

Macht oder ökonomisches Gesetz?

Zu einer vernachlässigten Debatte in der (Neuen) Wirtschaftssoziologie

Bettina Fley

1	Einleitung.....	1
2	Macht oder ökonomisches Gesetz?.....	2
2.1	Die Haltung der klassischen und neoklassischen Ökonomie	3
2.2	Der Beitrag der Neuen Wirtschaftssoziologie.....	7
3	Ist die ökonomische Definition von Marktmacht soziologisch tragfähig?.....	14
4	Ursachen der mangelhaften Problematisierung wirtschaftlicher Macht in Ökonomie und Soziologie.....	19
4.1	Die These von der Verteilungsneutralität des Marktes.....	20
4.2	Die Hypothek der alten Wirtschaftssoziologie	28
5	Fazit.....	31
	Literatur.....	32

Beitrag zur Tagung „Theoretische Ansätze der Wirtschaftssoziologie“ der Sektion Wirtschaftssoziologie in der DGS in Zusammenarbeit mit dem Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung im Harnack-Haus, Berlin, 18.-19. Februar 2008

Bettina Fley, Universität der Bundeswehr München, Institut für Soziologie und Gesellschaftspolitik, Werner-Heisenberg-Weg 39, 85577 Neubiberg, bettina.fley@unibw.de

1 Einleitung

Als Mark Granovetter 1985 in seinem programmatischen Aufsatz *Economic Action and Social Structure* für eine Beendigung der Arbeitsteilung zwischen Soziologie und Ökonomie bei der Analyse ökonomischer Themen und Institutionen plädierte, argumentierte er auch zugunsten einer stärkeren Berücksichtigung von *Machtaspekten* als ursächliche Faktoren wirtschaftlichen Handelns und ökonomischer Strukturbildung. Gegen Ende des Artikels räumt er ein, dass soziale Ordnungsbildung auch trotz der von ihm betonten befriedenden Rolle persönlicher Beziehungen problematisch bleibe bzw. *Konflikte* in Märkten eine unumstößliche Realität seien (Granovetter 1985: 501). In diesem Kontext sei es oftmals die wirkungsvolle Anwendung von *Macht*, die verhindere, dass Konflikte mit aller Härte ausgetragen würden, und die so zur *Stabilisierung* von Märkten beitrage (ebd.). Entgegen ökonomischer Traditionen sei es daher sinnvoll, Macht wieder als rationales Ziel rationaler Wirtschaftsakteure zu begreifen (ebd.: 506), und nicht nur Struktur und Intensität sozialer Beziehungen zu analysieren, sondern auch – wie bereits in einem älteren Aufsatz (Granovetter 1973: 1378) vorgeschlagen – Unterschiede bezüglich der Inhalte sozialer Beziehungen zu untersuchen, so auch deren Machtdimension (Granovetter 1985: 501).

Mit der Frage nach der Bedeutung und Wirkung von Macht in Märkten setzte Granovetter ein Problem auf die Agenda der Neuen Wirtschaftssoziologie, dessen unzulängliche Behandlung bzw. schlichte Verneinung in der ökonomischen Theorie auch immer wieder von Wirtschaftswissenschaftlern selbst moniert wurde und wird (vgl. z. B. die Beiträge in Rothschild 1971a sowie Galbraith 1956; Albert 1971; Bartlett 1989; Rothschild 2002). Besonders pointiert brachte Kurt Rothschild 1971 das Problem in einem Aufsatz, in dem er sich über den merkwürdigen Mangel an Machtbetrachtungen im Mainstream der ökonomischen Theorie in den letzten hundert Jahren wundert, auf den Punkt. Die Ökonomie sei eigentlich eine Sozialwissenschaft und man könne auch im Bereich der Wirtschaft erwarten, dass Individuen und Gruppen wie in allen anderen sozialen Feldern um Positionen kämpfen, dass Macht zur Verbesserung der eigenen Chancen im ökonomischen Spiel genutzt werde, und dass aus den erworbenen Machtpositionen erneut Macht zu gewinnen versucht werde. Macht müsste demzufolge eigentlich ein wiederkehrendes Thema in der theoretischen sowie der angewandten Ökonomie sein (Rothschild 1971b: 7).

So besehen, hätte sich die Neue Wirtschaftssoziologie in Folge der starken Rezeption von Granovetters Aufsatz auf diesen Gegenstand stürzen müssen. Denn schließlich verbindet die Vielfalt an Analysen, die Pluralität der Perspektiven und die verschiedenen Protagonisten dieses Programms seitdem die Annahme, dass sich jegliche Art von Marktprozess der soziologischen Analyse zugänglich machen lässt, der Anspruch, dass eine solche Analyse nicht randständige, sondern zentrale Eigenschaften des Prozesses herausarbeiten kann und dass daher der Gegenstandsbereich der Wirtschaft nicht mehr länger ausschließlich der Ökonomie überlassen werden

darf (vgl. Granovetter 1985: 505). Und schließlich gehört ‚Macht‘ unabhängig vom Bereich der Wirtschaft zu einem der zentralsten Konzepte der Soziologie. So überrascht wenig, dass 1987 Richard Swedberg nochmals seine hohen Erwartungen bezüglich eines soziologischen Konzepts speziell *ökonomischer* Macht an die Netzwerktheorie als dem methodologischen Ansatz der Neuen Wirtschaftssoziologie sowie an die ihr nahe stehende Organisationssoziologie adressierte (Swedberg 1987: 157). Und dennoch ist ‚Macht‘ seitdem nicht zu einem der zentralen Konzepte der Neuen Wirtschaftssoziologie avanciert.

Woran liegt dies? Und was haben Ökonomie und Wirtschaftssoziologie mittlerweile zu diesem Thema zu bieten? Um diese Fragen zu beantworten, soll im Folgenden zunächst nochmals verdeutlicht werden, dass in der klassischen und neoklassischen Ökonomie mit der Vorstellung von Tausch unter Bedingungen vollkommenen Wettbewerbs eigentlich „jede Idee von ‚Macht‘“ (Swedberg 1987: 154 unter Referenz auf Frank Knight) ausgeschlossen ist, dass die Existenz von Macht vielmehr als eine Art des Marktversagens begriffen wird, sodass Granovetters Einschätzung der ordnungsstiftenden Bedeutung von Macht in Märkten einen sehr grundlegenden Angriff auf die Überzeugungen des ökonomischen Mainstreams darstellt. Es soll auch gezeigt werden, dass die Neue Wirtschaftssoziologie bei genauerer Betrachtung doch einiges zum Verhältnis von Macht und Markt beizusteuern hat. Dennoch offenbart eine Zusammenfassung dieses Beitrags, dass ihr ein einheitliches und vor allem ein analytisch präzises Konzept ökonomischer Macht fehlt und dass es ihr daher nicht gelingt, ein konsistentes Gegenmodell zur Ökonomie in dieser Hinsicht zu bieten. Wie unzureichend ist angesichts dieses Forschungsstandes daher die ökonomische Vorstellung von Macht aus soziologischer Sicht zu beurteilen? Erweist sie sich als anschlussfähig an allgemeine soziologische Definitionen und Konzepte oder ist gerade diese sehr enge Definition einer Analyse von Machtphänomenen in Märkten abträglich, wie dies z. B. Kurt Rothschild (2002) behauptet? Es wird argumentiert, dass die mangelnde Berücksichtigung von Machtphänomenen in der Ökonomie vielmehr auf den Mangel einer Erklärung, wie wirtschaftliche Macht entsteht, zurückgeführt werden kann, was wiederum seine Ursachen in der Ideengeschichte der ökonomischen Theorie hat. Schließlich soll gezeigt werden, dass die Vernachlässigung von Macht in Märkten auch in der älteren Wirtschaftssoziologie eine gewisse Tradition hat. Denn auch wenn Macht ein prominentes Thema in der allgemeinen Soziologie ist, haben die Klassiker der Disziplin von Marx bis Parsons die Auffassung der Ökonomie bezüglich der Machtfreiheit des Marktes weitgehend übernommen.

2 Macht oder ökonomisches Gesetz?

Granovetters Vermutungen über die ordnungsstiftende Wirkung ökonomischer Macht in Märkten steht der ökonomischen Sichtweise auf das Verhältnis von Markt und Macht diametral entge-

gen. In der Ökonomie gilt Macht in einem Markt (gewöhnlich verstanden als ‚Preissetzungsmacht‘), wenn sie denn existiert, als kontraproduktiv für die Bildung ‚sozialer Ordnung‘. Ansonsten wird der vollkommene Wettbewerbsmarkt jedoch als *machtfrei* und ordnungsstiftend gesehen, insofern er *Effizienz verteilungsneutral* zu erzeugen und dadurch wiederum seine eigene ‚Machtfreiheit‘ zu reproduzieren vermag.

2.1 Die Haltung der klassischen und neoklassischen Ökonomie

Besonders anschaulich lässt sich das Argument der verteilungsneutralen Effizienz bzw., warum Märkte der ökonomischen Theorie zufolge angeblich machtfrei sind, anhand eines Aufsatzes von Eugen von Böhm-Bawerk¹ aus dem Jahr 1914 mit dem Titel *Macht oder ökonomisches Gesetz?*² zusammenfassen. Darin vertritt dieser die rhetorisch leicht überspitzte These, dass das ‚Preisgesetz‘ von Angebot und Nachfrage den Charakter eines Naturgesetzes habe und nicht dauerhaft durch den Einfluss ‚sozialer‘ Macht geregelt werden könne, was er am Beispiel des Arbeitsmarktes erläutert. So sei eine durch *kollektives Handeln erzeugte Verhandlungsmacht* begrenzt, da gewerkschaftliche Zusammenschlüsse die Lohnquote allenfalls kurzfristig gegenüber der Kapitalquote anheben könnten. Langfristig könnten *soziale Machtmittel* wie „Trusts, Kartelle, Pools, Monopole aller Art [...] von der einen, Arbeitsorganisationen mit dem Machtmittel des Streiks und Boykotts von der anderen Seite“ (Böhm-Bawerk 1975 [1914]: 6) in den *ökonomischen Preisbildungs- und Verteilungsprozess* weder zum Guten (mit dem Ziel einer wie auch immer definierten größeren Verteilungsgerechtigkeit) noch zum Schlechten (zur Übervorteilung von Konkurrenten, zur einseitigen Aneignung von Tauschvorteilen) eingreifen. Dieser Prozess bewirke unweigerlich, dass jeder Produktionsfaktor genau „soviel als Vergütung für seine Mitwirkung im Produktionsprozess erlangt, als das Produkt oder der Produktzuwachs ausmacht“ (ebd.: 4). Denn langfristig bewirke der *Konkurrenzdruck*, dass die erforderliche Input-Menge des jeweiligen soziale Machtmittel einsetzenden Faktors (im Beispiel: Arbeit) zur Erzielung eines bestimmten Output-Niveaus durch Produktivitätssteigerungen wieder gesenkt werde (z. B. durch die Steigerung der Arbeitsproduktivität mittels einer höheren Kapitalintensität). Dies bewirke schließlich, dass ein Teil der Arbeiterschaft die Arbeit verliere (was im weiteren Verlauf wiederum Wettbewerb und Unterbietungen anrege), während der erzwungene höhere Lohn des anderen Teils wieder der Grenzproduktivität ihrer Leistung entspreche. Böhm-Bawerk kommt daher zu dem Schluss, dass „also von der neuen künstlichen Ordnung der Dinge gegenüber der alten ‚natürlichen‘ Ordnung niemand Vorteil, und

¹ Eugen von Böhm-Bawerk gilt als prominenter Vertreter der österreichischen Grenznutzenschule. Einen guten historischen Überblick über verschiedene ökonomische Schulen aus wirtschaftssoziologischer Perspektive bietet z. B. Mikl-Horke 2008.

² Der Titel wird daher immer wieder gerne in Abwandlungen aufgegriffen, wenn das Verhältnis von Ökonomie und Macht erneut zur Debatte gestellt wird, so z. B. 1972 durch den Verein für Socialpolitik (vgl. Schneider, Watrin 1973) und so auch in diesem Beitrag.

viele einen Nachteil“ (ebd.: 51) hätten und dass Macht *nur innerhalb*, nicht aber *gegen* die Preisgesetze wirken könne (ebd.: 11). Und da diese den *Wettbewerb* immer wieder neu entfachen würden, würden soziale Machtmittel immer wieder wirkungslos (ebd.: 51).

Anhand des Aufsatzes lässt sich auch skizzieren, was in der Ökonomie überhaupt als ‚Macht‘ diskutiert wird (wenn sie denn thematisiert wird), d. h. über welche Ursachen und Wirkungen das soziale Phänomen der Macht im ökonomischen Kontext definiert wird. Ökonomische Macht, so wird deutlich, beruht auf der *ausschließlichen* oder *konzentrierten Verfügung über bestimmte Ressourcen* (im Beispiel verursacht durch kollektives Handeln), wie dies *Kartelle* zu erreichen versuchen und im Fall von *Monopolen* als erreicht gilt, egal um welche Art von Ressource es sich handelt (Arbeit, Kapital). Und die Wirkung von Macht in ökonomischen Kontexten kann in der *einseitigen Aneignung von Tauschvorteilen zugunsten anderer* (im Beispiel eine Aneignung des Ertrages über die Grenzproduktivität der eigenen Ressourcen hinaus zugunsten von Kapitalgebern und nunmehr Arbeitslosen) gesehen werden.

Die Idee von der Wirkung der *Konkurrenz*, das menschliche Vorteilsstreben zu *disziplinieren* und dadurch soziale Ordnung zu stiften bzw. die *individuelle Interessenverfolgung* mit *kollektiven Optima* in Einklang zu bringen, geht jedoch bereits auf Adam Smith zurück. Smith beginnt seine Argumentation im *Wohlstand der Nationen* (2005 [1756]) zunächst damit, dass *Tausch* das Prinzip sei, das die Arbeitsteilung, damit die Produktivität der Produktion und so letztlich den Wohlstand eines Landes fördere, da Tausch die Voraussetzung dafür sei, dass der Einzelne seine Ressourcen und Fähigkeiten ausschließlich für die ertragreichsten Verwendungen einsetzen könne, weil er mittels Tausch alles andere, was er benötigt, von anderen beziehen könne (ebd.: 16 ff.). Weiterhin wird erläutert (ebd.: 48 ff.), dass es wiederum die *Konkurrenz* beim Tauschen sei, die bewirke, dass der *Marktpreis* (hier nicht verstanden als Gleichgewichtspreis, sondern als der jeweils erzielte Tauschwert) sich immer wieder dem ‚*natürlichen*‘ *Preis der Güter* anpasse, wobei letzterer – als Konsequenz der Smith’schen Arbeitswertlehre (ebd.: 28 ff.) – genau dem Verhältnis der Arbeitskosten in primitiven Gesellschaften und den Arbeits-, Kapital- und Bodenkosten in entwickelten Gesellschaften entspreche (ebd.: 42 ff., 56 ff.). Abweichungen des Marktpreises unterhalb des natürlichen Preises würden Akteure dazu bewegen, nach ertragreicheren bzw. gewinnbringenderen Verwendungen für ihre Ressourcen zu suchen – eine wichtige Voraussetzung für *Effizienz* bzw. die ertragsreichste Aufteilung knapper Ressourcen auf alternative Verwendungszwecke und damit eine kollektiv optimale Ausbringungsmenge. Und Abweichungen des Marktpreises über den natürlichen Preis würden Akteure in der Hoffnung auf Gewinn in einen Markt ziehen, was ebenfalls den Wohlstand fördere, „solange vollkommene Gewerbefreiheit herrscht oder wo er [der Marktteilnehmer, Anm. BF] seinen Erwerb beliebig oft wechseln kann“ (ebd.: 49). Denn dann bewirke die durch Gewinnchancen zunehmende Konkurrenz, dass der Marktpreis langfris-

tig wieder auf den natürlichen Preis gedrückt werde, was erneut die Suche nach Gewinnchancen und/oder Produktivitätssteigerungen motiviere. Zunehmende Konkurrenz bedeute jedoch auch, dass niemand langfristig einen Preis erzielen kann, der ihr oder ihm einseitige Vorteile zulasten anderer verschafft, wobei sich solche Vorteile und Lasten bei Smith anhand der Differenz des Arbeits- und des Tauschwertes der jeweiligen Tauschgüter bemessen lassen.

