wurde. Für die anspruchsvolle Diskussion sei allen Kolleginnen und Kollegen gedankt, die an der Tagung teilgenommen haben. Die Idee zu diesem Buch ist aus der Tagung hervorgegangen und wir danken allen Autorinnen und Autoren für ihre professionelle Zusammenarbeit. Der Prozess der Fertigstellung des Buches profitierte von einem Forschungssemester, das Anita Engels an der Stanford University verbrachte, und den Diskussionen mit Woody Powell, Mark Granovetter und John Meyer. Sehr fruchtbar waren auch die Diskussionen mit Andrea Maurer und Uwe Schimank, die das Buch in die Reihe „Wirtschaft und Gesellschaft“ im VS Verlag aufnahmen. Die Idee, das Buch in engem Austausch mit dem gleichzeitig erscheinenden Band „Die Rationalitäten des Sozialen“ zu entwickeln, war ebenfalls beflügelnd. Einige grundlegende Fragen ziehen sich durch beide Bände hindurch, z.B. die Verortung der Soziologie zwischen Rationalitätsverhaftung und Rationalitäts-skepsis. Andere Fragen werden in dem vorliegenden Band zur wirtschaftlichen Rationalität vertieft bzw. auf die Spitze getrieben, da hier derjenige Bereich der Gesellschaft und des sozialen Handelns im Vordergrund steht, in dem Rationalitätsannahmen und –erwartungen in besonderer Weise verankert sind. Der Beitrag von Schimank und Volkmann im vorliegenden Band sowie der Beitrag von Engels im Band „Die Rationalitäten des Sozialen“ stellen jeweils interessante Querverbindungen her. Für die praktische Unterstützung in verschiedenen Phasen der Tagungsdurchführung und der Manuskripterstellung danken wir Katharina Jeschke und Tanja Siggelkow. Ganz besonders gilt unser Dank Anika Hummel – nicht nur für ihre Unter-

stützung während der Tagung und bei der Arbeit am Manuskript, sondern auch dafür, dass sie die Welt um uns herum bemerkenswert stabil hält.

Abschließend möchten wir unseren tiefempfundenen Dank an Martin Huth zum Ausdruck bringen, der das Erscheinen dieses Buches leider nicht mehr erleben konnte. Ihm ist dieser Band gewidmet.

*Anita Engels, Lisa Knoll*

Hamburg, Oktober 2011

# Einleitung: Wirtschaftliche Rationalität

Anita Engels / Lisa Knoll

Wirtschaftliche Rationalität bedeutet zugleich eine Handlungsaufforderung und ein Erfolgsversprechen. Mit dem Begriff sind Eigenschaften benannt, die als Erwartungen an die Qualität von Handlungen und Entscheidungen herangetragen werden. Gleichzeitig, so das Versprechen, mündet die konsequente Ausrichtung an den Erwartungen in dauerhaften wirtschaftlichen Erfolg und allgemeine Prosperität. Das hat bereits Adam Smith schon (in etwas anderen Worten) formuliert, und es stellt heute die kulturelle und legitimatorische Grundlage der kapitalistischen Wirtschaft dar. Allerdings drängen sich von verschiedenen Seiten auch kritische Nachfragen auf. Die Soziologie kann dabei auf eine lange Tradition der Auseinandersetzung mit den gesellschaftlichen Grundlagen des Wirtschaftens und mit dem sich wandelnden Verhältnis von Wirtschaft und Gesellschaft zurückblicken. So bilden z.B. die klassischen Schriften zur Arbeitsteilung (Emile Durkheim), zum Geld (Georg Simmel) und zur Rationalisierung als Grundlage des Kapitalismus (Max Weber) den Hintergrund für aktuelle Diskussionen, ebenso wie die frühen Kapitalismusanalysen von Karl Marx und die späteren Arbeiten zur funktionalen Spezifizierung der Wirtschaft von Talcott Parsons. Aus der Perspektive gegenwärtiger Wirtschaftssoziologie lauten die beiden zentralen skeptischen Fragen, unter welchen Bedingungen Handlungen tatsächlich an Rationalitätserwartungen ausgerichtet werden (können) und ob im Falle der Befolgung daraus tatsächlich ein allgemein wünschbarer Zustand erwächst.<sup>1</sup> „Wirtschaftliche Rationalität“ kommt in diesem Zusammenhang immer wieder in den Ruf, zu irrationalen Ergebnissen im Sinne einer unerwünschten Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung zu führen.<sup>2</sup> Die kritische Überprüfung findet zumindest auf Grund von drei verschiedenen Beobachtungen statt. Erstens lassen sich auch in Phasen weitverbreiteter Prosperität erschreckende Tendenzen zur Prekarisierung bestimmter Bevölkerungsschichten und zur Vergrößerung statt Verminderung sozialer Ungleichheit feststellen (Bourdieu 1997; Busch et al. 2010). Besonders problematische Folgen dieses Bruchs mit dem allgemeinen Prosperitätsversprechen stellen sich vor allem dann ein, wenn Prekarisierung zu sozialen Unruhen oder gar Hungerrevolten führt, oder wenn weite Bevölkerungsschichten von der Angst vor Prekarisierung erfasst werden und darauf mit zurückhaltendem Konsum oder zurückhaltendem Un-

- 
- 1 Die Mehrheit der Beiträge in diesem Band geht auf die Tagung „Was ist wirtschaftliche Rationalität? Soziologische Perspektiven“ zurück, die sich u.a. diesen Fragestellungen gewidmet hat. Die Tagung wurde im Centrum für Globalisierung und Governance der Universität Hamburg am 11.–12. Februar 2010 von den Autorinnen ausgerichtet.
  - 2 Für eine kritische Auseinandersetzung mit den Effizienzvermutungen, die in weiten Teilen der Wirtschaftswissenschaften an Märkte geknüpft werden, vgl. Beckert (1997).

ternehmertum reagieren. Zweitens wird das wiederholte Auftauchen von inhärenten Krisen zum Anlass genommen, das Versprechen wirtschaftlicher Rationalität genauer unter die Lupe zu nehmen. Die Normalität von zyklisch auftretenden allgemeinen Wirtschaftskrisen ist hier ebenso zu nennen wie die häufige Wiederkehr von Finanzmarktkrisen, die inzwischen eine besondere Dynamik erlangt haben und damit auch als besonders gefährlich wahrgenommen werden (Windolf 2009). Drittens geht es um die allgemeine Kollektivgutproblematik und die Möglichkeiten ihrer Bewältigung in der gegenwärtigen Wirtschaftsform. Ein Kollektivgutproblem entsteht, wenn die Nutzung des kollektiv erzeugten Gutes nicht von einer individuell erbrachten Vorleistung oder einer individuellen Kompensationsleistung abhängig gemacht werden kann. Der globale Klimawandel ist ein eklatantes Beispiel dafür, dass auch nach mehr als zwei Jahrzehnten internationaler Verhandlungsbemühungen keine kollektiv bindende Reduzierung von klimaschädlichen Treibhausgasen herbeigeführt werden kann (Giddens 2009). So entstehen zahlreiche negative Externalitäten des Wirtschaftens. Nicht zuletzt vor dem Hintergrund der ökologischen Selbstgefährdung der Gesellschaft ist daher eine fachwissenschaftliche Auseinandersetzung mit wirtschaftlicher Rationalität geboten.<sup>3</sup>

“Rationality means many different things to many different people.” (Lindenberg 2001: 635) Was also heißt *wirtschaftliche* Rationalität? Die allgemeinste Formulierung innerhalb der Wirtschaftswissenschaft lautet: “It is that people will choose more of what they value as opposed to less, all other things being equal.” (Hardin 1984: 453) Hier ist alles Handeln rational, also auch das wirtschaftliche. Eine Klärung des Begriffes *wirtschaftlicher* Rationalität erscheint aus dieser Perspektive also unnötig. Auch in der Soziologie bezieht sich der Begriff der Rationalität häufig auf die Ebene individueller Wahlhandlungen, in denen eine individuelle Nutzenorientierung zum Ausdruck kommt. Im weiteren Sinne wird darunter zumeist eine Handlungsorientierung verstanden, die mit Intentionalität und dem gezielten Einsatz von Mitteln zur Erreichung eigennütziger Zwecke verbunden ist. Im Grunde besteht in vielen Handlungstheorien eine ganz enge Verbindung zwischen der Vorstellung von absichtsvollem Handeln und rationalem Handeln, wobei letzteres eine spezifische Zweck-Mittel-Relation nur auf die Spitze treibt (Whitford 2002).

