

Das erste Problem für menschliche Wesen war nicht, wie sich auf einem Markt verhalten, sondern, wie überleben. Um zu überleben mussten unsere Vorfahren sammeln, jagen, Nachwuchs zeugen, Unterkünfte bauen und sich, allgemeiner, sowohl vor der Umwelt schützen als auch ihre Ressourcen zu nutzen lernen. Im Laufe der Zeit kultivierten sie die Umwelt im Dienste ihre Bedürfnisse. Diese Kultivierung schließt natürlich auch die Menschen selbst und das soziale Leben ein. Die historische, soziologische und anthropologische Forschung bietet umfassende Informationen über die im weitesten Sinne kulturelle Variation. Egal, welchen historischen Pfad wir betrachten: Es verging viel Zeit und bedurfte großer Mühen, bis die ersten ›Märkte‹ gebildet wurden, die auch nur entfernte den heute üblichen ähneln.

Die historische Entwicklung von Märkten greifen wir erst in Kapitel 3 wieder auf; hier entwickeln wir weiter die Instrumente, mit denen wir Märkte erklären und verstehen können. In diesem Kapitel geht es um verschiedene Formen der ökonomischen Koordination, das heißt um unterschiedliche Weisen, Menschen und Ressourcen auf geordnete Weise zur Produktion, Konsumtion und Distribution zusammenzuführen. Außer den Märkten dienen auch die – oft als Organisationen bezeichneten – Hierarchien sowie Netzwerke und Autarchien als ökonomische Koordinationsformen. Durch den Vergleich von Märkten mit den anderen sozialen Formationen ist leichter zu verstehen, was Märkte sind und was nicht. Im Folgenden analysieren wir zunächst die Wirtschaft und bestimmen das ökonomische Hauptproblem; im nächsten Schritt erörtern wir die verschiedenen ökonomischen Koordinationsformen, die es neben den Märkten gibt; danach erläutern wir, wie diese idealtypischen Formen miteinander – auch in der realen Wirtschaft – zusammenhängen.

Die Wirtschaft

Wir haben gesagt, dass Märkte sich in der Wirtschaft befinden, aber den Begriff Wirtschaft nicht definiert. Es ist, wie Sklair (1997) bemerkt, blamabel, dass die Neue Wirtschaftssoziologie nicht definiert hat, was Wirtschaft ist. Zur Entwicklung einer solchen Definition wenden wir uns zunächst einigen existierenden Definitionen von Ökonomie zu. ›Ökonomie‹ bezieht sich im Wortsinn auf die Verwaltung eines Haushalts, Bauernhofs oder Unternehmens; eine Definition von ›Ökonomie‹ geht auf Aristoteles, oder genauer, auf einen Text von Xenophon zurück. Xenophon schrieb seinen Text im vierten Jahrhundert v. Chr. für die ›Landedelmänner‹, die damaligen Bürger. Xenophons Text besteht aus einer Reihe von Instruktionen zur Leitung des Haushalts, geht der Frage nach, wie man ein gutes Leben führt und seine Frau und Sklaven behandelt und organisiert und befasst sich mit der landwirtschaftlichen Technologie (Xenophon 1970). Dieser Begriff von Ökonomie ist deutlich weiter als der heute übliche.

Xenophons Konzept spiegelte die Situation seiner Zeit wieder, was auch für die von Alfred Marshall etwa zweitausend Jahre später vorgeschlagene Definition gilt:

Die Politische Ökonomie oder Volkswirtschaftslehre studiert die Menschen im alltäglichen Geschäftsleben; sie untersucht jenen Teil des individuellen und sozialen Handelns, der am unmittelbarsten damit beschäftigt ist, die materiellen Bedingungen für das Wohlergehen der Menschen zu erfüllen und zu nutzen. Sie ist somit sie auf der einen Seite eine Untersuchung des Reichtums; auf der anderen, und wichtigeren, Seite ist sie eine Wissenschaft des Menschen (Marshall 1961: 1).