Nach Smith produziert der Markt also Wohlstand für alle, insofern durch Tausch und Arbeitsteilung die *Effizienz* und damit das kollektive Produktionsniveau gesteigert wird. Und der Markt ist *verteilungsneutral*, solange eine ungehinderte Konkurrenz herrscht, womit eine *einseitige, inkrementelle Ressourcenakkumulation durch dauerhaft ungleiche Gewinnchancen* ausgeschlossen ist. Anhand der Smith'schen Argumentation wird nochmals deutlich, dass es nicht nur ‚soziale‘ *Machtmittel* in Form *kollektiven Handelns* sind, die sich nicht gegenüber dem ‚ökonomischen Gesetz‘ behaupten können, wie dies Böhm-Bawerk betont, sondern dass das ‚ökonomische Gesetz‘ eben gerade darin besteht, dass sich niemand *genuin ökonomische Machtmittel* aneignen kann, insofern der Preisbildungs- und Verteilungsprozess des (Konkurrenz-)Marktes *einer (einseitigen) Ressourcenkonzentration durch Tausch* stets entgegenwirkt.³ Kurzum, Konkurrenzmärkte reproduzieren nach Auffassung der Ökonomie stets ihre chancengleiche bzw. polypolitische Struktur.

Die Entstehung der *neoklassischen Ökonomie*, d. h. der Übergang von der Smith'schen Arbeitswertlehre zu einer auf subjektivem Nutzen beruhenden Wertlehre, der Wechsel zu einer formalen und komparativ-statischen Analyse der Marktformen (vollkommener Wettbewerb, Monopol) sowie die Aufgabe eines starken normativen Postulats zugunsten einer ‚positiven‘ Wirtschaftstheorie, hat nie zu einem Zweifel an diesen Effekten des Marktmechanismus geführt. Gerade in dieser Hinsicht besteht Kontinuität zwischen Klassik und Neoklassik und hat Letztere viel zum modelltheoretischen Nachweis dieser Thesen beigetragen.

Erste Versuche, modelltheoretisch ein *Effizienzgleichgewicht* in einem (vollkommenen) Wettbewerbsmarkt sowie die *Konsistenz der Gleichgewichtszustände* auf den verschiedenen Märkten in einer Volkswirtschaft (Kapital-, Faktor-, Arbeits- und Konsumentenmarkt) nachzuweisen, gehen

³ Deutlich wird die Smith'sche Kernaussage, dass der Marktmechanismus jedem die gleichen Chancen auf die Früchte der eigenen Arbeit eröffnet und niemandem überlegene (Macht-)Positionen verschafft nochmals, wenn Smith im weiteren Verlauf des Buches ausführt, dass sich Unterschiede im Arbeitslohn allenfalls aus der monetären Kompensation für vergleichsweise unangenehme Arbeiten, dem Schwierigkeitsgrad einer Arbeit, den dafür notwendigen Ausbildungsinvestitionen usw. erklären. *Folglich wird alle Arbeit eigentlich gleich entlohnt*. Die These, dass Analoges auch für die Erträge der anderen Produktionsfaktoren (Kapital, Boden) gilt, machte später insbesondere David Ricardo mit seiner Profittheorie stark (vgl. z. B. Dobb 1977: 76 ff.). Zudem leitet Smith aus der Verschiedenheit der für die Produktion in einer entwickelten Volkswirtschaft erforderlichen Faktoren (Arbeit, Kapital, Boden) *keine grundsätzlich unterschiedlichen Profitchancen* des jeweiligen Faktors ab. Anders als später Karl Marx schätzt er beispielsweise die jeweiligen Chancen von Arbeit und Kapital auf Teilhabe am Wohlstandszuwachs gleich bzw. ausgleichend ein (vgl. hierzu auch Dobb 1977: 55 ff.). So betont Smith, dass für wachsende Wirtschaften aufgrund der hohen Nachfrage nach Arbeit auch ein hoher Arbeitslohn typisch sei (ebd.: 60 ff.), während der Ertrag des Kapitals lediglich die Höhe erreiche, die für den Erhalt des Kapitalstocks *sowie* für den zusätzlichen, zum Ausbau der Arbeitstätigkeit erforderlichen Kapitalstock notwendig sei (ebd.: 79). Umgekehrt sei der Kapitalertrag in stagnierenden und schrumpfenden Volkswirtschaften umso höher, was dann jedoch die Reinvestition des Ertrages in Kapital fördere und schließlich die Nachfrage nach Arbeit wieder ankurbele (ebd.: 272 ff.).

auf Léon Walras zurück (vgl. Blaug 1997: 549). Walras beginnt zunächst damit, die Möglichkeit eines Preises in einem vollkommenen Wettbewerbsmarkt, zu dem der Nutzen aller Tauschenden bemessen nach der Dringlichkeit ihrer Nachfrage maximal ist, nachzuweisen – kurzum ein allgemeines *Tausch- oder Effizienzgleichgewicht* modelltheoretisch zu begründen (vgl. Walras 1972 [1881]). Für die Existenz eines *allgemeinen Gleichgewichtes auf allen Märkten* stellt er dann wiederum die Bedingung auf, dass die aggregierte Überschussnachfrage auf diesen im Effizienzgleichgewicht gleich null sein müsse.⁴ Eine für Mathematiker zufriedenstellendere Beweisführung dieses ‚*Existenztheorems*‘ lieferten später Kenneth Arrow und Gérard Debreu (1954).

An Walras’ Ausführungen wurde jedoch schon bald kritisiert, dass sich individuelle und kollektive Wohlfahrt in seinen Modellen nun nicht mehr – wie bei Smith – anhand der Menge an notwendigen und angenehmen Gütern bzw. der Ausbringungsmenge bemessen lässt, sondern nur noch anhand *kardinal* messbarer, *subjektiver* Nutzenniveaus. (Eine optimale bzw. effiziente Allokation ist demzufolge dann erreicht, wenn die individuelle Nutzenmaximierung auch in der Summe aller Nutzen zu einem Maximum führt.) Implizit setzt das kardinale Nutzenkonzept jedoch eine *gleiche* Beurteilung von Dringlichkeiten bestimmter Gütermengen bei allen Marktakteuren voraus und geht damit implizit von gleichen Einkommens-Nutzen-Funktionen und damit von einer gleichmäßigen Einkommensverteilung aus (vgl. auch Blaug 1997: 570 ff.). Dadurch stellt sich die Frage nach der Verteilungsneutralität des Marktes neu. Denn für die Bemessung von Verteilungseffekten gilt bei einer subjektiven Wertlehre auf Basis eines kardinalen Nutzenkonzepts Ähnliches wie für den Effizienzmaßstab: Sie lassen sich nicht mehr durch das Verhältnis von faktischem Arbeitswert und realisiertem Tauschwert ausdrücken, sondern nur noch in kardinalen Nutzen. Welche Auswirkungen hat der Markt jedoch auf *den jeweiligen subjektiven Nutzen* eines Marktakteurs, wenn die Einkommen der Akteure ungleich verteilt sind?

Das neoklassische Modell, das schließlich die klassische These von der *Verteilungsneutralität* des (vollkommenen) Wettbewerbsmarktes bestätigte, geht auf Vilfredo Pareto (1971 [1906]) zurück und basiert auf dem Übergang von einer kardinalen auf eine ordinale Nutzentheorie. Mit letzterer wird zwar eine *interpersonale* Vergleichbarkeit von Ausstattungen und Tauschergebnissen zugunsten einer rein *intrasubjektiven*, persönlichen Bewertung von Ausstattungen und

⁴ Walras’ *Elemente einer reinen Volkswirtschaftslehre* (1984 [1874]: 211 ff.) enthalten auch eine erste modelltheoretische Skizze zur Begründung der bereits bei Smith enthaltenen These, dass Produzenten (der Faktor Kapital) im Zustand vollkommenen Wettbewerbs sowie bei einem Gleichgewicht auf den Faktormärkten und angesichts eines gegebenen Stands der Technik *keine Gewinne* erzielen, aber auch keine Verluste machen (vgl. auch Blaug 1997: 552). Das Ricardo’sche Theorem, dass die Profitrate des Kapitals (sowie aller anderen Faktoren) bei vollkommenem Wettbewerb für alle Konkurrenten jeweils gleich ist, ist bereits in den Annahmen enthalten (vgl. ebd.: 564). Diese These von der disziplinierenden Wirkung der Konkurrenz auf das Kapital bestätigt nochmals die neoklassische Theorie der Unternehmung, wenn sie behauptet, dass Unternehmer ihre gewinnmaximale Outputmenge so bestimmen, dass ihre Grenzkosten gleich dem Marktpreis sind, was im Zustand vollkommenen Wettbewerbs *null Gewinne* bedeutet (vgl. Varian 2001: 365 ff.) – und folglich auch null Chancen auf eine einseitige Ressourcenakkumulation des Faktors Kapital gegenüber dem Faktor Arbeit.

Marktergebnissen aufgegeben. Jedoch wird damit auch bei einer ungleichen Einkommensverteilung eine ‚Beurteilung‘ der erreichten Tauschergebnisse möglich (vgl. Blaug 1997: 570 ff.). Wohlfahrtskriterium und Gleichgewichtsbedingung ist auf Grundlage dieses Nutzenkonzepts dann ein Zustand, in dem kein Akteur – bemessen anhand seiner eigenen Präferenzen – mehr besser gestellt werden kann, ohne einen anderen – bemessen anhand von dessen Präferenzen – schlechter zu stellen. In mikroökonomischen Standardlehrbüchern wird heute noch gerne anhand des sog. Edgeworth-Diagramms gezeigt, dass sich solche Tauschgleichgewichte durch den Marktmechanismus erzielen lassen und der Markt in *diesem Sinne verteilungsneutral* ist (vgl. z. B. Varian 2001: 495). Allerdings ist für eine gegebene Einkommensverteilung und gegebene Präferenzen nicht mehr nur ein einziger Gleichgewichtszustand möglich (ein einziger Preis), sondern unendlich viele innerhalb eines bestimmaren Möglichkeitsraumes (sog. Kontraktkurve, vgl. auch Blaug 1997: 573), sodass die Frage bleibt, inwieweit ein pareto-optimaler Zustand auch mit einem allgemeinen Markt- bzw. Effizienzgleichgewicht im Walras’schen Sinne einhergeht.

Im Anschluss an Pareto bestand in dieser Frage zunächst lediglich ein Verdacht zugunsten des Marktes. So drücken die sog. beiden Wohlfahrtstheoreme die Vermutung aus, dass jedes Effizienzgleichgewicht bei vollkommener Konkurrenz pareto-optimal sei und dass jedes Pareto-Optimum durch ein Effizienzgleichgewicht erreicht werden könne. Den formalen mathematischen Nachweis für diese Vermutung lieferten allerdings erst Kenneth Arrow und Gérard Debreu in den 1950er Jahren (Debreu 1969; vgl. auch Debreu 1976) und setzten damit vorerst einen Schlussstrich unter die Debatte über die ‚Machtfreiheit‘ vollkommener Märkte bzw. unter die Frage, ob vollkommene Wettbewerbsmärkte die Konzentration von Ressourcen in den Händen weniger fördern und damit die Chancen im ökonomischen Spiel neu verteilen.

2.2 *Der Beitrag der Neuen Wirtschaftssoziologie*

Sieht man die *Ursachen* ökonomischer Macht in der *Konzentration* ökonomischer Ressourcen und die *Wirkungen* allgemein in einer, dem Verhältnis der eigenen Aufwendungen nach fortwährend ungleichen und einzelne Tauschpartner benachteiligenden *Teilhabe* an Wohlfahrtszuwächsen bzw. Tauschergebnissen, dann kann man der Neuen Wirtschaftssoziologie nun nicht vorwerfen, dass sie gar nichts zur Revision der ökonomischen Überzeugung von der Machtfreiheit des Marktes beiträgt. Sowohl netzwerktheoretische als auch institutionalistische bzw. kulturalistische Ansätze (vgl. für einen Überblick z. B. Mützel 2008; Maurer 2008) bieten hier unterschiedliche Einsichten, denen jedoch gemein ist, auf einer im Vergleich zur Ökonomie anders gefassten Problemstellung, wie soziale Ordnung in Märkten möglich wird bzw. was als Kriterium sozialer Ordnung gilt, zu basieren. So bezieht sich die Ordnungsfrage in der ökonomischen Theorie stets auf das Problem der *antagonistischen Kooperation* bzw. der Vereinbarkeit *individueller Nutzenverfolgung* mit *kollektiv wün-*

schenswerten Zuständen, wobei vor allem *Effizienz* bzw. ein *optimales Ausbringungsniveau* als solche gelten und *Konkurrenz* als das geeignete Mittel. Die Neue Wirtschaftssoziologie eint nun hingegen das Problem der *Unsicherheit* oder der kognitiven *Ungewissheit* (vgl. auch Beckert 1996) bzw. die Frage, wie ein ausreichendes Maß an *Stabilität* im Sinne von Erwartungssicherheit als Voraussetzung (ökonomisch) rationalen Handelns sozial erzeugt und reproduziert werden kann, weitet man die in der Ökonomie in Kritik an den neoklassischen Standardannahmen bereits entwickelten Konzepte der begrenzten Rationalität (Simon 1947; vgl. auch Williamson 1985), der asymmetrischen Information (vgl. Demsetz 1969; Akerlof 1970) und des unvollständigen Wissens (vgl. Hayek 1952) zu einem grundlegenden Zustand der menschlichen Existenz aus. Wobei die Neue Wirtschaftssoziologie mit der Fokussierung auf Stabilität letztlich eine in der Soziologie latent vorhandene Vorstellung von ‚Gemeinwohl‘ aufgreift (vgl. hierzu auch Mayntz 2002). In Bezug auf die Frage, inwieweit innerhalb von Märkten soziale Ordnung in diesem Sinne erreicht wird, machen unterschiedliche Autoren (insbesondere White 1981a; Burt 1992b; Podolny 1993; Fligstein 1996) nun das Argument stark, dass Ungewissheit ausgerechnet durch die Erzeugung *stabiler, Konkurrenz reduzierender und den einzelnen Marktteilnehmern Rollen oder Positionen zuweisende Marktstrukturen* bewältigt werde.

So betont Harrison White als einer der Begründer der Neuen Wirtschaftssoziologie und Protagonist der netzwerktheoretischen Perspektive die Bedeutung von ‚Unsicherheit‘ *im Prozess der Marktentstehung* für die spätere Marktstruktur. Ausgangspunkt seiner Argumentation ist die Kritik an der Annahme der neoklassischen Theorie, dass in vollkommenen Märkten eine Vielzahl von Unternehmen ein homogenes (perfekt substituierbares) Gut produzieren und die genaue Nachfragefunktion dafür kennen würden. Denn gerade in der Entstehungsphase eines Marktes bestehe das Problem, dass unterschiedliche Produzenten unterschiedliche Güter anbieten und diese auch in der Einschätzung der Konsumenten unterschiedlich beurteilt würden. Das darauf beruhende Nachfrageverhalten sei den Produzenten allerdings nicht bekannt, sondern könne allenfalls durch Versuch und Irrtum herausgefunden werden. Produzenten würden sich daher untereinander wechselseitig beobachten und ihr Verhalten aneinander orientieren, um einerseits als vergleichbar bzw. zu einem bestimmten ‚Markt‘ zugehörig wahrgenommen zu werden und um andererseits eine für sich profitable ‚Nische‘ oder ‚Rolle‘ unter Berücksichtigung der eigenen Kostenfunktion in diesem Markt zu finden, womit sie sich letztlich auch für einen gewissen Marktanteil entscheiden würden. So führt der Interpretations- und Konstruktionsprozess, der notwendigerweise mit der Entstehung eines jeden Marktes einhergehe, dann zu Marktstrukturen bzw. zu einem Marktprofil, das eher dem Modell der *monopolistischen Konkurrenz* (vgl. Chamberlin 1969

[1933]) als dem des Polypols mit einer Vielzahl unterschiedsloser Anbieter und Nachfrager entspreche (vgl. White 1981b; White 1981a; White, Godart 2007).⁵

Eine Analyse, inwieweit Ungewissheit einzelnen Marktakteuren wiederum Chancen eröffnet, *höhere Profitraten* als Konkurrenten oder als der jeweilige Tauschpartner zu erzielen, bieten insbesondere die Arbeiten Ronald Burts (1992b; 1992a). Dieser argumentiert, dass das Konzept von Angebot und Nachfrage durchaus sinnvoll sei, um Aussagen über das generelle ‚Profitpotenzial‘ eines Produkts zu treffen. Jedoch würden Angebot und Nachfrage wenig darüber aussagen, ob Produzenten deshalb ‚reich‘ würden bzw. wie sich der Profit zwischen den einzelnen Marktteilnehmern verteile (vgl. Burt 1992a: 82). Dies hänge neben deren Verfügung über finanzielles sowie Humankapital vielmehr von deren ‚*Sozialkapital*‘ sowie ihrem wiederum davon abhängigen Zugang zu ‚Opportunitäten‘ ab – genauer von einem möglichst frühen Zugang zu Informationen und Informanten (Burt 1992b: 62 f.) sowie von einer möglichst großen Auswahl an alternativen Tauschpartnern (Burt 1992a: 83). Wobei die zentrale These Burts ist, dass es eben nicht nur die ‚Menge‘ und die ‚Qualität‘ des Sozialkapitals (d. h. die Anzahl an Verbindungen und der Status einer Verbindung) seien, die über den faktischen Profit entscheiden würden, sondern die *Struktur* der Verbindungen. Diesbezüglich unterscheidet er zwischen Verbindungen zu Personen, die jeweils die gleichen Dritten kennen (redundante Verbindungen), und Verbindungen zu Personen, die jeweils wiederum andere Personen (-gruppen) kennen (nicht-redundante Verbindungen). Durch letztere würden sog. ‚strukturelle Löcher‘ überbrückt (Burt 1992b: 65 f.), was dem jeweiligen Akteur die Möglichkeit verschaffe, den Informationsfluss zwischen den durch ihn verbundenen Personen und Gruppen kontrollieren zu können (ebd.: 76 ff.). Je mehr ein Akteur über nicht-redundante Kontakte im Verhältnis zu einer unterhaltbaren Menge an Kontakten verfüge, desto effizienter und effektiver wirke sich sein Netzwerk auf seine Profitchancen aus (ebd.: 67 ff.).

