

Lokale Variation und Grenzen der Ökonomisierung

Eine figurationssoziologische Perspektive auf das Verhältnis von Ökonomisierung und Raum

Von Nina Baur

Varianten der Ökonomisierung

Die Debatte um „Ökonomisierung“ hat eine fast ebenso lange Geschichte wie die Soziologie, wenngleich sie auch teils unter anderen Begriffen geführt wurde und der Begriff selbst vieldeutig ist, worauf Norman Braun und Tobias Wolbring (2012), Armin Nassehi (2012) und Birger Priddat (2013) zu Recht hingewiesen haben.

Gemeint sein kann mit „Ökonomisierung“ zunächst eine *Kritik an den wirtschaftswissenschaftlichen Methodologien und Methoden* (Braun / Wolbring 2012). Betrachtet man diese, fällt ein reichhaltiger Fundus an vor allem quantitativ orientierter ökonomischer Forschung auf, der allerdings zwei fundamentale Schwächen aufweist:

1. Ökonomische Daten kämpfen mit denselben *Mess- und Stichprobenproblemen* wie soziologische Datenquellen (wobei Soziologie und Ökonomie häufig sogar dieselben Datenquellen verwenden), im Gegensatz zur Soziologie reflektiert die Ökonomie aber nur selten die Qualität, Stärken und Schwächen ihrer Daten. Betrachtet man diese (z.B. Baur 2001: 85-93, 2011), dann müssten auch Ökonomen angesichts der Schwächen dieser Daten wesentlich häufiger auf alternative Datenquellen oder einen Methoden-Mix zurückgreifen.
2. Die Ökonomie arbeitet v.a. mit statistischen Modellen, die aber oft gegensätzliche Ergebnisse aufweisen, was auf den ersten Blick unverständlich erscheint. Dieser scheinbare Widerspruch löst sich auf, wenn man berücksichtigt, dass in die *statistische Modellbildung* sehr unterschiedliche Grundannahmen eingehen (Baur 2001: 76-78). Dies verdeutlicht einerseits, dass ökonomische Methoden mitnichten theorieneutral sind.

Andererseits verweist dies auf eine zweite Bedeutung des Begriffs „Ökonomisierung“, nämlich eine grundsätzliche *Kritik an den Wirtschaftswissenschaften und ihren Theorien* (Braun / Wolbring 2012). Ausgangspunkt fast aller dieser Debatten ist das neoklassische Marktmodell, welches den Markt isoliert von der Gesellschaft, vom Staat und von anderen Rahmenbedingungen analysiert (Baur 2013 a). Auf idealen Märkten ist der Wettbewerb vollkommen, und alle Markakteure haben vollständige Informationen über Angebot, Nachfrage und Preisstrukturen. Weiterhin unterstellt die Neoklassik das Modell des *homo oeconomicus*, d.h. sie nimmt an, dass Akteure in sich konsistent handeln, über eine klar definierte Präferenzstruktur verfügen und insofern zweckrational ihre eigenen Interessen verfolgen, als dass ihnen egal ist, an wen sie verkaufen bzw. von wem sie kaufen. Entscheidend ist allein, als Verkäufer den bestmöglichen Preis für die größtmögliche Menge des verkauften Gutes zu erzielen und als Käufer möglichst viele Güter zum geringstmöglichen Preis zu erwerben (Baur 2008 a). Dieses Theoriemodell ist der soziologischen Rational Choice-Theorie sehr ähnlich (Braun / Wolbring 2012).

Zwar lässt sich – wie Braun und Wolbring (2012: 393) argumentieren – empirisch (zumindest bisweilen) beobachten, dass der „moderne Mensch seine Vernunft einsetzt, um seine Interessen innerhalb der gesetzten Beschränkungen zu realisieren“, aber ich stimme den beiden

Autoren nicht in der Behauptung zu, dass es gleichgültig sei, ob man davon ausgeht, dass die Ursache die historischen Umstände oder die menschliche Natur sind – aus zwei Gründen:

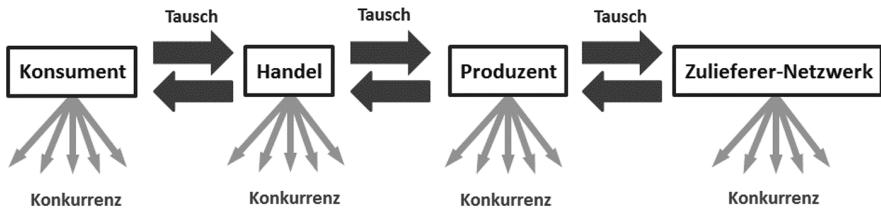
1. Es macht *politisch* einen Unterschied, da man historische Umstände ändern kann, Grundeigenschaften des Menschen nicht.
2. Es folgen daraus *andere Fragen für die Sozialwissenschaften*. Wenn man – wie die Rational Choice-Theorie und die meisten ökonomischen Theorien – davon ausgeht, dass rationales Verhalten typisch für den Menschen ist, dann ist es sinnvoll zu untersuchen, wie weit diese Theorie in verschiedenen Kontexten trägt, warum sich Menschen in manchen Kontexten (scheinbar) irrational verhalten, und man kann auf dieser Basis Prognosen machen oder fragen, wie unintended Effekte rationalen Handelns zustande kommen (Braun / Wolbring 2012). Geht man aber dagegen davon aus, dass das rationales Verhalten selbst ein historisches Konstrukt ist, dann stellt sich die Frage, was „Rationalität“ bedeutet, wie es zu dieser Konstruktion kam, welche Folgen sie hat und in welchen Kontexten das Rationalitätsparadigma zum Tragen kommt. Dies verweist wiederum auf zwei weitere Bedeutungen des Begriffs „Ökonomisierung“.