Marshall's weite Definition stellt den Menschen und, indirekt, das soziale Leben in den Mittelpunkt der Wirtschaft und bezieht sich auf die Produktion, Konsumtion und Distribution des Reichtums (*wealth*). ›*Wealth*‹ verweist nicht nur auf die materiellen Bedingungen sondern, seinem Wortsinn nach, auch auf ›Glück‹ und ›Wohlergehen‹.⁴ Gleichwohl muss er irgendwie ›produziert‹ werden. Wie und was man *produzieren*, also tun oder hervorbringen, sollte, war das erste konkrete Menschheitsproblem. Im Verlauf von mehreren tausend Jahre machten die Menschen dabei Fortschritte, was unter anderem zu einem Bedeutungszuwachs des Konsums führte. Marshall hielt, darin Aristoteles und Marx folgend, produktive Tätigkeiten (›Produktion‹) für wichtiger als Bedürfnisse (›Konsumtion‹): »[O]bgleich in den ersten Stadien der Menschheitsentwicklung die Betätigungen des Menschen von seinen Bedürfnissen hervorgebracht wurden, ist doch später jeder neue Schritt aufwärts als die Hervorbringung neuer Bedürfnisse durch neue Aktivitäten zu betrachten, und nicht als Entwicklung neuer Tätigkeiten infolge neuer Bedürfnisse« (Marshall 1961: 89).

Das englische Wort für Bedürfnisse, ›wants‹, hat seine Wurzeln in skandinavischen Sprachen (*vänta*) und bedeutet, auf etwas zu warten, was uns fehlt und noch nicht vorhanden ist. Die aktive Lösung besteht darin, das Gewünschte (›das, worauf wir warten‹)

zu ›produzieren‹. Auf diese Weise werden unsere Bedürfnisse (›Konsumtion‹) oder was uns fehlt mit unseren Tätigkeiten (›Produktion‹) verknüpft.

Zumindest seit Lionel Robbins' Arbeit von 1935 betrachten allerdings viele Ökonomen die Volkswirtschaftslehre nicht als das Studium einer besonderen Einheit, der Wirtschaft, sondern als einen Ansatz, der dem gesellschaftliche Leben aus einem bestimmten Blickwinkel auf den Grund geht: »Volkswirtschaftslehre ist die Wissenschaft, die das menschliche Verhalten als Beziehung zwischen Zwecken und knappen Mitteln mit alternativen Verwendungsweisen erforscht« (Robbins 1935: 16). Ein anderer Ökonom, Friedrich A. von Hayek, schließt sich dieser Idee an und erklärt, dass eine Wirtschaft »aus einem Komplex von Tätigkeiten [besteht], durch die eine gegebene Menge von Mitteln nach einem einheitlichen Plan auf die konkurrierenden Ziele nach deren relativer Wichtigkeit aufgeteilt wird« (Hayek 2003: 258–259).⁵ Hayeks formale Definition der Wirtschaft steht im Einklang mit der Österreichischen Schule der Wirtschaftswissenschaft, der er angehörte; Wirtschaft umfasst demnach jene Tätigkeiten, die aufgrund ihrer Wichtigkeit geschätzt werden, und er betont damit den Aspekt der ›Knappheit‹ in Relation zu den Wünschen der Akteure (Menger 1871: 79).⁶ Die Handlungstheorie im Herzen der Volkswirtschaftslehre ist eine normative Entscheidungstheorie, die zu einer Prämisse über das tatsächliche Verhalten von Akteuren umgeformt zu wurde. Diese formalen Definitionen sagen mehr über die imperialistischen Ambitionen der Volkswirtschaftslehre (Stigler 1982) als darüber aus, was die Wirtschaft oder die ›Substanz‹ der Wirtschaft ist.

Die Akteure der Volkswirtschaftslehre sind zudem isolierte Atome, die ihren Nutzen zu maximieren versuchen. Tatsächlich bedeutet die von Wirtschaftswissenschaftlern entwickelte ökonomische Definition der ›Robinson-Crusoe-Ökonomie‹, dass »[d]er ökonomische Charakter der Güter [...] in keinerlei Weise an die Vorbedingung der menschlichen Wirtschaft in ihrer sozialen Erscheinung geknüpft [ist]« (Menger 1871: 79). Das perfekte ›ökonomische Laboratorium‹ des gestrandeten Crusoe übersieht aber, was man nicht übersehen darf – dass Crusoe in seinen Orientierungen wesentlich sozial bestimmt ist und unmöglich nicht-sozial werden kann.

Was also ist Wirtschaft? Wir verstehen unter *Wirtschaft* die Koordination der Produktion, Konsumtion und Distribution des Reichtums durch die Menschen. Genau das ist der Gegenstand der Wirtschaftssoziologie. Er impliziert, dass die Wirtschaft ihrem Wesen nach sozial und die Orientierung der Akteure an anderen (Swedberg 1999; Weber 1978) auch bei der Behandlung ökonomischer Fragen wesentlich ist. Die volkswirtschaftliche Theorie ist, wie wir in Kapitel 3 sehen werden, nur ein spezifischer Zugang zur Wirtschaft, der mit einem restriktiven Menschenbild operiert.

