

Raimund Hasse & Georg Krücken

Ökonomische Rationalität, Wettbewerb und Organisation. Eine wirtschaftssoziologische Perspektive

Manuskript (2011), zur Veröffentlichung vorgesehen in: Engels, Anita/ Knoll, Lisa (Hg.), 2012,
Wirtschaftliche Rationalität. Soziologische Perspektiven. Wiesbaden: VS, 25-45

Einleitung: Soziologie und Wirtschaft

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

Die Konjunktur der Wirtschaftssoziologie drückt sich aber nicht nur in Größenwachstum und Formen der Institutionalisierung aus. Sie findet ihren Niederschlag auch in gestiegenen Ansprüchen. So werden derzeit grundlegende methodische und theoretische Perspektiven der Allgemeinen Soziologie auf die Wirtschaftssoziologie bezogen und – mit Rückwirkungen auf die Allgemeine Soziologie – weiterentwickelt.³ Forschungsprogrammatisch basiert die derzeitige

¹ Als Überblick siehe etwa die schon nach wenigen Jahren kaum mehr aktuelle Zusammenstellung in Kerber (1994).

² Als Beleg siehe Beckert und Deutschmann (2009); Beckert und Zavirovski (2006); Smelser und Swedberg (2005); Dobbin (2004).

³ Als Beispiel siehe Beckert 2002; Florian und Hillebrandt 2006, sowie die Diskussion um sog. Mikrostrukturen der Weltgesellschaft (Knorr-Cetina und Brügger 2004) oder die auch methodisch begründeten Ansprüche der „social studies of work“ (Luff et al. 2000; Knoblauch und Heath 1999).

Konjunktur zudem auf einer epochalen Zäsur, da nun etablierte Grenzziehungen zwischen Soziologie und Wirtschaftswissenschaften hinterfragt werden. Hierdurch eröffnen sich Zugänge zu Themen, die ehedem versperrt waren. So kann man die alte und die neue Wirtschaftssoziologie dahingehend unterscheiden, dass die einen sich auf Nischen und Spezialthemen des Wirtschaftslebens beschränkten, während die anderen für sich beanspruchen, zum Verständnis grundlegender Funktionsweisen der Wirtschaft und ihrer Grundlagen beizutragen, so wie dies zum Beispiel im Rahmen der „sociology of finance“ geschieht (Windolf 2004; Knorr-Cetina und Preda 2005; MacKenzie 2006).

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

Nun haben sich Wirtschaftswissenschaftler schon seit geraumer Zeit mit ökonomischen Handlungsweisen ausserhalb des Wirtschaftssystems beschäftigt und hierdurch ihr Forschungsprogramm universalisiert. Die Analyse rationalen, d.h. ökonomischen Handelns ist ein Schlüssel zum Verständnis praktisch jedweder Handlungssituation; ökonomisches Handeln und Entscheiden sind keinesfalls auf das Wirtschaftsleben beschränkt – so die wegweisende Programmatik in den Arbeiten von Gary S. Becker (1976, 1996). Entsprechend dieses Anspruchs

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

entdeckte die neue politische Ökonomie Themenfelder, die sich mit denen der Soziologie überschneiden. Ebenso haben die dabei zu Grunde liegenden Forschungsprogramme erheblichen Einfluss auf die soziologische Theorieentwicklung gehabt, weil wichtige Vertreter des Fachs dazu beigetragen haben, diese Theorien in die Soziologie zu integrieren und so weiter zu entwickeln (siehe Coleman 1990, 1995; Esser 1993).

Das neu erwachte Interesse der Soziologie an der Wirtschaft als einem Teilsystem der Gesellschaft lässt sich als hierzu komplementärer Prozess begreifen. Er basiert darauf, dass die Soziologie die in ihr etablierten Forschungsprogramme auch auf die Wirtschaft bezieht und diese Programme an der Wirtschaft abarbeitet. Das geschieht insbesondere im Hinblick auf Themen jenseits rationalen Handelns und Entscheidens. Schwerpunkte bilden nicht-rationale Formen der Entscheidungsfindung (z.B. March und Shapira 1987; March 1988; Brunsson 1982), organisatorische Bedingungen (Powell & DiMaggio 1991; Hannan & Freeman 1989; Fligstein 1990) sowie darüber hinausgehende institutionelle Strukturmerkmale (Piore und Sabel 1985; Lash und Urry 1987; Crouch und Streeck 1997). Da sich die Themenfelder mit denen der Wirtschaftswissenschaften überschneiden, stoßen diese genuin soziologischen Perspektiven auch in den Wirtschaftswissenschaften auf Resonanz, und wichtige Vertreter des Fachs nutzen vergleichbare Perspektiven für eine Weiterentwicklung der Wirtschaftswissenschaften.⁵

Unabhängig davon, dass der Beitrag der Wirtschaftswissenschaften zu Themen außerhalb der Wirtschaft (sowie zur Theorieentwicklung der Soziologie) noch immer wesentlich höher einzuschätzen ist als der Beitrag der Soziologie zu Wirtschaftsthemen (sowie zur Theorieentwicklung der Wirtschaftswissenschaften), handelt es sich um komplementäre Prozesse, die in ihrem Zusammenwirken dazu führen, dass rigide Frontstellungen zwischen beiden Disziplinen aufgelöst werden. Inwiefern diese Auflösung Integrationsperspektiven bietet oder ob es nicht eher zu Differenzierungen oder quasi-paradigmatischen Grenzziehungen innerhalb der Soziologie (sowie gegebenenfalls auch innerhalb der Wirtschaftswissenschaften) kommt, ist in diesem Zusammenhang eine offene Frage. In jedem Fall trägt eine soziologische Auseinandersetzung mit Fragen ökonomischer Rationalität zu einer weitgehenden Hinterfragung disziplinärer Grenzziehungen bei. Sie eröffnet hierdurch der Wirtschaftssoziologie zusätzliche Perspektiven.

⁵ Dabei ist insbesondere an das Aufkommen der Evolutionären Ökonomie (Dosi et al. 1992; Nelson & Winter 1982) und an das Wiedererstarken der Neuen Institutionellen Ökonomie (North 1990; Kiser 1999; Eisenhardt 1989) zu denken, wobei unerheblich ist, dass sich diese Vertreter zunächst vom mainstream der Wirtschaftswissenschaften abgegrenzt haben und trotz ihrer zunehmenden Etablierung weiterhin eher Aussenseiterpositionen innehaben.

Der vorliegende Beitrag ist von der Annahme geleitet, dass die Wirtschaft als ein Teilsystem der Gesellschaft *nicht* durch handlungs- und entscheidungstheoretische Besonderheiten gekennzeichnet ist. Demnach ist der Wirtschaft kein generell höheres Rationalitätsniveau zuzuschreiben, und es sind keine geringeren Prägewirkungen durch gesellschaftliche Institutionen oder geringere institutionelle Dichtegrade zu erwarten. Vor dem Hintergrund dieser Annahme soll das Augenmerk auf eine Besonderheit gelenkt werden, die darin zum Ausdruck kommt, dass das Wirtschaftssystem der paradigmatische Fall für die Schaffung von Wettbewerbsstrukturen und für hierauf bezogene Umgangsweisen ist. Wenngleich diese nicht auf die Wirtschaft beschränkt sind, haben Wettbewerbsstrukturen dort aus zwei Gründen besonders gravierende Struktureffekte: Zum einen überlagert Wettbewerb zwischen Unternehmen andere Konkurrenzkonstellationen, so dass er pointierter zum Ausdruck kommt; zum anderen bedrohen Wettbewerbsnachteile und damit verbundene Einbußen an Möglichkeiten der Ressourcenakquisition den Fortbestand von Unternehmen stärker als dies bei anderen Organisationen der Fall ist.⁶

Ökonomische Rationalität lässt sich demnach bestimmen, indem Wettbewerbsstrukturen und der Umgang mit diesen Strukturen als ihre Bezugspunkte angenommen werden. Sie findet ihren Ausdruck, so die These des Beitrags, im Zusammenspiel von Wettbewerbskonstituierung und Wettbewerbsvermeidung. Während letztgenannte vor allem als Bewältigungsstrategie von Wettbewerbskonstellationen anzusehen ist, denen fokale Akteure selbst ausgesetzt sind, verweist Wettbewerbskonstituierung auf die Schaffung eines kompetitiven Umfeldes für andere – und insbesondere für diejenigen, deren Leistungen fokale Akteure in Anspruch nehmen. Unser Beitrag ist wie folgt aufgebaut: Im Anschluss an eine Diskussion des hier vorgeschlagenen Verständnisses ökonomischer Rationalität (1.) folgt eine Auseinandersetzung mit Formen der Wettbewerbskonstituierung (2.) und der Wettbewerbsvermeidung (3.). Der Beitrag endet mit Überlegungen zu Prozessen der Akteurskonstituierung, die, obwohl für Fragen des Wettbewerbs zentral, bislang kaum berücksichtigt worden sind (4.).