Weiterhin lassen sich Joel Podolnys Arbeiten (1993; 2005) als eine Ergänzung zu Burts Erklärung ungleicher Profitchancen in Märkten sowie Whites Ansatz zur Entstehung von Marktprofilen vom Typ monopolistischer Konkurrenz um eine Analyse, inwieweit ‚Unsicherheit‘ zusätzlich auch den systematischen, einseitigen Ausbau bereits erlangter Wettbewerbsvorteile begünstigt, lesen. Dabei betont Podolny im Vergleich zu Burt sehr viel stärker die Bedeutung von *Reputation* gegenüber der Rolle von Beziehungen bzw. ‚Sozialkapital‘ und befasst sich im Vergleich zu Whites angebotsorientierter Perspektive mit der nachfrageseitigen Konstruktion eines ‚Marktprofils‘. Den Ausgangspunkt nimmt Podolnys Argumentation bei der These, dass Erträge in allen sozialen Kontexten stark von der Statusposition eines Akteurs abhängen würden, so auch in Märkten (Podolny 1993: 829). Grund dafür sei, dass die *Qualität* eines Produkts einem Konsum-

⁵ White unterscheidet hierbei allerdings verschiedene Marktstrukturen, die einem Polypol mehr oder weniger entsprechen können, was jeweils von der Qualitäts- und Mengensensibilität der Konsumenten bei der Bewertung eines Gutes sowie der Produzenten bezüglich ihrer Kosten abhängt (vgl. White 1981a: 522, 527).

menten vor dem Kauf unbekannt sei und deshalb der *Status* des Produzenten als Indikator für Qualität gewertet würde, auch wenn zwischen Status und Qualität nur ein loser Zusammenhang bestehe. Denn Status werde nicht aus konkreten Qualitätserfahrungen, sondern von den Beziehungen eines Produzenten zu bedeutenden Käufern, Dritten sowie anderen Produzenten abgeleitet, wodurch Konsumenten Statushierarchien in Märkten konstruieren würden (ebd.: 835). Eine hohe Statusposition zahle sich für Produzenten aus, da Statushöhere im Vergleich zu Statusniederen entweder einen höheren Preis nehmen oder einen größeren Marktanteil gewinnen könnten und zudem gleichzeitig mit vergleichsweise geringeren Werbungs- und Transaktionskosten sowie Kosten der Kapitalbeschaffung konfrontiert seien, was dann einen Matthäus-Effekt im Merton'schen Sinne nach sich ziehe (ebd.: 837 ff.). Dennoch kommt es nach Podolny im Zeitverlauf nicht zu einer totalen Beherrschung des Marktes durch nur einen einzigen Akteur, denn der Erhalt des eigenen Status verlange eine gewisse Exklusivität beim Eingehen neuer Austauschbeziehungen, was der Expansion von Produzenten mit hohem Status eine Grenze setze (ebd.: 845).

Jenseits der Netzwerktheorie bietet schließlich Neil Fligstein (1996; 2001) eine institutionalistische Erklärung und vor allem *explizite* Problematisierung des Zusammenhangs zwischen einer grundlegenden Ungewissheit und der Entstehung von *Macht in Märkten*, wobei er durchaus an die Einsichten der netzwerktheoretischen Arbeiten anschließt und eine gewisse Integration dieser anstrebt (vgl. Fligstein 2001: 67 f.). So problematisiert Fligstein *kognitive Ungewissheit* im Allgemeinen anstatt spezifische Unsicherheiten über Nachfragefunktionen (White), Qualität (Podolny) oder über Opportunitäten und potenzielle Tauschpartner (Burt) und leitet daraus dann eine generelle Notwendigkeit kollektiv geteilter Kategorien, Skripte und verbindlicher Regeln als Grundlage interessegeleiteten Handelns in Märkten ab – und eben nicht mehr nur das Erfordernis der Entwicklung von Marktprofilen (White), Netzwerkstrukturen (Burt) oder Statushierarchien (Podolny). *Institutionen* in diesem Sinne sind bei Fligstein allerdings nicht bloß eine *kulturelle Voraussetzung* ökonomischen Handelns und Tauschens (und damit von Märkten). Die Erzeugung von Stabilität (im Sinne einer Minimierung struktureller Unsicherheitsfaktoren und vor allem der Reduktion des Preiswettbewerbs als fortwährende Quelle von Unsicherheit) stellt ein zentrales *Handlungsmotiv* in seiner Markttheorie dar (vgl. Fligstein 2001: 67 ff.) und so sieht er *Institutionen* auch als Objekte von Stabilitätsbemühungen, wobei er analytisch *vier Arten* von Institutionen unterscheidet: zunächst (1) *Eigentumsrechte* als Regeln, an wen Profite in welcher Höhe verteilt werden, (2) *Governance-Strukturen* als generelle Regeln einer Gesellschaft zur Festlegung des Verhältnisses zwischen Wettbewerb und Kooperation sowie (3) *Tauschregeln*, welche festlegen, wer mit wem unter welchen Bedingungen Transaktionen durchführen kann. Bei der Ausgestaltung dieser drei Arten von Institutionen handle es sich vor allem um politische Projekte *staatlicher Akteure* (ebd.: 33 f.). Aber auch zwischen den Marktteilnehmern erfolge eine Stabilisierung über die Institutiona-

lisierung von Regeln und zwar von so genannten *Kontrollkonzepten* als einem vierten Typus von Marktinstitution. Dieser Prozess sei ebenfalls als ein hochgradig politischer zu verstehen, insofern Marktakteure durch die Institutionalisierung von Kontrollkonzepten auch Statushierarchien erzeugen wollen und würden. Denn Märkte seien als ‚Felder‘ bzw. soziale Räume strukturierten ökonomischen Tausches zu begreifen, in denen die Marktteilnehmer ein System der Über- und Unterordnung zu errichten versuchen. Und dies geschehe nur teilweise über die Einflussnahme auf den Staat und dessen Regelsetzung, sondern insbesondere auch marktintern, indem Akteure dominante Vorstellungen über die Funktionsweise von Märkten sowie Annahmen darüber, wie eine Marktposition gegenüber Konkurrenten zu sichern sei und wie Unternehmen dafür intern aufgebaut sein müssen, etablieren würden, welche dann wiederum als interpretativer Rahmen zur Einschätzung anderer Marktteilnehmer dienen würden (ebd.: 69 ff.). Fligstein beansprucht mit seinem Ansatz im Allgemeinen und seinen Kontrollkonzepten im Speziellen also in gewisser Weise einen höheren Generalisierungsgrad als Podolny, Burt oder White. Denn während die netzwerktheoretischen Ansätze jeweils *einzelne Ursachen* und *Mechanismen* der Erzeugung von Statushierarchien, unterschiedlichen Profitchancen und stabilen Marktprofilen (Reputation, Sozialkapital, Diversifikation) betonen, kann man ‚Kontrollkonzepte‘ als integrativen Ansatz für unterschiedliche strategische Methoden dominanter Marktakteure zur Sicherung bzw. Ausbau ihrer Marktposition interpretieren.⁶

Jedoch macht gerade Fligsteins Theorie auch das analytische Defizit der Neuen Wirtschaftssoziologie in Bezug auf das Verhältnis von Markt und Macht deutlich. So stellt der *Konflikt um die Macht in Märkten* zwar das dominante Thema seines Ansatzes dar. Letztlich bleibt jedoch unklar, wodurch ‚Macht‘ allgemein bzw. in einem Markt definiert ist: Was verschafft Marktakteuren überhaupt eine marktbeherrschende Position? Welche Ressourcen und Faktoren fungieren unter welchen Bedingungen als *Machtquellen* in einem Markt? Antworten auf diese Fragen können nach Fligstein ausschließlich Untersuchungen über historische Konstruktions- und Institutionalisierungsprozesse mit grundsätzlich offenem Ergebnis geben (vgl. Fligstein 2001: 68). Auf *konkrete analytische Konzepte*, was unter bestimmten Bedingungen als machtverleihende Ressource gelten kann (wie z. B. Sozialkapital), sowie auf *spezifische Mechanismen*, wie bestimmte ‚Machtquellen‘ eingesetzt werden, um wiederum spezifische ‚Machteffekte‘ zu erzielen (z. B. Reputation), wird verzichtet. Analoges gilt für mögliche *Effekte*, über die Machtphänomene definiert werden könnten: So wirkt sich eine ‚stabile Marktstruktur‘, die bestimmten Marktakteuren eine gewisse Macht über Preise und Mengen verschafft, in der ökonomischen Theorie *negativ* auf die Verteilung, die Effizienz und die Ausbringungsmenge eines Marktes sowie die Reproduktion einer kompetitiven

⁶ Fligstein selbst benennt insbesondere Netzwerke zwischen Kunden und Zulieferern (Fligstein 2001: 69), Diversifikation (ebd.: 71), Integration (ebd. 73), die Durchsetzung von Industrienormen (ebd.: 72), Kartelle, Markteintrittsbarrieren, Lizenzverträge und Joint Ventures (ebd.:73) als typische Kontrollkonzepte.

Marktstruktur aus. Fligstein betont zwar, dass ausdifferenzierte Machtverhältnisse Unsicherheit reduzieren, Erwartungssicherheit schaffen und damit die Wahrscheinlichkeit des ‚Überlebens‘ von Organisationen erhöhen würden (ebd.: 78). (Erneute) Effekte dieser Machtverhältnisse auf die Verteilung, die weitere Entwicklung der Marktstruktur, die Effizienz oder die Ausbringungsmenge scheinen jedoch nicht zu interessieren (vgl. ebd.: 228 ff.).

Kurzum, auch wenn Fligstein mit der These vom Zusammenhang zwischen dem Problem der Ungewissheit und der Entstehung von Machtstrukturen in Märkten eine durchaus radikale Alternative zum ökonomischen Marktmodell vorschlägt, fällt es schwer, dieses tatsächlich als konsistentes oder integratives Gegenmodell gelten zu lassen. Denn Macht wird in seinem Modell zu einem *omnipräsenten Phänomen*, dessen *Ursachen* und *Effekte* jedoch größtenteils unklar oder analytisch unbestimmt bleiben. Die netzwerktheoretischen Ansätze bieten mit der Analyse spezifischer Ursachen und Mechanismen der Ungewissheitsreduktion zwar mehr Aufschluss bezüglich der Machtentstehung in Märkten. Letztlich muss man jedoch auch ihnen den Vorwurf machen, sich nicht ausreichend um ein allgemeines bzw. präzises Konzept ökonomischer Macht zu bemühen, insofern ihre Ausführungen zwar anschlussfähig an ökonomische Vorstellungen und Kriterien von Marktmacht sind, sie jedoch an keiner Stelle explizit an die ökonomische ‚Machtdebatte‘ anschließen oder definieren, was Marktmacht oder ökonomische Macht sein soll. Zudem werden Ursachen und Effekte ökonomischer Macht eher unsystematisch bestimmt.

So kann man White zwar zugutehalten, endlich der latenten ökonomischen Annahme vom vollkommenen Markt als Normalfall (vgl. Walras 1972 [1881]: 3) und der Vorstellung vom Markttausch als vorgängigem Mechanismus sozialer Ordnungsbildung, der ganz von alleine und nach den Regeln der Konkurrenz in vermeintlich ordnungslosen Zuständen einsetzt (so z. B. Smith 2005 [1756]: 42; Kirchgässner 1997: 131 ff.; Hayek 2003), ein Ende bereitet zu haben. White zeigt stattdessen, dass Ungewissheiten im Prozess der Marktentstehung gewöhnlich zu Marktstrukturen führen, die Produzenten Gewinne ermöglichen und signifikante Marktanteile sichern, wobei (überdurchschnittliche) Gewinne in der ökonomischen Theorie einen Indikator für das Versagen des Konkurrenzmechanismus bzw. das Vorliegen von Marktmacht darstellen (vgl. auch Fn. 3 und 4). White verzichtet jedoch darauf, solche Marktstrukturen tatsächlich auch als *Machtstrukturen* zu diskutieren bzw. im Hinblick auf ihre ‚Macht-Effekte‘ zu analysieren. So führt er zwar aus, dass die von ihm beschriebenen, Konkurrenz reduzierenden Marktstrukturen Produzenten in die Lage versetzen würden, Gewinne zu erzielen, und zudem auch die Chancen auf Umsatz zwischen den Produzenten ungleich verteilen würden (z. B. White 1981b: 12). Dennoch charakterisiert er Märkte als *sich selbst reproduzierende Strukturen* (White 1981a: 517; White, Godart 2007: 204). Ein *gleichgewichtiges Marktprofil* zeichne sich zum einen dadurch aus, dass das *Verhältnis* zwischen dem jeweiligen *Preis* eines Produkts in Abhängigkeit von dessen Qualität und Menge

und dessen *Nutzen* für die Nachfrageseite für alle Produkte eines Marktes *gleich* sei (White 1981a: 519, 524 f.), und zum anderen dadurch, dass auch das *Verhältnis* zwischen den *Kosten*, die einem Produzenten für eine bestimmte Menge eines Gutes in einer bestimmten Qualität entstehen, und dem *Preis* bzw. Gewinn, den er realisieren kann, für alle Produzenten ebenfalls *gleich* sei (ebd.: 541). Machteffekte im Sinne eines *Konzentrationsprozesses* aufgrund ungleicher Profitraten zwischen den konkurrierenden Unternehmen werden folglich in Whites Modell ebenso wenig problematisiert wie die *Realisierung einseitiger Tauschvorteile* durch Produzenten zulasten von Konsumenten oder Zulieferern (und umgekehrt). Letztlich bleibt daher die Frage, inwieweit die von ihm beschriebenen monopolistischen Marktprofile Macht-Effekte produzieren oder erneute Konzentrationsprozesse auslösen, ungeklärt.⁷

Burt kann man nun wiederum zugutehalten, sich genau mit dieser Frage zu beschäftigen und relativ klar die Bedingungen zu benennen, wann und unter welchen Umständen die Verfügung über Sozialkapital ‚ökonomische Macht‘ verleiht – ohne allerdings selbst den Begriff Macht zu verwenden. So kann ein Akteur dann vergleichsweise höhere Profite erzielen, wenn er im Fall einer triadischen Verbindungskonstellation die Position eines ‚lachenden Dritten‘ einnimmt, entweder weil er jeweils nicht-redundante Verbindungen zu konkurrierenden potenziellen Tauschpartnern unterhält und für diese dann zu einem Quasi-Monopol wird oder weil er jeweils nicht-redundante Verbindungen zu einem Tauschpartner und einem Konkurrenten unterhält und mit Letzterem ein Quasi-Kartell gegenüber dem Tauschpartner bilden oder den Konkurrenten gegenüber dem Tauschpartner ausspielen kann (Burt 1992b: 76 ff.). Und in größeren Gruppen bzw. Netzwerken verfügt ein Akteur über umso mehr Chancen auf höhere Profitraten, je mehr er über nicht-redundante Kontakte verfügt, was das Risiko mindert, selbst in die Abhängigkeit Dritter zu geraten, jedoch die Wahrscheinlichkeit erhöht, wiederum selbst eine solche Position einzunehmen (Burt 1992b: 82 f.; 1992a: 82 ff.). Vor diesem Hintergrund überrascht dann wenig, dass Burt sich kaum für die Marktstruktur im Sinne der absoluten Zahl an Marktakteuren, deren Marktanteile und ‚ökonomische‘ Größe interessiert, sondern vornehmlich für die Netzwerkstruktur eines Marktes und die Zahl an strukturellen Löchern – wobei sich solche Strukturen einschließlich der damit korrespondierenden Profitmargen im Laufe der Zeit als relativ stabil erweisen würden, wie er anhand empirischer Daten belegt (ebd.: 97 ff.). So interessiert sich Burt auch nicht für die Rückwirkung der unterschiedlich hohen Profitraten auf die Markt- und Machtstruktur in ökonomischen

⁷ Zwar findet sich in einem Aufsatz von Matthew Bothner und Harrison White (2001) eine Ergänzung in dieser Hinsicht. Für die unterschiedlichen Marktprofile des White’schen Marktmodells wird analysiert, inwieweit und durch welche Strategien das jeweils führende Unternehmen seine Marktanteile ausbauen kann (vgl. auch White 2002: 272 f.). Jedoch betont White in neueren Aufsätzen – ganz in Analogie zur ökonomischen Theorie – wieder die disziplinierende Wirkung der Konkurrenz in Bezug auf die Marktstruktur: „Wenn Unternehmen, die Produkte mit niedriger Qualität herstellen, das Produktionsvolumen erhöhen, oder wenn Unternehmen, die Produkte mit höherer Qualität herstellen, das Produktionsvolumen verringern, dann werden die verschiedenen Netzwerke [...] diese Unternehmen auf ihre Ausgangsposition zurückdrängen“ (White, Godart 2007: 204).

mischen Kategorien (Marktanteile und Konzentrationsgrad). Zwar betont er (ähnlich wie Fligstein), dass ‚strukturelle Autonomie‘ die ‚Überlebensrate‘ von Organisationen erhöhe, den Preis- und Konkurrenzdruck senke und so mehr Raum für Experimente und Innovationen (und damit letztlich auch für Effizienzsteigerungen) biete (vgl. ebd.: 195 ff.). Ob mit struktureller Autonomie jedoch auch eine Konzentration von Märkten einhergeht oder nicht und welche Effekte dies wiederum auf Verteilung und Effizienz hat, bleibt jedoch offen. Anders formuliert, fehlt Burts Modell eine systematische Verknüpfung zwischen solchen ‚Macht-Effekten‘, die durch die Akkumulation von Sozialkapital entstehen, und solchen, die durch eine Konzentration ökonomischer Ressourcen verursacht werden.