Erwähnenswert ist ferner, dass unsere Definition der üblichen wirtschaftssoziologischen Praxis – nämlich den soziologischen Ansatz auf die Wirtschaft anzuwenden – eine völlig andere Sichtweise gegenüberstellt. Die unselige wirtschaftssoziologische Herangehensweise beinhaltet, dass ›das Soziale‹ einfach ›dem Ökonomischen‹ hinzugefügt wird. Die Wirtschaftssoziologie übernahm, mit anderen Worten, von Anfang an

die volkswirtschaftliche Sicht des Menschen, der Wirtschaft und des wirtschaftlichen Handelns. Da viele Soziologen einfach Themen wie das Gleichgewicht oder das Wesen des Marktes von der Volkswirtschaftslehre übernommen haben, ohne diese oder ihre Grundlagen, Geschichte und Etymologie ernsthaft in Frage zu stellen, bleibt der soziologische Beitrag zum Verständnis der Wirtschaft bisher hinter seinen Möglichkeiten zurück. Um Abhilfe zu schaffen, hat die Wirtschaftssoziologie es auf sich genommen, den *homo oeconomicus* wie ihn die Ökonomen nennen, mit Fleisch und Blut zu versehen.⁷

Demgegenüber betont unsere Definition, die den Menschen als soziales Wesen begreift, den essentiell sozialen Ausgangspunkt der wirtschaftlichen Tätigkeiten. Diese Definition impliziert auch, dass sozialökonomische Tätigkeiten oder ihre Folgen für die Akteure oder deren Umwelt in allen Lebensbereichen vorkommen können. Die Produktion und Konsumtion von Autos, Kunst, Lebensmitteln, und vielem anderem mehr hat selbstverständlich künstlerische, religiöse, moralische, politische und andere Aspekte, aber die Produktion von Kunst oder das Beerensammeln einer Familie im Wald sind eindeutig auch ›ökonomisch‹. Die Wirtschaft besteht aus allen diesen Handlungen. Die Produktion kann auf unterschiedliche Weise koordiniert und das Produzierte auf unterschiedliche Weise für den Konsum verteilt werden – der Markt ist also nur eine Koordinationsform unter anderen. Die Hauptsache ist aber, dass alle diese Koordinationsformen ihrem Wesen nach sozial sind. Auf die ›Marktwirtschaft‹, die folglich kleiner ist als das, was wir die Wirtschaft nennen, kommen wir später zurück. Das wird uns auch zu der zentralen Frage des Kapitalismus führen.

Das ökonomische Grundproblem

Überleben war früher das drängendste Problem für die Menschheit und für manche Menschen ist es das – etwa bei einer Erdbeben- oder Flutkatastrophe – auch heute noch. Unter Überleben verstehen wir hier jedoch durchweg das Überleben der Identität von wirtschaftlichen Akteuren.⁸ Es ist unwahrscheinlich, dass jemand, der Bankrott macht, daran stirbt – wengleich Durkheim (1992) in einer frühen Phase den wirtschaftlichen Zusammenbruch für einen Selbstmordgrund hielt. Ein Unternehmen, das in Konkurs geht, hört auf zu existieren, was bedeutet, dass diese wirtschaftliche Einheit – die Firma mit ihrem Namen – nicht überlebt. Obwohl heute das Überleben von Menschen selten bloß vom Markt und nicht einmal vom wirtschaftlichen Wohlstand abhängt, zeigt schon der Blick auf Unternehmen, die in wirtschaftlichen Krisenzeiten um ihr Überleben kämpfen, dass Überleben immer noch das Hauptproblem ist.

Um ihre Umwelt zu kultivieren mussten die Menschen sie begreifen, und sie haben durch Deutungsversuche und ›Theorien‹ über die Welt, in der sie lebten, Ordnung geschaffen. Die ersten Deutungen beruhten auf ›religiösen‹ Ideen, die Naturkatastrophen, wie Dürreperioden, Blitzeinschlag oder Schneestürme, ›erklären‹ konnten. Später wurden die Naturwissenschaften entwickelt, um mit ihrer Hilfe die Welt zu deuten, und in

jüngerer Zeit hat man ökonomische Ideen zur Interpretation aber auch Veränderung der Wirtschaft benutzt.