Allerdings zeichnet sich die soziologische Disziplin durch die Ko-Existenz von zwei konkurrierenden Programmen aus, die vor allem im Hinblick auf individuelle Akteure und deren rationale Handlungen unterschiedliche Perspektiven generieren. Das „Rationalprogramm“ steht hier dem so genannten „Kulturprogramm“ gegenüber (Maurer und Schmid 2002), das Akteure nicht voraussetzt, sondern gerade ihre kulturelle Bedingtheit erklären will. Und selbst innerhalb des Kulturprogramms herrscht eine große Spannbreite unterschiedlicher und zum Teil gegenläufiger Ansätze (Engels 2011). Auf der einen Seite finden sich Arbeiten zur kulturellen Verbreitung von Agentschaft und individuellen Identitäten, die überhaupt als Grundlage der Möglichkeit absichtsvollen Handelns verstanden werden müssen (Frank und Meyer 2002; Meyer und Jepperson 2005). Auf der anderen Seite spezialisiert sich eine ganze Forschungsrichtung auf die Beschäftigung mit so genannten institutionellen Unternehmern (institutional

3 Eine ausführliche Auseinandersetzung mit den Möglichkeiten der soziologischen Aufklärung angesichts der ökologischen Selbstgefährdung der Gesellschaft findet sich in Büscher und Japp (2010).

entrepreneurs), die aus dem Spannungsfeld sozial eingebetteter Handlungen als machtvolle Agenten des Wandels hervorgehen (Garud et al. 2007; Levy und Scully 2007; Greenwood und Suddaby 2006). Einige Versionen dieser institutionellen Unternehmer weisen bereits wieder eine große Nähe zum Rationalprogramm auf. Anknüpfend an diese große Bandbreite möglicher Ansätze widmet sich der Band dem Thema wirtschaftlicher Rationalität aus verschiedenen soziologischen Perspektiven.

Auch wenn es keine einheitliche soziologische Sichtweise auf Rationalitätsphänomene gibt, weichen soziologische Beiträge dennoch typischerweise von einem einfachen Rationalprogramm ab bzw. gelangen zu Alternativvorschlägen: *Erstens* erscheint aus soziologischer Perspektive bedeutsam, dass es sich bei wirtschaftlicher Rationalität nicht nur um ein Phänomen individueller Wahlhandlungen handelt, sondern auch um ein Phänomen, das auf anderen Ebenen der Strukturierung zum Tragen kommt. Im Rahmen einer Gesellschaftstheorie kann wirtschaftliche Rationalität beispielsweise mit Bezug auf die Wirtschaft als Makrostruktur oder als Teilsystem der Gesellschaft thematisiert werden, oder aber mit Bezug auf gewinnorientiert arbeitende Organisationen, also Wirtschaftsunternehmen.<sup>4</sup> *Zweitens* verweist die soziologische Perspektive darauf, dass eine Nutzenorientierung höchst voraussetzungsreich ist. Um eine Nutzenorientierung verfolgen zu können, sind verschiedene Institutionen und soziale Einbettungen notwendig, wodurch die Erklärungsnotwendigkeiten verschoben werden von den Determinanten konkreter Entscheidungsprozesse hin zu den Bedingungen der Möglichkeit rationalen Entscheidens. So ist jede Form von Präferenz in eine Sozialität eingebettet. Das Problem der doppelten Kontingenz bewirkt zudem eine prinzipielle Unkenntnis von Handlungs- und Entscheidungsfolgen, so dass wirtschaftliche Rationalität auf Vertrauen basieren muss und z.B. Geld zu einer institutionellen Voraussetzung wird. *Drittens* wird in einer soziologischen Perspektive angezweifelt, dass es überhaupt eine eindeutige und stabile Begriffsbedeutung gibt. Wirtschaftliche Rationalität ist in dieser Perspektive immer ein historisch kontingentes Phänomen, dessen spezifische Ausformungen dem permanenten Wandel unterliegen und kontextabhängig sind. So unterscheiden sich die Vorstellungen von wirtschaftlicher Rationalität historisch ebenso wie im internationalen oder interkulturellen Vergleich. *Viertens* weisen soziologische Arbeiten darauf hin, dass es sich um ein multiperspektivisches Phänomen handelt, dass also zur gleichen Zeit verschiedene Ausprägungen von wirtschaftlicher Rationalität zur Geltung kommen können und dass wirtschaftliches Handeln in unterschiedlicher Art und Weise wirtschaftlich rational sein kann. *Die* wirtschaftliche Rationalität wird dann in eine Mehrzahl konkurrierender Logiken dekomponiert, die z.T. Alternativen zueinander darstellen, z.T. aber auch in einem geradezu funktionalen Stützungsverhältnis zueinander stehen. *Fünftens* wird eine begrenzte Gültigkeit für wirtschaftliche Rationalität als Erklärung angenommen, da andere Orientierungen möglicherweise stärker sind. So unterwerfen sich Menschen Konventionen, auch wenn diese ihren Präferenzen entgegenstehen. *Sechstens* schließlich verweist die soziologische Perspektive auf Fälle, in denen sich wirtschaftliche Vernunft durchsetzt, obwohl die Rationalität des Akteurshandelns oder die Funktionsfähig-

---

4 Für einen anspruchsvollen Versuch der Verknüpfung dieser unterschiedlichen Ebenen vgl. Jepperson und Meyer 2011.

keit von Institutionen gerade nicht gewährleistet werden kann – also jenseits von wirtschaftlicher Effizienz im engen Sinne.

Quer zu diesen Abweichungen von oder Alternativen zu dem Verständnis von wirtschaftlicher Rationalität als individueller Nutzenfunktion steht die Frage, ob wirtschaftliche Rationalität als Konzept überhaupt einen theoretisch bedeutsamen Stellenwert erhalten soll oder ob Rationalität immer nur als „Mythos“ oder als „Rationalitätsfassade“ betrachtet werden kann.<sup>5</sup> Oder, um eine Formulierung von Carruthers und Espeland aufzugreifen: die Sichtweise der „rationality of decisions“ steht der Sichtweise der „rationalizations of decisions“ entgegen (Carruthers und Espeland 1991: 36). Diese (weiterentwickelte) weberianische Unterscheidung ist insofern interessant, als dass mit zunehmender Rationalisierung – sprich Bürokratisierung, Standardisierung, Automatisierung, Programmhaftigkeit, Organisation, etc. – das vielfach universell unterstellte individuelle Wahlhandeln bzw. flexible Zweckerationalität problematischer und damit unwahrscheinlicher wird (Müller 2011). Müller bringt dies auf die Formel, dass das zweckrationale Handeln des Individuums im Alltag entbehrlich werde, da der Einzelne eben nicht nochmals die institutionellen Ordnungsleistungen eines etablierten Systems nachrechnen müsse. Die zunächst paradox anmutende Konsequenz daraus lautet: je mehr Rationalisierung, desto weniger (Handlungs-)Rationalität.<sup>6</sup> Für eine soziologische Auseinandersetzung mit wirtschaftlicher Rationalität folgt daraus einerseits das Interesse für traditionales Handeln, für Routinen und Praktiken, die im Sinne eines „das haben wir schon immer so gemacht“ zumeist vorreflexiv ablaufen. Andererseits treten mit dem Interesse für Rationalisierung Heuristiken, Deutungsgerüste und -strukturen des Wirtschaftens in den Vordergrund, die Machbarkeit und Entscheidbarkeit verleihen. Meyer und Rowan (1977) haben an dieser Stelle darauf verwiesen, dass wirtschaftliches Handeln in Organisationen häufig auf die Legitimation von Programmen und nicht auf deren Effizienz zurückführbar ist. Mit dem Fokus auf Rationalisierung gilt das Erkenntnisinteresse also den Heuristiken, rhetorischen Figuren, institutionellen Logiken, Rechtfertigungsordnungen etc., die angestrengt werden, um Handeln und Organisieren als wirtschaftlich rational darstellbar und damit legitimierbar zu machen. Mit dem Terminus der Rationalisierung verbindet sich auch die Perspektive gesellschaftlicher Differenzierung in eigenlogische Wertsphären oder Funktionssysteme, die das wertrationale Handeln anleiten (Schimank 2005). Die Webersche Unterscheidung von Wert-, Zweck-, formaler und theoretischer Rationalität wird hier wieder aufgegriffen und differenzierungstheoretisch weitergeführt.