„Ökonomisierung“ kann ebenfalls heißen, dass wir es mit einer „Expansion von ökonomischen Logiken auch in Bereichen zu tun haben, deren Handlungskoordinierung anderen als ökonomischen Logiken folgt“ (Nassehi 2012: 402), was Habermas (1981) mit der „Kolonialisierung der Lebenswelt“ meinte. In den vergangenen Jahrzehnten – so eine vieldiskutierte sozialwissenschaftliche These – kommt es zu einer semantische Ökonomisierung (Nassehi 2012; Priddat 2013), und der Eingriff des Ökonomischen in das Nicht-Ökonomische wird sogar so weit überspitzt, „dass ökonomische Erfordernisse selbst zu lebensweltlichen Formen gerinnen, [...], dass das Ökonomische selbst mit Hilfe von Kommunikationsformen gerade dort verdeckt wird, wo es um ökonomisches Handeln geht (Nassehi 2012: 402). Ausgedrückt wird dies in Begriffen wie „*Vermarktlichung*“ (Hirsch-Kreinsen 2009: 451; Priddat 2013), „*Subjektivierung*“ (Kleemann et al. 2002) bzw. „*Entgrenzung*“ (Jurczyk / Voß 2000). Die modernen Arbeitenden entsprechen – so die Annahme – hinsichtlich ihres personalen Arbeitsstils dem Typus des durch Selbstkontrolle, Ökonomisierung und Selbst-Rationalisierung (Verbetrieblichung) geprägten „*Arbeitskraftunternehmer*“ (Pongratz / Voß 2003), der über ein „*unternehmerisches Selbst*“ (Bröckling 2007) verfügt, was zu einer enormen Ambivalenz führt: Diese Form der Arbeitsorganisation kann dazu führen, dass der gesamte private Lebenszusammenhang in den Dienst des Berufs gestellt bzw. diesem untergeordnet wird. Sie kann aber auch zu mehr Selbstbestimmung und Zeitgewinnen fürs Privatleben führen (Henninger / Papouschek 2006).

Schließlich kehrt die Wirtschaftssoziologie das Argument der Ökonomisierung um und lenkt den Blick von den Eingriffen des Marktes in die Lebenswelt auch hin zum Eingriff der Lebenswelt in den Markt – also auf den *Einfluss nicht-ökonomischer Momente auf das Ökonomische*. So wies bereits Durkheim ([1893]1992) darauf hin, dass Märkte hochvoraussetzungsvoll sind und nur funktionieren können, wenn die sogenannten „nichtkontraktuellen Grundlagen des Kontrakts“ erfüllt sind. Dieses Argument wurde v.a. von der neuen Wirtschaftssoziologie unter verschiedenen Begriffen, „Markt und Moral“, „Markt und Gerechtigkeit“, „Grenzen des Marktes/Kapitalismus“ oder „Freiheit und Gleichheit“ immer wieder aufgegriffen. Es wird dabei betont, dass das Modell des *homo oeconomicus* empirisch nicht haltbar ist und dass Markt(wirtschaft) eben *nicht* getrennt von anderen gesellschaftlichen Bereichen gesehen werden kann (Baur 2008 a), sondern dass Märkte sozial, kulturell und politisch eingebettet („embedded“) sind (Granovetter 1985; Lie 1997; Beckert 2009). Konkret hat die Wirtschaftssoziologie eine Reihe von Problemen identifiziert, die gesellschaftlich gelöst werden müssen, damit Märkte überhaupt funktionieren können (Baur 2008 a; Beckert 2009):