Im Lichte dieses allgemeinen Überlebensproblems – und der dafür erforderlichen Verbesserung der Prognosequalität – müssen wir andere, konkretere, ökonomische Ordnungsprobleme betrachten. Der Farmer, der im Frühjahr Saatgut auf seine Felder ausbrachte, nahm an und hoffte, dass die Ernte im Herbst für die Ernährung seiner Familie ausreichen werde. Für das kommende Jahr brauchte er ebenfalls Saatgut und vielleicht auch höhere Erträge – unter Umständen gab er darum das Saatgut jemandem, der es verbessern sollte, oder tauschte es gegen Schafe oder verkaufte es, wenn Gelegenheit dazu war, auf dem Markt.

Die Erträge von Farmern hängen von der Umwelt ab. Für einen Farmer ist die Kenntnis der Umweltbedingungen, zu denen das Wissen um den Wert des Outputs für die Familie und um die Prozeduren von Kauf, Verkauf und wohl auch Verhandeln gehören, ein Teil seines Erfahrungs- und Wissensschatzes. Wenn seine – physische oder soziale – Umwelt, etwa in Gestalt des Wetters oder der rechtlichen Institutionen und der Marktpreise – vorhersehbar ist, erleichtert das seine Entscheidungen.

Ordnung erhöht die Vorhersehbarkeit und ist das Gegenteil von Chaos. *Ordnung* bezieht sich auf vorhersehbare menschliche Aktivitäten und den stabilen Zusammenhang der gesellschaftlichen Komponenten. Die Wirtschaftsakteure versuchen, ihre Umwelt zu kontrollieren (White 2008), und das ist ein Versuch, Ordnung herzustellen. Die Umwelt besteht hauptsächlich aus anderen Wirtschaftsakteuren, wie etwa Konkurrenten, Partnern, Käufern und Verkäufern. Das Ordnungsniveau kann unterschiedlich hoch sein, und die Versuche zur Kontrolle der Umwelt können von einzelnen Akteuren oder in organisierter Form unternommen werden. Ressourcen sind eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung von Ordnung, da Akteure definitionsgemäß die Reaktionen der Umwelt auf ihre Aktivitäten nicht vorhersagen können. Die Menschen haben ihre Umwelt im Laufe der Zeit mithilfe von Technologien kontrolliert, so etwa in der Landwirtschaft mit Traktoren, Düngemitteln und Bewässerungsanlagen; zur Kontrolle der Umwelt haben die Menschen sie auch organisiert und beispielsweise Unternehmen oder sogar Terminmärkte geschaffen, in denen Farmer ihre Produkte schon vor der Ernte verkaufen können.

Die Notwendigkeit, mit Dingen und Theorien über Dinge Ordnung herzustellen um zu überleben, ist das Schlüsselproblem der Wirtschaft; in der Volkswirtschaftslehre wird das oft vergessen. Für die Wirtschaftswissenschaft ist Ungewissheit das ökonomische Kernproblem (Keynes 1973, Knight 1921). *Ungewissheit (uncertainty)* bezieht sich auf Situationen, in denen »wir keine vollständige Beschreibung der Welt haben, von deren Wahrheit wir völlig überzeugt sind« (Arrow 1974: 33–34). Das bedeutet, dass verschiedene Beschreibungen der Welt mit Wahrheitsanspruch auftreten, wir aber nicht wissen, für welche wir uns entscheiden sollen. Aber nur wenn es eine gewisse Ordnung oder Inseln der Ordnung und eine gewisse Sicherheit gibt, können wir überhaupt von *Ungewissheit* reden. Das Ungewissheitsproblem setzt voraus, dass die Welt bekannt ist und

unterstellt eigentlich, dass das Ordnungsproblem gelöst ist. Bei Unklarheit darüber, was tatsächlich der Fall ist, haben wir es dagegen mit *Ambiguität* zu tun, einem logisch der Ungewissheit vorausgehenden Zustand.

Heute ist die Wirtschaft in der Regel geordnet, was die Aufmerksamkeit von der Ambiguität zum Ungewissheitsproblem lenkt – in Zeiten des Finanzchaos kann sich das allerdings schnell wieder ändern. Das praktische Problem für die Akteure ist also Ungewissheit und, konkreter, die Ungewissheit darüber, wie sie am besten Produktion, Konsumtion und Distribution koordinieren sollen. Diese Ungewissheit kann sich für den einzelnen Konsumenten in der Frage ausdrücken, wie er seine Bedürfnisse am besten befriedigt, und für den Geschäftsmann in dem Problem, wie er mit einem Zulieferer ins Geschäft kommen soll.