Gerade hierin kann man zwar wiederum den Beitrag Podolnys sehen, insofern dieser eine lange Kausalkette von der Akkumulation der Ressource ‚Status‘, einer dadurch verursachten Kostensenkung bei gleichzeitiger Möglichkeit zu Preis- oder Mengensteigerungen, dadurch wiederum frei werdenden Ressourcen für Innovationen und Qualitätssteigerungen, über erneute Statusgewinne bis hin zur Entstehung einer dezidierten Statushierarchie und der Konzentration eines Marktes knüpft. Dennoch bleibt in seiner Argumentation unklar, wann Akteure lediglich Wettbewerbsvorteile genießen, welche durch Konkurrenz und Wettbewerb immer wieder bedroht und daher immer wieder neu errungen werden müssen und wann Akteure tatsächlich anfangen, Macht auszuüben. Podolny deutet zwar an, dass erfolgreiche Statuskonzentration nicht nur Innovation oder Qualitätssteigerung nach sich ziehen muss, sondern dass Status auch eine wichtige Rolle dabei spielt, ob Marktneulingen der Markteintritt über Strategien ruinöser Konkurrenz erschwert wird (vgl. Podolny 2005: 175 ff.). Wann versagt jedoch der Konkurrenzmechanismus im Hinblick auf die Akkumulation von Status? Wann entsteht Macht?

3 Ist die ökonomische Definition von Marktmacht soziologisch tragfähig?

Vorausgehender Abschnitt sollte verdeutlichen, dass (Markt-) Macht in den Arbeiten der Neuen Wirtschaftssoziologie im Vergleich zur Ökonomie zwar ein omnipräsentes Phänomen darstellt. Jedoch wird an keiner Stelle bestimmt, was ‚Macht‘ eigentlich ist und wodurch sich dieses Phänomen auszeichnet. Sowohl Ursachen als auch primäre und sekundäre Effekte von Marktmacht bleiben entweder unbestimmt oder werden vereinzelt und wenig systematisch analysiert. Etwas provokativer könnte man auch formulieren, dass sich die Omnipräsenz von Machtphänomenen in der Neuen Wirtschaftssoziologie erst offenbart, nimmt man *ökonomische Kriterien von Marktmacht* zum Maßstab - genauer eine *Marktstruktur*, in der auf einer Marktseite wenige Akteure oder nur ein Akteur über die relevanten Ressourcen und Tauschobjekte verfügen, sowie ein *Tauschergebnis*, das ‚Erträge‘ im Verhältnis zum eigenen Aufwand ungleich verteilt und das dadurch wiederum eine Konzentration relevanter Ressourcen fördert.

Dadurch lässt sich zwar immerhin die These Kurt Rothschilds (2002: 433) widerlegen, dass es an der zu engen ökonomischen Vorstellung von ‚Macht‘ im Sinne von Verhandlungsmacht und Monopolen liege, dass Machtphänomene in weiten Teilen der ökonomischen Theorie vernachlässigt würden. Schließlich verdeutlichen die Arbeiten der Neuen Wirtschaftssoziologie gerade, dass sich auch auf Grundlage einer solch engen Vorstellung von Macht genug Anhaltspunkte für Ursachen und Effekte von Machtprozessen in Märkten finden lassen. Dennoch provoziert die Diskrepanz zwischen begrifflicher bzw. analytischer Systematik und den jeweils nachvollziehbaren und überzeugenden Argumenten im Hinblick auf die Entstehung von Statushierarchien, diversifizierten Marktprofilen und ungleichen Profitraten die Frage, inwieweit diese Phänomene in der Soziologie überhaupt unter den Begriff der Macht subsumiert werden können? Sollten sie nicht besser anderen Rubriken, wie z. B. Ungleichheit, zugeordnet werden? Schließlich wird in der Soziologie Macht mit *Unfreiwilligkeit* aufseiten der Ohnmächtigen assoziiert sowie insbesondere im Fall politischer Macht mit der Androhung oder Ausübung von *Zwang* durch die Mächtigen, was wiederum in der Soziologie als Ursache für die Vernachlässigung der Machtthematik seitens der Ökonomie gesehen wird (vgl. Swedberg 1987: 154) – denn Tausch und Handel erfolgen gewöhnlich freiwillig (zumindest jenseits mafiöser Wirtschaftsstrukturen) –, wobei dieser Vorwurf an die Ökonomie nochmals den Mangel einer soziologischen Definition speziell *wirtschaftlicher* Macht unterstreicht.

In diesem Abschnitt soll daher gezeigt werden, dass das ökonomische Verständnis wirtschaftlicher Macht (im engeren Sinne von Marktmacht) durchaus anschlussfähig an soziologische Definitionen von Macht ist und der Beitrag der ökonomischen Theorie zum Verhältnis von Markt und Macht zumindest in dieser Hinsicht nicht bestritten werden kann. Nimmt man die in der Soziologie nach wie vor weitgehend akzeptierte Definition Webers (2005 [1922]: 38) zum Maßstab, dass „Macht jede Chance [bedeutet], innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel worauf diese Chance beruht“, dann stellt sich in Bezug auf eine Definition *ökonomischer Macht* zum einen die Frage, auf welchen *speziell ökonomischen Ursachen* eine solche Chance zur Willensdurchsetzung in einer sozialen Beziehung beruhen kann, und zum anderen, was genau das ‚*Widerstreben*‘ in einer sozialen Beziehung *wirtschaftlicher Art* ausmacht. Welche Einsichten eröffnet nun die ökonomische Vorstellung wirtschaftlicher Macht in dieser Hinsicht?

In Bezug auf die *ökonomischen Ursachen* machen bereits die Ausführungen in Abschnitt 2.1 deutlich, dass ökonomische Macht *nicht inflationär* bereits mit jeglicher Handlungsfähigkeit aufgrund der Verfügung über ökonomische Ressourcen sowie aufgrund von Unterschieden in diesen Verfügungen gleichzusetzen ist (vgl. abweichend dazu z. B. Berle 1973: 169), obwohl *Knappheit bzw. Unterschiede in der Verfügung über ökonomische Mittel* letztlich die Basis ökonomischer Macht

darstellen (so z. B. Bartling 1971: 14). Anders formuliert, ist wirtschaftliche Macht *nicht* grundsätzlich mit *materieller Ungleichheit* gleichzusetzen, zumindest dann nicht, wenn man sich wie die Ökonomie bei der Definition wirtschaftlicher Macht auf Macht in genuin ‚wirtschaftlichen‘ Beziehungen beschränkt und/oder bei der Formulierung des Problems sozialer Ordnungsbildung auf eine ‚starke‘ konflikttheoretische Perspektive verzichtet. Denn nimmt man einen Hobbes’schen Naturzustand als angemessene Heuristik zur Beschreibung des Ordnungsproblems an⁸, dann geben unterschiedliche Vermögen zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse Anlass zu (*gewaltsamen*) *Verteilungskämpfen* und stellen zudem Machtmittel in diesem Kampf dar. In der Ökonomie wird Macht jedoch stets in Bezug auf die *friedliche Verfolgung des Eigennutzes durch Tausch* diskutiert – egal, ob solche Tauschsituationen ebenfalls als ‚natürlich‘ aufgrund einer grundsätzlichen wechselseitigen Abhängigkeit der Menschen voneinander und einer daraus resultierenden Neigung zum Tausch angesehen werden (Smith 2005 [1756]: 16 f.) oder ob betont wird, dass solche Tauschsituationen zunächst die Gewährleistung von Eigentum durch Recht voraussetzen. Das Recht hat zwar wiederum seine Grundlage in der (staatlich monopolisierten) physischen Gewalt. Wirtschaftliche Macht ist dennoch von Macht, die auf direkter *physischer Gewalt* und *Zwang* beruht, ebenso wie von *Macht im politischen Sinne*, deren Basis die Möglichkeit des legitimen Einsatzes von physischer Gewalt als letztem Mittel darstellt (so z. B. Parsons 1963a: 237), zu unterscheiden (vgl. auch Berle 1973: 169 ff., 174; Swedberg 1987: 152 f.).

Die Frage nach den Ursachen ökonomischer Macht ist also eine Frage, *wann* und *unter welchen Bedingungen* unterschiedliche Verfügungen über (ökonomische) Ressourcen *in friedlichen Tausch-situationen* ‚Macht‘ verleihen. Und hier stimmt die Ökonomie mit der weithin akzeptierten soziologischen Auffassung überein, wonach Macht nicht aus dem bloßen Besitz eines einzelnen Akteurs an Eigenschaften oder Ressourcen resultiert, sondern in einer *sozialen Beziehung* (Weber 2005 [1922]: 38) aus einer gewissen *Abhängigkeit* eines *egos* von einem *alter* (Emerson 1962; Martin 1971: 251 ff.) entsteht. Die ökonomische Tauschtheorie basiert zwar letztlich auf der anthropologischen Annahme einer grundsätzlichen wechselseitigen Abhängigkeit der Menschen voneinander zu ihrer Bedürfnisbefriedigung (Smith 2005 [1756]: 16 f.). Findet Tausch – egal zur Befriedigung welchen Bedürfnisses auch immer – jedoch in einem *polyplistischen Markt*, d. h. unter *den Bedingungen vollkommenen Wettbewerbs*, statt, dann gilt er als befreit von Abhängigkeiten.

So ist ein Polypol dadurch definiert, dass ein bestimmtes Gut von einer so großen Zahl von Wirtschaftssubjekten angeboten und von einer so großen Zahl wiederum nachgefragt wird und außerdem alle Wirtschaftssubjekte im Verhältnis zu den anderen jeweils einen so kleinen Marktanteil bestreiten, dass der Preis für dieses Gut von keinem Einzelnen bestimmt werden kann. Der Preis stellt stattdessen ein Datum für jedes einzelne Wirtschaftssubjekt dar – auch wenn er durch

⁸ Vgl. für einen kurzen Überblick über die Grundlagen der Konflikttheorie z. B. Giesen 1993: 87 f..

die aggregierten Nachfrage- und Angebotsentscheidungen aller verursacht wird. Dadurch werden im Polypol die Interdependenzen, die man als Ausgangspunkt einer grundlegenden Tauschbereitschaft sehen kann (so Smith 2005 [1756]: 16 ff.), wieder aufgehoben, nicht aber eben die Tauschbereitschaft selbst. Denn im Verhältnis *zwischen zwei konkreten Tauschpartnern* besteht insoweit keine Abhängigkeit, als dass auch immer mit den reichlich vorhandenen anderen Anbietern (oder Nachfragern) verhandelt werden kann, wenn das zur Disposition stehende Preis-Mengen-Verhältnis aus Perspektive der eigenen Präferenzen suboptimal erscheint. Und *in der Beziehung zur Konkurrenz* bestehen keine Interdependenzen, insofern die Entscheidung, angesichts eines gegebenen Preises eine bestimmte Menge anzubieten (oder nachzufragen), *nicht direkt* davon abhängt, welche Mengen andere zu einem bestimmten Preis anbieten (oder nachfragen). Die *Freiheit der Wirtschaftsakteure*, Entscheidungen hinsichtlich der für sie nutzenmaximierenden Mengen angesichts gegebener Preise zu treffen, wird also weder *direkt* durch die Entscheidungen anderer Konkurrenten, noch durch die Abhängigkeit von bestimmten Tauschpartnern und deren Konditionen eingeschränkt. Umgekehrt schränken die Wirtschaftsakteure im Polypol durch ihre gewinnmaximierenden Entscheidungen auch nicht die *Freiheit der anderen Marktteilnehmer* ein, da sie sich nicht für einen Preis, der ihren Nutzen zusätzlich steigert, jedoch den des Tauschpartners mindert, entscheiden können oder für Preise und Mengen, die die Absatz- oder Erwerbchancen der Konkurrenz *direkt* mindern.

Von Macht im ökonomischen Kontext wird in der Ökonomie folglich nur dann gesprochen, *wenn die Verfügung über Ressourcen* zur Angebotserstellung oder zum Erwerb von Gütern wieder *Dependenzen* und damit die *Chance zur einseitigen Aneignung von Vorteilen* schafft. Oder anders formuliert, kann in der einseitigen Aneignung von (Tausch-)Vorteilen zulasten anderer die *Wirkung* von ökonomischen Abhängigkeitsbeziehungen gesehen werden, womit sich neben den ökonomischen Ursachen wirtschaftlicher Macht auch das ‚*Widerstreben*‘, gegen das ein Mächtiger seinen Willen durchsetzen kann, als weiteres *Definitionskriterium* ökonomischer Macht bestimmen lässt, wie folgende Ausführungen verdeutlichen sollen.

Für wirtschaftliche Abhängigkeitsbeziehungen *zwischen Tauschpartnern* ist die Marktform des Monopols exemplarisch. Dadurch, dass eine Vielzahl von Akteuren auf der einen Seite des Marktes nur einen Akteur auf der anderen Seite zur Auswahl hat, kann Letzterer den Preis bestimmen. Zwar setzt die aggregierte Nachfrage- oder Angebotsfunktion der anderen Seite seinem Eigenutz Schranken. Dennoch ermöglicht ihm die Abhängigkeit der anderen Seite ein anderes Gewinnmaximierungsverhalten als im Polypol. Der Monopolist muss lediglich die Präferenzen seiner Tauschpartner im Rahmen von dessen Budgetrestriktion ‚treffen‘, damit ein Tausch erfolgt. Auch wenn dieser Akt dann freiwillig stattfindet, resultiert aus der Preissetzungsmacht des Mo-

nopolisten die Chance, sich *einseitig*, über das Verhältnis hinaus, das auch den Nutzen der anderen Seite maximieren würde, *Tauschvorteile zu dessen Lasten aneignen* zu können.⁹

Für *Abhängigkeitsbeziehungen zwischen Konkurrenten* ist hingegen das Oligopol beispielhaft. Die Zahl der Marktteilnehmer auf einer Marktseite (z. B. Angebotsseite) ist so klein, dass die Preis- oder Mengenentscheidungen des einen Anbieters stets die Absatz- oder Erwerbchancen der anderen Anbieter direkt betreffen, was eine Fülle an strategischen Optionen eröffnet (Varian 2001: 453 ff.). Auch wenn den Konkurrenten bei isolierter Entscheidungsfindung stets die Freiheit belassen wird, den eigenen Nutzen zu maximieren, bleibt dennoch im Fall sequenzieller Entscheidungen das Risiko groß, die Entscheidungsführerschaft und damit möglicherweise Marktanteile zu verlieren. Im Fall simultaner Preis- oder Mengenfestlegung besteht die Gefahr von Fehleinschätzungen bzgl. der Entscheidungen von Konkurrenten. Aufgrund der geringen Konkurrentenzahl und der direkten Abhängigkeit von deren Entscheidung bieten sich kooperative Strategien wie Preisabsprachen deshalb in besonderem Maße an, zumal sich dadurch zusätzliche Monopolgewinne erzielen lassen. Allerdings implizieren Preisabsprachen bzw. Kartelle spieltheoretisch ein Gefangenendilemma, das zunächst dadurch definiert ist, dass das Ergebnis im Falle der Kooperation aller Beteiligten für alle vorteilhaft und das Defektieren aller für alle nachteilhaft ist. Noch vorteilhafter für den Einzelnen ist jedoch das Defektieren, wenn sich alle anderen kooperativ verhalten, während dies für Letztere nachteilhafter wäre als das Defektieren aller (vgl. Holler, Illing 2006: 7). *Interdependenzen zwischen Konkurrenten* eröffnen bei Wahl kooperativer Strategien folglich Chancen, sich Kooperationsgewinne einseitig anzueignen. Aber auch bei der Wahl unabhängiger Strategien sind die Chancen groß, direkt von den Entscheidungen anderer auf deren Kosten profitieren zu können (oder umgekehrt).