Der vorliegende Sammelband gliedert sich in vier Teile, in denen sich die Einzelbeiträge unterschiedlich in dem nachgezeichneten Spektrum möglicher Positionen verorten. Der erste

5 Hier sei auf den von Andrea Maurer und Uwe Schimank herausgegebenen Sammelband zum Thema „Die Rationalitäten des Sozialen“ verwiesen, der derzeit ebenfalls im VS Verlag für Sozialwissenschaften erscheint. Darin wird die Frage nach der Verortung der Soziologie zwischen Rationalitätsverhaftung und Rationalitätsskepsis verhandelt. Für eine interessante Verknüpfung von Rationalitätsmythen und (im weitesten Sinne) Rationalitätsannahmen innerhalb der Marx'schen und der Schumpeter'schen Kapitalismusanalysen vgl. Deutschmann (1998).

6 Umgekehrt könnte man aber davon ausgehen, dass gerade durch die zunehmende Berechenbarkeit rationales Handeln ermöglicht wird.

und der letzte Teil setzen sich in grundlegender Weise mit einer soziologischen Perspektive auf wirtschaftliche Rationalität auseinander und variieren zwischen der Auflösung (*Priddat*), der Spezifizierung (*Hasse und Krücken*), der Vervielfältigung des Konzepts (*Knoll*) und dem Aufzeigen der Voraussetzungen (*Ganßmann*) und Begrenzungen (*Beyer*) von wirtschaftlicher Rationalität. Der zweite und dritte Teil sind komplementär zueinander aufgebaut. Sie beschäftigen sich mit den Möglichkeiten, Voraussetzungen und Folgen wirtschaftlicher Rationalität in ausgewählten gesellschaftlichen Teilbereichen. Dabei geht es zum einen um die Frage, inwiefern Finanzmärkte als wirtschaftlicher Kernbereich in besonderer Weise Aufschluss geben können über wirtschaftliche Rationalität (*Hiß, Langenohl, von Lüde*).<sup>7</sup> Zum anderen wird die Frage aufgeworfen, in welcher Weise wirtschaftliche Rationalität in nicht primär wirtschaftlichen Bereichen der Gesellschaft zu beobachten ist (*Schimank und Volkmann, Meier, Henkel*).

### **Teil 1: Wirtschaftliche Rationalität: Möglichkeiten eines Konzepts**

Der erste Teil des Bandes enthält drei Beiträge, die die Möglichkeiten und Grenzen einer soziologischen Deutung von wirtschaftlicher Rationalität austesten und zu grundsätzlich unterschiedlichen Vorschlägen gelangen. Während der Beitrag von *Hasse und Krücken* wirtschaftliche Rationalität mit einem spezifischen Sinnbezug, nämlich dem Bezug auf Wettbewerbsstrukturen, rekonstruiert, schlägt *Knoll* gerade die Pluralisierung wirtschaftlicher Rationalität vor. In *Priddats* Auseinandersetzung mit Markthandeln als Kernbereich des ökonomisch Rationalen wird hingegen der Rationalitätsbegriff im Sinne einer Vertragsgemeinschaft soziologisiert und damit aufgelöst. Diese Perspektiven auf wirtschaftliche Rationalität eröffnen unterschiedliche Möglichkeiten der Analyse von Wirtschaftsprozessen und dem Verhältnis von Wirtschaft und Gesellschaft.

*Hasse und Krücken* problematisieren zunächst eine Perspektive, die wirtschaftliche Rationalität auf Vorgänge und Akteure innerhalb der Wirtschaft zu beschränken versucht. Das Verständnis wirtschaftlicher Rationalität sei dann entweder zu eng gefasst, wenn es sich rein auf das Problem der Finanzknappheit bezieht und andere Zweck-Mittel-Verhältnisse ausblendet; oder zu weit, wenn er auf sämtliche in der Wirtschaft vorkommende Strategien ausgeweitet wird. Die Autoren schlagen deshalb vor, die Besonderheit ökonomischer Rationalität in einer spezifischen Form des Umgangs mit signifikanten Anderen zu sehen: diese Besonderheit bezieht sich auf Fragen des Wettbewerbs. Sie bestimmen ökonomische Rationalität als Zusammenspiel von Wettbewerbskonstituierung und Wettbewerbsvermeidung. Wettbewerbskonstituierung bezieht sich dabei auf die Schaffung eines kompetitiven Umfeldes für andere. Wettbewerbsvermeidung ist eine spezifische Bewältigungsstrategie von Wettbewerbskonstellationen, die bisher in der soziologischen ebenso wie in der wirtschaftswissenschaftlichen Analyse noch zu wenig Beachtung fand. Das Wirtschaftssystem ist für das Zusammenspiel von Wettbewerbskonstituierung und -vermeidung der paradigmatische Fall, da Wettbewerbsstrukturen bis zur Mortalität von Unternehmen reichende Struktureffekte zeitigen können. Al-

<sup>7</sup> Insofern stellt der vorliegende Band eine wichtige Ergänzung zu Berger (2009) dar, der sich vor allem auf Gütermärkte bezieht.

lerdings bleibt die Analyse von wirtschaftlicher Rationalität als spezifischem Verhältnis von Wettbewerbskonstituierung und -vermeidung nicht auf das Wirtschaftssystem begrenzt. So diskutieren die Autoren in ihrem Beitrag vergleichbare Prozesse im Hinblick auf Schulen und Universitäten, die sich zunächst einmal nicht als Wirtschaftsorganisationen verstehen lassen, wengleich sie zunehmend wirtschaftlichen Zwängen ausgesetzt sind. Durch diese Erweiterung werden neue Perspektiven für die Wirtschaftssoziologie eröffnet. Im Unterschied zur alten Wirtschaftssoziologie, die sich auf Spezialthemen des Wirtschaftslebens beschränkte, könne die so genannte neue Wirtschaftssoziologie nicht nur zum Verständnis grundlegender Funktionsweisen der Wirtschaft und ihrer Grundlagen beitragen. Vielmehr kann der Blick auch auf Erscheinungsformen und Folgen des Wettbewerbs in anderen Gesellschaftsbereichen gerichtet werden. Auf dieser Grundlage wird eine enge theoretische Verbindung zwischen allgemeinen gesellschaftlichen Prozessen der Organisationsbildung und spezifisch wirtschaftlichen Prozessen der Wettbewerbsentwicklung (innerhalb wie außerhalb der Wirtschaft) hergestellt.

*Knoll* stellt in ihrem Beitrag die Frage nach der Mehrdeutigkeit wirtschaftlicher Rationalität. Mit dem Ansatz der Konventionenökonomie (*économie des conventions*) geht sie davon aus, dass wirtschaftlichen Akteuren verschiedene wirtschaftliche Handlungsgrammatiken zur Verfügung stehen, die jeweils vollkommen verschiedene, aber gleichsam wirtschaftliche Problemperezeptionen und Problemlösungen nahe legen. Dies zeigt sie anhand von Fallstudien in zwei westdeutschen Stadtwerken, die sich mit dem neuen Entscheidungsproblem CO<sub>2</sub>-Handel befassen müssen. In den Stromhandelsabteilungen der beiden Stadtwerke werden CO<sub>2</sub>-Emissionsrechte, Risiken und Preisinformationen unterschiedlich interpretiert und dechiffriert. Vermeintlich eindeutige und unproblematische wirtschaftliche Objekte stellen sich als mehrdeutig dar. Aufwändig müssen die Akteure Lösungen finden, um in einer mehrdeutigen Entscheidungssituation zu einem wirtschaftlich rationalen Modus der Handhabarmachung zu gelangen. Dabei gilt es uneindeutige (weil mehrdeutige) Entscheidungssituationen entscheidbar zu machen. Sowohl die auf kurzfristige Gewinnmaximierung hin orientierte Marktkonvention als auch die auf langfristige Planungssicherheit hin orientierte Industriekonvention bieten Kalkulationsschemata und Entscheidungsroutinen an, die CO<sub>2</sub>-Handelsentscheidungen entscheidbar und legitimierbar machen. Das Streben nach Handlungsrationalität (im Sinne von Optimierungshandeln) ist hier also eng mit dem Streben nach Rationalisierung (Entscheidungsroutinen) verknüpft. Der Beitrag von *Knoll* stellt den Begriff der interpretativen Rationalität der Konventionenökonomie heraus, um zu betonen, dass wirtschaftliche Akteure – die von sich erwarten und von denen andere erwarten, dass sie ressourcenschonend und gewinnmaximierend handeln – nach Rationalität streben, dies aber auf unterschiedliche Weise tun können. Rationalität müsse deshalb immer zuallererst eine interpretative Leistung sein.