1. Ökonomische Rationalität

Es zählt zu den Ausgangspunkten soziologischen Denkens, dass die moderne Gesellschaft in einem umfassenden Sinn durch Rationalität und die gesellschaftliche Entwicklung durch

⁶ Für eine Zusammenstellung bemerkenswerter Ausnahmen vgl. allerdings Meyer und Zucker (1989) sowie – speziell zu start-ups und sog. Ausgründungen aus der Wissenschaft – Hasse (2009).

weitergehende Prozesse der Rationalisierung gekennzeichnet sind (Weber 1972; Schluchter 1979; Meyer 1994). Der ursprünglichen Fassung von Max Weber folgend, kann sich Rationalität erstens auf die Relationierung beliebiger Zwecke und sämtlicher zur Verfügung stehender Mittel beziehen. Bei einem zweiten, hiervon unterscheidbaren Rationalitätstypus geht es nicht um Effekte, sondern um Verfahrensfragen. Hierbei stellen insbesondere Transparenz, Aufwand und Rechtmäßigkeit im Sinne einer Übereinstimmung mit gesetzten Vorgaben zentrale Maßstäbe zur Bestimmung von Rationalität dar.⁷ Drittens kann sich Rationalität auf die Orientierung an institutionalisierten Werten beziehen. Hierbei hat Handeln und Entscheiden Selbstzweckcharakter.⁸

Die drei Grundformen der Rationalität – Zweckrationalität, Prozessrationalität und Wertrationalität – gelten als universelle Prinzipien der modernen Gesellschaft, d.h. sie sind nicht auf bestimmte Situationen, Gesellschaftsbereiche oder Akteurstypen beschränkt. Deshalb ist die Frage naheliegend: Wie kann man vor diesem Hintergrund eine ökonomische Form von Rationalität bestimmen? Will man ökonomische Rationalität nicht generell auf sämtliche Fragen der Bewältigung von Knappheitsproblemen beziehen, bieten sich zwei Möglichkeiten:⁹

Eine erste Möglichkeit besteht darin, ökonomische Rationalität als Spezialfall der oben genannten Grundformen der Rationalität zu begreifen. Ökonomisch zweckrational ist dann z.B. alles, was sich auf Zahlungen und auf finanzielle Einsätze und Erträge bezieht. Analog hierzu wären spezifisch ökonomische Verfahrensrationalitäten (hier könnte man z.B. an Auktionen oder an bestimmte Managementtechniken denken) und spezifisch ökonomische Wertrationalitäten (z.B. in Form von Umsatzwachstum oder einfach: Zahlungsmoral) zu bestimmen. Insgesamt

⁷ Auffällig ist, dass Verfahrensrationalität insbesondere in Organisationen sowie allgemein in Politik und Recht einen hohen Stellenwert einnimmt. Deren Gemeinsamkeit ist ihr überaus enger Entscheidungsbezug. Zum Thema Verfahrensrationalität siehe grundlegend Luhmann (1983); Simon (1978); Wible (2005).

⁸ Zur theoretischen Auseinandersetzung mit Webers Konzept der Wertrationalität vgl. Greve (2003); Esser (2003). Speziell für den soziologischen Neo-Institutionalismus sei angemerkt, dass eine mögliche Wertrationalität legitimitätsstiftender Organisationsstrukturen und -prozesse bislang nicht hinreichend reflektiert worden ist, da diese eher entlang eines Kontinuums beschrieben worden sind, das durch zwei Pole begrenzt wird: strategisch (d.h. zweckrational begründet) und konstitutiv (d.h. nicht-hintergehbar, alternativlos und insofern kein Gegenstand rationalen Entscheidens). Siehe zum Beispiel: Suchman (1996); Jepperson und Swidler (1994).

⁹ Die hier nicht weiter verfolgte Bestimmung ökonomischer Rationalität über (jedwede) Knappheit liegt insbesondere dem Forschungsprogramm der Ökonomie zu Grunde. Sie ermöglicht der Ökonomie, ein sehr breites und keinesfalls nur auf das Wirtschaftssystem bezogenes Themenspektrum zu bearbeiten – von sämtlichen Verteilungs- und Zuordnungsproblemen bis hin zur Erforschung von Glück und Wohlbefinden. Für die hier verfolgte Fragestellung ist jedoch wichtig, dass der generelle Verweis auf Knappheit bei der Abgrenzung ökonomischer Rationalität von anderen Formen der Rationalität nicht weiter führt, weil er zu weit und zu unspezifisch ist. Hingegen verhält sich unsere Bestimmung komplementär, nicht kompetitiv zur Definition wirtschaftlicher Rationalität über Geld, genauer: Geld als dem spezifischen Kommunikationsmedium des Wirtschaftssystems (vgl. Luhmann 1988). Zu Geld und wirtschaftlicher Rationalität siehe auch Ganßmann in diesem Band.

lässt sich auf dieser Grundlage ein Vordringen ökonomischer Rationalität in andere Gesellschaftsbereiche danach bestimmen, wie weit für die Wirtschaft charakteristische Zweckrationalitäten, Verfahren und Werte auch außerhalb der Wirtschaft anzutreffen sind. So verweisen nicht nur gegenwärtige Selbstbeschreibungen und Analysen zu Bildung, Kultur, Wissenschaft, Gesundheit, Sport etc. auf entsprechende Trends. Auch soziologische Gegenwartsdiagnosen bieten theoretische Anknüpfungspunkte für die Annahme derartiger Entwicklungen (siehe z.B. Bourdieu 1988; Krönig 2007; Richter 2009; Schimank und Volkmann; Meier und Henkel in diesem Band).¹⁰

Eine zweite Möglichkeit der Bestimmung ökonomischer Rationalität interessiert sich – komplementär hierzu – für Handlungs- und Entscheidungsorientierungen in der Wirtschaft. Unter ökonomischer Rationalität sind dann jene Formen der Rationalität zu verstehen, die sich in der Wirtschaft als einem ausdifferenzierten Teilbereich der Gesellschaft bewährt und durchgesetzt haben. Hierunter fallen dann nicht nur klassische Formen (zweck-)rationaler Entscheidungskalkulation, sondern auch solche Orientierungen, die ursprünglich seitens der verhaltenswissenschaftlichen Entscheidungslehre hervorgehoben wurden – z.B. auch die Verwendung von Heuristiken und Routinen (Cyert und March 1963; Simon 1982; Hodgson und Knudson 2004; Pentland und Feldman 2005; Becker 2004). Ebenfalls sind Verhaltensmuster zu berücksichtigen, die die „gentleman-Eigenschaften“ des homo oeconomicus weit hinter sich lassen. Opportunistisches Verhalten, die Schaffung und Ausnutzung von moral hazard-Konstellationen, kurzum: Lügen und Betügen werden so zu Bestandteilen ökonomischer Rationalität (Williamson 1975 sowie kritisch Simon 1991). Zugleich hat die Institutionenökonomie die Rationalität von Regeln sowie von Möglichkeiten der Regelsetzung und -durchsetzung hervorgehoben, indem sie diese Möglichkeiten als kulturelles Kapital fokussiert hat (North 1988; Beckert 2007). Ergänzend zu diesen institutionentheoretischen Zusätzungen betonen neuere wirtschaftssoziologische Beiträge in Anlehnung an Luc Boltanski, dass ökonomisches Handeln auch hohe interpretative Anforderungen stellt oder sogar die Einhaltung von Konventionen nahe legt (Boltanski und Thévenot 1991; Diaz-Bone 2009; Biggart und Beamish 2003; Knoll in diesem Band). Insgesamt stösst man somit auf ein überaus breites Repertoire des Handlungs- und Entscheidungsverhaltens in der Wirtschaft.

¹⁰ Auf Organisationsebene geraten dabei nicht nur Wirtschaftsunternehmen ins Zentrum der Analyse, sondern beispielsweise auch Krankenhäuser, Forschungsinstitute, Museen und praktisch sämtliche Organisationen, deren Zahlungsfähigkeit eine Voraussetzung der Zielerreichung darstellt. Zur organisationssoziologischen Diagnose einer Dominanz von Zahlungsfähigkeit siehe auch Hasse (2009).

Während die erste Möglichkeit der Bestimmung ökonomischer Rationalität im Kern auf Zahlungsbezüge verweist, die aber in sämtlichen Gesellschaftsbereichen an Bedeutung gewinnen und zumindest auf der Organisationsebene praktisch all-inkludierend wirken, fokussiert die zweite Möglichkeit Verhaltensrepertoires in der Wirtschaft, die sich von denen anderer gesellschaftlicher Teilbereiche nicht unterscheiden. Zusammen betrachtet ist es so unmöglich geworden, etablierte Grenzziehungen zwischen Wirtschaft und Gesellschaft bzw. zwischen Wirtschaftswissenschaften und Soziologie mit Verweis auf unterschiedliche Formen des Handlungs- und Entscheidungsverhaltens zu begründen. Dies betrifft die Bestimmung ökonomischer Rationalität unmittelbar: Das spezifisch Ökonomische droht *zu eng* gefasst zu werden, sofern die ausschließliche Fokussierung eines rationalen Umgangs mit Finanzknappheiten andere Mittel und Zwecke wie z.B. Zeit, Aufmerksamkeit und Wissen ausblendet (bzw. nur einbezieht, sofern diese Knappheiten finanztechnisch bestimmt werden). Begreift man hingegen alles, was sich in der Wirtschaft als überlebensfähig oder gar überlegen ausweisen lässt, als ökonomische Rationalität, droht ein viel *zu weites* Verständnis. Abgesehen davon, dass man sich auf den Phänomenbereich der Wirtschaft als einem Teilgebiet der Gesellschaft beschränkt, ist ökonomische Rationalität dann nicht mehr abgrenzbar von anderen Formen der Rationalität oder gar von anderen Handlungs- und Entscheidungspraktiken.

Da vor dem Hintergrund dieser Überlegungen weder die zu enge noch die zu weite Konzeptualisierung ökonomischer Rationalität theoretisch viel versprechende Perspektiven eröffnet, verzichten wir darauf, ökonomische Rationalität über Handlungs- und Entscheidungsweisen einzelner fokaler Akteure bestimmen zu wollen. Stattdessen wird versucht, als Besonderheit ökonomischer Rationalität eine spezifische Form des Umgangs mit signifikanten Anderen zu identifizieren, um so zu einem *genuin soziologischen* Verständnis ökonomischer Rationalität zu gelangen. Diese Besonderheit, so die Ausgangsannahme, ist auf Fragen des Wettbewerbs bezogen.

Ökonomische Rationalität vollzieht sich demnach über das Zusammenspiel von zwei Charakteristika: (1) der Wettbewerbskonstituierung im Sinne der Schaffung von Konkurrenzkonstellationen, denen Andere ausgesetzt werden (bzw. bleiben); und (2) der Wettbewerbsvermeidung im Hinblick auf die eigene Situation. Beide aufeinander bezogenen Prozesse – Wettbewerbsvermeidung und Wettbewerbskonstituierung – sind sowohl in ökonomischen als auch in wirtschaftssoziologischen Beiträgen beschrieben worden (Quellen). Hieran anknüpfend sollen in den folgenden zwei Schritten die wichtigsten Grundfiguren der

Wettbewerbsvermeidung und der Wettbewerbskonstituierung zusammengefasst und aufeinander bezogen werden, um hierüber zu einem Verständnis spezifisch ökonomischer Rationalität zu gelangen.