Ökonomische Macht lässt sich im Anschluss an Webers allgemeine Definition sozialer Macht und ökonomischer Vorstellungen von Macht also als Chance definieren, sich in einer Tausch-, Kooperations- oder Konkurrenzbeziehung *Vorteile einseitig* zulasten anderer *aneignen* zu können, wobei diese Chance auf einer Verteilung von Ressourcen zur Angebotserstellung oder zum Erwerb von Gütern, die *direkte Abhängigkeit* in der jeweiligen Beziehung schafft, beruht. Zwang und Gewaltausübung als Ursache von Macht stellt kein Definitionskriterium ökonomischer Macht dar, insofern ökonomische Macht die *grundsätzliche Freiwilligkeit* der Tausch-, Kooperations- sowie Angebots- und Nachfrageentscheidungen nicht ausschließt. Das ‚*Widerstreben*‘, gegen das ein ökonomisch ‚Mächtiger‘ seinen Willen (sein Vorteilsstreben) durchsetzen kann, ist kein *absolutes Widerstreben* gegen den Tauschakt oder die Bereitschaft zur Kooperation. Das ‚*Widerstreben*‘ kann stattdessen in der negativen Differenz an Vorteilen, die sich für den Abhängigen im Vergleich zu

⁹ Es existieren unterschiedliche Modelle, die diese These nachweisen, z. B. auf Grundlage des Konzepts der Konsumenten- und Produzentenrente oder des sog. Edgeworth-Diagramms, vgl. für eine Übersicht z. B. das mikroökonomische Standardlehrbuch von Varian (2001: 400 ff., 508 f.)

einer Situation ergibt, in der der Marktpreis die Verfolgung des Eigennutzes der anderen Marktseite oder des Konkurrenten diszipliniert, gesehen werden.

Die Abwesenheit von Zwang und Gewalt bedeutet daher auch keineswegs, dass es sich bei ökonomischer Macht lediglich um ein machtverwandtes soziales Phänomen (z. B. *Einfluss* oder *Kontrolle*) handelt, bei dem zwar auch die Willensdurchsetzung eines egos gegenüber einem alter zentrales Definitionskriterium ist, dies jedoch nicht gegen *Widerstreben*, sondern durch Überzeugung und Beeinflussung des Willens von alter und/oder mittels positiver Anreize erreicht wird (vgl. zu einer solchen Abgrenzung z. B. Parsons 1963a: 236 ff.; Parsons 1963b: 45). Ökonomische Macht ändert nichts an der Eigeninteressiertheit und den Präferenzen der Akteure und bezieht sich auch nicht auf das Inaussichtstellen von Vorteilen. Allerdings setzt ökonomische Macht den Willen voraus, an einem Markt teilzunehmen sowie einen gewissen *Konsens* darüber, was ein Markt ist, was vor allem die Anerkennung von Eigentumsrechten und einer grundsätzlichen Entscheidungsfreiheit (auch des Monopolisten, Konkurrenten oder Kooperationspartners) als legitim einschließt, was dann die Inkaufnahme vergleichsweise nachteiliger Konditionen bewirkt. Denn alle Macht ist in gewisser Weise ‚*systemabhängig*‘ wie Luhmann (1969) sehr zutreffend an den Kausalitätsannahmen der von ihm als ‚klassisch‘ bezeichneten Machttheorie kritisiert.

Aufgrund der Abwesenheit von Zwang kann von ökonomischer Macht allerdings *nicht* in ausschließlich *dyadischen Beziehungen* gesprochen werden – auch wenn sich die direkte Abhängigkeitsbeziehung möglicherweise nur auf zwei Parteien beschränkt. So beruht die Macht des Monopols letztlich auf der Abwesenheit einer „Gegenmacht“ (Galbraith 1956: 124 ff.) bzw. eines bilateralen Monopols. Denn zwischen zwei *Tauschpartnern* ist die Abhängigkeitsbeziehung wechselseitig und sind die Chancen zur einseitigen Aneignung von Vorteilen begrenzt, solange die Realisierung jeglichen Tauschvorteils mangels Möglichkeiten zur Zwangsausübung auf einer gegenseitigen *Tauschbereitschaft* beruht. Erst die Konkurrenz durch einen Dritten bedeutet für eine Marktseite, dass sie aufgrund der Abhängigkeit der anderen Seite von ihrer Tauschleistung einseitige Vorteile zu realisieren vermag. Analoges gilt für das Vorhandensein von Macht *zwischen zwei Konkurrenten* (egal, ob diese eine Kooperationsbeziehung bzw. ein Kartell unterhalten oder in einer reinen Konkurrenzbeziehung zueinander stehen). Denn zwischen diesen besteht die Möglichkeit zur einseitigen Aneignung von Vorteilen zulasten des jeweils anderen ebenfalls immer nur in Bezug auf die Vorteile, welche ein Dritter (die andere Seite des Marktes) bietet.

4 Ursachen der mangelhaften Problematisierung wirtschaftlicher Macht in Ökonomie und Soziologie

Der Nachweis, dass (Konkurrenz-) Märkte machtfrei sind, gehört zu den zentralen Anliegen der klassischen und neoklassischen Ökonomie und möglicherweise verfügt die ökonomische Theorie genau deshalb über ein präzises Konzept wirtschaftlicher Macht, das klar angibt, wann Markt-

macht vorliegt und welche Effekte diese zeitigt. Dies wirft dennoch die Frage auf, ob bzw. warum die Entstehung von Marktmacht *bis heute* als eine vernachlässigte Frage in den Wirtschaftswissenschaften gelten muss. Umgekehrt bietet die *Neue Wirtschaftssoziologie* zahlreiche, wenn auch unsystematische Einsichten zur Entstehung ökonomischer Macht in Märkten, was wiederum unerklärlich macht, warum sie über kein präzises Konzept ökonomischer Macht verfügt, zumal Macht eigentlich eine soziologische Kernkategorie darstellt. Dies provoziert die Frage, ob die Neue Wirtschaftssoziologie den reichhaltigen Fundus, den man von der älteren Wirtschaftssoziologie zu dem Thema erwarten können sollte, schlicht ignoriert hat?

4.1 Die These von der Verteilungsneutralität des Marktes

Die Frage, ob die Entstehung von *Marktmacht* in der Ökonomie bis heute als vernachlässigte Frage gelten muss, lässt sich schnell mit ‚ja‘ beantworten, auch wenn ein Nachweis dieser Behauptung hier nur cursorisch geleistet werden kann. Wie bereits in 2.1 und 2.2 ausgeführt wurde, ist die Entstehung der klassischen Ökonomie eng mit der Frage nach Vereinbarkeit *individueller Nutzenverfolgung* mit *kollektiv wünschenswerten Effekten* verbunden, wobei vor allem Adam Smith zuzuschreiben ist, dass *Effizienz* und ein *optimales Ausbringungsniveau* bis heute als solche Zielzustände in der Ökonomie gelten (vgl. auch Priddat 2002: 22). Dies macht intuitiv verständlich, warum Bedingungen und Möglichkeiten einer dauerhaften Disziplinierung individuellen Eigennutzes zunächst Vorrang vor der Frage hatten, ab wann die Verfolgung individueller Vorteile dauerhaft Nachteile für andere mit sich bringt, z. B. durch Verteilungseffekte. Und dies macht weiterhin verständlich, warum auch die Neoklassik kein Interesse an einer Erklärung der Entstehung von Marktmacht entwickelt hat, wobei eine weitere Ursache dafür in deren methodischer Vorliebe für komparativ-statische Analysen von Marktformen gesehen werden kann. So wird in der Neoklassik zwar die Marktform des Monopols genauso wie die des Polypols im Hinblick auf ihre Wohlfahrtswirkung untersucht (vgl. Cournot 1924 [1838] für das Monopol, Walras 1972 [1881] für das Polypol), nicht jedoch, wann und unter welchen Umständen der Wettbewerb in einem Polypol aufhört, seine disziplinierende Wirkung auf das Vorteilsstreben der Akteure auszuüben. Analoges gilt für Oligopole. Hier hatten lange Zeit ebenfalls Wohlfahrtswirkungen und Marktergebnisse im Kontext unterschiedlicher Gewinnmaximierungsregeln Vorrang vor einer Erklärung der Entstehung dieser Marktform.¹⁰

Die ökonomische Wettbewerbstheorie (vgl. für einen Überblick Knieps 2005) ist bis heute davon geprägt. So ist der vorherrschende ‚Erklärungsansatz‘ für Konzentrationsprozesse und die Entstehung von Monopolen zunächst „intuitiv“ (vgl. ebd.: 21) aus der empirischen Evidenz des Problems entwickelt worden, wobei mit der Vorstellung vom ‚*natürlichen*‘ Monopol, das aus spezifi-

¹⁰ Vgl. für einen Überblick über die zentralen Fragestellungen der Oligopoltheorie Varian 2001: 453 ff.

schen Kostenstrukturen resultiert, die Entstehung dieser Marktstruktur durch ‚soziale‘ Prozesse in Abrede gestellt wird.¹¹ Das Interesse der Ökonomie galt zudem bald wieder der Frage, unter welchen Umständen natürliche Monopole als Resultat bestimmter Kostenstrukturen (Skaleneffekte, Verbundvorteile) doch ‚bestritten‘ werden können und Wettbewerb wieder einsetzt (vgl. z. B. Baumol 1982). Und während die Wettbewerbstheorie so den Verdacht zugunsten der wünschenswerten Wirkung des Marktes gestärkt hat, ist zunehmend der Staat, der ursprünglich in der normativen Regulierungstheorie als notwendiges Korrektiv in solchen Fällen des Marktversagens vorgesehen war, von der positiven Regulierungstheorie als Ursache mangelnden Wettbewerbs verdächtigt worden (vgl. für einen Überblick über die Regulierungstheorie Weizsäcker 1982).

Aber auch andere Entwicklungen in der ökonomischen Theorie, denen gemein ist, dass sie die Realitätsferne der neoklassischen Vorstellung vom vollkommenen Wettbewerb überwinden wollen, tragen eher zu einer fortwährenden Rehabilitation der disziplinierenden Wirkung des Marktes bei, anstatt zu einer beherzten Erklärung, wie Macht in einem Markt entstehen kann.

So beginnt beispielsweise Mancur Olson (1985) seine Überlegungen über die Möglichkeiten *kollektiven Handelns* mit einer Kritik an dem Paradox der neoklassischen Gleichgewichtstheorie, dass im Zustand des vollkommenen Wettbewerbs alle Möglichkeiten der Nutzenmaximierung durch Tausch erschöpft sind und Akteure bloß den Ertrag erhalten, der ihren Aufwand kompensiert. Ein solcher Zustand provoziere geradezu Verteilungskonflikte um Marktanteile und damit kollektive Strategien wie Kartellbildung und Preisabsprachen (ebd.: 8 ff.). Allerdings kommt er dann zu dem Schluss, dass im Fall großer Gruppen – wie dies Polypole gewöhnlich sind – die Wahrscheinlichkeit kollektiven Handelns aufgrund der Möglichkeiten zur opportunistischen Aneignung von Kooperationsvorteilen extrem unwahrscheinlich sei (ebd.: 42 ff.). Kartellbildung, so lässt sich Olson interpretieren, setzt bereits einen hohen Konzentrationsgrad voraus. Und auch *spieltheoretische Modelle*, die im Vergleich zu herkömmlichen Tauschmodellen in besonderem Maße Interdependenzen zwischen Akteuren problematisieren und daher für Machtanalysen prädestiniert scheinen, bestätigen im Fall einer Anwendung auf die Frage, wann Kartelle eine gleichgewichtige bzw. stabile Strategie darstellen, Olsons Einschätzung bezüglich der Unwahrscheinlichkeit solchen Verhaltens, insofern kooperative Strategien in den meisten Szenarien Strategien des Defektierens unterliegen (vgl. z. B. Holler, Illing 2006, sowie für eine Kritik spieltheoretischer Anwendungen auf Oligopole Knieps 2005: 117 ff., 139 f.).

Institutionenökonomischen Ansätzen kann man zugutehalten, bereits früher als die Neue Wirtschaftssoziologie ‚Unsicherheit‘ bzw. beschränkte Rationalität, Opportunismus und Informati-

¹¹ In manchen Bereichen (z. B. dem Transportsektor) wird *ruinöse Konkurrenz* als eine weitere Ursache der Entstehung von Marktmacht diskutiert. Allerdings gilt der Tatbestand als theoretisch wenig präzise expliziert, was dann immer wieder Zweifel provoziert, inwieweit sich mit dieser Strategie tatsächlich Markteintrittsbarrieren etablieren oder Konkurrenten verdrängen lassen (vgl. hierzu auch Fley 2006: 174 ff.). Letzteres legen auch spieltheoretische Modellierungen des sog. ‚Markteintrittsspiels‘ nahe (vgl. Holler, Illing 2006: 15 ff.; 17 ff.).

onsasymmetrien problematisiert zu haben und zwar als Ursachen von Ineffizienzen, mit denen gemäß neoklassischer Modelle auch Verteilungseffekte einhergehen. Das Modell des vollkommenen Markts als Optimum Optimorum bleibt in deren Analysen jedoch stets der relevante Vergleichsmaßstab bei der Suche nach funktionalen Äquivalenten (z. B. Herrschaft, vgl. Williamson 1985) oder nach Lösungsmechanismen des Unsicherheitsproblems (z. B. Kontrolle, vgl. Alchian, Demsetz 1972), sodass der Frage nach der *Entstehung* von Macht dann doch nicht systematisch nachgegangen wird. Die Erforschung der Effizienz alternativer Mechanismen steht im Vordergrund und nicht die Frage, wann auch solche Allokationen, die zwar aufgrund von Informationsasymmetrien keinem strengen Wohlfahrtsoptimum entsprechen, jedoch wenigstens so effizient (und verteilungsneutral) wie möglich sind, als endgültig gescheitert gelten müssen.

Last but not least ist noch die *prozessorientierte Ökonomie* zu erwähnen, die ähnlich wie die Institutionenökonomie unvollständiges Wissen und den Ausnahmecharakter eines ‚Zustands‘ vollkommenen Wettbewerbs in der Realität zum Ausgangspunkt der Frage nach den Möglichkeiten effizienter Koordination macht. Allerdings setzt Erstere anders als Letztere nicht auf Herrschaft oder Netzwerke als ‚zweitbeste‘ Verfahren gegenüber dem Markt, sondern lässt wieder die disziplinierende Wirkung des Wettbewerbs triumphieren. So argumentiert insbesondere Friedrich von Hayek, dass Wettbewerb nicht vollkommen und im Gleichgewicht, sondern vor allem *intensiv* sein müsse, um „die erfolgreichste Verwendung der Mittel“ (Hayek 1952: 128) herbeizuführen. Und auch Israel Kirzner betont die Signalwirkungen und Anreize, die Abweichungen von einem fiktiven Gleichgewichtszustand im Prozess des Wettbewerbs setzen, und spricht daher sogar vom „Sinn des Monopols“ (Kirzner 1974: 81). „Equilibrium is a useful concept only when the forces that equilibrate operate much faster than the intervals between disturbances“ (Stinchcombe 2000: 271). Dieser Aussage Arthur Stinchcombes würden Hayek oder Kirzner wohl zustimmen, denn was sie in Bezug auf die Effizienz von Märkten interessiert, sind genau die Intervalle, in denen Störungen und Abweichungen Suchprozesse nach ertragreicheren Verwendungen für die eigenen Mittel und damit Annäherungsprozesse an einen fiktiven Gleichgewichtszustand auslösen – auch wenn dieser möglicherweise nie erreicht wird (vgl. Hayek 1952: 137).

Stellt man allerdings wie Hayek oder Kirzner *nicht mehr den Zustand*, in dem Konkurrenz herrscht, in den Mittelpunkt der Effizienzanalyse, sondern betont man den *Prozess* des Wettbewerbs als iteratives ‚Entdeckungsverfahren‘ eines potenziellen Gleichgewichts, dann stellt sich die Frage, ob Wettbewerb in diesem Sinne *noch* zur Verteilungsneutralität des Marktprozesses beiträgt. Denn in der klassischen und neoklassischen Theorie ist nicht nur die Effizienz, sondern eben auch die Verteilungsneutralität des Marktes an einen Gleichgewichtszustand bzw. -preis gebunden. Hayek oder Kirzner zeigen nun, dass Effizienz eigentlich fortwährende Abweichungen von diesem Preis erfordert. Trifft dies jedoch auch für den Effekt der Verteilungsneutralität

zu? Oder bewirkt *eine stetige Abweichung von einem idealen, jedoch unerreichbaren Gleichgewichtspreis* sowie eine damit verbundene *Realisierung von (überdurchschnittlichen) Gewinnen (oder Verlusten)* mittelfristig nicht mit sehr viel größerer Wahrscheinlichkeit eine *Veränderung der Verteilung*, langfristig eine *einseitige Ressourcenkonzentration* und letztlich den *Aufbau ökonomischer Macht*?