1. Hierzu gehört das *Vorleistungsproblem*, d.h. die Beobachtung, dass Märkte auf zahlreiche gesellschaftlich erbrachte Ressourcen zugreifen (Baur 2001, 2008 b).
2. Lenkt man den Blick weg von gesellschaftlichen Rahmenbedingungen des Marktes hin zum Funktionieren von Märkten selbst, so stellt man fest, dass Märkte eben nicht nur – wie die Neoklassik postuliert – über Wettbewerb funktionieren, sondern dass sie auch von Machtkämpfen durchzogen sind (Baur 2013 b, 2013 c), d.h. insbesondere von Versuchen von Marktteilnehmern, Marktmacht zu erringen und den Wettbewerb untereinander einzuschränken (*Wettbewerbsproblem*) (Beckert 2009), weshalb staatliche Regulierung erforderlich ist, um den Wettbewerb zu sichern bzw. zerstörerischen Wettbewerb zu verhindern (Baur 2008 b; Nassehi 2012). Daher gilt: „Staaten waren immer auch ökonomische Akteure“ (Nassehi 2012: 411).
3. Das *Koordinationsproblem* ergibt sich aus der Komplexität moderner Märkte, da – entgegen dem neoklassischen Modell – Märkte nicht nur aus „Anbietern“ und „Nachfragern“ bestehen, die direkt aufeinandertreffen. Vielmehr sind (aus figurensoziologischer Perspektive) moderne Massenmärkte sehr lange, komplexe und dynamische Interaktionsketten aus individuellen und kollektiven Akteuren, die in soziale Strukturen eingebettet sind. Wie Abb. 1 illustriert, werden Märkte dabei durch eine Spannung aus Kooperation/Tausch und Konkurrenz gekennzeichnet: Entlang der Wertschöpfungskette produzieren, vertreiben und tauschen Zulieferer, Produzenten, Handel und Konsumenten Waren gegen Geld. Innerhalb jeder dieser Akteursgruppen herrscht Konkurrenz, wobei die Konkurrenzmechanismen jeweils andere sind. So geht es bei Konsumenten um klassische sozialstrukturelle Mechanismen wie Distinktion und Anerkennung, bei Produzenten um das Überleben auf dem Markt bzw. dem Gewinnen von Marktmacht (Baur 2008 a, Baur 2013 d). Daher stellt sich die Frage, wie diese Komplexität gehandhabt wird und die Marktteilnehmer in der Praxis koordiniert werden können (Beckert 2009).

Abb. 1: Märkte als Wechselspiel von Tausch und Konkurrenz



1. Eng verwoben mit dem Wettbewerbs- und dem Koordinationsproblem ist das *Kooperationsproblem*, das darin besteht, dass auf *realen* Märkten Akteure nie einen vollständigen Überblick über den gesamten Markt haben, ihnen also nicht alle wesentlichen Informationen zur Verfügung stehen, und sie damit das Risiko eingehen, übervorteilt zu werden (Beckert 2009). Um dieses Problem zu lösen, müssen auch zweckrational handelnde Akteure immer auf Erfahrungen, Glaubensüberzeugungen und Signale aus ihrer konkreten Umwelt zurückgreifen, weshalb man nicht einfach von dieser abstrahieren kann (Simmel [1901]1996: 93ff; Simon 1959; Eymard-Duvernay 2010: Abs. 7).

2. Schließlich unterstreicht die Diskussion um das *Wertproblem*, dass im Wirtschaftsgeschehen nicht immer unbedingt klar ist, was Rationalität bedeutet (Priddat 2013), also welche Ziele wirtschaftliches Handeln hat und worin der Erfolg wirtschaftlichen Handelns besteht. Ebenso wenig existiert – selbst bei vollständiger Information – ein einziges bestes Mittel, um diese mehr oder weniger klaren Ziele zu erreichen (Baur 2008 a; Engels / Knoll 2012), ein Punkt, den etwa die „Ökonomie der Konventionen“ mit dem Konzept der „interpretativen Rationalität“ aufgreift (Baur et al. 2014 a): Da Ziele und Mittel einer effizienten Zielerreichung unklar sind, müssen diese erst kollektiv, interaktiv und interpretativ ausgehandelt werden (Eymard-Duverney 2010; Knoll 2012) Mit der Entstehung von Märkten bilden sich daher Konventionen, Glaubenssätze, Wert(igkeits)ordnungen bzw. Rechtfertigungsordnungen (Diaz-Bone 2007; Knoll 2012) heraus, d.h. es setzt sich eine bestimmte Rationalitätsvorstellung durch (Eymard-Duverney 2010). Marktakteure orientieren fortan ihr wirtschaftliches Handeln an diesen erlernten soziokognitiven Mustern (Storper / Salais 1997), die in ökonomischen Theorien typischerweise als „Präferenzen“ abgebildet werden.

Ökonomisierung aus figurationssoziologischer Perspektive

In der nun seit fast 200 Jahren währenden Debatte um Ökonomisierung werden diese Argumente in der einen oder anderen Form immer wieder ausgetauscht. Allein die Dauer dieser Debatte verdeutlicht, dass wir offensichtlich mit rein theoretischen Argumenten nicht weiterkommen. Insbesondere die Frage des Grads des Eingriffs der Ökonomie in die Lebenswelt und – umgekehrt – der Lebenswelt in die Ökonomie – sollte stärker als bisher eine *empirische* sein. Allerdings glaube ich, dass wir – um in der Debatte weiter zu kommen – auch andere Fragen als bislang stellen müssen.