2. Wettbewerbskonstituierung

Ausdrücklich sei einleitend darauf verwiesen, dass nicht nur die Wirtschaft, sondern auch andere Gesellschaftsbereiche durch Konkurrenzverhältnisse gekennzeichnet sind (siehe zusammenfassend Hasse 2003a: 18 ff.):

- In der Politik beziehen sie sich auf den Wettbewerb von Kandidaten und Parteien um Stimmenanteile, Ämter und politische Durchsetzungschancen (Dahl 1978; Lindblom 1977; Luhmann 1981)-
- In der Wissenschaft betreffen sie die Suche nach neuem und anschlussfähigem Wissen sowie die damit verbundene Reputation (Mannheim 1982; Ben-David 1991).
- In den Massenmedien sind Wettbewerbskonstellationen vornehmlich auf die Bindung von Aufmerksamkeit auf Seiten der Rezipienten bezogen (Altmeppen 1996; Albaran 1996).
- Und es sind weitere Gesellschaftsbereiche denkbar, wie Leistungssport (Werron 2009, 2010) oder Filmkultur, die durch Wettbewerbsstrukturen gekennzeichnet sind, die sich z.B. auf Pokale, Platzierungen und Auszeichnungen beziehen.

Ungeachtet dieser enormen Verbreitung von Wettbewerbssituationen sind Wettbewerb und Wettbewerbsfähigkeit im Fall der Wirtschaft wichtiger als andernorts. Der Grund ist, dass hier die Konkurrenzsituation mit Anderen Anpassungen erzwingt, weil sie denjenigen mit gescheiterter Selektion droht, denen eine derartige Anpassung nicht in ausreichendem Maß gelingt (Barnett 2008). Unter Bedingungen dichter Konkurrenz kann unzureichende Wettbewerbsfähigkeit zum raschen Marktaustritt sowie zur Mortalität von Unternehmen führen. In Politik und Wissenschaft sind demgegenüber größere Beharrungseffekte und leichtere Zugangsmöglichkeiten zu wettbewerbsfreien oder jedenfalls -armen Nischen zu beobachten. In der Politik kann man als Protestpartei z.B. darauf verzichten, Ämter und Mehrheiten anzustreben; in der Wissenschaft kann man sich statt auf Erkenntnisgewinn und Forschungsreputation auf die akademische Lehre konzentrieren oder primär Aufgaben im

Bereich der „dritten akademischen Mission“ wahrnehmen und Weiterbildung oder Transferaktivitäten betreiben.

Die neue institutionelle Ökonomie hat im Zusammenhang mit der Entstehung und Ausbreitung von Wettbewerbsstrukturen verdeutlicht, dass wirtschaftlicher Wettbewerb keinesfalls als voraussetzungsloser Naturzustand zu begreifen ist. Vielmehr ist die Schaffung notwendiger Bedingungen für die Institutionalisierung wirtschaftlichen Wettbewerbs als konstitutiv zu erachten (Polanyi 1978; North 1988; Fligstein 2001). Ebenso ist bekannt, dass aufwändige Rahmungen insbesondere politischer und rechtlicher Art erforderlich sind, um Wettbewerbsstrukturen aufrechtzuerhalten. Der Bedarf an sozialer Rahmung ist insofern chronisch und führt – folgt man den berühmten „anti-trust implications“ von Oliver Williamson – nicht immer zu effizienten Lösungen (Williamson 1975). Eine wichtige historische Startbedingung für die Ausbreitung wirtschaftlichen Wettbewerbs waren die Etablierung von Eigentumsrechten und die Möglichkeiten der Veräußerung. Ebenso wichtig war, dass Rechtsansprüche geltend gemacht und durchgesetzt werden können. Zudem beeinflussen – bis heute und beständig aktualisiert – Regulierungsmaßnahmen den Wettbewerb, insbesondere durch die Begrenzung der Wahl der Mittel. Hierzu zählen beispielsweise Arbeitnehmer- und Konsumentenrechte sowie Auflagen zum Schutz der Umwelt oder des Datenschutzes. Zusätzlich zu derartigen politisch-rechtlichen Standards dienen weitere Rahmenbedingungen der Wettbewerbskonstituierung. Hierzu zählt die Institutionalisierung von Produktkategorien, auf die sich der Wettbewerb konzentrieren kann. So sind Produkte und Dienstleistungen im wettbewerblichen Idealfall unmittelbar vergleichbar oder gar standardisiert (Brunsson und Jacobson 2000; Timmermans und Epstein 2010). So ist es für Unternehmen eine mitunter überlebenswichtige Frage, ob sie ihr Produkt als Standard definieren und normieren können. Des Weiteren ist eine große Zahl an Wettbewerbern erforderlich. Dies ist wichtig, weil Wettbewerbsdynamiken dazu tendieren, die Anzahl der Wettbewerber so weit zu reduzieren, dass nur noch wenige, oder gar nur noch ein Anbieter übrig bleiben. Voraussetzung für Wettbewerb ist also, dass eine hinreichend große Zahl an Anbietern gleichartiger Produkte und Dienstleistungen übrig bleibt und dass der Austritt von Wettbewerbern durch Neueintritte kompensiert wird.

Wettbewerb erfordert nicht nur eine hinreichend große Anzahl an Anbietern vergleichbarer Produkte und Dienstleistungen, sondern auch die Schaffung signifikanter Dritter, die konkurrierende Anbieter zueinander in Beziehung setzen (grundlegend bereits Simmel 1903).

Die Nutzung von Wettbewerb als Koordinationsprinzip setzt demnach voraus, dass die Entscheidungen dieser Dritten über Erfolg und Misserfolg bestimmen. Von wirtschaftssoziologischer Seite ist deshalb hervorgehoben worden, dass Wettbewerber nur indirekt zueinander in Beziehung gesetzt sind. Insofern vollzieht sich Wettbewerb, in deutlicher Abgrenzung zu direkten Formen des Konflikts, über die Einbeziehung dieser Dritten (Werron 2010).

Während im Wirtschaftsleben vor allem Kunden und Abnehmer als „Dritte“ fungieren, erfolgt die Relationierung von Wettbewerbern außerhalb der Wirtschaft oftmals nicht über die Nachfrageseite. So sind es in vielen Fällen staatliche Einrichtungen, die konkurrierende Organisationen zueinander in Beziehung setzen. Das ist insbesondere bei der Schaffung so genannter Quasi-Märkte der Fall, die z.B. in der Wohlfahrtspolitik als Instrumente politischer Steuerung gehandelt werden (Hasse 2003b: 155 ff.). Ein weiteres Beispiel sind – politisch und gesellschaftlich folgenreiche – Rankings, durch die Universitäten oder speziell Universitäten mit ähnlicher Ausrichtung (z.B. forschungsintensive, international ausgerichtete Universitäten) zueinander in Beziehung gesetzt werden (Espeland und Stevens 2008; Heintz 2008). Bemerkenswert daran ist, dass diejenigen, die Rankings anfertigen, nicht selbst als Kunden oder Nachfrager auftreten. Ebenso wenig tragen sie auf andere Weise zur Finanzierung bei. Insofern sind sie selbst unbeteiligt und können deshalb als Agenten entweder potenzieller Kunden und Klienten oder der Allgemeinheit oder gar abstrakter Prinzipien in Erscheinung treten, wie sich im Anschluss an Meyer & Jepperson (2005) formulieren lässt.

Organisationssoziologisch ist bedeutsam, dass insbesondere Organisationen als Wettbewerber agieren (Hasse 2003a: 31 ff.). So engagieren sich Privatunternehmen oder Non Profit-Organisationen als Anbieter wohlfahrtspolitischer Dienste und Leistungen, im Bildungswesen konkurrieren Hochschulen miteinander, Krankenkassen oder Krankenhäuser müssen sich am Markt gegenüber anderen Wettbewerbern behaupten, und selbstverständlich handelt es sich im Wirtschaftsleben zumeist um Unternehmen, die miteinander konkurrieren. Wettbewerb ist primär also Wettbewerb zwischen Organisationen, und dieser Wettbewerb stärkt Organisationen sowohl gegenüber ihren institutionellen und regionalen Kontexten als auch gegenüber ihren Mitgliedern.

Im Fall der Wirtschaft ist dieser Wettbewerb zwischen Organisationen seit den Anfängen des Kapitalismus etabliert. In anderen Gesellschaftsbereichen hat die Schaffung oder Intensivierung

zwischenorganisatorischen Wettbewerbs jedoch eine bemerkenswerte Transformation von Organisationen bewirkt. So ist es keinesfalls selbstverständlich, dass sich jedwede Organisation als zweckrationaler Akteur begreift, der mithilfe aktiven Managements Herausforderungen des Wettbewerbs meistert (siehe dazu Meier in diesem Band). Vielmehr ist ein derartiges Selbstverständnis staatlichen Einrichtungen wie Schulen oder Gefängnissen lange Zeit fremd gewesen, weil diese sich primär als Vollzugsinstanzen politischer und rechtlicher Vorgaben begriffen. Ebenfalls entspricht es keinesfalls dem Ausgangsmodell von Professionseinrichtungen wie Krankenhäusern oder Universitäten, die traditionell eher als Gelegenheitsstrukturen für Professionen (hier: Mediziner oder Wissenschaftler) dienten. Ökonomische Rationalität, die als Auseinandersetzung mit Herausforderungen des Wettbewerbs zwischen Organisationen in Erscheinung tritt, hat in vielen Bereichen daher zu epochalen Formen des Organisationswandels geführt (Hasse 2009). Die Konstituierung von Wettbewerbsstrukturen setzt demnach also nicht nur allgemein Organisationsbildung voraus, sondern sie legt auch die Etablierung und Durchsetzung eines spezifischen Organisationstypus nahe – und zwar den des strategiefähigen Akteurs mit Zielsetzungen und aktivem Management. Bevor wir diesen Punkt am Ende des Beitrags aufgreifen, soll zunächst der Umgang mit Wettbewerbsstrukturen beleuchtet werden.

3. Wettbewerbsvermeidung

Wettbewerbsstrukturen erfordern Anpassungen. Insofern reduzieren sie die Handlungsmöglichkeiten derjenigen, die intensivem Wettbewerb ausgesetzt sind. Ebenfalls reduzieren sie organisatorischen „slack“ – d.h. das teils bewusste, teils nicht kontrollierbare Zurückhalten von Ressourcen –, von dem bekannt ist, dass es auch positive Effekte z.B. im Hinblick auf Risikobereitschaft und Innovationsfähigkeit erfüllt (March 1991). Drittens – und das ist *für Dritte* der wesentliche Vorteil dichten Wettbewerbs – beschränken Wettbewerbsstrukturen die Möglichkeiten der Zielerreichung, sofern diese, wie im Fall hoher Preise, den Interessen der Nachfrageseite entgegenstehen. Vor diesem Hintergrund ist sehr leicht zu begreifen, dass ökonomische Akteure keinesfalls danach streben, selbst einem unmittelbaren, dichten Wettbewerb ausgeliefert zu sein. Im Gegenteil: Sie zielen generell darauf ab, Wettbewerb zu vermeiden.