Dieser Frage wird in der prozessorientierten Ökonomie jedoch nicht nachgegangen. Und so bleibt die Frage, warum die Ökonomie die Entstehung von Macht nach wie vor ignoriert, wenn doch ihr zentrales Anliegen seit Adam Smith Effizienz und eine optimale Ausbringungsmenge ist und sich zeigen lässt, dass es weniger die Vollkommenheit als die Unvollkommenheit des Wettbewerbs ist, die dies prozessual bewirkt? Radikaler formuliert: *Warum hat sich die Ökonomie nie damit zufriedengegeben, nur die Effizienz des Marktes anstatt zusätzlich auch dessen Verteilungsneutralität zu postulieren?* Und warum wird eine Problematisierung von Verteilungseffekten nach wie vor vermieden? Zumal die Effizienz von Märkten empirisch schwer bestritten werden kann. Schließlich hat das wirtschaftliche Potenzial zur Befriedigung materieller Bedürfnisse mit der Entwicklung von Marktwirtschaften extrem zugenommen (vgl. Berger 2008). Die Verteilungsneutralität des Marktes kann man jedoch gerade im Zuge einer erneuten Vermarktlichung von Volkswirtschaften wieder in Frage stellen (so z. B. Boltanski und Chiapello 2006: 19 ff.).

So lohnt eine kurze Rückbesinnung auf die Ideengeschichte der Ökonomie, um die unhinterfragten Hintergrundannahmen einer Denkschule – wie sie Albert Hirschman mit dem Begriff einer „unartikulierten Theorie“ (Hirschman 1980: 79) in seinen *Leidenschaften und Interessen* bezeichnete – für die ökonomische Wohlfahrtstheorie zu skizzieren. In derselben Monografie stellt Hirschman eine verwandte Frage wie dieser Beitrag – zwar nicht, warum die ökonomische Theorie Verteilungs- und Machteffekte im Kontext der unbestreitbaren Effizienz von Märkten verschleiert, jedoch recht ähnlich, was zu der „Unfähigkeit der modernen Sozialwissenschaften, die politischen Folgen ökonomischen Wachstums aufzuhellen“ (ebd.: 11), geführt habe, und verweist auf die Diskrepanz zwischen dem wirtschaftlichen Erstarken des Bürgertums im siebzehnten und achtzehnten Jahrhundert im Zuge einer zunehmenden Vermarktlichung der Wirtschaft, den Forderungen des ‚dritten Standes‘ nach mehr (zugegeben: politischer) Macht und einer gleichzeitigen Marginalisierung sowohl wirtschaftlichen als auch politischen Machtstrebens in der sich damals neu entwickelnden *wirtschaftsliberalen Doktrin* (vgl. ebd.: 11, 109 ff.).

Hirschman beginnt seine Untersuchung damit, Webers Protestantismusthese als *nur eine* Antwort auf die Frage, wie die rationale Verfolgung ökonomischen Eigennutzes angesichts mittelalterlicher bzw. katholischer Interpretationen des christlichen Gebots der Nächstenliebe moralisch legitimiert werden konnte, zu relativieren (ebd.: 17 ff.). Eine weitere Ursache für die Legitimierung ökonomischen Eigennutzes sieht er in einer moraltheologisch-geisteswissenschaftlichen Entwicklung, die schließlich in den *politischen Liberalismus* und vor allem in die Montesquieu’sche

Idee der Gewaltenteilung als Voraussetzung einer ‚guten‘, d. h. einer freiheitlichen politischen Ordnung mündete. So lasse sich bis zu den kirchlichen Lehren des Augustinus die Idee zurückverfolgen, dass unterschiedliche Ausprägungen menschlicher Leidenschaften (Machtgier, Geld- und Besitzgier sowie sexuelle Leidenschaften) sich wechselseitig zähmen würden (ebd.: 17). In der Renaissance sei diese Idee dann wieder aufgegriffen worden, als man in der Staatstheorie ausgehend von einer Natur des Menschen und nicht von ethisch-christlichen Postulaten, wie der Mensch sein soll, zu begründen versuchte, wie sich destruktive Folgen für das Gemeinwesen vermeiden lassen – womit letztlich das Problem sozialer Ordnungsbildung bzw. antagonistischer Kooperation formuliert wurde. Insbesondere Bernard de Mandeville habe dann mit seiner Bienenfabel dazu beigetragen, den materiellen Begierden (Luxusstreben) – und nur diesen mit ausreichend logischer Argumentation – eine solche ‚positive‘ Wirkung nachzuweisen (ebd.: 26 f.). Und so seien genau diese Begierden mit dem Begriff des „Interesses“ (ebd.: 39) und der Vorstellung vom Handel und Gelderwerb als „ruhige Leidenschaft“ (ebd.: 72) zunehmend aufgewertet worden, während das Machtstreben immer mehr in Verruf geriet. So habe dann auch Montesquieu „dem Handel viel Heilsames“ (ebd.: 81) zugeschrieben, vor allem eine Verhinderung feudaler oder absolutistischer Machtexzesse.¹²

Auch Smith schließt mit seiner *Theorie der ethischen Gefühle* noch an die damalige Diskussion an, inwieweit sich unterschiedliche Passionen in Wechselwirkung zueinander bzw. in Bezug auf die gesellschaftliche Ordnung „*integrativ* auswirken“ (Recktenwald 2005: XXXVI). Jedoch beginne er bereits dort zu argumentieren, dass unterschiedliche Ausprägungen der ‚Eigenliebe‘ letztlich alle in einer ökonomischen „einmünden und diese nur verstärken“ (Hirschman 1980: 118) würden. Und spätestens im *Wohlstand der Nationen* werde dann die Idee vom Erwerbstrieb als einem ‚Gegenlaster‘, das andere Leidenschaften auszugleichen vermag, völlig aufgegeben. Das rational temperierte Gewinnstreben verliere jegliche lasterhafte Konnotation und werde stattdessen zur alleinigen *Quelle des Gemeinwohls* im Sinne materiellen Reichtums. Machtstreben und Machtausübung würden hingegen zum totalen Laster und die *Politik* in den Bereich „menschlicher Torheit“ (ebd.: 113) verbannt, insoweit der politischen Machtausübung jegliche wünschenswerte Wirkung auf die wirtschaftliche Entwicklung aberkannt werde. Umgekehrt lasse sich politische Machtausübung im Gegensatz zu den Ideen des *politischen Liberalismus* auch nicht mehr durch wirtschaftliches Erwerbstreben beschränken bzw. „die Menschheit von alten Übeln wie den Missbrauch von Macht“ (Hirschman 1980: 114) befreien. Trotz aller Plausibilität der Argumentation, wie eine negativ besetzte Leidenschaft (materielle Gier) in der Ideengeschichte moralisch aufgewertet und eine andere, ebenfalls negativ besetzte Leidenschaft (Machtstreben) abgewertet

¹² Hirschmans Ausführungen zeigen, dass die Idee der Gewaltenteilung nicht nur auf eine Untergliederung der politisch-rechtlichen Ordnung in Legislative, Exekutive und Judikative abzielt, sondern auch das Wirtschaftssystem als Gegenmacht miteinbezieht.

wurde, bleibt Hirschman dennoch eine Antwort schuldig, warum die Denkfigur des ‚Gegenlasters‘ bzw. der ‚checks and balances‘, wie sie schließlich der *politische Liberalismus* stark machte, ausgerechnet vom *Wirtschaftsliberalismus* aufgegeben wurde.

Verständlich wird dies erst, berücksichtigt man eine weitere Denktradition, an die Adam Smith insbesondere im *Wohlstand der Nationen* anschloss, nämlich die aristotelische Wirtschaftslehre (vgl. Recktenwald 2005: XXXVII), welche vermittelt durch die mittelalterliche Scholastik (insbesondere Thomas von Aquin) zum „Basismodell“ (Priddat 2002: 15) der modernen Ökonomie wurde. Hirschman schenkt dieser Tradition keine Beachtung in seiner Argumentation, der Einfluss von Aristoteles auf die moderne Ökonomie ist dennoch unbestritten. Während Joseph Schumpeter (1965: 92 ff.) jedoch vor allem nachzuweisen versucht, dass zentrale Ideen der modernen Ökonomie bereits bei Aristoteles enthalten sind (Leistungsgerechtigkeit als Verteilungsprinzip, Unterscheidung zwischen Gebrauchs- und Tauschwert, eine rudimentäre Geldtheorie), betont Karl Polanyi (1979), dass die moderne Ökonomie ein meritokratisches Ideal vertrete, die aristotelische Ökonomik jedoch dem Status als gesellschaftlichem Integrationsprinzip verhaftet geblieben sei. Und während Mark Blaug in seiner bei Adam Smith beginnenden ökonomischen Dogmengeschichte behauptet, dass der Glaube an die verteilungsneutrale Effizienz des Marktes einer der ältesten Träume der Ökonomie sei (Blaug 1997: 576), zeigt Birger Priddat (2002; 2004), dass der Wunsch nach der Verteilungsneutralität des Tauschhandels jenseits aller Effizienzbetrachtungen noch älter ist und auf Aristoteles zurückgeht. Bei aller Gegensätzlichkeit legen diese Interpretationen dennoch nahe, die Frage, warum der Smith’sche Wirtschaftsliberalismus sich von den Ideen des politischen Liberalismus verabschiedet hat bzw. warum die Erzeugung sozialer Ordnung allein der wirtschaftlichen Sphäre zugeschrieben und der politischen aberkannt wurde, und warum der Markt Effizienz bei gleichzeitiger Verteilungsneutralität bewirken soll, dadurch zu beantworten, dass Smith bestimmte aristotelische Vorstellungen beibehielt (die Notwendigkeit eines ordnungsstiftenden Prinzips, das die Integration eines Kollektiv, bei Aristoteles der *Polis*, zu leisten vermag), während er andere (eine auf die Polis bezogene *Leistungsgerechtigkeit*) unter Rückgriff auf die Debatte über die Ordnungswirkung des Erwerbsstrebens ‚ökonomisch‘ wendete (eine ausführlichere Darlegung dieser These enthält Fley in Vorbereitung).

Aristoteles verfolgte ökonomische Fragen nicht um ihrer selbst willen. Wie Schumpeter (1965) betont, konzentrierte sich griechisches Denken „selbst in seiner abstraktesten Form stets auf konkrete Probleme des menschlichen Lebens“ (ebd.: 939) und diese wurden von der *Idee des Stadtstaates*, der *Polis*, aus gedacht, in der die Elemente, „die bei uns unterschiedlichen Sphären angehören“ (ebd.), vereint waren. So beziehen sich auch Aristoteles’ ökonomische Abhandlungen im ersten Buch der *Politik* auf den Beitrag des Erwerbswesens zur staatlichen ‚Ordnung‘, wobei hier die Idee zentral ist, dass jede staatliche Gemeinschaft unabhängig von ihrer Verfassung eines

gemeinsamen ‚Gutes‘ (eines ‚guten Lebens‘) wegen existiere (Aristoteles 1989 [~350 v. Chr.] : 1252a), was die Fähigkeit zur ‚Selbstgenügsamkeit‘ (*Autarkie*) im Sinne der Gewährleistung des physisch Lebensnotwendigen voraussetze (vgl. Polanyi 1979: 165).

In diesem Kontext interessiert Aristoteles nun, wie bzw. wann die ‚Hausgemeinschaften‘, die er als die Teile eines Ganzen (des Staates) betrachtet, einen Beitrag zu dieser Autarkie leisten und argumentiert, dass dies u. a. von einer ‚natürlichen‘ Verwendung des Besitzes, auf dem jede Hausgemeinschaft beruht, abhängt. Denn Besitz könne zu unterschiedlichen Zwecken eingesetzt werden: zum einen *zur Beschaffung der Mittel, die dann im Haushalt verwendet werden* und für die es eine ‚natürliche‘ Grenze gebe (Aristoteles 1989 [~350 v. Chr.] : 1256a f.). Zum anderen könne Besitz auch zum Eintausch von Gütern um des Geldgewinns willen, der sich aus dem Unterschied zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis erzielen lasse, eingesetzt werden und *nicht* wegen des Nutzens, der sich aus der *angedachten Verwendungsart eines Gutes* ergebe. Ihren Ursprung habe letztere Erwerbskunst – die *Kapitalerwerbskunst* – in Fällen ‚natürlichen‘ Tauschhandels, der zeitweilig zur „Auffüllung der naturgemäßen Selbstgenügsamkeit“ (ebd.: 1257a) erforderlich sei. Solcher Tausch habe zu der Übereinkunft geführt, Gold und Silber (schließlich auch in Form geprägter Münzen) als Tauschmittel einzusetzen, was dann wiederum den irrigen Glauben erzeugt habe, *Reichtum als eine Geldmenge* zu begreifen und *in unbegrenztem Maße* danach zu streben.

Was Aristoteles hier thematisiert, kommt bereits den Einwänden von Adam Smith nahe, dass sich der Reichtum eines Landes nicht nach dessen Besitz an Gold, Edelmetallen und Münzen, sondern an der in einem Jahr produzierten Menge an Gütern bemesse (Smith 2005 [1756]: 1, 28 ff.). Aristoteles verleitet diese Einsicht jedoch nicht zu Überlegungen, wie dieser Reichtum vermehrt werden könnte. Stattdessen bleibt er dabei, dass die natürliche Erwerbskunst, die primär „auf Nahrung ausgerichtet“ (Aristoteles 1989 [~350 v. Chr.]: 1257 b) sei, auch eine *natürliche Grenze* habe und schließt auf *Verteilungsprobleme*, insofern die Kapitalerwerbskunst eine andere Verteilung als eine auf Autarkie ausgerichtete, ‚natürliche‘ Erwerbskunst bewirke, was letztlich die *Selbstgenügsamkeit* der Gemeinschaft gefährde. In anderen Worten vermutet Aristoteles, dass Tauschhandel in einer stationären Wirtschaft leicht zu einem Nullsummenspiel gerät, was ihn vor das Problem stellt, *nach welchen Kriterien Güter verteilt werden sollten, um ein gutes, selbstgenügsames Leben und die staatliche Gemeinschaft zu fördern?* Denn wie Polanyi (1979: 151 f.) betont, entdeckte Aristoteles in seinen Betrachtungen über den Tauschhandel den Preis- und Konkurrenzmechanismus noch nicht. Vielmehr problematisierte er die zu seiner Zeit einsetzende Verselbstständigung einer autonomen wirtschaftlichen Sphäre bzw. die ‚Entbettung‘ der Ökonomie in einer vornehmlich durch das Prinzip des Status integrierten Gesellschaft.

So nimmt er sich in der *Nikomachischen Ethik* dann der Frage einer gerechten Verteilung an, nachdem er die Gerechtigkeit zunächst als die Tugend, die „in der staatlichen Gemeinschaft die

Glückseligkeit und deren Teile hervorbringt und bewahrt“ (Aristoteles 1991 [~350 v. Chr.]: 1129b), vorstellt. Denn bei der Gerechtigkeit handele es sich um eine Tugend, die sich nicht nur auf einen selbst, sondern immer auch auf andere beziehe. So sei gerecht, wer sich an die Gleichheit halte, während Ungerechtigkeit aus der *Unersättlichkeit* (dem Streben nach mehr vom ‚Guten‘) resultiere, weil dies notgedrungen mit *Ungleichheit* (der Schlechterstellung anderer) einhergehe. Aristoteles entwickelt dann zwei Kriterien der Gerechtigkeit bzw. ‚Gleichheit‘ in Bezug auf den Erhalt der staatlichen Gemeinschaft. Im *vertraglichen Verkehr* seien Personen als Gleiche zu behandeln und nur nach dem „angerichteten Schaden“ bzw. dem „Gewinn“ (ebd.: 1132 a) zu fragen. Gerecht sei, nicht mehr zu erhalten, als man vorher hatte (d. h. keinen Gewinn zu machen) und nicht weniger zu bekommen, als man hatte (d. h. keinen Schaden zu erleiden), denn das Prinzip der proportionalen „Wiedervergeltung“ (ebd.: 1132 b) sei eine wichtige Voraussetzung für die Gewährleistung der staatlichen Gemeinschaft, weil es ohne die Vergeltung des ‚Guten‘ *keine Bereitschaft zu ‚natürlichem‘ Austausch* gebe, der schließlich erst die *Selbstgenügsamkeit* des Staates ermögliche. Hingegen müsse eine *verteilende Gerechtigkeit* zwei Arten von Faktoren berücksichtigen: zum einen die jeweilige Menge einer Sache, die an bestimmte Personen verteilt wird, und zum anderen die jeweilige „Würdigkeit“ (Aristoteles 1991 [~350 v. Chr.]: 1131 a) dieser Personen. Gerecht sei dann, wenn jeder soviel von dem, was „vorgezogen wird“ (Aristoteles 1991 [~350 v. Chr.]: 1131 b), erhalte, wie es *proportional gleich* zu seiner Würdigkeit sei.