*Priddat* wählt einen dritten Weg in der Konzeptionierung wirtschaftlicher Rationalität im Sinne einer Auflösung. Sein Beitrag widmet sich einer Auseinandersetzung mit Markthandeln als Kernbereich des ökonomisch Rationalen. Im Wesentlichen läuft seine Argumentation darauf hinaus, dass Märkte als Verträge zu rekonstruieren sind, die eine kollaborative Grundstruktur aufweisen. Die zentrale Frage für die Analyse von Marktprozessen lautet dann, wie Vertragsparteien es schaffen, Kooperationsrenten zu erzielen. *Priddat* deutet Vertragsprozesse als offene Interaktionsspiele, in denen soziale Intelligenz als Alternative zu wirtschaftli-

cher Rationalität erscheint. Soziale Intelligenz bezieht sich dabei auf die wechselseitige Anerkennung der Vertragspartner. Vertragsprozesse werden in dieser Perspektive soziologisiert, da sie sich unter dem Einfluss von shared mental models, gemeinsamen Governance-Formen und selbstbindenden Kooperationsstrukturen formieren. Marktprozesse sind in diesem Sinne immer eingebettet in kommunikative Zusammenhänge. Für das theoretische Verständnis von Märkten ergibt sich daraus eine wichtige Folge: An die Stelle von allgemeinen Gleichgewichtsannahmen treten je spezifische Kooperationsmuster. Es gibt in dieser Perspektive keinen allgemeinen Markt, sondern nur die Summe der kollaborativen lokalen Optimierungen, die je spezifisch sind. Wirtschaftliche Rationalität im Sinne der individuellen Vorteilsnahme wird daher durch die (gemeinsame) Optimierung von Netzwerkbedingungen ersetzt. Diese Abkehr von individualtheoretischen Rational Choice-Annahmen führt Priddat zufolge zu einer neuen Annäherung zwischen Wirtschaftswissenschaft und Wirtschaftssoziologie. Im Kerngeschehen der Märkte stehen nicht mehr vornehmlich Konkurrenz und Misstrauen, sondern Vertrauen, wodurch ein Verhaltensmodus der gemeinsamen Ermöglichung entsteht.

## **Teil 2: Finanzmärkte als Kernbereiche wirtschaftlicher Rationalität**

Im zweiten Teil des Bandes geht es um die Analyse von Finanzmärkten als demjenigen Bereich der Wirtschaft, der als „Kernland“ wirtschaftlicher Rationalität gilt. Als solcher stehen Finanzmärkte aber auch unter besonderer Beobachtung und öffentlicher Kritik an den dramatischen Folgen fehlgeleiteter oder einseitig ausgerichteter wirtschaftlicher Rationalität. Vor diesem Hintergrund ergänzen sich die drei Beiträge als komplementäre Perspektiven auf das Geschehen an Finanzmärkten. *Hiss* konstatiert eine dauerhafte Stabilität der Finanzmarktordnung trotz gelegentlicher Irritationen: Auch der zunehmende Druck zur Nachhaltigkeit kann die übergeordnete institutionelle Logik der Finanzmärkte nicht dauerhaft aushebeln. *Langenohl* erklärt die Stabilität der Finanzmärkte, die sich trotz wiederkehrender Krisen immer wieder herstellt, über das spezifische Verhältnis von mathematischer und professioneller Rationalität, wodurch Anleger immer wieder zu Investitionen motiviert werden. *Von Lüde* leistet einen Beitrag zur Erklärung spezifischen Anlageverhaltens von Privatanlegern auf Finanzmärkten und liefert damit eine Mikrofundierung bankbasierter Finanzsysteme und Marktökonomien. Er verweist auf den Einfluss von Konventionen und Emotionen, um zu zeigen, warum Privatanleger zu konservativen Anlagestrategien neigen.

*Stefanie Hiß* geht zunächst davon aus, dass die Finanz- und Wirtschaftskrise zu einer Diskreditierung der vorherrschenden Rationalitätsordnung des Finanzmarktes geführt hat. Durch die Krise sei zumindest vorübergehend die Möglichkeit alternativer Rationalitätsordnungen sichtbar geworden. Die dominante Rationalitätsordnung beziehe sich auf Profitmaximierung und Shareholder-Value; die bereits seit Jahrzehnten auf die Finanzmärkte drängende alternative Rationalitätsordnung der Nachhaltigkeit rekurriert hingegen auch auf nicht-finanzielle Werte. An zwei Beispielen diskutiert *Hiß* das Auftreten widersprüchlicher Logiken innerhalb des organisationalen Finanzmarktfeldes. Das erste Beispiel bezieht sich auf den Sektor der nachhaltigen oder so genannten „grünen“ Banken, das zweite Beispiel auf die vor allem

in Entwicklungsländern verbreitete Vergabe von Mikrokrediten. Dieser Prozess ist auch über Finanzmärkte hinaus interessant, weil die durch unterschiedliche institutionelle Logiken entstehenden Widersprüche den Individuen, Gruppen oder Organisationen kulturelle Ressourcen ermöglichen, um individuelle Identitäten, Organisationen oder Gesellschaft zu transformieren. Im Hinblick auf die Finanzmarktrationalität konzediert Hiß jedoch eine bemerkenswerte Stabilität. Während sich das nachhaltige Bankensegment in Deutschland bislang als stabile Nische präsentiert und mit seiner Idee der Nachhaltigkeit den konventionellen Bankensektor herausfordert, ist das alternative Geschäftsmodell der Mikrokredite in weiten Teilen von konventionellen Praktiken vereinnahmt und überschrieben worden.

Auch *Andreas Langenohl* geht in seinem Beitrag von der überraschenden Beobachtung aus, dass Finanzmärkte dauerhaft fortbestehen, obwohl sie permanent Krisen durchlaufen. Soziologisch betrachtet müssten Finanzmärkte eigentlich instabile Gebilde darstellen. Langenohl fragt daher, wie Finanzmärkte also ermöglicht und kontinuiert werden. Er schlägt zwei Perspektiven auf Handlungsrationitäten an Finanzmärkten als Erklärungsangebot vor. So zerlegt er die für Finanzmärkte konstitutive wirtschaftliche Rationalität in eine mathematische Rationalität der Preisbildung und eine professionelle Rationalität der Investitionsmotivation. Während er die mathematische Rationalität als systemisches Phänomen einordnet, bezieht sich die professionelle Rationalität auf eine sozialintegrative Komponente. Die mathematische Rationalität (der Preismechanismus) ermöglicht finanzmarktliches Handeln, indem Finanzmarktprodukte überhaupt erst erzeugt werden; die professionelle Rationalität in Form der interpretativen Praktik der Finanzberatung motiviert Anleger überhaupt dazu, Geld zu investieren. Es geht daher insbesondere um die Motivationalität, die in den Beziehungen zwischen Anlageberatern und Klienten zur Geltung kommt (Vertrauen als Grundlage für die professionelle Beziehung). Die professionelle Logik trägt in diesem Erklärungsansatz die Last der durch die mathematische Rationalität hervorgerufenen Kontingenzsteigerung der Preisentwicklung. Innerhalb der professionellen Beziehung in der Finanzberatung der Klienten wird im Nachhinein eine Übereinkunft über die Gründe gescheiterter Investitionen hergestellt, die zur weiteren Investition motiviert. Die Einbettung dieser Finanzmarktanalyse in eine allgemeine Handlungstheorie macht sichtbar, dass ohne Sozialintegration keine Systemintegration möglich ist; m.a.W.: ohne Vertrauen in der professionellen Beziehung ist keine Kontinuierung von Finanzmärkten möglich. Die soziologische Perspektive bietet daher eine Erklärung dafür, dass Investoren weniger stark in „Herdenverhalten“ i.S. einer dauerhaften Abkehr von Finanzmarktinvestitionen verfallen, als es gerade innerhalb von Finanzmarktkrisen aus psychologischer Sicht erwartbar wäre – also ein soziologisches Modell zur Erklärung von nicht eingetretenen totalen Krisen der Finanzmärkte.