Die klassische Form der Wettbewerbsvermeidung ist die der Reduzierung der Wettbewerber – entweder bis zu einer Größenordnung, die wechselseitige Beobachtungen oder quasi-kartellartige Absprachen erlaubt, oder im Idealfall gar bis hin zur Etablierung monopolartiger

Strukturen. Diese klassische Strategie der Wettbewerbsvermeidung ist für Organisationen allerdings nicht ohne Risiken, sofern fehlende Wettbewerbsintensität zu erhöhten Ansprüchen relevanter Stakeholder und zu Leistungseinbußen führt. Auf einen nachfolgenden Eintritt neuer Wettbewerber ist man in diesem Fall schlecht vorbereitet (Porter 1980; Fligstein 2001). Dieser Effekt ist insbesondere deshalb zu berücksichtigen, weil Monopolisierungstendenzen politisch-rechtliche Reaktionen der Aufrechterhaltung bzw. Wiedereinführung von Wettbewerbsstrukturen provozieren können, die den Eintritt neuer Wettbewerber und deren Erfolg wahrscheinlicher machen.

Eine zweite Form der Wettbewerbsvermeidung ist die vertikale Integration, d.h. die Einverleibung vor- und nachgelagerter Prozesse (Walker und Weber 1984; Langlois und Robertson 1989; Grossman und Hart 1986). Das Musterbeispiel ist hier die Pharmaindustrie, die ursprünglich von der Forschung und Entwicklung bis hin zum Vertrieb ihrer Produkte den gesamten Prozess verinnerlicht hatte. Neuere empirische Entwicklungen in diesem Industriesegment deuten jedoch auf eine Erosion dieser Struktur hin. So werden z.B. Forschungsaufgaben ausgelagert, oder Anbieter spezifischer Dienstleistungen (z.B. der Beobachtung des Absatzes oder Analysen zur Marktentwicklung) werden beauftragt (John 2006; Chris et al. 2009). Die Gründe hierfür sind vielfältig. So gilt die Auslagerung von Forschung und Entwicklung u.a. als Resultat von Überlegungen, Investitionsrisiken zu begrenzen, was zunehmend wichtig ist, weil Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen genuin riskant und mit zunehmend hohen Kosten verbunden sind (Howells et al. 2008; Ulset 1996). Ebenso ist die Beauftragung spezialisierter Dienstleistungsanbieter der Eigenerbringung oftmals überlegen, weil spezialisierte Unternehmen effizienter agieren können und – sofern sie selbst starkem Wettbewerb ausgeliefert sind – dies auch müssen. Im Vergleich zu inhouse-Alternativen verfügen sie oftmals über Größenvorteile, da sie im Regelfall für mehrere (oftmals direkt konkurrierende) Unternehmen arbeiten. Ebenfalls schreibt die Fachliteratur spezialisierten Anbietern von Dienstleistungen eine höhere Innovationsfähigkeit zu (Grimshaw und Miozzo 2006; Boden und Miles 2000). Aufgrund relativer Unterlegenheit kann dichter Wettbewerb dem Ausweichen auf vertikale Integration also entgegenstehen und Kooperationen erzwingen, sofern diese relativ leistungsfähiger sind und von Konkurrenten praktiziert werden.¹¹

¹¹ Die Notwendigkeit der Übernahme relativ überlegener Koordinationsmodi bildet nicht zuletzt die Ausgangsannahme des „Markets & Hierarchies“-Programms. Siehe hierzu Williamson und Ouchi (1981); Gibbons (1999).

Zugleich kann auch eine von (fast) allen Wettbewerbern praktizierte Zusammenarbeit mit spezialisierten Anbietern zu Wettbewerb begrenzenden Effekten führen. Dies setzt allerdings zweierlei voraus: (1) Konkurrenten kooperieren mit gleich leistungsfähigen – im Idealfall gar denselben – spezialisierten Anbietern von Zwischenprodukten und Dienstleistungen; (2) die Zusammenarbeit geschieht zu den gleichen – im Idealfall identischen – Konditionen. Empirisch ist die perfekte Erfüllung beider Voraussetzungen unwahrscheinlich, weil Konkurrenten es im Regelfall nur punktuell mit gleichen oder gar denselben Kooperationspartnern zu tun haben.¹² Zudem weisen Kooperationen eine Eigengeschichte auf, der zufolge zum Beispiel die Dauer der Beziehung, Standortfragen oder die Passförmigkeit der „corporate cultures“ wettbewerbsrelevante Kooperationsunterschiede sein können. Ungeachtet dieser praktischen Einwände ermöglicht die Zusammenarbeit mit denselben oder mit gleichartigen Kooperationspartnern, Wettbewerb zu reduzieren bzw. ihn auf ausgewählte Schwerpunkte fokussieren zu können.¹³

Eine weitere Möglichkeit des Umgangs mit Bedingungen dichten Wettbewerbs ist die Nachahmung. Einige Autoren haben in diesem Zusammenhang die einseitige Orientierung an Trendsettern hervorgehoben (Haveman 1993). Insbesondere unter Bedingungen hoher Ungewissheit und nicht-eindeutiger Kausalitäten gilt Nachahmung für Herausforderer („challengers“) als aussichtsreiche Strategie (DiMaggio und Powell 1983; Fligstein 1996). Entscheidend ist dabei, Trendsetter zu identifizieren und über sie informiert zu sein, damit diese kopiert werden können. Komplementär hierzu kann es auch für führende Wettbewerber Sinn machen, Herausforderer nach Möglichkeit zu kopieren, um es diesen so unmöglich zu machen, Rückstände aufzuholen. Insofern gibt es bei einer Struktur, die durch führende und rückständige Wettbewerber gekennzeichnet ist, generell gute Gründe für strategisch motivierte Nachahmung. Gleichwohl sind, ähnlich wie zuvor, auch an dieser Stelle praktische Einschränkungen hervorzuheben, da auf beiden Seiten gravierende Grenzen der Nachahmbarkeit zu berücksichtigen sind. So ist es Herausforderern im Regelfall nur punktuell möglich, Entwicklungen etablierter Trendsetter ohne großen Zeitverzug nachzuvollziehen – teils aus Gründen unzureichender Information, teils wegen fehlender Voraussetzungen. Beispielsweise eröffnet eine starke Einbindung in politische und wissenschaftliche Netzwerke etablierten

¹² Gleichwohl ist dies in vielen Sektoren ein empirischer Trend. So kooperieren konkurrierende Automobilproduzenten bewusst mit denselben Zulieferern oder sie informieren sich gar über gute Zulieferer, indem sie sich an der Vergabe so genannter Supplier Awards beteiligen. Zu derartig offenen Formen der Zusammenarbeit siehe MacDuffie und Helper (2006); Sabel (2004).

¹³ Das Phänomen ist aus Bereichen bekannt, in denen Wettbewerber standardisierte Zwischenprodukte, z.B. in Form technischer Komponenten, beziehen. Siehe Gilligan und Hird (1986).

Trendsettern Möglichkeiten der Informationsbeschaffung und Einflussnahme, die Nachahmern nicht offenstehen.¹⁴ Dem gegenüber können sich Herausforderer, bei denen es sich zumeist um junge Organisationen oder um Organisationen aus anderen regionalen oder sektoralen Kontexten handelt, mit vergleichsweise geringen Graden der Rücksichtnahme auf institutionalisierte Umwelterwartungen auf ihr Kerngeschäft konzentrieren, was etablierten Trendsettern nicht möglich ist.¹⁵

Unterschiedlichkeiten, wie die zwischen Trendsettern und Herausforderern vor Augen, haben einige wirtschaftssoziologische Wettbewerbsanalysen die Identifikation vergleichbarer Wettbewerber als zentrales Moment der Wettbewerbsvermeidung hervorgehoben. Wettbewerber ordnen sich demnach bestimmten Wettbewerbssets zu und orientieren sich an dort vorherrschenden Standards und Entwicklungen (Lant und Baum 1995). Wettbewerbssets bestehen aus gleichartigen Anbietern (so genannten peers). Im Gegensatz zur Anordnung von Trendsettern und Herausforderern gilt die Beziehung innerhalb von Wettbewerbssets nicht als hierarchisch. Vielmehr sind Wettbewerbssets durch eine wechselseitige Orientierung aneinander und durch eine gemeinschaftliche Weiterentwicklung charakteristischer Merkmale gekennzeichnet. So zeigen Lant und Baum (1995) in ihrer Analyse der Hotel-Branche in Manhattan, dass sich die Betreiber der Unterschiedlichkeit von Hoteltypen sehr bewusst sind. Je nach Hoteltyp ist es zur Herausbildung charakteristischer Standards gekommen, deren Grundlage Prozesse wechselseitiger Orientierung und Nachahmung sind. Diese Prozesse können durch Formen des informalen Informationsaustauschs oder durch die formale Einbindung in übergeordnete Strukturen (z.B. Verbände) angestoßen werden. Zugleich basieren sie auf Personaltransfer und unmittelbarer Beobachtung. Das Ergebnis von Lant und Baum (1995) besteht darin, dass sich Anbieter weniger an der Nachfrageseite orientieren, als an einer überschaubaren Anzahl anderer Anbieter, die unter vergleichbaren Voraussetzungen in ähnlichen Marktsegmenten agieren. Empirisch sind die Beziehungen zwischen Wettbewerbern somit weniger indirekt, als es die oben genannten Modellvorstellungen der Wirtschaftswissenschaften und der Soziologie erwarten lassen.

¹⁴ So betont Fligstein (1996), dass die einen ihr Umfeld als gestaltbar wahrnehmen und Zeit und Energie in dessen Beeinflussung investieren, während es für die anderen als vorgegebene und unveränderliche Rahmenbedingung in Erscheinung tritt, die nur Anpassungen erlaubt.