Um diesen Gedanken auszuführen, möchte ich im Folgenden das Problem der Ökonomisierung figurationssoziologisch fassen und verwende dazu die obige Marktdefinition (Abb. 1). Aus dieser Perspektive ist Wirtschaft eben nicht allein durch den Code Zahlung/Nicht-Zahlung des generalisierten Kommunikationsmediums „Geld“ geprägt, wie Nassehi (2012) postuliert. Vielmehr tauschen die individuellen und kollektiven Marktakteure Waren gegen Geld.

Akteure und Waren sowie deren Beziehung zueinander in die Betrachtung einzubeziehen, ist insofern von Bedeutung, als dass alle am Marktgeschehen beteiligten Menschen durch ihre sozialen Beziehungen zueinander sowie durch ihren Körper physisch an die materielle Welt und damit in *Zeit und Raum gebunden* sind (zum Begriff der „Zeit“ siehe Baur 2014 a; zum Begriff des „Raumes“ siehe Baur et al. 2014 b). Während die meisten ökonomischen und soziologischen Theorien die Zeithlichkeit des Wirtschaftens gut abbilden können, wird deren Raumgebundenheit oft ausgebündet – und das, obwohl diese Raumgebundenheit nicht nur für die Marktakteure, sondern auch für den Großteil der getauschten Waren gilt: Oft handelt es sich bei gehandelten Waren um konkrete Gegenstände, die nur produziert und konsumiert werden können, wenn sie sich zum Produktions- bzw. Konsumentenzeitpunkt am selben Ort wie die Produzenten bzw. Konsumenten befinden (es ist schwierig, eine Banane per Fernwartung anzubauen oder zu essen). Auch ein großer Bereich der persönlichen Dienstleistungen (z.B. Pflege, Friseurbesuche, Wellness-Wochenenden) kann nur erbracht werden, wenn sich Produzenten und Konsumenten zum Zeitpunkt der Erbringung der Leistung am selben Ort befinden. Bei nur einem kleinen Teil der auf Märkten gehandelten Güter (z.B. Medienprodukte, Geld, IT) lässt sich überhaupt argumentieren, dass sie sich weitgehend von Raum und Zeit gelöst haben, aber auch dies gilt bei näherer Betrachtung nur bedingt. So werden diese Güter nach wie vor Menschen erbracht (die wiederum raumzeitlich gebunden sind), und sie basieren

alle drei auf einer modernen IT-Infrastruktur, d.h. auf konkreten Kabelleitungen, Satteliten-diensten und Servern, die irgendwo stehen, gewartet und betrieben werden müssen, und es gibt weite Teile der Welt, die mangels Vorhandensein dieser Infrastruktur von diesen Märkten ausgeschlossen sind (Baur 2014 b).

Nimmt man diese Raumgebundenheit der Wirtschaft ernst, so ergeben sich in Bezug auf die Ökonomisierung drei Grundfragen, an denen sich meines Erachtens die künftige Forschung stärker ausrichten sollte und die ich im Folgenden kurz skizzieren möchte: die Fragen nach den Grenzen des Ökonomischen, die Frage der lokalen Variation der Ökonomisierung sowie die Frage der Verschränkung dieser beiden Momente.

Grenzen des Ökonomischen

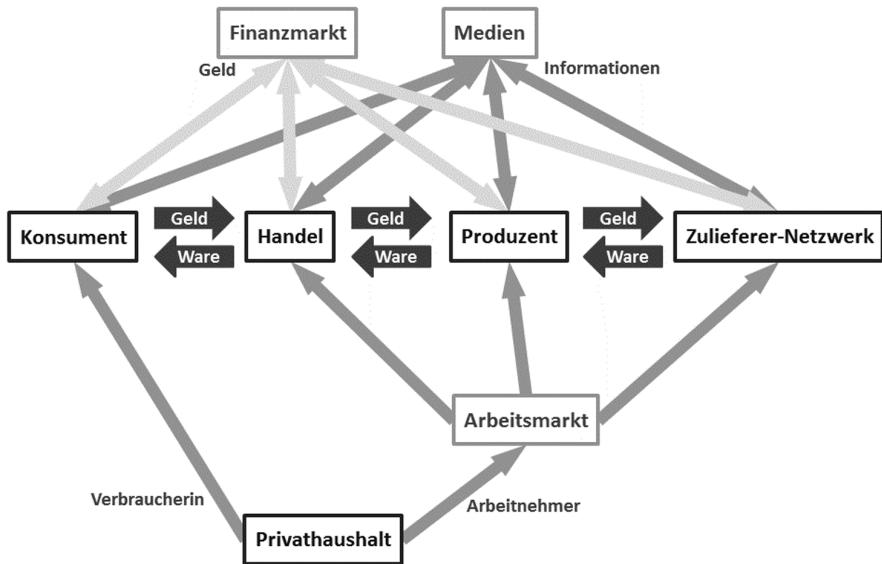
Der Begriff der „Ökonomisierung“ impliziert, dass eine Grenze (nämlich die zwischen Ökonomie und Nicht-Ökonomie) überschritten worden ist, weshalb sich die Frage stellt, worin diese Grenze denn eigentlich besteht.