*Von Lüde* beschäftigt sich in seinem Beitrag mit der Frage, warum Finanzmarktinvestoren zu bestimmten Anlagestrategien tendieren, die dem konventionellen Verständnis wirtschaftlicher Rationalität zuwider laufen. Er beobachtet das am Beispiel des Verhaltens deutscher Privatanleger auf Finanzmärkten. Insbesondere im Vergleich mit amerikanischen Privatanlegern folgen deutsche Privatanleger sehr konservativen Anlagestrategien, die stark auf Sicherheit orientiert sind und zugunsten dieser Sicherheitsorientierung auf mögliche Vermögenszuwächse verzichten. Das beharrende Anlageverhalten wird vor dem Hintergrund des ökonomischen

Standardparadigmas als erklärungsbedürftig angesehen bzw. müsste innerhalb des Paradigmas als „irrational“ gedeutet werden, da es nicht dem Prinzip der Maximierung des Ertrages unter Berücksichtigung von Unsicherheit und Risiko folgt. Neben der Einbettung in unterschiedliche makrostrukturelle Zusammenhänge von Bankenfinanzierung, Rentensystemen und Wohlfahrtsstaatlichkeit wird in diesem Beitrag vor allem auf die Bedeutung von Konventionen und Emotionen zur Erklärung des Akteurshandelns in finanziellen Transaktionen verwiesen. Der Beitrag der Soziologie zum Verständnis von scheinbar irrationalen Verhaltensweisen auf Finanzmärkten liegt daher in einer Soziologisierung ökonomischer Entscheidungstheorien. Eine Orientierung an Erwartungsnutzen wird ergänzt durch oder überlagert von habitualisiertem konventionellen Handeln (z.B. durch die intergenerative Vermittlung von ‚richtigem‘ Sparverhalten). Zusätzlich plädiert von Lüde für die Einbeziehung von sozial strukturierten Emotionen in die Erklärung des habitualisierten konventionellen Verhaltens und stärkt damit denjenigen Strang in der Soziologie, der von der Untrennbarkeit von Rationalität und Emotionalität in Entscheidungssituationen ausgeht. Empirisch ergibt sich hieraus eine interessante Kontrastierung von nichtprofessionellem und professionellem Anlageverhalten (vgl. Langenohl in diesem Band), da die Orientierung an habitualisiertem konventionellen Handeln bei den Privatanlegern geradezu in eine (unbewusste) Negation professioneller Verhaltensmuster mündet.

### **Teil 3: Wirtschaftliche Rationalität in nicht-wirtschaftlichen Feldern**

Der dritte Teil des Bandes stellt sich die Frage, in welcher Weise und mit welchen Folgen wirtschaftliche Rationalität in nicht-wirtschaftlichen Feldern zu beobachten ist. *Schimank und Volkmann* diskutieren dies am Beispiel von Wissenschaftsverlagen, die sich als Unternehmen auch in ein produktives Verhältnis zur wissenschaftlichen Rationalität setzen müssen, um ihre Kundschaft an sich binden zu können. Wirtschaftliche Rationalität bleibt, wie von Hasse und Krücken postuliert, nicht auf den Bereich der Wirtschaft und der Wirtschaftsakteure beschränkt. Stattdessen lassen sich in vielen nicht-wirtschaftlichen Bereichen Ökonomisierungsprozesse aufzeigen, deren Verbreitungsmodi, Reichweiten und Folgeerscheinungen in der Soziologie beobachtet werden. *Meier* analysiert die Bedeutung von wirtschaftlicher Rationalität als Bestandteil von Organisationsmodellen für Reformprozesse am Beispiel der deutschen Universitäten. Es geht also um die Frage, wie wirtschaftsferne Organisationen zu Subjekten wirtschaftlicher Rationalität werden. *Henkel* hingegen analysiert die Folgen bewusster Ökonomisierungsversuche an zwei Fallbeispielen (Kirchengemeinden und Arzneimittelproduktion), um sowohl volkswirtschaftliche als auch betriebswirtschaftliche Ineffizienz nachzuweisen. Auffallend ist in allen drei Beiträgen, dass Organisationen das „Einfallstor“ in diese Felder bereitstellen.

Der Beitrag von *Schimank und Volkmann* verfolgt dabei die These, dass wirtschaftliche Rationalität nicht in purer Selbstreferentialität verharren kann, sondern stattdessen fremdreferentieller Bezüge bedarf. Gewinnerzielung ist für Unternehmen nur möglich, wenn sie die außerwirtschaftlichen Belange ihrer Kundschaft beachten. Am Beispiel von Wissenschaftsver-

lagen wird gezeigt, wie sie sich im Kräfteverhältnis von zwei Rationalitäten bewegen (wissenschaftlicher und wirtschaftlicher Rationalität). Unternehmen sind als profitable Regeneration von Zahlungsfähigkeit konzipiert. Dadurch wird zweckrationale Handlungsorientierung prämiert. Wissenschaftsverlage unterliegen einem Dualismus handlungsprägender teilsystemischer Leitorientierungen. Schimank und Volkmann entwickeln ein Analysemodell, das verschiedene Kombinationen der beiden Rationalitäten vorsieht und das zur Untersuchung empirischer Phänomene genutzt werden kann. Inwiefern sich Ökonomisierungstendenzen durchsetzen, ist zunächst eine empirische Frage, die auch negativ beantwortet werden kann. Die Ausrichtung an den Kommunikationserfordernissen wissenschaftlicher Wahrheitsproduktion und damit an der fremdreferentiellen Rationalität ist im Falle von Wissenschaftsverlagen die Bedingung der Möglichkeit dauerhaft wirtschaftlich erfolgreichen verlegerischen Handelns. Wirtschaftliche Rationalität unterliegt in dieser soziologischen Perspektive somit der Beschränkung, dass sie ohne gewichtige fremdreferentielle Bezüge und das damit eingebaute Spannungsverhältnis zur eigenen Selbstreferentialität kaum vorstellbar ist.

*Meier* setzt sich in seinem Beitrag mit wirtschaftlicher Rationalität in der Deutung des soziologischen Neoinstitutionalismus auseinander. Wirtschaftliche Rationalität wird hier als gesellschaftliche Konstruktion verstanden, die historisch veränderbar ist und immer nur in bestimmten sozialen Kontexten als solche gilt. Vorstellungen über wirtschaftliche Rationalität werden jedoch für Organisationen bedeutsam, indem sie als Aspekte von Organisationsmodellen Einfluss nehmen auf die Gestaltung oder Restrukturierung von Organisationen. Das wird am Beispiel des deutschen Diskurses über die Organisationsreform der Universität nachgezeichnet. Dargestellt wird der Wandel vom Betriebsmodell zum Akteurmodell von Unternehmen. Universitäten werden so zu Subjekten wirtschaftlicher Rationalität: sie definieren eigene Ziele, mobilisieren eigene Ressourcen zu deren Verfolgung, und sie werden als verantwortlich für ihre Leistung adressiert. Allerdings sind die Modelle so abstrakt und informationsarm, dass sie gar nicht direkt auf die Ebene der Aktivitätsstrukturen der Universitäten durchschlagen können. Mit einer einheitlichen Durchsetzung eines dominanten „one best way“ ist daher nicht zu rechnen. Wirtschaftliche Rationalität zeigt sich hier also als historisch kontingenter institutioneller Erwartungszusammenhang, der für Organisationsgestaltungen auch außerhalb der Wirtschaft als Orientierung gilt. Diese Variante der Ökonomisierung stellt sich auch in nicht-wirtschaftlichen Bereichen ein, weil auch dort zunehmend das Problem der Reproduktion von Zahlungsfähigkeit virulent wird.