Ein erster Ungewissheitsaspekt ist die Ungewissheit der Identität von Wirtschaftsakteuren, aber auch die Ungewissheit, welche Kultur und welche *Institutionen* – formelle und informelle Regeln, die durch Sanktionen einer dritten Partei im Zeitablauf aufrechterhalten wurden – im gesellschaftlichen Lebenszusammenhang relevant sind. Ein zweiter Aspekt von Ungewissheit besteht darin, dass Ordnung die Kalkulation erleichtert – die in der Wirtschaftswissenschaft erörterte Ungewissheit bezieht sich nur auf diesen Aspekt. Kalkulation beruht laut Pareto auf Erfahrung oder auf a priori angestellten Berechnungen bekannter Bedingungen. Risiko bedeutet, dass wir verschiedene Mittel und Zwecke quantifizieren und somit das Ergebnis berechnen können. Dass dies unter der Bedingung von Ungewissheit nicht möglich ist, hat Frank Knight (1921) deutlich gemacht.⁹ So gesehen müssen die Akteure Ungewissheit vermeiden, weil sie es schwierig macht, die in der Umwelt bestehenden Handlungsoptionen vorzusehen und zu bewerten.

Ungewissheit hat aber auch eine andere Seite. Eine gewisse Ungewissheit – oder wenigstens ein gewisses Risiko – ist mit Blick auf die Profitancen in der Wirtschaft eine Triebkraft; Unternehmer können nicht *wissen*, welche Folgen ihr Handeln haben wird (Schumpeter 2000). Ein Unternehmer hat es daher mit einer fundamentaleren Ungewissheit zu tun als ein Makler, der nicht weiß, ob er von der – auf den Positionen und dem Wissenszugang der Akteure im Rahmen der sozialen Struktur beruhenden – strukturellen Arbitrage profitieren wird (Burt 1992). Angesichts der unterschiedlichen menschlichen Kenntnisse und Interessen und des beschränkten Wissens aller Akteure über das Wirtschaftssystem als Ganzes, besteht immer eine gewisse Zukunftsungewissheit. Diese kann sich in der Hoffnung auf Unternehmenserfolg oder in jedem anderen Motiv des Akteurs widerspiegeln. Die Probleme von Ordnung und Ungewissheit lassen sich auf unterschiedlich Weise angehen. Wir werden zunächst betrachten, welche Möglichkeiten die Wirtschaftsakteure haben, die wirtschaftlichen Tätigkeiten und Ressourcen für Produktion, Konsumtion und Distribution zu koordinieren.

Koordinationsformen

Die Literatur unterscheidet drei idealtypische Formen der sozialen *Koordination* – das heißt der Zusammenführung von Tätigkeiten und Dingen zur Herstellung von Ordnung. Die ökonomische Koordination durch Hierarchie (Organisation), Netzwerke und Märkte (Granovetter 1985, Powell 1990, Thompson 2003) bietet Lösungen für die Probleme von Produktion, Konsumtion und Distribution. In der Realität kommen diese Formen so gut wie nie in ›reiner‹ Form vor, in der Theorie muss man sie aber trennen. Das schließt nicht aus, dass eine Form die anderen dominiert und wir beispielsweise einen Markt mit starken Netzwerkelementen oder ein Netzwerk mit einer gewissen hierarchischen Struktur beobachten können.

Zusätzlich zu Netzwerken, Hierarchien und Märkten betrachten wir eine weitere, heute eher unübliche, Koordinationsform, die ›Autarchie‹ (*autarchy*); vorgeschlagen wurden noch weitere Formen, wie beispielsweise die ›Heterarchie‹ (Stark 2009). Die Autarchie – oder Selbstverwaltung – wird außerdem zusammen mit den anderen Koordinationsformen in Kapitel 3 den Hintergrund für die Erörterung der historischen Entwicklung von Märkten abgeben. Die idealtypische Skizzierung dieser Formen ist die Voraussetzung für die Untersuchung ihres Zusammenhangs in der realen Wirtschaft. Die Koordinationsformen schaffen soziale Ordnung; sie tun das allerdings auf unterschiedliche Weise, da jede von ihnen durch eine andere Art der sozialen Beziehung charakterisiert ist (vgl. Polanyi 1957b). Polanyi, der sich im Wesentlichen mit der ökonomischen Koordination befasst, spricht von Reziprozität (›Netzwerk‹), Redistribution (›Hierarchie‹) und Märkten. Die vierte von Polanyi beschriebene Form, den autarken Haushalt (*oikos*), kann man als einen Fall von Hierarchie betrachten, denn sie ist »eine hierarchische Gemeinschaft ohne Handel, die nichtwirtschaftliche Zwecke, Selbstversorgung (Autarkie) und das gute Leben des Herren anstrebt« (Booth 1994: 212). Polanyi glaubt überdies, dass diese Form in der Geschichte nicht sehr relevant war (Beckert 2007). Wir betrachten die einzelnen Formen zunächst nacheinander und fragen dann nach ihren Kombinationen und Zusammenhängen.