Die erste Beobachtung, die hierzu zu machen ist, dass es (auch) in modernen Gesellschaften „die Ökonomie“ gar nicht gibt, sondern es gibt Vielzahl von konkreten Märkten, deren Grenzen untereinander oft nicht klar sind. So konkurriert etwa „Quark“ sowohl auf dem Dessertmarkt, als auch auf dem Käsemarkt. Oft werden die Grenzen von unterschiedlichen Marktakteuren unterschiedlich gezogen (Baur 2011). Zudem sind die Märkte hierarchisch in Haupt- und Submärkte ineinander verschachtelt (Baur 2013 a). So sind der Dessert- und Käsemarkt Teil des Lebensmittelmarkts, aber der Käsemarkt selbst lässt sich ebenfalls weiter unterteilen, etwa in Frisch-, Weich- und Hartkäsemarkt.

Weiterhin sind – wie Abb.2 illustriert – im Kapitalismus verschiedene Teilmärkte mit jeweils spezifischen Eigenschaften ineinander verwoben. Für die Aufrechterhaltung der Gesamtwirtschaft sind mindestens Arbeits-, Finanz-, Medien-, Produktionsgüter- und Konsumentenmärkte erforderlich (Baur 2013 a). Der Finanzmarkt – auf den etwa Nassehi (2012) seine Argumentation konzentriert – versorgt die anderen Märkte mit Geld (Baur 2013 e), der Medienmarkt versorgt über das moderne Marketing die anderen Märkte mit Informationen über das Marktgesehen (Baur 2013 f), aber beide sind ebenfalls Waren und werden selbst marktförmig vertrieben (Baur 2013 e, 2013 g). Die Folge ist, dass die verschiedenen Teilmärkte innerhalb der Ökonomie sehr schwer voneinander abzugrenzen sind und dass die Marktgrenzen zwischen den Marktakteuren permanent verhandelt und verschoben bzw. stabilisiert werden, was eine wesentliche Ursache für die Dynamik von Märkten ist (Baur 2013 b).

Für die Frage der Ökonomisierung am entscheidendsten ist aber, dass über die Verwobenheit von Arbeits- und Konsumentenmärkten mit anderen Märkten (fast) jeder Haushalt in doppelter Hinsicht mit der Wirtschaft verwoben ist: als Arbeitnehmer und als Verbraucher (Baur 2013 h). Wirtschaft und Lebenswelt sind in der Alltagspraxis fast aller Menschen folglich keine getrennten Welten, sondern miteinander verwoben und es ist oft unklar, wo genau diese Grenzen liegen.

Abb. 2: Wirtschaft als System ineinander verwobener Teilmärkte



Die Grenzen zwischen Ökonomie und Nicht-Ökonomie sind folglich sozial konstruiert – darauf verweist etwa Nassehius (2012: 411) Diskussion über das Verhältnis von Staaten, Banken und privaten Haushalten. Statt zu fragen, wo das eine in das andere übergreift, sollten wir daher besser fragen: Wann und warum erscheinen uns denn diese Grenzen so klar?

Bislang habe ich v.a. von sozialen Grenzen geschrieben, und deren scheinbare Eindeutigkeit erfordert(e) historisch eine Vielzahl von sozialen Konstruktionsprozessen. Konkret fand in Mitteleuropa diese strikte Grenzziehung zwischen dem Ökonomischen und Nicht-Ökonomischen vermutlich im Zuge der Industrialisierung im 19. Jahrhundert ihren Anfang, die durch zahlreiche andere, parallel verlaufende soziale Prozesse gestützt wurde, die sich spätestens nach dem Zweiten Weltkrieg institutionell verfestigten (Baur 2008 b).

Ein Beispiel ist die (geschechtlich konnotierte) Idee der Sphären trennung, in deren Rahmen die Sphäre der Produktion dem Mann („Arbeitnehmer“) und die des Konsums und der Reproduktion der Frau („Verbraucherin und Hausfrau“) zugewiesen wurde (Baur 2013 h). Hierdurch wurde die Trennung von Wirtschaft und Lebenswelt innerhalb des Haushalts möglich, was wiederum ermöglichte, das Wechselseitverhältnis von Wirtschaft und Lebenswelt zu verschleiern.