¹⁵ Genau dies plausibilisiert den überraschenden Befund, dass junge Organisationen im Regelfall effizienter sind bzw. sein müssen und dennoch höhere Mortalitätsraten aufweisen. Siehe hierzu Hannan und Freeman (1989); Nunez-Nickel und Fuentes (2004). Vgl. auch Barnett (2008), der zeigt, dass Wettbewerbsfähigkeit immer nur kontextspezifisch zu verstehen ist, so dass der Wechsel des Wettbewerbsfeldes für in anderen Feldern erfolgreiche Wettbewerber zumeist mit einer für diese überraschend hohen Misserfolgswahrscheinlichkeit einhergeht.

Die von Lant und Baum (1995) entwickelte Perspektive führt zurück zu Grundfiguren der klassischen Soziologie. So gilt Spezialisierung im Anschluss an Émile Durkheim (1977) als wichtigste Reaktion auf zunehmende Konkurrenz. Durkheims Kernargument war: Nicht Effizienzstreben, sondern Wachstum und Dichte sind die Ursachen arbeitsteiliger Spezialisierung. Wenngleich Durkheim dabei noch nicht die spezifischen Mechanismen im Blick hatte, die diese Spezialisierung bewirken, kann Spezialisierung zugleich als Voraussetzung und als Folge von Nachahmung angesehen werden. Darüber hinaus gehende Möglichkeiten der Nachahmung – d.h. die Orientierung an andersartigen bzw. als andersartig wahrgenommenen Wettbewerbern – sind aus den oben genannten Gründen begrenzt. So gibt es z.B. für die durch relevante Rahmenbedingungen oder technologische Möglichkeiten Benachteiligten kaum eine Alternative als auszuweichen – und zwar nach Möglichkeit in Segmente, in denen entsprechende Nachteile als Vorteil oder als qualitativ hochwertiges Produktmerkmal ausgewiesen werden können. Unvorteilhafte Produktionskosten legen dann z.B. Spezialisierungen in ein Hochpreissegment mit hoher kulturell-symbolischer Wertigkeit nahe, fehlende technologische Möglichkeiten lassen sich als bewusste Entscheidung für traditionelle handwerkliche Verfahren deklarieren, und geringe Produktionsmengen erlauben und erzwingen die Festlegung auf Vertriebswege, die für Massenproduzenten keinen Sinn machen (Hodgkinson 2004; Porac und Baden-Fuller 1989; Weick 1995).

4. Wettbewerb und Akteurskonstitution

Ökonomische Rationalität, so die These des vorliegenden Beitrags, vollzieht sich über das Zusammenspiel von Wettbewerbskonstituierung und Wettbewerbsvermeidung. Dieses Zusammenspiel ergibt sich daraus, dass nicht die Wettbewerber selbst, sondern Andere – im einfachen Fall: Abnehmer von Gütern und Dienstleistungen – von Wettbewerbsstrukturen profitieren: Diesen eröffnen sich Möglichkeiten der Auswahl sowie gute Verhandlungsmöglichkeiten mit konkurrierenden Anbietern, die sie nach Maßgabe eigener Wünsche und Zielsetzungen nutzen können. Wirtschaftswissenschaftliche Modelle heben hierauf Bezug nehmend die Interaktion zwischen Tauschpartnern hervor, während Beziehungen zwischen Anbietern gleichartiger Produkte und Dienstleistungen (ebenso wie Beziehungen zwischen Nachfragern) in diesem Ausgangsmodell praktisch nicht vorkommen.¹⁶ Soziologische

¹⁶ Der Übergang zu hierauf bezogenen normativen Positionen ist fließend, wie bereits die Feststellung von Adam Smith belegt, dass man es stets mit konspirativen Begegnungen zum Nachteil der Konsumenten und der Allgemeinheit zu tun hat, sobald sich konkurrierende Unternehmer begegnen. In einem Zeitalter, das durch Netzwerke und strategische Allianzen geprägt ist, betont man demgegenüber eher die positiven Effekte direkter Beziehungen in Bezug auf die organisatorische Lernfähigkeit. Siehe Baum und Ingram (1998).

Ausgangspositionen zum Verständnis von Konkurrenz betonen in ganz ähnlicher Weise, dass die Beziehung zwischen Wettbewerbern nur eine indirekte sei (Werron 2010).

Ungeachtet paradigmatischer Unterschiede zwischen Wirtschaftswissenschaften und Soziologie findet sich demnach eine bemerkenswerte Übereinstimmung im Ausgangsmodell zum Verständnis von Wettbewerbsstrukturen. In beiden Fällen basiert dieses Ausgangsmodell auf einer Vernachlässigung von Prozessen wechselseitiger Beobachtung und direkter Kommunikation zwischen Konkurrenten. Im Gegensatz hierzu betonen neuere institutionentheoretische und wirtschaftssoziologische Beiträge den hohen Stellenwert von Formen des Informationsaustauschs zwischen Konkurrenten, sie heben Prozesse wechselseitiger Beobachtung hervor, und sie leiten strategische Reaktionen weit weniger aus dem Nachfrageverhalten ab, als dies in klassischen Konzeptualisierungen angenommen wurde.¹⁷

Dies vor Augen, bezieht sich ökonomische Rationalität *erstens* darauf, Leistungsanbieter in Wettbewerbskonstellationen zu manövrieren. Dabei fungieren nicht unbedingt Abnehmer als signifikante Andere, die Wettbewerbsstrukturen schaffen und aufrechterhalten. Vielmehr können weitere Beteiligte aktiv zur Wettbewerbskonstituierung beitragen. So gehen Evaluationen und hieran anschliessende Rankings oftmals auf staatliche Einrichtungen oder auf Non-Profit-Organisationen zurück, die für sich beanspruchen, im Auftrag potenzieller Leistungsabnehmer oder im Auftrag der Allgemeinheit oder für abstrakte Werte zu agieren. So geschaffene Wettbewerbsstrukturen sind somit nicht auf das Wirtschaftsleben oder auf von politischen Instanzen geschaffene so genannte Quasi-Märkte beschränkt, sondern sie finden sich in zahlreichen anderen Gesellschaftsbereichen.

Ökonomische Rationalität kann *zweitens* als Wettbewerbsverhalten begriffen werden, das durch das Zusammenspiel von Anpassung und Abgrenzung gekennzeichnet ist. Einerseits stellen Anpassung und Abgrenzung diametral entgegengesetzte Strategien dar. Zu ihnen gibt es keine weitere Alternative. Das bedeutet: Ist Abgrenzung ausgeschlossen, wird Anpassung zur einzigen verbleibenden Reaktionsmöglichkeit – und umgekehrt. Andererseits sind Anpassung und Abgrenzung wechselseitig aufeinander bezogen: Die Abgrenzung von andersartigen bzw. als andersartig wahrgenommenen Konkurrenten ist die Voraussetzung dafür, dass sich gleichartige bzw. sich als gleichartig wahrnehmende Konkurrenten aneinander orientieren können und

¹⁷ Hierdurch relativiert sich die Beziehung zwischen Anbietern und Nachfragen so stark, dass sie in einigen Fassungen ganz in den Hintergrund tritt. Man registriert dann nur noch Marktakzeptanz in Form von Abnahmemengen. Siehe hierzu grundlegend White (1981, 1993).

Prozesse der Nachahmung sowie der wechselseitigen Anpassung initiieren. Im Ergebnis ist unter Bedingungen dichten Wettbewerbs deshalb zu erwarten, dass sich verschiedene Cluster relativ gleichartiger Konkurrenten herausbilden.

Im Rahmen des vorliegenden Beitrags wird somit argumentiert, dass Wettbewerber dazu tendieren, dichtem Wettbewerb durch Positionierung (Nischensuche) und durch Prozesse der Nachahmung relevanter Peers oder Trendsetter auszuweichen. In beiden Fällen handelt es sich um anspruchsvolle Manöver. Sie setzen voraus, dass relevante Umweltinformationen beschafft und angemessen verarbeitet werden können. Ebenso wird vorausgesetzt, dass die so gewonnenen Erkenntnisse umgesetzt werden können. Im modernen Wirtschaftsleben scheinen diese Voraussetzungen vorzuliegen. Die Institution wirtschaftlichen Unternehmertums und ihre Vollzugsinstanzen in Form modernen Managements gelten als hinreichend, um auf Herausforderungen des Wettbewerbs reagieren zu können. Unternehmen werden deshalb als Kollektivakteure wahrgenommen; ihnen werden hohe Grade an Rationalität und Strategiefähigkeit zugeschrieben – und mit großer Selbstverständlichkeit reklamieren sie Rationalität und Strategiefähigkeit für sich.

Aus organisationswissenschaftlicher Perspektive ist auffällig, wie schwer die Vorstellung rationaler und strategifähiger Unternehmen durch wissenschaftliche Forschung zu irritieren ist, die seit Jahrzehnten die geringen Rationalitätsniveaus und die begrenzte Strategiefähigkeit auch von Unternehmen empirisch aufgezeigt und theoretisch begründet hat (March 1999; Mintzberg 1994). Zugleich geraten unzählige Strukturen und Verfahren in das Blickfeld, mit deren Hilfe Unternehmen es schaffen, sich und andere von ihrer Rationalität und Strategiefähigkeit zu überzeugen. Hierzu zählt nicht nur die demonstrative Zurschaustellung und mythische Inszenierung rationaler strategischer Unternehmensführung (Meyer und Rowan 1977), sondern auch die Vielzahl technischer Verfahren, mit denen Kennziffern erhoben und prozessiert werden (Mennicken und Vollmer 2007). So sind Qualitätskriterien der Bilanzierung, Buchführung und Wirtschaftsprüfung in keinem anderen Fall soweit entwickelt wie bei Unternehmen.

Merkmale dieser Art lassen sich nicht bruchlos auf andere Organisationen übertragen. So haben viele Non-Profit-Organisationen und staatliche Einrichtungen gerade erst damit begonnen, die Voraussetzungen zu schaffen, um Herausforderungen des Wettbewerbs auf die geschilderte Art meistern zu können. Ebenso ist die Konstituierung von Wettbewerb in vielen Fällen weit weniger entwickelt. Teilweise mangelt es an Märkten, da Leistungsabnehmern aufgrund

räumlicher Immobilität oder gravierender Informationsasymmetrien keine realistischen Alternativen zur Verfügung stehen, teilweise sind Entscheidungen von Leistungsabnehmern für die Zuweisung relevanter Ressourcen gar nicht entscheidend, und teilweise sind gesellschaftlicher oder politischer Rückhalt ohnehin wichtiger, so dass für Organisationen vornehmlich die Aufrechterhaltung hoher Grade an Legitimität und die Erreichung anderer Ziele zentral sind.