Netzwerk

Kein anderes Konzept ist enger mit der Neuen Wirtschaftssoziologie verbunden als das ›Netzwerk‹, allerdings bestehen sehr verschiedene Vorstellungen darüber, was es bedeutet. Ein *Netzwerk* wird hier definiert als mehrere, durch Reziprozität gekennzeichnete, ineinander verflochtene, dyadische (binäre) und dauerhafte Interaktionsbeziehungen zwischen Akteuren (Knoten). Im Unterschied sowohl zur Kleingruppe, in der sich alle kennen, als auch zu der organisierten Hierarchie der durch Mitgliedschaft und zentrale Entscheidungen gekennzeichneten Organisationen (Ahrne und Brunsson 2008), ist jeder Akteur eines Netzwerkes mit mindestens einem anderen verbunden, weshalb Netz-

werke offen sind und keine zentrale Kontrolle kennen. Unsere Netzwerkdefinition weicht offenbar ebenso vom Alltagsgebrauch des Wortes ab, wie von der ›Netzwerktheorie‹ genannten Forschungsmethode. Ein Netzwerk ist außerdem etwas anderes als ein Soziogramm,¹⁰ das unabhängig von der Qualität der Beziehung ›alles mit allem‹ verknüpfen kann. Ein Netzwerk ist ferner per definitionem *nicht* geplant, was nicht ausschließt, dass es bei einzelnen oder gar allen Netzwerkbeziehungen instrumentelle Aspekte gibt. Wir teilen also nicht die Vorstellung, dass Netzwerke eine Form von Organisation sind (Powell 1990). Netzwerke kann man beschreiben. So können etwa manche Akteure (Knoten) für das Netzwerk zentraler sein als andere, wobei die ›Zentralität‹ eines Akteurs das Ausmaß bezeichnet, indem sich ein Netzwerk um ihn ›dreht‹.

Simmel führte die Phänomenologie des Netzwerks in die Soziologie ein. Er entwickelte eine ganze Soziologie aus der Frage, was bei der Verknüpfung mehrerer Dyaden geschieht, wie Information und alles, was sonst noch in einem Netzwerk ›ist‹, durch einige aber nicht alle Dyaden fließt, und wie dies für die Akteure als Folge ihres strategischen und nichtstrategischen Handelns Vorteile und Nachteile schafft (Simmel 1964). Simmel unterschied im Übrigen bereits zwischen Netzwerken und Märkten, wenn auch nicht in diesen Worten.

Die Netzwerktheorie verdankt ihre zentrale Stellung in der Wirtschaftssoziologie (Swedberg 2003) der Einführung durch Harrison White und seine Schüler (Azarian 2003). White ist der Vater der modernen Netzwerktheorie und hat sie zur Untersuchung von Märkten angewandt. Er übernahm die Netzwerkidee allerdings von der Sozialanthropologie. Wesentliche Beiträge kamen aber auch von anderen Wissenschaftlern, so beispielsweise von Ronald Burt (1992), der Simmels Ideen aufgriff und das – auf fehlende soziale Bande in der sozialen Struktur gemünzte – Wort ›strukturelle Löcher‹ geprägt hat. Burt bediente sich des Netzwerkkonzepts für eine Analyse des Wettbewerbs unter dem Gesichtspunkt des Informationszugangs. Unternehmer können Burt zufolge die sozialräumliche Distanz zwischen Akteuren überbrücken, indem sie Löcher in der sozialen Struktur auffüllen und damit die unterschiedlichen Informationsbestände verschiedener Akteure zusammenführen. Auf diese Weise können Unternehmer von dem gebündelten Wissen profitieren und ihre Rivalen am Markt ausstechen. Akteure werden also durch ihre strukturelle Position und nicht aufgrund ihrer einzigartigen persönlichen Eigenschaften zu Unternehmern.