Im selben Atemzug wurden bestimmte Tätigkeiten der einen oder anderen Sphäre zugewiesen. So wurde etwa definiert, dass Tätigkeiten wie das Waschen und Kochen im Privathaushalt zur Lebenswelt gehören und damit unentgeltlich von einem Haushaltsteilnehmer (i.d.R. der Frau) erbracht werden sollten, während etwa das Waschen und Kochen auf Reisen zur Wirtschaft (Gastronomie, Reinigungs- und Hotelwesen) gehört und damit bezahlt werden sollten. Wie sehr dies eine soziale Konstruktion ist, zeigt sich nicht nur darin, dass die Frage, welche Tätigkeiten über den Markt, welche staatlich und welche privat erbracht werden, kulturell variabel ist (Baur 2001: 127-152), sondern auch darin, dass historisch zu jedem Zeitpunkt Personen in

ihrer Alltagspraxis von dieser Norm abwichen (Baur 2013 h). So gab es schon immer Menschen, die ihre private Wäsche in die Wäscherei brachten oder die im Urlaub selbst wuschen.

Die Tatsache, dass diese sozialen Konstruktionen kulturell variabel sind, verweist darauf, dass die sozialen Grenzziehungspraktiken mit räumlichen Grenzziehungspraktiken einhergehen. Konkret wurden im 19. und 20. Jahrhundert nationale Wirtschaftsräume geschaffen, die durch die Konstruktion des nationalstaatlichen Territoriums (inklusive Handelsschranken nach außen und politischer Regulierung nach innen) gestützt wurden. Braun und Wolbring (2012: 390) fassen dies unter dem Begriff der „räumlichen Integration“ und argumentieren: „Verwiesen wird hiermit auf die immer größere räumliche Reichweite wirtschaftlicher, politischer und kultureller Netzwerke mit Dauerhaftigkeit, welche ständige Austauschbeziehungen und die Entstehung von Machtstrukturen in Wirtschaft, Politik und Kultur fördert.“

Statt zu fragen, ob grundsätzlich eine Ökonomisierung oder nicht stattfindet, sollte man lieber fragen: Wo liegen die Grenzen des Ökonomischen? Wann gilt was für wen warum als ökonomisch bzw. nicht-ökonomisch? Und wann werden diese Grenzen warum und mit welchen Folgen überschritten?

Lokale Variation der Ökonomisierung

Da die Grenze zwischen Ökonomischem und Nicht-Ökonomischem sozial konstruiert sind, ist es nicht verwunderlich, dass Wirtschaft und deren Grenzen lokal variiert, wobei höchst unklar ist, was „lokal“ bedeutet, d.h. insbesondere welche räumliche Ebene angesprochen wird, z.B. Quartiere (Häußermann et al. 2004), Städte (Baur et al. 2014 a), Regionen (Heidenreich 2003; Baur 2013 i), Nationen usw. (Baur 2013 j). Am besten untersucht sind Unterschiede des Wirtschaftens in kulturellen Großräumen oder verschiedenen Nationalstaaten. So argumentierten bereits Weber ([1920–1921]1988) und Sombart (1916–1927), dass Menschen in verschiedenen Kulturregionen unterschiedlich wirtschaften und folglich national unterschiedliche Wirtschaftsstile bzw. Varianten des Kapitalismus zu beobachten sind – ein Gedanke, den etwa die französische Regulationstheorie (Boyer / Saillard 2002), der Neo-Institutionalismus und die „Varieties of Capitalism“-Debatte (Hall / Soskice 2001; Crouch / Streeck 2000; Hollingsworth / Boyer 1997) aufgreifen.

Dass Ökonomie und Lebenswelt lokal jeweils unterschiedlich miteinander verschränkt sind und damit auch die Ökonomisierung lokal variiert, zeigen etwa die Ergebnisse eines aktuellen Forschungsprojekts, in dem Martina Löw, Linda Hering, Lars Meier, Anna Laura Raschke, Florian Stoll und ich mit Hilfe eines Methoden-Mix aus Ethnografie, standardisierter Befragung und Verlaufsmusteranalyse (Hering 2014) den Friseurmarkt in vier Städten (Birmingham, Dortmund, Frankfurt am Main und Glasgow) miteinander vergleichen (vgl. ausführlich Baur et al. 2014 a):

Ausgangspunkt der Analyse war der oben erläuterte Gedanke, dass Rationalität interpretativ ist, also das Wertproblem wirtschaftlichen Handelns so gelöst wird, dass Konventionen (Präferenzen) sozial konstruiert werden. Unsere Daten deuten darauf hin, dass zwar manche Wertordnungen ortsunabhängig den gesamten Friseurmarkt prägen, dass gleichzeitig aber jede der Untersuchungsstädte durch lokalspezifische Glaubenssätze geprägt ist, was ökonomisch rational ist. Diese schlagen sich wiederum in der Arbeitsorganisation (inkl. Organisation des Betriebs, Berufshabitus und personalem Arbeitsstil) und den Interaktionsformen bzw. typischen Mustern der Kommunikation mit Mitarbeitern und Kunden nieder und sind in lokalspezifischen Raum-Zeit-Arrangements institutionell und materiell verfestigt.