Die Ausführungen mögen leicht dazu als verleiten, Aristoteles Gerechtigkeitskriterien bereits als Leistungsgerechtigkeit im ökonomischen Sinne zu interpretieren. Im griechischen Weltbild leitet sich Würdigkeit jedoch nicht von ‚ökonomischen Leistungen‘ her, sondern allenfalls von politischen Meriten, wenn nicht direkt von der Geburt oder von Besitz. Was Aristoteles fordert, ist also letztlich, dass die Verteilung in der Gemeinschaft nach dem Status ihrer Mitglieder erfolgen solle. Und dies setzt voraus, dass der für die Autarkie der Gemeinschaft erforderliche Austausch diese Verteilung unbeschadet lässt. Erst mit der Aufwertung des Erwerbsstrebens seit dem ausgehenden Mittelalter wird eine ‚ökonomische‘ Wendung des aristotelischen Gerechtigkeitsgedankens möglich (vgl. hierzu auch Priddat 2002: 13 ff.). Und Adam Smith gelingt es schließlich durch die Entdeckung des Marktmechanismus, der Effizienz des Marktes und der Möglichkeit eines unbegrenzten Wachstums, den Leistungsgedanken als das ‚integrative‘ Prinzip einer Gesellschaft zu etablieren. Von Aristoteles behält er jedoch die Vorstellung, dass jedes andere ‚Prinzip‘ die Ordnung eines Kollektivs gefährdet, während die Idee eines ‚Ausgleichs‘ unterschiedlicher Prinzipien, der Gewaltenteilung oder gar die Idee einer (funktional) differenzierten Gesellschaft Smith fremd bleiben. Er ersetzt vielmehr die aristotelische *Polis* durch den Markt, der eben nicht nur effizient zu sein hat, sondern dem auch aufgebürdet wird, seine eigenen Voraussetzungen (eine kompetitive Marktstruktur) selbst reproduzieren zu müssen.

4.2 Die Hypothek der alten Wirtschaftssoziologie

So bleibt die Frage, ob bzw. warum die Neue Wirtschaftssoziologie den reichhaltigen Fundus, den man von der älteren Wirtschaftssoziologie zum Thema Markt und Macht erwarten können sollte, ignoriert hat und sich so die Randständigkeit der Problematik erklären lässt. Erste Spekulationen legen nahe, die Abgrenzungsbemühungen gegenüber neomarxistischen Ansätzen, die forschungspolitisch mit der Institutionalisierung der Neuen Wirtschaftssoziologie einhergingen (vgl. Convert, Heilbron 2007), für eine solche Ignoranz verantwortlich zu machen. Denn wo sollte man sonst Einsichten zum Verhältnis von Markt und Macht erwarten, wenn nicht bei Karl Marx oder bei den an ihn anschließenden Theorieprogrammen? Schließlich beruht sein dialektischer Materialismus auf der Annahme, dass „die Geschichte aller bisherigen Gesellschaft [...] die Geschichte von Klassenkämpfen“ (Marx, Engels 1950 [1848]: 23) sei, dass der Kampf darum, wer Ausbeuter, Unterdrücker ist, kurzum die *Macht* in einer Gesellschaft besitzt, das Movers sozialen Wandels sei und dass sich dieser Kampf im Bereich der Wirtschaft entscheide.

Allerdings betont Marx in dieser Hinsicht nicht die Relevanz des Marktes, sondern die in einer Gesellschaft vorherrschenden, historisch entwickelten *Produktionsverhältnisse*. Oder wie Dobb (1977) formuliert, erhob Marx „die Dialektik zwischen Natur und Mensch zum Erklärungsprinzip der Evolution“ (ebd.: 162). Menschliche Arbeit dient dazu, die Natur, welcher der Mensch eigentlich unterworfen ist, menschlichen Zwecken unterzuordnen und zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse umzuwandeln. Die Entwicklung der dafür erforderlichen Hilfs- bzw. Produktionsmittel, die Aneignung derselben sowie eine dafür erforderliche Organisation der Arbeit ordnet jedoch auch immer die Beziehungen zwischen den Menschen in Über- und Unterordnungs- sowie wirtschaftliche Ausbeutungsverhältnisse, schafft also Herrschafts- und Machtverhältnisse. Dies gilt nun zwar auch für Marktgesellschaften (bzw. richtigerweise für ‚kapitalistische‘ Marktgesellschaften). Erhofft man von Marx jedoch Einsichten, ob und wie Märkte zur Entstehung gesellschaftlicher und/oder ökonomischer Macht aufgrund einer ‚ungerechten‘ bzw. ‚ungleichen‘ Verteilung bzw. wirtschaftlicher Ausbeutung beitragen, wird man enttäuscht, woran z. B. Johannes Berger (2003) vor nicht allzu langer Zeit erinnerte.

Besonders anschaulich zeigte dies bereits Maurice Dobb (1977). Es sei ein Missverständnis, Marx' Beitrag vor allem darin zu sehen, die Gemeinsamkeit des Kapitalismus mit früheren Gesellschaftsformen in Fragen der Ausbeutung aufzuzeigen. Marx sei es vielmehr darum gegangen, zu erklären „wie Ausbeutung im Reich des Wettbewerbs und der ‚unsichtbaren Hand‘ geschehen konnte, wo alles sich zu seinem ‚natürlichen Preis‘ austauschte“ (ebd.: 165). Denn Marx erkennt das Smith'sche Wertgesetz in seinen Ausführungen über Ware und Geld bzw. den Gebrauchs- und den Tauschwert von Waren (Marx 2005 [1867]) letztlich an und bestärkt damit die Überzeugung, dass der Marktprozess eigentlich dazu führt, dass „Waren sich zu ihren Werten (d. h. pro-

portional zu Arbeit) austauschen“ (Dobb 1977: 165).¹³ Die Ausbeutung der Arbeit durch das Kapital im Kapitalismus wird also nicht durch die Institution des Marktes begründet. Das „entscheidende historische oder institutionelle Datum“ (ebd.: 170) stellt stattdessen die Befreiung der Arbeit aus der Leibeigenschaft sowie von den Produktionsmitteln dar. Erst durch den Warencharakter, den Arbeit im Kapitalismus annimmt, lässt sich das spezifische kapitalistische Ausbeutungsverhältnis erklären (vgl. Marx 2005 [1867]: 181 ff.), wobei die Chance zur Aneignung eines absoluten oder relativen Mehrwerts der Arbeit¹⁴ durch den Kapitalisten eine „unbeschäftigte Reserve von Surplusarbeit“ (Dobb 1977: 172) voraussetzt.

So überrascht dann auch nicht, dass sich an Marx anschließende soziologische Programme (zumindest die prominenteren) nicht mehr der Frage nach dem Beitrag des Marktes zu ökonomischen Machtverhältnissen angenommen haben. Zwar stellt der dialektische Materialismus (neben der Hobbes'schen Staatstheorie u. a.) eine Säule der Konflikttheorie als soziologischem Paradigma dar (vgl. Dahrendorf 1971: 109; Giesen 1993: 88 f.). Innerhalb dieses Programms ist man jedoch dazu übergegangen, den Markt eher als Mechanismus der Konfliktbewältigung und -dämpfung anstatt als Ursache von Konflikten bzw. Verteilungs- und Machtkämpfen zu begreifen (vgl. z. B. Giegel 1998: 9; Münch 2004: 361). Und in der Industriesoziologie, welche vor allem in Deutschland lange Zeit Maßstab wirtschaftssoziologischer Überlegungen war, konzentrierte man sich hauptsächlich auf die Frage nach den Produktionsverhältnissen und der Organisation von Arbeit, wenn es um die Problematisierung wirtschaftlicher Ausbeutungs- und Unterordnungsverhältnisse ging (vgl. hierzu auch Kühl 2008; Hirsch-Kreinsen 2008). Der Neuen Wirtschaftssoziologie kann daher zumindest in Bezug auf die marxistische Tradition nicht vorgeworfen werden, deren Beitrag zum Verhältnis von Markt und Macht ignoriert zu haben, da ein solcher, falls doch vorhanden, wenig Bekanntheit erlangt hat. Wie sieht dies jedoch in Bezug auf andere theoretische Schulen aus?

So nimmt z. B. Max Weber (2005 [1922]: 260 ff.) den Wettbewerb um Tausch*chancen* gegenüber einem bloßen Wettbewerb um das konkrete Tauschgut zum Ausgangspunkt seiner Überlegungen, wie „offene' Wirtschaftsbeziehungen“ (ebd.) durch das Interesse der Betroffenen, Konkurrenz zu mindern, nach außen zu einer „Interessentengemeinschaft“ (ebd.) werden und dadurch eine Schließung und Monopolisierung von Wirtschaftsbeziehungen stattfindet. „Die Arten der Bedarfsdeckung, stets das Resultat von Interessenkämpfen, haben oft weittragende Bedeutung jenseits ihres direkten Zweckes. Denn sie können in starkem Maße ‚wirtschaftsregulierende' Ordnungen zur Folge haben“ (ebd.: 270). In dieser Perspektive betrachtet Weber dann

¹³ Ebenso bestätigt er die bereits bei Smith angelegte These von der fallenden Profitrate des Kapitals in einer fortschreitenden Marktwirtschaft (vgl. Fn. 3) sowie die auf David Ricardo zurückgehende These des Ausgleich der Profitraten zwischen Produzenten (vgl. Berger 2003: 466; Dobb 1977: 174 ff.).

¹⁴ Jeglicher Mehrwert ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Arbeitsertrag, den ein Arbeiter zu erbringen vermag und dem der Tauschwert einer Ware entspricht, und dem, was er zum Leben gewöhnlich braucht.

auch den Markt bzw. freiwilligen Tausch eher als einen Ort ökonomischen Machtaufbaus anstatt als machtfreie Zone (vgl. hierzu auch Aspers, Beckert 2008). Dennoch hat Weber anders als im Fall seiner Analysen der Bürokratie die Vergesellschaftungsform des Marktes nicht konsequent mit seinem Machtkonzept verbunden oder systematisch in den Kontext des abendländischen Rationalisierungsprozesses und seiner Konsequenzen gestellt. Die Neue Wirtschaftssoziologie hat diesen ‚Wink‘ Webers trotzdem aufgenommen. So macht z. B. Swedberg (2008) darauf aufmerksam, dass Neil Fligsteins Idee der Kontrollkonzepte sowie seine kulturalistische Perspektive auf die Reduktion von Wettbewerb in Märkten stark von Weber beeinflusst sind.

Talcott Parsons kann man wiederum zugutehalten, der Ökonomie sowie ihrer, der aristotelischen Wirtschaftslehre verhafteten Ansicht über die gesellschaftsintegrierende Leistung des Marktes (vgl. 4.1) ein soziologisches Modell gesellschaftlicher Integration entgegengesetzt zu haben, das auch anderen gesellschaftlichen Bereichen einschließlich ihrer Funktionsprinzipien eine ‚legitime‘ Rolle zugesteht. Zwar wird Parsons immer wieder vorgeworfen, Schuld an einer lange Zeit vorherrschenden Arbeitsteilung zwischen Soziologie und Ökonomie gewesen zu sein, da er dafür plädierte, den Unterschied zwischen Ökonomie und Soziologie an der Fokussierung auf jeweils eine mögliche Dimension menschlichen Handelns festzumachen – rationales Handeln und dessen Effekte als Gegenstandsbereich der Ökonomie, normorientiertes Handeln für die Soziologie (vgl. Smelser, Swedberg 2005: 13 f.; Beckert et al. 2007: 22 f.).¹⁵ Denn dies führte schließlich dazu, dass in dem wirtschaftssoziologischen Gemeinschaftswerk von Parsons und Smelser (1956) den Wirtschaftswissenschaften der Erklärungsanspruch für den Bereich der Wirtschaft dann gänzlich überlassen wird. Übersehen wird dabei jedoch, dass dadurch, dass der Soziologie gleichzeitig die Zuständigkeit für die Analyse der adaptiven Funktion des Wirtschaftssystems für das Gesellschaftssystem, der Austauschbeziehungen des Wirtschaftssystems mit den anderen gesellschaftlichen Subsystemen sowie die Erforschung der teilsystemischen Gewährleistung (bzw. der institutionellen Voraussetzungen) des Wirtschaftssystems zugesprochen wird (vgl. Parsons, Smelser 1956: 5 ff.), letztlich die integrative Leistung des Marktes wieder relativiert bzw. funktional eingebettet wird. Allerdings setzten Parsons und Smelser damit keinesfalls das Problem wirtschaftlicher Macht – geschweige denn die Frage nach dem Verhältnis von Markt und Macht – auf die Agenda der (Wirtschafts-) Soziologie. Denn zum einen wird explizit Abstand von der wohlfahrtsökonomischen Fragestellung nach Effizienz und Verteilung genommen. Allenfalls interessiert diese Frage in Bezug auf den Austausch zwischen Systemen, nicht jedoch zwischen Personen (ebd.: 30 ff.). Und zum anderen wird die integrative Funktion des Wirtschaftssys-

¹⁵ Wie Mikl-Horke (2008) zeigt, machten jedoch bereits die Hauptvertreter der neoklassischen Grenznutzenlehre, allen voran William Jevons, Ysidro Edgeworth und Carl Menger den Vorschlag, die Grenze zwischen Soziologie und Ökonomie an den Grenzen von Handlungsorientierungen zu ziehen, während schon die damalige Soziologie (vor allem Durkheim) kaum Widerstand gegen diesen Vorschlag geleistet habe.

tems generell stark abgewertet. „Das Wirtschaftssystem kann in der kybernetischen Kontrollhierarchie gar nicht zum Ursprung von Integrationsproblemen werden, weil es als unterstes Subsystem kaum gesellschaftliche Ordnungsleistungen vollbringt“ (Schimank 2000: 116), womit das Wirtschaftssystem auch nur schwer zum Ursprung gesellschaftlicher Verteilungs- und Machteffekte werden kann. Last but not least schlägt Parsons außerdem einen Machtbegriff vor, der sich nicht mehr auf ökonomische Fragestellungen bzw. marktlichen Tausch anwenden lässt. Denn Parsons betont nicht nur, dass Machtphänomene vor allem auf Konsens und geteilten Erwartungen und weniger auf Konflikt beruhen würden, sondern begreift Macht daraufhin vor allem als ein generalisiertes Kommunikationsmedium *des politischen Systems* (vgl. Parsons 1963a).

5 Fazit

Die Neue Wirtschaftssoziologie arbeitet seit nunmehr 20 Jahren daran, der Ökonomie den Gegenstandsbereich der Wirtschaft und den Erklärungsanspruch auf die zentralen Institutionen des Kapitalismus streitig zu machen. Aktuelle Überblicksartikel zur Neuen Wirtschaftssoziologie werfen in diesem Zusammenhang gerne der *zwischen* klassischer und Neuer Wirtschaftssoziologie stehenden Wirtschaftssoziologie Talcott Parsons vor, Schuld an einer lange Zeit vorherrschenden Arbeitsteilung zwischen Soziologie und Ökonomie gewesen zu sein, weil dieser vorschlug, die Grenze zwischen Soziologie und Ökonomie an den Grenzen menschlicher Handlungsorientierungen zu ziehen – rationales Handeln als Gegenstandsbereich der Ökonomie, normorientiertes Handeln als Gegenstandsbereich der Soziologie. Dieser Beitrag sollte u. a. zeigen, dass die Arbeitsteilung zwischen Soziologie und Ökonomie im Hinblick auf die Entstehung und die Folgen von Macht eine sehr viel längere Geschichte hat. So geht bereits die Genese der klassischen Ökonomie in Adam Smith' *Wohlstand der Nationen* mit dem Nachweis der These einher, dass Märkte keine Macht produzieren. Karl Marx verzichtete dann darauf, das ökonomische ‚Wertgesetz‘, wonach die Tauschwerte in Märkten stets dem Wert der für ein Tauschgut aufgewendeten Mittel entsprechen, zu revidieren. Und die soziologische Konflikttheorie folgte Marx daraufhin in der Ansicht, dass jenseits des Marktes nach den Ursachen für die Entstehung jedweder Macht zu suchen sei (im Zweifelsfall bei der kapitalistischen Produktionsweise). Talcott Parsons lässt sich in diesem Kontext dann allenfalls noch der Vorwurf machen, den Begriff der ‚Macht‘ gänzlich aus dem Bereich der Wirtschaft in den Bereich des Politischen verlagert zu haben. Mittlerweile lassen sich in der Neuen Wirtschaftssoziologie jedoch zaghafte Anfänge finden, die das ‚Wertgesetz‘ des Marktes in Frage stellen, während neuere Schulen der Ökonomie (Neue Institutionenökonomie, prozessorientierte Ökonomie) davon abgekommen sind, die Verteilungsneutralität des Marktes überzubetonen. Stattdessen konzentrieren sie sich in ihrer Analyse in erster Linie auf dessen Effizienzeffekte und sehen die genuine Leistung des Marktes vor allem in seiner „Anreiz-

intensität“ (Williamson 1996: 180; vgl. auch Hayek 1952: 128). Dass Märkte nicht nur dann anreizintensiv sind, wenn sie Akteuren genau das zurückgeben, was sie aufgewendet haben, sondern dass bereits die „Angst vor Hunger“ oder die „Hoffnung auf Gewinn“ den Marktmechanismus in Gang halten, brachte schon Karl Polanyi (1979: 152) auf den Punkt. So besteht Hoffnung, dass sozialwissenschaftliche Analysen in Zukunft wieder mehr die *strukturellen Folgen wirtschaftlicher Effizienz* zu erklären versuchen.