Die vielleicht bekannteste Netzwerkstudie stammt von Mark Granovetter (1974), der untersuchte, wie auf dem Arbeitsmarkt Arbeitsplätze gefunden werden. Die neoklassische Erklärung besagt, dass die Arbeitssuchenden ihre Arbeit auf dem Markt anbieten, auf dem mehr oder weniger vollständige Information herrscht. Granovetter stellt dagegen fest, dass die Arbeitssuchenden durch – nicht für diesen Zweck errichtete und als reziproke Informationskanäle wirkende – Netzwerke von den Arbeitsplätzen erfahren. Er fand heraus, dass die Information über neue Stellenangebote nicht frei auf dem Markt verfügbar war, sondern den Akteuren über ihre Kontakte zufloss. Er entdeckte auch, dass es wichtig war, viele Beziehungen (Verbindungen) zu unterhalten und zwar

besonders mit solchen Personen, mit denen die Akteure wenig gemeinsam haben. Diese ›schwachen‹ Verbindungen liefern Informationen, die der Akteur aus ›starken‹ Verbindungen (bei denen beispielsweise häufige Interaktionen stattfinden) nicht so leicht erhält.¹¹ Granovetters Studie zeigt, wie eine Information in Netzwerken hin und her wandert. Das Netzwerk ist also für alle an ihm beteiligten Akteure eine Ressource zur Koordination von Tätigkeiten.

Das Verb ›netzwerken‹ bezeichnet eine in der heutigen Gesellschaft übliche Aktivität und manche Leute sagen vielleicht, sie seien Mitglied eines Netzwerks. Sobald es aber Kontrolle und Mitgliedschaft gibt und Personen oder Firmen einem ›Netzwerk‹ ›beitreten‹ um Informationen zu erhalten, nähern wir uns der Organisation und der organisierten Koordination, was bedeutet, dass zumindest zwei Akteure zusammenkommen und über die Ordnung des Marktes entscheiden (vgl. Ahrne und Brunsson 2008). Es gibt, anders ausgedrückt, in ›reinen‹ Netzwerken kein ›Trittbrettfahrer-Problem‹; dieses Problem kann nur im Zusammenhang mit organisierter Koordination auftreten.

Die Netzwerktheorie in der Neuen Wirtschaftssoziologie vertritt offensichtlich einen strukturellen Ansatz (Swedberg 2003: 37–40). Die ursprüngliche Netzwerkidee – der wir uns hier anschließen – stammt aus anthropologischen Studien. Malinowskis Untersuchung des sogenannten Kula-Rings bietet ein klassisches Beispiel für die ›Einbettung‹ des Handels; unter ›Einbettung‹ verstehen wir hier die strukturellen Beziehungen, die sowohl in einem umfassenderen kulturellen Rahmen als auch in einzelnen konkreten Netzwerkbeziehungen Tätigkeiten ermöglichen oder verhindern (Granovetter 1985). Diese eingebettete Form des Handels kann man aber nur mit Blick auf die Kultur verstehen. Soziologen, wie beispielsweise Viviana Zelitzer, kritisieren denn auch an der – in der Praxis meist mit der Netzwerktheorie identischen – strukturellen Wirtschaftssoziologie, dass sie die Kultur ausklammere. Diese Kritik sollten wir ernst nehmen. Wir wenden uns nun der Sozialanthropologie zu und werden dabei sehen, inwiefern das Netzwerk eine zentrale Form der ökonomischen Koordination ist. Wie lässt sich nun die »Wirtschaftssoziologie« (Malinowski 1979 [1922]: 208, Anm. 2)¹² des von Malinowski in den Archipelen von Melanesisch-Neuguinea studierten Handelssystems erklären?

Malinowski lebte von 1914 bis 1918 in dieser Weltgegend und hatte hier Gelegenheit zu einer gründlichen Felduntersuchung. Er wollte die Aktivitäten der Inselbewohner in deren eigenen Begriffen verstehen, statt einen modernistischen Werkzeugsatz wie die neoklassische Theorie anzuwenden. Sein Forschungsfeld bestand aus mehreren Inseln, die von verschiedenen Stämmen bewohnt waren. Obwohl sich die Stämme voneinander unterscheiden, erklärt Malinowski: »Die Institution eines geordneten Häuptlingstums existiert bei ihnen nicht, ein System von Klassen und Kasten fehlt« (Malinowski 1979: 66). Dass die Ordnung hier nicht durch Hierarchie aufrechterhalten wurde, bedeutet aber nicht Chaos; in einer matrilinearen Gesellschaft (Malinowski 1979: 62), in der soziale Positionen und Besitz in mütterlicher Linie vererbt werden, haben die Ältesten das Sagen. In anderen Stämmen der Trobriand-Inseln, Malinowskis hauptsächlichem Studienobjekt, beobachtete Malinowski dagegen sowohl das »Vorhan-

densein von Schichten und sozialer Differenzierung« (Malinowski 1979: 80) als auch ein eindeutiges Häuptlingswesen.