Systematisiert man diese Unterschiede, so lässt sich zunächst festhalten, dass einiges, was gemeinhin unter den Begriff „Ökonomisierung“ fällt und als generelles Muster des Kapitalismus gefasst wird, in hohem Grad lokalspezifisch ist. Anders ausgedrückt: Selbst innerhalb der

Wirtschaft ist der Grad der „Ökonomisierung“ sehr unterschiedlich hoch. Nicht in allen Städten sind genuin „ökonomische“ Momente im Ökonomischen gleichermaßen beobachtbar.

So unterscheiden sich die Untersuchungsstädte deutlich hinsichtlich der Wettbewerbs- bzw. Profitorientierung. Beispielsweise versuchen die Friseure in Birmingham und Frankfurt (anders als die in Dortmund und Glasgow) systematisch, Betriebsleistungen und Gewinne durch ein intensives Zeitmanagement zu optimieren. Insbesondere die Frankfurter Saloninhaber wirken hier wie der Inbegriff des Entrepreneurs: Sie sind leistungsorientiert, risikobereit, streben nach Autonomie, haben starke Kontroll- und Selbstwirksamkeitsüberzeugungen. und weisen einen pointierten Unternehmergeist auf.

Die Untersuchungsstädte unterscheiden sich weiterhin hinsichtlich ihrer Zeitstrategien, insb. des Zeitmanagements, deutlich, etwa hinsichtlich ihres Tempos und der Bedeutung, die sie der Planung zumessen: Während Dortmund und Glasgow eher durch Entschleunigung und eine laxe Zeitorganisation geprägt scheinen, sind Birmingham und Frankfurt durch eine straffe Zeitorganisation und einen schnellen Takt geprägt. Eng hiermit verwoben sind der Grad der Vermarktlichung der Friseure, die Flexibilitätsanforderungen an die Friseure sowie die Möglichkeit, Beruf und Privatleben miteinander zu vereinbaren – auch hier ist in Frankfurt die Ökonomisierung im Sinne von Subjektivierung und Entgrenzung am stärksten ausgeprägt. Das extreme Gegenbeispiel ist Dortmund, das sich immer noch am Ideal des traditionellen Facharbeiters oder Handwerksgesellen im Normalarbeitsverhältnis orientiert (mit lebenslanger Vollbeschäftigung in einem Beruf und in einem Betrieb mit festen Arbeitszeiten und einer klaren Trennung von Arbeit und Privatleben).

Auch mit der Individualität der Arbeitenden gehen die Städte sehr unterschiedlich um. Wieder ist in Frankfurt die Ökonomisierung am meisten fortgeschritten – Individualität wird hier fast vollkommen unterdrückt. Kommunikationsschulungen, straffe Zeitpläne und perfekte Dienstleistungsergebnisse (wie vom Fließband) untermauern dies. In allen anderen Städten wird Individualität dagegen zugelassen und entweder bewusst als Mittel des wirtschaftlichen Wettbewerbs eingesetzt (Birmingham) oder professionell kontrolliert, wobei die Einpassung in Strukturen der Salongemeinschaft ein Gegengewicht bildet (Dortmund und Glasgow).

Auch das Verhältnis von Wirtschaft und Lebenswelt ist in den vier Städten sehr unterschiedlich gewichtet. In keiner der Städte dominiert die Ökonomie so stark das sonstige soziale Leben wie in Frankfurt. In den anderen drei Untersuchungsstädten widersetzt sich dagegen die Lebenswelt ein Stück weit dem Zwang des Ökonomischen. Entgegen der Unterstellung des einzigen am persönlichen Eigennutz orientierten *homo oeconomicus* ist hier Gemeinschaft eine wichtige Handlungsorientierung. Unsere Daten deuten zwar darauf hin, dass es ein „Zuviel“ an Lebenswelt in der Wirtschaft geben kann. Ein Beispiel ist die sehr hohe Orientierung an den Bedürfnissen der Mitarbeiter in Dortmund, die sich teils negativ auf den ökonomischen Erfolg auswirken. Das muss aber nicht so sein, wie Glasgow in unserem Beispiel zeigt.

Entgegen allen ökonomischen Binsenweisheiten führt umgekehrt eine hohe Ökonomisierung nicht automatisch zum ökonomischen Erfolg. Dies zeigt sich darin, dass die Ökonomisierung in Frankfurt und *Birmingham* am stärksten ausgeprägt scheint, dennoch aber die Wirtschaft in Frankfurt und *Glasgow* stärker als in Birmingham und Dortmund floriert. Es scheint also vielmehr auf die spezifische Grenzziehung zwischen und wechselseitige Verschränkung von Wirtschaft und Lebenswelt anzukommen.