Literatur

- Akerlof, George A.*, 1970: The Market for "Lemons". Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics* 84: S. 488-500.
- Albert, Hans*, 1971: The Neglect of Sociology in Economic Science. S. 21-35 in: *Rothschild, Kurt W.* (Hg.), *Power in Economics. Selected Readings*. Middlesex: Penguin Books.
- Alchian, Armen A. und Harold Demsetz*, 1972: Production, Information Costs, and Economic Organization. *American Economic Review* 62: S. 777-795.
- Aristoteles*, 1989: *Politik. Schriften zur Staatstheorie*. Stuttgart: Reclam.
- Aristoteles*, 1991: *Die Nikomachische Ethik*. 3. Aufl., München: dtv.
- Arrow, Kenneth J. und Gérard Debreu*, 1954: Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy. *Econometrica* 22: S. 265-290.
- Aspers, Patrik und Jens Beckert*, 2008: Märkte. in: *Maurer, Andrea* (Hg.), *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: VS.
- Bartlett, Randall*, 1989: *Economics and Power*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bartling, Hartwig*, 1971: *Wirtschaftliche Macht unter wettbewerbspolitischen Aspekt*. Berlin: Duncker & Humblot.
- Baumol, William J.*, 1982: Contestable Markets: An Uprising Theory of Industry Structure. *American Economic Review* 72: S. 1-15.
- Beckert, Jens*, 1996: Was ist soziologisch an der Wirtschaftssoziologie? Ungewißheit und die Einbettung wirtschaftlichen Handelns. *Zeitschrift für Soziologie* 25: S. 106-124.
- Beckert, Jens, Rainer Diaz-Bone und Heiner Ganßmann*, 2007: Einleitung: Neue Perspektiven für die Marktsoziologie. S. 19-39 in: *Beckert, Jens, Rainer Diaz-Bone und Heiner Ganßmann* (Hg.), *Märkte als soziale Strukturen*. Frankfurt/M.: Campus.
- Berger, Johannes*, 2003: Sind Märkte gerecht? *Zeitschrift für Soziologie* 32: S. 462-473.
- Berger, Johannes*, 2008: Kapitalismusanalyse und Kapitalismuskritik. in: *Maurer, Andrea* (Hg.), *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: VS.
- Berle, Adolf A.*, 1973: *Macht. Die treibende Kraft der Geschichte*. Hamburg: Hoffmann und Campe.
- Blaug, Mark*, 1997: *Economic Theory in Retrospect*. 5. Aufl., Cambridge: Cambridge University Press.
- Böhm-Bawerk, Eugen von*, 1975: *Macht oder ökonomisches Gesetz?* Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Boltanski, Luc und Ève Chiapello*, 2006: *Der neue Geist des Kapitalismus*. Broschierte Ausgabe, Konstanz: UVK.
- Bothner, Matthew S. und Harrison C. White*, 2001: Market Orientation and Monopoly Power. S. 181-208 in: *Lomi, Alessandro und Erik R. Larsen* (Hg.), *Dynamics of Organizations. Computational Models and Organization Theories*. Cambridge/M.A.: MIT Press.
- Burt, Ronald S.*, 1992a: *Structural Holes. The Social Structure of Competition*. Cambridge/MA: Harvard University Press.

- Burt, Ronald S.*, 1992b: The Social Structure of Competition. S. 57-91 in: *Nohria, Nitin und Robert G. Eccles* (Hg.), *Networks and Organizations. Structure, Form, and Action*. Boston: Harvard Business School Press.
- Chamberlin, Edward H.*, 1969: The Theory of Monopolistic Competition. A Re-orientation of the Theory of Value. 8. Aufl., Cambridge/MA: Harvard University Press.
- Convert, Bernard und Johan Heilbron*, 2007: Where Did the New Economic Sociology Come From? *Theory and Society* 36: S. 31-54.
- Cournot, Antoine Augustin*, 1924: Untersuchungen über die mathematischen Grundlagen der Theorie des Reichtums. Jena: G. Fischer.
- Dahrendorf, Ralf*, 1971: Zu einer Theorie des sozialen Konflikts. S. 108-123 in: *Zapf, Wolfgang* (Hg.), *Theorien des sozialen Wandels*. 3. Aufl., Köln: Kiepenheuer & Witsch.
- Debreu, Gérard*, 1969: Valuation Equilibrium and Pareto Optimum. S. 39-45 in: *Arrow, Kenneth J. und Tibor Scitovsky* (Hg.), *Readings in Welfare Economics*. London: Allen & Unwin.
- Debreu, Gérard*, 1976: Werttheorie. Eine axiomatische Analyse des ökonomischen Gleichgewichtes. Berlin: Springer.
- Demsetz, Harold*, 1969: Information and Efficiency. *Journal of Law and Economics* 12: S. 1-22.
- Dobb, Maurice*, 1977: Wert- und Verteilungstheorien seit Adam Smith. Eine nationalökonomische Dogmengeschichte. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Emerson, Richard M.*, 1962: Power-Dependence Relations. *American Sociological Review* 27: S. 31-41.
- Fley, Bettina*, 2006: Konkurrenz oder Distinktion? Wettbewerb und Marktkonzentration im deutschen Transportmarkt. S. 169-195 in: *Florian, Michael und Frank Hillebrandt* (Hg.), *Pierre Bourdieu: Neue Perspektiven für die Soziologie der Wirtschaft*. Wiesbaden: VS.
- Fley, Bettina*, in Vorbereitung: Die strukturellen Folgen wirtschaftlicher Effizienz. Markt und Macht in empirischer und theoretischer Betrachtung. Dissertationsschrift.
- Fligstein, Neil*, 1996: Markets as Politics. A Political-Cultural Approach to Market Institutions. *American Sociological Review* 61: S. 656-673.
- Fligstein, Neil*, 2001: The Architecture of Markets. An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. Princeton: Princeton University Press.
- Galbraith, John Kenneth*, 1956: Der amerikanische Kapitalismus im Gleichgewicht der Wirtschaftskräfte. Orig. v. 1952, Stuttgart: A. J. Walter.
- Giegel, Hans-Joachim*, 1998: Gesellschaftstheorie und Konfliktsoziologie. S. 9-28 in: *Giegel, Hans-Joachim* (Hg.), *Konflikt in modernen Gesellschaften*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Giesen, Bernhard*, 1993: Die Konflikttheorie. S. 87-134 in: *Endruweit, Günter* (Hg.), *Moderne Theorien der Soziologie. Strukturell-funktionale Theorie, Konflikttheorie, Verhaltenstheorie*. Ein Lehrbuch. Stuttgart: Enke.
- Granovetter, Mark*, 1973: The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology* 78: S. 1360-1380.
- Granovetter, Mark*, 1985: Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology* 91: S. 481-510.
- Hayek, Friedrich August von*, 1952: Der Sinn des Wettbewerbs. S. 122-140 in: *Hayek, Friedrich August von* (Hg.), *Individualismus und wirtschaftliche Ordnung*. Erlench-Zürich: Eugen Rentsch.
- Hayek, Friedrich August von*, 2003: Eine sich selbst bildende Ordnung für die Gesellschaft. S. 30-34 in: *Hayek, Friedrich August von* (Hg.), *Rechtsordnung und Handlungsordnung. Aufsätze zur Ordnungsökonomik*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Hirsch-Kreinsen, Hartmut*, 2008: Lohnarbeit. in: *Maurer, Andrea* (Hg.), *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: VS.
- Hirschman, Albert O.*, 1980: Leidenschaften und Interessen. Politische Begründungen des Kapitalismus vor seinem Sieg. Amerik. Orig. von 1977, Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Holler, Manfred J. und Gerhard Illing*, 2006: Einführung in die Spieltheorie. Berlin: Springer.

- Kirchgässner, Gebhard*, 1997: Auf der Suche nach dem Gespenst des Ökonomismus. Einige Bemerkungen über Tausch, Märkte und die Ökonomisierung der Lebensverhältnisse. *Analyse & Kritik* 19: S. 127-152.
- Kirzner, Israel M.*, 1974: Wettbewerb und Unternehmertum. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Knieps, Günter*, 2005: Wettbewerbsökonomie. Regulierungstheorie, Industrieökonomie, Wettbewerbspolitik. 2., überarb. Aufl., Berlin: Springer.
- Kühl, Stefan*, 2008: Wirtschaft und Gesellschaft: neomarxistische Theorieansätze. in: *Maurer, Andrea* (Hg.), *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: VS.
- Luhmann, Niklas*, 1969: Klassische Theorie der Macht. Kritik ihrer Prämissen. *Zeitschrift für Politik* 16: S. 49-70.
- Martin, Roderick*, 1971: The Concept of Power: A Critical Defense. *The British Journal of Sociology* 22: S. 240-256.
- Marx, Karl und Friedrich Engels*, 1950: Manifest der kommunistischen Partei. Orig. v. 1848. S. 23-35 in: *Marx, Karl und Friedrich Engels*, *Ausgewählte Schriften in zwei Bänden* (Bd. 1). Moskau: Verlag für fremdsprachige Literatur.
- Marx, Karl*, 2005: *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie* (Bd. 1). 21. Aufl., Berlin: Dietz.
- Maurer, Andrea*, 2008: Institutionalismus und Wirtschaftssoziologie. in: *Maurer, Andrea* (Hg.), *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: VS.
- Mayntz, Renate*, 2002: Wohlfahrtsökonomische und systemtheoretische Ansätze zur Bestimmung von Gemeinwohl. S. 111-126 in: *Münkler, Herfried und Karsten Fischer* (Hg.), *Gemeinwohl und Gemeinsinn. Rhetoriken und Perspektiven sozial-moralischer Orientierung*. Berlin: Akademie Verlag.
- Mikl-Horke, Gertraude*, 2008: Klassische Positionen der Ökonomie und Soziologie und ihre Bedeutung für die Wirtschaftssoziologie. in: *Maurer, Andrea* (Hg.), *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: VS.
- Münch, Richard*, 2004: *Soziologische Theorie* (Bd. 3). Gesellschaftstheorie. Frankfurt/M.: Campus.
- Mützel, Sophie*, 2008: Netzwerkperspektiven in der Wirtschaftssoziologie. in: *Maurer, Andrea* (Hg.), *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: VS.
- Olson, Mancur*, 1985: Die Logik kollektiven Handelns. Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen. 2. Aufl., Tübingen: Mohr Siebeck.
- Pareto, Vilfredo*, 1971: *Manual of Political Economy*. Orig. v. 1906, London: Macmillan.
- Parsons, Talcott und Neil Smelser*, 1956: *Economy and Society. A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Parsons, Talcott*, 1963a: On the Concept of Political Power. *Proceedings of the American Philosophical Society* 107: S. 232-262.
- Parsons, Talcott*, 1963b: On the Concept of Influence. *The Public Opinion Quarterly* 27: S. 37-62.
- Podolny, Joel M.*, 1993: A Status-Based Model of Market Competition. *American Journal of Sociology* 98: S. 829-872.
- Podolny, Joel M.*, 2005: *Status Signals. A Sociological Study of Market Competition*. Princeton: Princeton University Press.
- Polanyi, Karl*, 1979: Aristoteles entdeckt die Volkswirtschaft. S. 149-185 in: *Polanyi, Karl*, *Ökonomie und Gesellschaft*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Priddat, Birger P.*, 2002: *Theoriegeschichte der Wirtschaft. oeconomia / economics*. München: Fink.
- Priddat, Birger P.*, 2004: *Theoriegeschichte der Ökonomie. Ein knappe Skizze von Aristoteles bis heute*. *WiSt* 33: S. 278-282.
- Recktenwald, Horst Claus*, 2005: Würdigung des Werkes. S. XV-LXXIX in: *Smith, Adam* (Hg.), *Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen*. Orig. v. 1756, 11. Aufl., München: dtv.
- Rothschild, K. W.* (Hg.), 1971a: *Power in Economics. Selected Readings*. Middlesex: Penguin Books.
- Rothschild, K. W.*, 1971b: Introduction. S. 7-17 in: *Rothschild, Kurt W.* (Hg.), *Power in Economics. Selected Readings*. Middlesex: Penguin Books.

- Rothschild, Kurt W.*, 2002: The Absence of Power in Contemporary Economic Theory. *Journal of Socio-Economics* 31: S. 433-442.
- Schimank, Uwe*, 2000: Theorien gesellschaftlicher Differenzierung. 2. Aufl., Opladen: Leske + Budrich.
- Schneider, Hans K. und Christian Watrin* (Hg.), 1973: Macht und ökonomisches Gesetz. Verhandlungen auf der Tagung des Vereins für Socialpolitik in Bonn 1972. Berlin: Duncker & Humblot.
- Schumpeter, Joseph A.*, 1965: Geschichte der ökonomischen Analyse, Erster Teilband. Göttingen: Vandenhoeck & Rupprecht.
- Simon, Herbert*, 1947: Administrative Behavior. A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organizations. New York: Macmillan.
- Smelser, Neil J. und Richard Swedberg*, 2005: Introducing Economic Sociology. S. 4-24 in: *Smelser, Neil J. und Richard Swedberg* (Hg.), The Handbook of Economic Sociology. 2. Aufl., Princeton: Princeton University Press.
- Smith, Adam*, 2005: Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen. 11. Aufl., Orig. von 1756, München: dtv.
- Stinchcombe, Arthur L.*, 2000: On Equilibrium, Organizational Form, and Competitive Strategy. *Advances in Strategic Management* 17: S. 271-284.
- Swedberg, Richard*, 1987: Ökonomische Macht und wirtschaftliches Handeln. S. 150-168 in: *Heinemann, Klaus* (Hg.), Soziologie des wirtschaftlichen Handelns. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Swedberg, Richard*, 2008: Die Neue Wirtschaftssoziologie und das Erbe Max Webers. in: *Maurer, Andrea* (Hg.), Handbuch der Wirtschaftssoziologie. Wiesbaden: VS.
- Varian, Hal R.*, 2001: Grundzüge der Mikroökonomik. 5., überarb. Aufl., München: Oldenbourg.
- Walras, Léon*, 1972: Prinzip einer mathematischen Theorie des Tausches. S. 1-17 in: *Walras, Léon*, Mathematische Theorie der Preisbestimmung der wirtschaftlichen Güther. Vier Denkschriften. Dt. Erstausgabe v. 1881, Glashütten i. Taunus: Detlev Auermann.
- Walras, Léon*, 1984: Elements of Pure Economics or the Theory of Social Wealth. Frz. Orig. v. 1874, Philadelphia: Orion.
- Weber, Max*, 2005: Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie. Frankfurt/M.: Zweitausendeins.
- Weizsäcker, C. C.*, 1982: Staatliche Regulierung – positive und normative Theorie. *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik* 118: S. 325-342.
- White, Harrison C.*, 1981a: Where Do Markets Come From? *American Journal of Sociology* 87: S. 517-547.
- White, Harrison C.*, 1981b: Production Markets as Induced Role Structures. *Sociological Methodology* 12: S. 1-57.
- White, Harrison C.*, 2002: Markets from Networks. Socioeconomic Models of Production. Princeton: Princeton University Press.
- White, Harrison C. und Frédéric C. Godart*, 2007: Märkte als soziale Formationen. S. 197-215 in: *Beckert, Jens, Rainer Diaz-Bone und Heiner Ganßmann* (Hg.), Märkte als soziale Strukturen. Frankfurt/M.: Campus.
- Williamson, Oliver E.*, 1985: The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting. New York: The Free Press.
- Williamson, Oliver E.*, 1996: Vergleichende ökonomische Organisationstheorie. Die Analyse diskreter Strukturalternativen. S. 167-212 in: *Kenis, Patrick und Volker Schneider* (Hg.), Organisation und Netzwerk. Institutionelle Steuerung in Wirtschaft und Politik. Frankfurt/M.: Campus.