Malinowskis Untersuchung zeigt, dass die sozialen, ökonomischen, ästhetischen, kulturellen und magischen Aspekte des Insellebens so ineinander verwoben waren, dass man sie nicht wirklich voneinander trennen kann; diese Trennung wird bloß durch einen auf modernen Vorstellungen beruhenden analytischen Akt der Interpretation oder gar Übersetzung (Quine 1964) ›konstruiert‹. Allgemeiner, und für uns sehr interessant, ist Malinowskis Darstellung ›der Wirtschaft‹, zu der die Geschichte und Eigentümlichkeit der Sprache sowie die biologischen und sozialen Beziehungen der Stämme untrennbar dazugehören. Eine Hauptrolle spielt hier die Magie, und die Tätigkeiten der Inselbewohner, so beispielsweise die Kanufahrten oder »wagemutige, grausame Kannibalen- und Kopffägerfahrten« (Malinowski 1979: 64) sind Ritualen und magischen ›Interpretationen‹ unterworfen. Die magischen Riten und Zaubersprüche sind keineswegs nur passive Interpretationstätigkeiten und werden gewiss nicht zur nachträglichen Rationalisierung vorheriger Handlungen ›aufgeführt‹; sie sind aktiv und konstituieren die Welt, da sie die Resultate der menschlichen Unternehmungen beeinflussen.

Malinowski zufolge ist die Schlüsselinstitution zum Verständnis der in seinem Untersuchungsfeld beobachtbaren Aktivitäten – auch der ›wirtschaftlichen‹ – der Kula-Ring oder Kula-Tausch. Dieser Tausch basiert auf der dyadischen Kula-Beziehung. Wenn man alle Kula-Beziehungen zusammennimmt, hat man ein Bild des Beziehungsnetzwerkes, das die Inselbewohner miteinander verbindet. Der Kula-Tausch besteht aus dem Austausch zeremonieller Geschenke (Malinowski 1979: 128). Jemand gibt einem Partner, mit dem ihn eine Kula-Beziehung verbindet, etwas; später bekommt er – denn dies ist eine Beziehung unter Männern – etwas im Gegenzug. Im Unterschied zum Naturaltausch oder zum geldvermittelten Tausch gilt, »daß die Gleichwertigkeit der Gegengabe vom Gebenden abhängt und in keiner Weise erzwungen werden kann« (Malinowski 1979: 128). Diese Situation hat allerdings rein gar nichts mit den von der Spieltheorie unterstellten Kalkülen zu tun. Sie basiert auf Reziprozität und wurzelt in der Kultur und dem, was ›als selbstverständlich gilt‹; wenn man in einem Kula-Ring ist, macht man das ebenso. Diese ›Tauschakte‹ werden durch Regeln und Konventionen – anders gesagt, durch die Kultur – gesteuert: »Das Kula ist keine betrügerische, instabile Form des Tauschs. Es wurzelt ganz im Gegenteil im Mythos, wird durch traditionelle Gesetze abgesichert und von magischen Riten umgeben« (Malinowski 1979: 118).

Betrachtet man die Anordnung der Inseln zueinander als einen Kreis, macht der Tausch die Runde durch viele – wenn auch nicht alle – von ihnen. Die Tauschakte zwischen den Inseln dieses ›Kreises‹ sind so strukturiert, dass man am häufigsten mit den benachbarten Inseln – und somit nur indirekt mit den weiter entfernten und per Kanu schwerer erreichbaren Inseln – tauscht. Was wird ausgetauscht? In der einen Kreisrichtung lange Halsketten aus roten Muscheln und in der anderen Richtung Armbänder aus weißen Muscheln. Typisch für diesen Austausch ist, dass man die Muscheln entgegen-



<http://www.springer.com/978-3-658-08779-1>

Märkte

Aspers, P.

2015, XVI, 174 S., Softcover

ISBN: 978-3-658-08779-1