All dies eröffnet Forschungsperspektiven der Identifikation von Unterschieden – im zeitlichen Verlauf, zwischen Ländern und Sektoren, und auch zwischen verschiedenen Organisationsarten. So kann man für den speziellen Fall von Universitäten eine Hinwendung zur Wettbewerbsorientierung rekonstruieren, die sich nicht nur in demonstrativen Zielbekundungen, sondern auch in hierzu passenden Organisationsstrukturen und -verfahren niederschlägt (Krücken und Meier 2006; Krücken et al. 2010; siehe auch Meier in diesem Band). Zwar gehören Hochschulorganisationen zu den ältesten Organisationstypen der Welt. Sie sind im Vergleich zu Wirtschaftsorganisationen jedoch Akteure, die traditionell als handlungs- und entscheidungsschwach beschrieben werden. Als eigenständiger Akteur tritt die Hochschule, insbesondere die Forschungsuniversität, gegenüber ihren professoralen Mitgliedern, den Disziplinen und dem Staat kaum in Erscheinung. Wir befinden uns jedoch in einem Prozess, indem sie zunehmend als einheitlich handelnde und verantwortliche Akteure verstanden werden und eine entsprechende Identität herausbilden müssen – nicht nur in Deutschland, sondern in ganz unterschiedlichen nationalen Systemen. Grundsätzlich lassen vier sich wechselseitig stützende Elemente unterscheiden, durch die Hochschulen als einheitlich handlungs-, entscheidungs- und strategiefähige Wettbewerbsakteure konstruiert werden:

Erstens nimmt die allgemeine Rechenschaftspflicht der Organisation zu. So werden Universitäten durch formale Qualitätskontrollen, Hochschulrankings und -evaluationen sowie Zielvereinbarungen zunehmend als Gesamtorganisation adressiert. Die Universität ist unter diesen Bedingungen mehr als die Summe ihrer Teile, die in der traditionellen organisationswissenschaftlichen Perspektive auf Universitäten als stark individualisiert und nur lose miteinander verkoppelt galten. Zugleich entsprechen standardisierte Formen der Leistungserfassung der in der neueren Wirtschaftssoziologie hervorgehobenen Bedeutung der Kommensurabilität – hier: von Leistungen – als Voraussetzung von Märkten. Zweitens werden hierarchische Entscheidungsstrukturen innerhalb der Universität geschaffen. Traditionell sind Rektoren bzw. Präsidenten und Dekane auf Zeit gewählte Wissenschaftler, die gegenüber ihren

Peers, den anderen Professoren und Professorinnen, als *primus inter pares* fungieren, nicht als Vorgesetzte, deren Aufgabe die Durchsetzung von Organisationszielen ist. Dieser für das wettbewerbliche Agieren der Gesamtorganisation wichtige Wandel der Entscheidungsstrukturen spiegelt sich auch in den rechtlichen Rahmenbedingungen wieder. So wurden in allen 16 deutschen Landeshochschulgesetzen die Stellung der Rektoren bzw. Präsidenten und der Dekane gestärkt und diese mit neuartigen Machtbefugnissen ausgestattet (Hüther 2010). Drittens werden spezifische Leitbilder und Organisationsziele definiert. Die „Idee der Universität“ (Schelsky 1963) basiert genau darauf, dass man die Universität als Institution versteht, d.h. als unhinterfragtes Konzept, das hinreichend diffus und unbestimmt bleiben muss, um als allgemeine Institution anerkannt zu werden. Demgegenüber finden gegenwärtig individuelle Profilbildungsprozesse statt, die die Universität als Organisation schärfster konturieren. Die Positionierung von Universitäten als Organisationen im Wettbewerb – wo möchte man im Vergleich zu anderen stehen? – impliziert die Kreierung von Leitbildern und Profilen sowie die Benennung hierauf bezogener Organisationsziele. Die Universität als Institution tritt demgegenüber in den Hintergrund, auch wenn in der empirischen Analyse Leitbilder und Profile häufig eine deutliche Nähe zu traditionellen Annahmen der Universität als Institution aufweisen (Kosmützky 2010). Viertens erfordert die Wettbewerbsorientierung der Universität den Aufbau von Managementkapazitäten. Hochschulmanagement unterscheidet sich zwar aufgrund der spezifischen Form des an Hochschulen prozessierten Wissens sowie den damit einhergehenden Organisationsformen vom Management in Wirtschaftsunternehmen (Krücken 2008). Dennoch erfordert die zunehmende Verfasstheit der Universität als eigenständiger und handlungsfähiger Organisationsakteur den Aufbau von Handlungskapazitäten. So kommt es zu einer immer weiteren Differenzierung und Spezialisierung der Hochschulverwaltung. Die Universität dehnt ihre organisatorische Zuständigkeit in immer mehr Handlungsbereiche aus – vom Technologietransfer über die Frauengleichstellung bis zur Personalentwicklung. Von besonderer Bedeutung sind hierbei Abteilungen und Stellen, die mit Kommunikationsaufgaben und mit dem Prozessieren von Informationen betraut sind, sowie auf Wettbewerbsaspekte bezogene Serviceleistungen anbieten. Dies zeigt sich im überproportionalen Zuwachs in den Bereichen Öffentlichkeitsarbeit, Controlling, Qualitätssicherung, Career Centers und Student Services (Krücken et al. 2010).

Entwicklungen dieser Art belegen, dass zwischenuniversitärer Wettbewerb und hierauf bezogene Reaktionen der betroffenen Universitäten im zeitlichen Verlauf variieren und dass die Gegenwart durch eine rasante Wettbewerbsintensivierung gekennzeichnet ist. Zugleich gibt es Unterschiede

zwischen Ländern, wobei die Wettbewerbsintensivierung in wirtschaftsliberalen Ökonomien wie Großbritannien und den USA weiter vorangeschritten zu sein scheint als in koordinierten Marktwirtschaften wie Deutschland und Frankreich. Dass die Intensivierung des Wettbewerbs mit Prozessen der Wettbewerbsvermeidung durch Nischensuche und mimetischen Prozessen einhergeht, lässt sich vor allem für den amerikanischen Hochschulbereich gut belegen. Die historisch im internationalen Vergleich einzigartige Wettbewerbsorientierung im amerikanischen System hat dazu geführt, dass dieses durch sehr unterschiedliche Nischen bzw. Cluster charakterisiert ist und nur ein Bruchteil der Anbieter von hochschulischen Bildungsleistungen in das Blickfeld der Aufmerksamkeit gerät. So weisen die sog. Spitzenuniversitäten, regional verankerte Hochschulen sowie das ständig anwachsende Feld virtueller for-profit-Einrichtungen zum Beispiel sehr spezifische und inkommensurable Profile auf (vgl. Schreiterer 2008). Zugleich finden unter den peers gleichrangiger Universitäten erhebliche wechselseitige Beobachtungsprozesse statt, die mit der sehr weitreichenden Institutionalisierung des wettbewerblichen, an Kennzahlen orientierten Vergleichs zusammenhängen. Darüber hinaus resultiert aus dem Statuswettbewerb der Universitäten untereinander, d.h. dem Auf- oder Abstieg innerhalb sowie zwischen einzelnen Statusgruppen eine grundlegende Dynamik, die permanent relative Gewinner und relative Verlierer erzeugt. Während derartige Dynamiken in den USA seit Jahrzehnten etabliert sind und mittlerweile kaum mehr kritisch hinterfragt werden, stellt sich die Situation in Deutschland, wo wir unserer Einschätzung nach gegenwärtig erst die flächendeckende Institutionalisierung des Wettbewerbs zwischen Universitäten beobachten können, anders dar. Die von vielen kritischen Stimmen begleitete Exzellenz-Initiative ist nur das sichtbarste Zeichen einer Entwicklung, die wettbewerbsfähige Kollektivakteure im Hochschulbereich auszeichnet. Ob sich hierüber langfristig ein vergleichsweise homogenes und abgeschlossenes Cluster besonders forschungsstarker Universitäten herausbildet, bleibt zwar offen, jedoch sind ein forcierter Statuswettbewerb und mimetische Prozesse, die bis in die Namengebung reichen – KIT in Anlehnung an das MIT – zu beobachten. Andere Beispiele für die Positionierung in selbst gewählten Nischen bzw. spezifischen Clustern im Zusammenhang mit der Wettbewerbsintensivierung sind private Hochschulen und der Zusammenschluss technischer Universitäten im Rahmen der TU 9-Initiative. Private Hochschulen streben nicht an, etablierten Universitäten auf ihrem angestammten Terrain, das in der Verknüpfung von Forschung und Lehre im Rahmen einer Organisation besteht, Konkurrenz zu machen, sondern positionieren sich vielmehr in einer Wettbewerbsnische, indem sie die intensivere und persönliche Betreuung der Studierenden in ausgewählten Fächern zu ihrem wettbewerblichen Alleinstellungsmerkmal erheben. Die TU 9-Initiative stellt nicht nur die Spezifik technischer

Universitäten gegenüber anderen heraus, sondern basiert auf einem bestimmten Cluster von neun sich als besonders leistungsstark verstehender Universitäten, die sich damit gegenüber anderen technischen Universitäten und ehemaligen Fachhochschulen abgrenzen und diese, etwa im Bereich der Curricula, zu Anpassungsprozessen zwingen.

Andere Organisationsfelder gerade im Bildungsbereich stehen erst am Anfang dieser Entwicklung. So sind Wettbewerbsstrukturen und hierauf bezogene Organisationsmerkmale im Falle von Schulen erst rudimentär ausgebildet. Noch immer heben Schulen lokale und situative Besonderheiten hervor, die systematischen Vergleichen und Prozessen der Nischenbildung und darin stattfindenden – ein- oder wechselseitigen – Anpassungen entgegenstehen. Ebenfalls sind Schulen nach wie vor durch ein Professionsideal – das der Lehrerschaft – gekennzeichnet, bei dem die Vermittlung allgemeiner bildungspolitischer Aufträge und unmittelbarer Klientenbezug vorherrschend sind. Ebenso entsprechen organisationsstrukturelle Parameter von Schulen weitgehend noch dem klassischer – d.h. vorwettbewerblicher – Universitäten, so dass man bilanzierend zu dem Ergebnis gelangen kann, dass Schulen derzeit noch keine passende Organisationsform entwickelt haben, um sich auf zwischenschulischen Wettbewerb so einzulassen, wie dies Universitäten bereits tun.