*Henkels* Beitrag schließlich setzt sich mit solchen Fällen auseinander, in denen ein eng auf subjektives Eigeninteresse unter Knappheitsbedingungen bezogenes Verständnis wirtschaftlicher Rationalität auf außerwirtschaftliche Bereiche übertragen wird. Die Ausrichtung von Gestaltungsprozessen an diesem engen Rationalitätsverständnis führt laut Henkel zu ineffizienten Ergebnissen. Sie erläutert diesen Zusammenhang i.S. einer These der Begrenztheit der wirtschaftlichen Rationalität an zwei Fällen. Am Beispiel des freien Arzneimittelmarktes kann gezeigt werden, dass eine durchgesetzte wirtschaftliche Rationalität systematisch zur Unterversorgung führt (volkswirtschaftliche Ineffizienz). Das Beispiel der betriebswirtschaftlichen Reorganisation von Kirchengemeinden weist gar auf die Möglichkeit der Zerstörung des spezifischen Eigenwerts von Kirchengemeinden hin (betriebswirtschaftliche Ineffizienz).

Die hier entwickelte soziologische Perspektive bietet eine gesellschaftstheoretische Kontextualisierung von Organisation. Henkel plädiert für eine multiperspektivische Betrachtung wirtschaftlicher Phänomene vor allem im Sinne einer Offenlegung von Kontingenzverhältnissen sowie des Aufzeigens von unterschiedlichen Primär- oder Doppelpriorisierungen von Organisationen und gesellschaftlichen Bereichen.

#### **Teil 4: Voraussetzungen und Grenzen wirtschaftlicher Rationalität**

Im abschließenden Teil des Sammelbandes werden die grundlegenden Fragen des Verhältnisses von Soziologie und Ökonomie sowie die Reichweiten der soziologischen Perspektiven auf wirtschaftliche Rationalität aufgegriffen. *Ganßmann* zeigt, dass Geld zu den unhintergehbaren institutionellen Voraussetzungen wirtschaftlicher Rationalität gehört. *Beyer* hingegen weist darauf hin, dass Wirtschaft auch jenseits rationaler Lösungen dauerhaft fortbesteht und diskutiert das am Beispiel des Problems der Managementkontrolle.

Der Beitrag von *Ganßmann* beschäftigt sich mit der Bedeutung des Geldes und mit dem merkwürdigen Befund, dass Geld im wirtschaftlichen Alltag allgegenwärtig, in der mikroökonomischen Theorie aber weitestgehend abwesend ist. Aus soziologischer Perspektive ist das Ausgangsproblem aller wirtschaftlichen Austauschprozesse das der doppelten Kontingenz. Wirtschaftliche (instrumentelle) Rationalität stößt immer wieder an Grenzen wegen der prinzipiellen Nicht-Kalkulierbarkeit von Handlungsfolgen. Die Unsicherheit über die Handlungsfolgen muss daher zentraler Bestandteil von rationalen Entscheidungstheorien sein. Geld zählt zu den Institutionen, die nicht aus individuellem erfolgsorientiertem Handeln abgeleitet werden können, sondern zu dessen Voraussetzungen gehören. Für soziales wirtschaftliches Handeln bedeutet doppelte Kontingenz die prinzipielle Unbestimmbarkeit der Handlungen und ihrer Ergebnisse. Dadurch werden Institutionen erforderlich, die diese Unsicherheit absorbieren. *Ganßmann* argumentiert, dass Geld Unsicherheit absorbiert und somit erst wirtschaftlich rationales Handeln ermöglicht. Gleichzeitig produziert Geld aber auch wieder Unsicherheit. Die soziologische Perspektive bezieht sich somit auf die Erklärung der Voraussetzung des wirtschaftlich rationalen Handelns. Geld ist eine Institution, die dem nutzenorientierten Handeln auf Märkten vorausgeht (ebenso wie Marktfrieden und Rechtsordnung). Aus soziologischer Perspektive ergibt sich deshalb eine Kritik der Mikroökonomie, die die institutionellen Voraussetzungen wirtschaftlichen Handelns ignoriert.

*Beyer* schließlich widmet sich dem Problem der Managementkontrolle, das in institutionenökonomischer Perspektive als Prinzipal-Agenten-Problem behandelt wird. Die darin liegende Problematik stellvertretenden Handelns beruht auf ausgeprägten Informationsasymmetrien zwischen den Eignern und den Managern eines Unternehmens. Daraus erwachsen zahlreiche Möglichkeiten der Manager, den Interessen der Eigner zuwider zu handeln. Das Problem der Managementkontrolle wird in der ökonomischen Formulierung des Prinzipal-Agenten-Verhältnisses insbesondere dadurch gelöst, dass die Unternehmen in funktionierende Kapitalmärkte, Märkte für Unternehmensübernahmen und Märkte für Manager eingebunden sind. Die hierarchische Handlungskoordination wird also durch die Einbettung in Märkte im

Sinne wirtschaftlicher Rationalität abgesichert. Die soziologische Perspektive bietet hierzu zwei Optionen an. Erstens ist es durchaus möglich, dass die Probleme der Managementkontrolle ungelöst bleiben und Unternehmen dennoch dauerhaft fortbestehen. Zweitens werden die zur Verfügung stehenden Modi der Handlungskoordination erweitert: neben Markt und Hierarchie treten dann u.a. Vertrauen, die Internalisierung von Normen, gemeinschaftsorientiertes Verhalten und die Einbindung in netzwerkartige Sozialstrukturen ins Blickfeld. Beyer sieht die besondere Leistungsfähigkeit der Soziologie im Hinblick auf wirtschaftliche Rationalität daher in der systematischen Analyse sozialer Zusammenhänge und der Deutung gesellschaftlicher Komplexität. Anstelle einer Interventionswissenschaft, die alternative Handlungsanweisungen zur ökonomischen Beratung bereitstellt, steht daher die soziologische Aufklärung, die im Wissen um die Unauflösbarkeit gesellschaftlicher Komplexität zu alternativen Erklärungen gelangt.

### **Ausblicke**

Welche Antworten gibt dieser Band im Hinblick auf die zwei zu Beginn aufgeworfenen Fragen der soziologischen Beschäftigung mit wirtschaftlicher Rationalität? Die Beiträge lassen ein breites Spektrum an *Bedingungen und Voraussetzungen für wirtschaftlich rationales Handeln* erkennen. Akteuren gelingt es dann, ihr Handeln an Rationalitätserwartungen auszurichten, wenn es Institutionen gibt, die die Problematik von Komplexität, doppelter Kontingenzen und der daraus resultierenden Ungewissheit überbrückbar und bearbeitbar machen. Typischer Weise finden sich Antworten, die auf die Bedeutung von Vertrauen oder von Netzwerkbeziehungen verweisen. Es geht zudem um die Notwendigkeit der jeweils spezifischen Legitimierung des wirtschaftlichen Handelns. Auch die Akteure selbst erscheinen im Hinblick auf ihre Handlungsfähigkeit und ihren Akteursstatus voraussetzungsvoll. Allerdings wird die Ubiquität von im engen Sinne wirtschaftlich rationalem Handeln grundsätzlich bezweifelt. Habitualisiertes konventionelles Verhalten ist für das Wirtschafts- und Marktgeschehen zentral; Entscheidungsroutrinen werden hergestellt und insbesondere im Kontext von Organisationen befolgt. Mythen, Modelle und Skripte treten an die Stelle des rationalen Nutzenkalküls. Weitere Ansätze, die in diesem Band nicht vertreten sind, würden das Spektrum erweitern, aber nicht in grundsätzlich andere Bahnen lenken. Der Performativitätsansatz, der den Einfluss der Wirtschaftswissenschaft auf die Möglichkeiten und Ausprägungen wirtschaftlicher Rationalität nachzeichnet, ist hier ebenso zu nennen wie praxeologische Ansätze. Auch die komplexen Beziehungen zwischen Affekten, Emotionen und Rationalität bedürfen einer weiteren Ausarbeitung, als es in diesem Band möglich war. Im Hinblick auf die zweite Frage nach dem *Zustandekommen von allgemein wünschbaren Zuständen als Folge von wirtschaftlicher Rationalität* bleiben die Beiträge zu diesem Band erwartungsgemäß skeptisch. Krisen sind immer wieder erwartbar; sie werden z.T. durch die gleichen Institutionen hervorgerufen, die wirtschaftlich rationales Handeln überhaupt erst ermöglichen (Geld). Insbesondere wenn wirtschaftsferne Organisationen zu Subjekten wirtschaftlicher Rationalität gemacht werden, sorgt zudem die organisationale Abpufferung dafür, dass diese Orientierung nicht ungebrochen auf

die Handlungsebene durchschlägt. Andererseits stellen sich wünschbare Zustände im Sinne von Wohlstand, Stabilität und Überlebensfähigkeit auch – oder manchmal gerade – dann ein, wenn Rationalitätserwartungen zuvor durchbrochen oder missachtet wurden. Wirtschaftliche Rationalität im Sinne einer eigenen Wertsphäre kann dann besonders gedeihen, wenn sie eingebettet ist in lebensweltliche Zusammenhänge, oder wenn sie zumindest mit den Funktionserfordernissen anderer Wertsphären kompatibel ist. Der Glaube an die Erfolgsversprechen wirtschaftlicher Rationalität findet aus soziologischer Perspektive wenig Unterstützung bzw. ist an zahlreiche zusätzliche Bedingungen geknüpft. Die Arbeiten in diesem Band bilden daher eine Grundlage für die weiterführende Beschäftigung mit den eingangs genannten Problemstellungen (Prekarisierung, wiederkehrende Wirtschafts- und Finanzmarktkrisen, die ökologische Selbstgefährdung der Gesellschaft).

Dieser Band macht vor allem eines deutlich: Die Soziologie versteht sich als Wirklichkeitswissenschaft, die den Anspruch erhebt, die Wirtschaft bzw. wirtschaftliches Handeln als empirisch beobachtbare Phänomene zu erfassen. Das erlaubt Schnittstellen zu vielen anderen Disziplinen, die sich in vergleichbarer Weise mit wirtschaftlichen Phänomenen befassen – von der Kulturanthropologie und Ethnologie über die Psychologie bis hin zur politischen Ökonomie, Politikwissenschaft und Rechtswissenschaft. Auch zu Teilen der Wirtschaftswissenschaften und insbesondere zur Managementforschung, die sich in vielfältiger Weise soziologischer Überlegungen und Instrumentarien bedient, bestehen zahlreiche Kompatibilitäten und verbindende Fragestellungen. Im Rahmen einer multi- oder interdisziplinären Wirtschaftsforschung kann die Soziologie einen genuinen Beitrag leisten, da sie Theorien über Gesellschaft bereitstellt, in deren Rahmen wirtschaftliche Prozesse stattfinden. Sie hat zudem einen spezifischen Bezug zur Organisationsforschung und kann Wirtschaftsunternehmen im Rahmen einer allgemeinen Organisationstheorie einordnen.<sup>8</sup> Schließlich stellt sie Theorien bereit, in denen vielfältige Modi der Handlungskoordination berücksichtigt werden und wirtschaftliches Handeln als soziales Handeln verstehbar wird. Die Stärke der soziologischen Perspektive auf wirtschaftliche Rationalität und andere Wirtschaftsphänomene liegt also eher in einem erhöhten Reflexions- und Aufklärungsvermögen als in der Fähigkeit, direktes Interventions- und Beratungswissen bereitzustellen. Ihre gesellschaftliche Bedeutung erlangt die Soziologie also nicht nur, indem sie sich als hochauflösende und reflexive wissenschaftliche Disziplin etabliert, sondern vermutlich vor allem, indem sie soziologisch aufgeklärte Akteure ermöglicht. Diese Akteure ziehen im komplexen gesellschaftlichen Alltag ihre eigenen Schlüsse und tragen ihrerseits zur gesellschaftlichen Dynamik bei.

---

<sup>8</sup> So kann eine Tradition fortgeführt werden, die mit Herbert Simon, Richard Cyert und James March im Carnegie Mellon-Kontext begonnen wurde. Für einen Rückblick vgl. March (2007).

## Literatur

- Beckert, J. 1997. Grenzen des Marktes. Die sozialen Grundlagen wirtschaftlicher Effizienz. Frankfurt am Main: Campus.
- Berger, J. 2009. Der diskrete Charme des Marktes. Zur sozialen Problematik der Marktwirtschaft. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Bourdieu, P. u.a. 1997. Das Elend der Welt. Zeugnisse und Diagnosen alltäglichen Leidens an der Gesellschaft. Konstanz: UVK.
- Busch, M., J. Jeskow und R. Stutz (Hrsg.) 2010. Zwischen Prekarisierung und Protest. Die Lebenslagen und Generationsbilder von Jugendlichen in Ost und West. Bielefeld: transcript.
- Büscher, Chr. und K.P. Japp (Hrsg.) 2010. Ökologische Aufklärung. 25 Jahre „Ökologische Kommunikation“. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Corruthers, B. und W.N. Espeland 1991. Accounting for Rationality: Double-Entry Bookkeeping and the Rhetoric of Economic Rationality. *American Journal of Sociology* 97(1), 31–69.
- Deutschmann, C. 1998. Marx, Schumpeter, and the myths of economic rationality. *Thesis Eleven* 53, 45–64.
- Deutschmann, C. 2008. Kapitalistische Dynamik. Eine gesellschaftstheoretische Perspektive. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Engels, A. 2011. Wirtschaft und Rationalität im Neo-Institutionalismus. In: A. Maurer und U. Schimank (Hrsg.). *Die Rationalität des Sozialen*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 113–133.
- Frank, D.J. und J.W. Meyer 2002. The profusion of individual roles and identities in the Postwar period. *Sociological Theory* 20(1), 86–105.
- Garud, R., C. Hardy und St. Maguire 2007. Institutional entrepreneurship as embedded agency: An introduction to the special issue. *Organization Studies* 28(7): 957–969.
- Giddens, A. 2009. *The politics of climate change*. Cambridge: Polity Press.
- Greenwood, R. und R. Suddaby 2006. Institutional entrepreneurship in mature fields. The big five accounting firms. *Academy of Management Journal* 49(1), 27–48.
- Hardin, R. 1984. Difficulties in the notion of economic rationality. *Social Science Information* 23(3): 453–467.
- Jepperson, R. und J.W. Meyer 2011. Multiple levels of analysis and the limitations of methodological individualism. *Sociological Theory* 29(1), 54–73.
- Levy, D. und M. Scully 2007. The institutional entrepreneur as modern prince. The strategic face of power in contested fields. *Organization Studies* 28, 971–991.
- Lindenberg, S. 2001. Social Rationality versus Rational Egoism. In: J.H. Turner (Hrsg.). *Handbook of Sociological Theory*. New York: Kluwer Academic, 635–668.
- March, J.G. 2007. Perspective – Scholarship, Scholarly Institutions, and Scholarly Communities. *Organization Science* 18 (3), 537–542.
- Maurer, A. und U. Schimank (Hrsg.) 2011. *Die Rationalitäten des Sozialen*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Maurer, A. und M. Schmid 2002. Die ökonomische Herausforderung der Soziologie? In: A. Maurer und M. Schmid (Hrsg.). *Neuer Institutionalismus. Zur soziologischen Erklärung von Organisation, Moral und Vertrauen*. Frankfurt/New York: Campus, 9–38.
- Meyer, J.W. und R.L. Jepperson 2005. Die “Akteure” der modernen Gesellschaft. Die kulturelle Konstruktion sozialer Agentschaft. In: J.W. Meyer, *Weltkultur. Wie die westlichen Prinzipien die Welt durchdringen*. Hrsg. von Georg Krücken. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 47–84.
- Meyer, J.W. und B. Rowan 1977. Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. *American Journal of Sociology* 83(2), 340–363.
- Müller, H.-P. 2011. Rationalität, Rationalisierung, Rationalismus. Von Weber zu Bourdieu? In: A. Maurer und U. Schimank (Hrsg.). *Die Rationalität des Sozialen*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Schimank, U. 2005. *Die Entscheidungsgesellschaft. Komplexität und Rationalität der Moderne*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Windolf, P. 2009. Zehn Thesen zur Finanzmarktkrise. *Leviathan* 37, 187–196.
- Whitford, J. 2002. Pragmatism and the untenable dualism of means and ends: Why rational choice theory does not deserve paradigmatic privilege. *Theory and Society* 31, 325–363.