Ganz unabhängig davon, wie man normativ zu derartigen Entwicklungsunterschieden steht, kann der Vergleich zwischen Universitäten und Schulen helfen, die Aufmerksamkeit auf einen Aspekt zu lenken, der in der Diskussion um ökonomische Rationalität oftmals unbeachtet bleibt: Wettbewerbseffekte in der hier beschriebenen Art setzen Einheiten voraus, die ihrer gesellschaftlichen Umwelt ebenso wie sich selbst glaubhaft machen können, dass sie als strategisch rationale Akteure handlungs- und entscheidungsfähig sind. Vom Vorbild der Unternehmen wissen wir, dass große Aufwendungen notwendig sind, um entsprechende Rationalitätsfassaden aufzubauen und aufrechtzuerhalten. Am Beispiel der Universitäten können wir gegenwärtig beobachten, wie ein derartiger Fassadenaufbau und der damit verbundene Organisationswandel in einem Feld vonstatten gehen, das traditionell nur wenig von direkten Wettbewerbskonstellationen zwischen Organisationen geprägt war. Da die Konstituierung von Wettbewerb nicht ohne entsprechende Wettbewerber möglich ist, scheint es zu diesem Aufwand keine Alternative zu geben – ganz unabhängig davon, ob dieser Aufwand vor dem Hintergrund der beschriebenen Wettbewerbseffekte als lohnenswert erscheint. Fokussierter Wettbewerb, so wie er sich im Wirtschaftsleben entwickelt hat, setzt nicht nur allgemein Organisationsbildung voraus, sondern die Etablierung und Durchsetzung eines bestimmten Organisationstypus, der

sich selbst als strategisch handlungs- und entscheidungsfähig versteht und auch von anderen so wahrgenommen wird.

Literatur

- Albarran, A.B., 1996. Media Economics. Understanding Industries, Markets and Concepts. Iowa: Iowa State Press.
- Altmeppen, K.D. (Hrsg.) 1996. Ökonomie der Medien und des Mediensystems. Grundlagen, Ergebnisse und Perspektiven medienökonomischer Forschung. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Bach, M., 2004, Jenseits des rationalen Handelns. Zur Soziologie Vilfredo Paretos. Wiesbaden, VS.
- Barnett, W. P., 2008, The Red Queen among Organizations. Princeton: Princeton University Press.
- Baum, J.A.C. & Ingram, P., 1998, Survival-enhancing learning in the Manhattan hotel industry. In: Management Science 44: 996-1016.
- Becker, G.S., 1976, The Economic Approach to Human Behavior. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Becker, G.S., 1996, The Economic Way of Looking at Behavior: The Noble Lecture. Stanford, CA: Hoover Institution on War, Revolution, and Peace.
- Becker, M.C., 2004, Organizational Routines: A Review of Literature. In: Industrial and Corporate Change 13: 643-677.
- Beckert, Jens 2002. Beyond the Market. The Social Foundations of Economic Efficiency. Princeton: Princeton University Press
- Beckert, J. & Deutschmann, C. (Hg.), 2009, Wirtschaftssoziologie. Sonderheft 49 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Wiesbaden: VS.
- Beckert, J. & Zavirovski, M. (eds.), 2006, International Encyclopedia of Economic Sociology. London: Routledge.
- Beckert, J., 2007, Die soziale Ordnung von Märkten. In: Beckert, J., Diaz-Bone, R. & Ganßmann, H. (Hg.), Märkte als soziale Strukturen. Frankfurt/ Main: Campus, 43-62.

- Ben-David, J., 1991, Scientific Growth. Essays on the Social Organization and the Ethos of Science (ed. by Freudenthal, G.). Berkeley, CA: University of California Press.
- Biggart, N.W. & Beamish, T.D., 2003, The Economic Sociology of Conventions. In: Annual Review of Sociology 29: 443-464.
- Boden, M. & Miles, I. (eds.), 2000, Services in the Knowledge-Based Economy. London: Continuum Publishers.
- Boltanski, Luc & Thévenot, Laurent 1991. De la justification: Economies de la grandeur. Paris: Gallimard
- Boudon, R., 1980, Die Logik des gesellschaftlichen Handelns, Darmstadt-Neuwied: Luchterhand.
- Bourdieu, P., 1988, Gegenfeuer. Wortmeldungen im Dienste des Widerstands gegen die neo-liberale Invasion. Konstanz: UVK.
- Brunsson, N., 1982, The Irrationality of Action and Action Rationality: Decisions, Ideologies and Organizational Actions. In: Journal of Management Studies 19: 29-44.
- Brunsson, N. & Jacobson, B. (eds.), 2000, A World of Standards. Oxford; New York: Oxford University Press
- Chris, E.I., Briggs, C. & Bachkar, K., 2009, Managing Risk in Pharmaceutical Supply Chain Outsourcing. In: Proceedings of ASBBS 16
<http://asbbs.org/files/2009/PDF/E/EnyindaC.pdf> (Stand: ...)
- Coleman, J.S., 1990, Foundations of Social Theory. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Coleman, J.S., 1995: Grundlagen der Sozialtheorie. Band 2: Körperschaften und die moderne Gesellschaft. München: Oldenbourg.
- Crouch, C. & Streeck, W. (Hrsg.), 1997, Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity. London: Sage.
- Cyert, R.M. & March, J.G., 1963, A Behavioral Theory of the Firm. Englewood-Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Dahl, R.A., 1978, Pluralism Revisited. In: Comparative Politics 10: 191-203.
- Diaz-Bone, R., 2009, Economie des conventions. In: Beckert, J. & Deutschmann, C. (Hg.), 2009, Wirtschaftssoziologie. Sonderheft 49 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Wiesbaden: VS, 176-193.
- DiMaggio, P.J. & Powell, W., 1983, The Iron Cage Revisited. In: American Sociological Review 48: 147-160.

- Dobbin, F. (ed.), 2004, *The New Economic Sociology*. Princeton, NJ: PUP.
- Dobbin, F.R., 1994, Cultural Models of Organization: The Social Construction of Rational Organizing Principles. In: Crane, D. (ed.), *The Sociology of Culture*, Oxford: Blackwell, 117-142.
- Dosi, G., Nelson, R. R. & Winter, S. (eds.), 1992, *The Nature and Dynamics of Organizational Capabilities*. Oxford: Oxford University Press.
- Durkheim, E., 1977, Über die Teilung der sozialen Arbeit. Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Eisenhardt, K.M., 1989, Agency Theory: An Assessment and Review. In: *Academy of Management Review* 14: 57-74.
- Espeland, W. N., and Stevens, M., 2008, A Sociology of Quantification. *European Journal of Sociology* 49, 401-436.
- Esser, H., 1993, *Soziologie: Allgemeine Grundlagen*. Frankfurt/Main: Campus.
- Esser, H., 2003, Wertrationalität. In: Dieckmann, A. & Voss, T. (Hg.), *Rational-Choice-Theorie in den Sozialwissenschaften*. München: Oldenbourg, 96-112.
- Florian, Micheal & Hillebrandt, Frank (Hrsg.) 2006. Pierre Bourdieu: Neue Perspektiven für die Soziologie der Wirtschaft. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Fligstein, N., 1990, *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, MA: CUP.
- Fligstein, N., 1996, Markets as Politics. A Political and Cultural Approach to Market Institutions. In: *American Sociological Review* 61: 656-673.
- Fligstein, N., 2001, *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Capitalist Societies*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Gibbons, R., 1999, Taking Coase Seriously. In: *Administrative Science Quarterly* 44/1: 145-157.
- Gilligan, C. & Hird, M., 1986, *International Marketing. Strategy and Management*. London: Croom Helm.
- Greve, J., 2003, Handlungserklärungen und die zwei Rationalitäten? Neuere Ansätze zur Integration von Wert- und Zweckrationalität in ein Handlungsmodell. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 55: 621-653.
- Grimshaw, D. & Miozzo, M., 2006, Institutional Effects on the IT Outsourcing Market: Analysing Clients, Suppliers and Staff Transfer in Germany and the UK. In: *Organization Studies* 27: 1229-1259.
- Grossman, S.J. & Hart, O.D., 1986, The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration. In: *The Journal of Political Economy* 94.

- Hannan, M. T. & Freeman, J., 1989, *Organizational Ecology*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hasse, R., 2003a, *Die Innovationsfähigkeit der Organisationsgesellschaft. Organisation, Wettbewerb und sozialer Wandel*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Hasse, R., 2003b, *Wohlfahrts politik und Globalisierung*. Opladen: Leske & Budrich.
- Hasse, R., 2009, Ökonomisierung bei Non-Profits, Grossunternehmen und Start-ups - eine theoriegeleitete Diskussion empirischer Trends. In: Endreß, M. & Matys, T. (Hg.), *Die Ökonomie der Organisation - die Organisation der Ökonomie*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 93-119.
- Haveman, H.A., 1993, Follow the Leader. Mimetic Isomorphism and Entry into New Markets. In: *Administrative Science Quarterly* 38: 593-627.
- Heintz, B., 2008, Governance by Numbers. Zum Zusammenhang von Quantifizierung und Globalisierung am Beispiel der Hochschulpolitik. In: Schuppert, G.F. & Voßkuhl, A. (Hg.): *Governance von und durch Wissen*. Baden-Baden: Nomos, 110–128.
- Hodgkinson, G.P., 2004, The Cognitive Analysis of Competitive Structures: A Review and Critique. In: *Human Relations* 50: 625-654.
- Hodgson, G.M. & Knudson, T., 2004, The firm as an Interactor: Firms as Vehicles for Habits and Routines. In: *Journal of Evolutionary Economics* 14: 281-307.
- Howells, J., Gagliardi, D. & Malik, K., 2008, The Growth and Management of R&D Outsourcing: Evidence from UK Pharmaceuticals. In: *R&D Management* 38: 205-219.
- Hüther, O., 2010, Von der Kollegialität zur Hierarchie? Eine Analyse des New Managerialism in den Landeshochschulgesetzen, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Jepperson, R.L. & Swidler, A., 1994, What Properties of Culture Should We Measure? In: *Poetics* 22: 359-371.
- John, S., 2006, Leadership and Strategic Change in Outsourcing Core Competencies: Lessons from the Pharmaceutical Industry. In: *Human System Management* 25: 135-143.
- Kerber, H. & Schmieder, A. (Hg.), 1994: *Spezielle Soziologien. Problemfelder, Forschungsbereiche, Anwendungsorientierungen*. Reinbek: Rowohlt.
- Kiser, E., 1999, Comparing Varieties of Agency Theory in Economics, Political Science, and Sociology: An Illustration from State Policy Implementation. In: *Sociological Theory* 17:146-170.