## **Teil 1**

### **Wirtschaftliche Rationalität – Möglichkeiten eines Konzepts**

# Ökonomische Rationalität, Wettbewerb und Organisation. Eine wirtschaftssoziologische Perspektive

Raimund Hasse / Georg Krücken

## Einleitung: Soziologie und Wirtschaft

Die Geschichte soziologischer Teilgebiete in Form so genannter Bindestrich-Soziologien belegt eindrucksvoll, dass diese erheblichen Konjunkturen ausgesetzt sind.<sup>1</sup> Die Gründe solcher „ups & downs“ sind vielfältig, wobei sowohl inner- als auch außerwissenschaftliche Faktoren zu berücksichtigen sind. Wenngleich allgemeines Wissen über die Konjunktur von Teilgebieten wissenschaftlicher Disziplinen fehlt, spricht vieles dafür, dass sich in Phasen der Hochkonjunktur Institutionalisierungsmöglichkeiten eröffnen: Wissenschaftliche Vereinigungen können gegründet oder ausgebaut werden; Organisationen und Organisationseinheiten in Form von universitären Lehrstühlen, Forschungszentren oder Instituten können gestärkt werden; zu Grunde liegende Wissensbestände werden in Handbüchern, Grundlagentexten und Einführungen zusammengetragen; und schließlich beschleunigen Fachveranstaltungen den Austausch neuen Wissens. Nimmt man diese Entwicklungen als Kriterien, dann ist der Wirtschaftssoziologie derzeit eine Hochkonjunktur zu attestieren.<sup>2</sup>

Die Konjunktur der Wirtschaftssoziologie drückt sich aber nicht nur in Größenwachstum und Formen der Institutionalisierung aus. Sie findet ihren Niederschlag auch in gestiegenen Ansprüchen. So werden derzeit grundlegende methodische und theoretische Perspektiven der Allgemeinen Soziologie auf die Wirtschaftssoziologie bezogen und – mit Rückwirkungen auf die Allgemeine Soziologie – weiterentwickelt.<sup>3</sup> Forschungsprogrammatisch basiert die derzeitige Konjunktur zudem auf einer epochalen Zäsur, da nun etablierte Grenzziehungen zwischen Soziologie und Wirtschaftswissenschaften hinterfragt werden. Hierdurch eröffnen sich Zugänge zu Themen, die ehemals versperrt waren. So kann man die alte und die neue Wirtschaftssoziologie dahingehend unterscheiden, dass die einen sich auf Nischen und Spezialthemen des Wirtschaftslebens beschränkten, während die anderen für sich beanspruchen, zum Verständnis grundlegender Funktionsweisen der Wirtschaft und ihrer Grundlagen

- 
- 1 Als Überblick siehe etwa die schon nach wenigen Jahren kaum mehr aktuelle Zusammenstellung in Kerber (1994).
  - 2 Als Beleg siehe Beckert und Deutschmann (2009); Beckert und Zavirovski (2006); Smelser und Swedberg (2005); Dobbin (2004).
  - 3 Als Beispiel siehe Beckert 2002; Florian und Hillebrandt 2006, sowie die Diskussion um sog. Mikrostrukturen der Weltgesellschaft (Knorr-Cetina und Brügger 2004) oder die auch methodisch begründeten Ansprüche der „social studies of work“ (Luff et al. 2000; Knoblauch und Heath 1999).

beizutragen, so wie dies zum Beispiel im Rahmen der „sociology of finance“ geschieht (Windolf 2004; Knorr-Cetina und Preda 2005; MacKenzie 2006).

Die Auseinandersetzung mit ökonomischer Rationalität ist zweifelsfrei eines derjenigen Grundlagenthemen, die für die hohen Ansprüche der neuen Wirtschaftssoziologie charakteristisch sind. Themen dieser Art wurden ehemals nicht adressiert, weil sich zwischen Wirtschaftswissenschaften und Soziologie Formen der Arbeitsteilung etabliert hatten, die Züge eines Pakts der „Nichteinmischung“ aufwiesen. Arbeitsteilung und Nichteinmischung waren doppelt begründet. Die erste Begründung verweist auf das ausgehende 19. und beginnende 20. Jahrhundert. Die Wirtschaftswissenschaften beschäftigten sich demnach mit rationalem Handeln, während die Soziologie in ihren handlungstheoretischen Spielarten auf andere sinnhafte Formen sozialen Handelns bezogen ist.<sup>4</sup> Für das Forschungsprogramm der Soziologie war darüber hinausgehend eine Grenzziehung zentral, die spätestens mit Talcott Parsons etabliert wurde. Sie basiert auf der Unterscheidung zwischen Teilsystemen der Gesellschaft, so dass die Wirtschaft grundlegend anderen Gesellschaftsbereichen gegenüberzustellen ist (Dobbin 1994). Da Wirtschaft in diesem Zusammenhang kein schwerpunktmäßig behandelter Bereich der Soziologie war, musste die hierauf bezogene Wirtschaftssoziologie für das Fach insgesamt peripher bleiben.

Nun haben sich Wirtschaftswissenschaftler schon seit geraumer Zeit mit ökonomischen Handlungsweisen außerhalb des Wirtschaftssystems beschäftigt und hierdurch ihr Forschungsprogramm universalisiert. Die Analyse rationalen, d.h. ökonomischen Handelns ist ein Schlüssel zum Verständnis praktisch jedweder Handlungssituation; ökonomisches Handeln und Entscheiden sind keinesfalls auf das Wirtschaftsleben beschränkt – so die wegweisende Programmatik in den Arbeiten von Gary S. Becker (1976, 1996). Entsprechend dieses Anspruchs entdeckte die neue politische Ökonomie Themenfelder, die sich mit denen der Soziologie überschneiden. Ebenso haben die dabei zu Grunde liegenden Forschungsprogramme erheblichen Einfluss auf die soziologische Theorieentwicklung gehabt, weil wichtige Vertreter des Fachs dazu beigetragen haben, diese Theorien in die Soziologie zu integrieren und so weiterzuentwickeln (siehe Coleman 1990, 1995; Esser 1993).

Das neu erwachte Interesse der Soziologie an der Wirtschaft als einem Teilsystem der Gesellschaft lässt sich als hierzu komplementärer Prozess begreifen. Er basiert darauf, dass die Soziologie die in ihren etablierten Forschungsprogrammen auch auf die Wirtschaft bezieht und diese Programme an der Wirtschaft abarbeitet. Das geschieht insbesondere im Hinblick auf Themen jenseits rationalen Handelns und Entscheidens. Schwerpunkte bilden nicht-rationale Formen der Entscheidungsfindung (z.B. March und Shapira 1987; March 1988; Brunson 1982), organisatorische Bedingungen (Powell und DiMaggio 1991; Hannan und Freeman 1989; Fligstein 1990) sowie darüber hinausgehende institutionelle Strukturmerkmale (Piore und Sabel 1985; Lash und Urry 1987; Crouch und Streeck 1997). Da sich die Themenfelder mit denen der Wirtschaftswissenschaften überschneiden, stoßen diese genuin so-

4 Vgl. hierzu die auf Vilfredo Pareto zurückgehende Unterscheidung zwischen logischen (d.h. zweckrational und instrumentell begründeten) Handlungen und so genannten nicht-logischen Handlungen – und der klaren Zuweisung dieser Handlungstypen in einem Fall zur Ökonomie, im anderen Fall zur Soziologie. Siehe im Anschluss hieran Boudon (1980); Bach (2004).