- Knoblauch, H. & Heath, C., 1999, Technologie, Interaktion und Organisation: Die Workplace Studies. In: Schweizerische Zeitschrift für Soziologie 25: 163-181.
- Knorr-Cetina, K. & Brügger, U., 2004, Globale Mikrostrukturen der Weltgesellschaft. In: Windolff, P. (Hg.), Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen. Sonderheft 4 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 145-171.
- Knorr-Cetina, K. & Preda, A. (eds.), 2005, The Sociology of Financial Markets. Oxford: OUP.
- Kosmützky, A., 2010, Von der organisierten Institution zur institutionalisierten Organisation? Eine Untersuchung der (Hochschul-)Leitbilder von Universitäten. Unveröffentlichte Dissertation. Universität Bielefeld, Fakultät für Soziologie.
- Krönig, F.K., 2007, Die Ökonomisierung der Gesellschaft: Systemtheoretische Perspektiven. Bielefeld: Transkript.
- Krücken, G. 2008, Lässt sich Wissenschaft managen? In: Wissenschaftsrecht 41: 345-358.
- Krücken, G./Blümel, A./Kloke, K., 2010, Hochschulmanagement – auf dem Weg zu einer neuen Profession? In: WSI-Mitteilungen 5: 234-241.
- Krücken, G./Meier, F., 2006, Turning the University into an Organizational Actor. In: Drori, G./Meyer, J./Hwang, H. (eds.), Globalization and Organization. Oxford: Oxford University Press, 241-257.
- Langlois, R. & Robertson, P.L., 1989, Explaining Vertical Integration: Lessons from the American Automobile Industry. In: The Journal of Economic History 69: 361-375.
- Lant, T.K. & Baum, J., 1995, Cognitive Sources of Socially Constructed Competitive Groups. In: Scott, W.R. & Christensen, S. (Hg.), The Institutional Construction of Organizations, Thousand Oaks: Sage, 15-38.
- Lash, S. & Urry, J., 1987, The End of Organized Capitalism. Cambridge: Polity Press.
- Lindblom, C., 1977, Politics and Markets. New York: Basic Books.
- Luhmann, N., 1988, Die Wirtschaft der Gesellschaft
- Luff, P., Hindmarsh, J. & Heath, C. (eds.), 2000, Workplace Studies. Cambridge: CUP.
- Luhmann, N., 1981, Politische Theorie im Wohlfahrtsstaat. München: Olzog.
- Luhmann, N., 1983, Legitimation durch Verfahren. Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Luhmann, N., 1988, Die Wirtschaft der Gesellschaft. Frankfurt/Main: Suhrkamp.

- MacDuffie, J.P & Helper, S, 2006, Collaboration in Supply Chains, With and Without Trust. In: Hecksher, C. & Adler, P., (eds.), The Corporation as a Collaborative Community, Oxford: Oxford University Press.
- MacKenzie, D., 2006, An Engine, not a Camera. How Financial Models shape Markets. Harvard: MIT Press.
- Mannheim, K., 1982, Die Bedeutung der Konkurrenz im Gebiete des Geistigen. In: Meja, V. & Stehr, N. (Hg.), Der Streit um die Wissenssoziologie, Band 1. Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 325-370.
- March, J. G., 1999, The Pursuit of Organizational Intelligence. Malden: Blackwell.
- March, J.G., 1991, Exploration and Exploitation in Organizational Learning. In: Organization Science 2: 71-87.
- March, J.G., 1988, The Business Firm as a Political Coalition. In: March, J.G., Decisions and Organizations. Oxford: Basil Blackwell, 101-115.
- March, J.G. & Shapira, Z., 1987, Managerial Perspectives on Risk and Risk Taking. In: Management Science 33: 1404-1417.
- Mennicken, Andrea & Vollmer, Hendrik (Hg.) 2007. Zahlenwerk: Kalkulation, Organisation und Gesellschaft. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften
- Meyer, J.W., 1994, Ontology and Rationalization in the Western Cultural Account. In: Scott, W.R & Meyer, J.W. (eds.), Institutional Environments and Organizations: Structural Complexity and Individualism. Thousand Oaks, CA: Sage, 9-27.
- Meyer, J.W. & Jepperson, R., 2005, Die "Akteure" der modernen Gesellschaft. Die kulturelle Konstruktion sozialer Agentschaft. In: Meyer, John W. (2005): Weltkultur. Wie die westlichen Prinzipien die Welt durchdringen. Frankfurt/Main: Suhrkamp: 47-84
- Meyer, M.W. & Zucker, L.G., 1989, Permanently Failing Organizations. Newbury Park, CA: Sage Publications.
- Mintzberg, H., 1994, The Rise and Fall of Strategic Planning. New York: The Free Press.
- Nelson, R.R. & Winter, S., 1982, An Evolutionary Theory of Economic Change, London: The Belknap Press of Harvard University.
- Nelson, R.R., 1995, Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change. In: Journal of Economic Literature XXXIII: 48-90.
- North, D. C., 1988, Theorie des institutionellen Wandels. Eine neue Sicht der Wirtschaftsgeschichte. Tübingen: Mohr.

North, D.C., 1990, Institutions, Institutional Change, and Economic Performance, Cambridge, MA: CUP.

Nunez-Nickel, M. & Fuentes, J.M., 2004, Relationship Between Legitimation, Competition and Organizational Death: Current State of the Art. In: International Journal of Management Review 5-6: 43-62.

Pentland, B.T. & Feldman, M.S., 2005, Organizational Routines as a Unit of Analysis. In: Industrial and Corporate Change 14: 793-815.

Piore, M. & Sabel, C., 1985, Das Ende der Massenproduktion. Berlin: Wagenbach.

Polanyi, K., 1978, The Great Transformation. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

Porac, T. & Baden-Fuller, C., 1989, Competitive Groups as Cognitive Communities. The case of Scottish knitwear industries. In: Journal of Management Studies 27: 397-416.

Porter, M.E., 1980, Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York: Free Press.

Powell, W. & DiMaggio, P.J. (eds.), 1991, The New Institutionalism in Organizational Analysis. Chicago, IL: University of Chicago Press.

Richter, P., 2009, Ökonomisierung als gesellschaftliche Entdifferenzierung. Konstanz: UVK.

Sabel, C., 2004, Pragmatic Collaboration in Practices. In: Industry & Innovation 11: 81-87.

Schelsky, H., 1963, Einsamkeit und Freiheit. Idee und Gestalt der deutschen Universität und ihrer Reformen. Düsseldorf: Bertelsmann.

Schluchter, W., 1979, Die Entwicklung des okzidental Rationalismus. Eine Analyse von Max Webers Gesellschaftsgeschichte. Tübingen: Mohr.

Schreiterer, U., 2008, Traumfabrik Harvard. Warum amerikanische Hochschulen so anders sind. Frankfurt am Main/New York: Campus.

Simmel,G.,1903: Soziologie der Konkurrenz. In: Neue Deutsche Rundschau (Freie Bühne) 14, 1009-1023.

Simon, H.A., 1978, Rationality as a Process and Product of Thought. American Economic Review 68: 1-16.

Simon, H.A., 1982, Models of Bounded Rationality. Vol. 1 & 2. Cambridge, MA: MIT Press.

Simon, H.A., 1991, Organizations and Markets. In: Journal of Economic Perspectives 5: 25-44.

Smelser, J.N. & Swedberg, R. (eds.), 2005, The Handbook of Economic Sociology (2nd ed., 1st ed. 1995). Princeton, NJ: PUP.

- Suchman, M., 1996, Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches. In: Academy of Management Review 20: 571-610.
- Timmermans, S. & Epstein, S., 2010, A World of Standards but not a Standard World: Toward a Sociology of Standards and Standardization. In: Annual Review of Sociology 36: 69-89
- Ulset, S., 1996, R&D Outsourcing and Contractual Governance: An Empirical Study of Commercial R&D Projects. In: Journal of Economic Behavior & Organization 30: 63-82.
- Walker, W. & Weber, D., 1984, A Transaction Cost Approach to Make or Buy Decisions. In: Administrative Science Quarterly 29: 373-391.
- Weber, M., 1972 (1922), Wirtschaft und Gesellschaft. Fünfte, revidierte Auflage, besorgt von Johannes Winckelmann. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Weick, K.E., 1995, Sensemaking in Organizations. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Werron, Tobias Der Weltsport und sein Publikum. Zur Autonomie und Entstehung des modernen Sports, Weilerswist: Velbrück, 2009
- Werron, T., 2010, Direkte Konflikte, indirekte Konkurrenzen. Unterscheidung und Vergleich zweier Formen des Kampfes. In: Zeitschrift für Soziologie 39, 302-318.
- White, H.C., 1981, Where Do Markets Come From? In: American Journal of Sociology 87: 517-547.
- White, H.C., 1993, Markets in Production Networks. In: Swedberg, R. (ed.), Explorations in Economic Sociology. New York: Russell Sage Foundations, 65-103.
- Wible, J.R., 2005, Towards a Process Conception of Rationality in Economics and Science. In: Review of Social Economy 63: 465-481.
- Williamson, O. E., 1975, Markets and Hierarchies. Analysis and Anti-Trust Implications. New York: Free Press.
- Williamson, O.E. & Ouchi, W.G., 1981, The Markets and Hierarchies Program of Research. Origins, Implications, Prospects. In: Van de Ven, A. & Joyce, W.F. (eds.), Perspectives on Organization Design and Behavior, New York: Wiley, 347-370.
- Windolf, P. (Hg.), 2004, Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen. Sonderheft 4 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.