Statt also zu fragen, ob es zu einer Ökonomisierung kommt und wie stark sie ist, wäre es viel sinnvoller zu fragen, wie Ökonomie und Gesellschaft lokalspezifisch voneinander abgrenzt und miteinander verschränkt sind, wie sich diese lokalen Unterschiede erklären lassen und welche Auswirkungen nicht „Ökonomisierung“ als Ganzes, sondern die lokalspezifische

Verschränkung von Ökonomie und Gesellschaft auf sowohl Wirtschaft als auch Lebenswelt hat.

Verschränkung von Grenzziehungspraktiken und lokaler Variation

Ich habe bislang argumentiert, dass die Grenzen zwischen und die Verschränkung von Ökonomischem und Nicht-Ökonomischem sozial konstruiert sind und lokalspezifisch variieren, wobei „lokal“ seit der Industrialisierung vor allem nationalstaatliche Territorien meint. Was wir derzeit empirisch beobachten, ist folglich kein illegitimer Eingriff des Marktes in die Lebenswelt (und umgekehrt). Ich würde auch nicht wie Nashehi (2012: 411) von einer „Optionssteigerung des Ökonomischen“ sprechen. Vielmehr würde ich von einer parallel verlaufenden Auflösung und Neuverhandlung der historisch konstruierten Grenzen der (bislang nationalstaatlich organisierten) Wirtschaftsräume sowie der Grenzen zwischen Ökonomischem und Nicht-Ökonomischem sprechen. Konkret erfahren heute Märkte sehr unterschiedliche räumliche Ausdehnung. Diese reicht von rein stadtbezogener Marktorganisation (z.B. dem oben diskutierten Friseurmarkt) über nationalstaatliche Organisation bis hin zu globaler Produktion (Baur 2013 k; Braun / Wolbring 2012: 390).

Ich habe oben auch geschrieben, dass innerhalb der Wirtschaft unterschiedliche Märkte existieren, die zwar miteinander verschränkt sind, aber jeweils unterschiedlichen Logiken folgen. Dabei fällt auf, dass in der bisherigen Forschung Arbeits- und Finanzmärkte sehr gut, alle übrigen Märkte bestenfalls mäßig erforscht sind, was insofern problematisch ist, weil beide Märkte zwar zentrale Aufgaben für die Gesamtwirtschaft übernehmen, aber gerade wegen ihrer spezifischen Produkteneigenschaften auch in vielerlei Hinsicht eher untypische Märkte sind. Eine wesentlichste Eigenschaft des gehandelten Gutes ist seine Materialität, da dies unter anderem beeinflusst, mit wieviel Aufwand das Produkt den physischen Raum überwinden kann. Durch ihre stärkere Immaterialität sind Kapital und Medien grundsätzlich leichter transportierbar und damit globalisierbar als Arbeit und andere Waren. Eine wichtige Frage wäre daher nicht nur, wie sich die unterschiedliche räumliche Ausdehnung von Arbeits- und Finanzmärkten (Sassen 1998) sondern auch die zwischen anderen Märkten auf globale Produktions- und Ungleichheitsstrukturen auswirkt.

Ein weiteres Set von Fragen ergibt sich aus der *Spannung von Globalem und Lokalem*. Wie lässt sich etwa die obige Beobachtung, dass es lokale Unterschiede in den Wirtschaftspraktiken gibt, mit den Befunden der Ökonomie der Konventionen vereinbaren, dass die Produktionskette über verschiedene Standorte hinweg aufrechterhalten wird, indem Zulieferer, Produzenten und Handel die komplette Wertschöpfungskette an Qualitätskonventionen ausrichten und so den Markt segmentieren (Diaz-Bone 2007)? Wie also kann eine globale Produktionskette angesichts lokalspezifischer Konventionen über verschiedene Standorte organisiert werden?

Setzt man an der Konsumentenseite an, stellt sich die Frage den *lokalen Präferenzstrukturen der Kunden*. Natürlich wird heute Vieles global produziert und vertrieben, aber besucht man verschiedene Länder, so fällt auf, dass man eben nicht alles überall kaufen kann. Warum kann man etwa in ländlichen Gebieten des einen Landes Coca-Cola, des nächsten Landes Waschpulver und Kosmetikprodukte und des nächsten Landes Medikamente kaufen? Der Verdacht liegt nahe, dass dies mit Wertstrukturen zusammenhängt, die globale Wirtschaftsprozesse lokal brechen. Wo und warum also findet eine Pluralisierung, wo eine Homogenisierung statt (Braun / Wolbring 2012: 390)? Was wird wann warum vermarktlicht – und was nicht? Diese Fragen sind, wahlgemerkt, nicht nur für Haus-, Erziehungs- und Pflegearbeiten zu stellen, sondern auch für klassische Konsumgüter.

Im Prinzip sind – und hier komme ich zu meiner Ausgangsbeobachtung zurück – diese Fragen nach den Grenzen des Ökonomischen und seiner Verwebung mit dem Nicht-Ökono-

mischen uralte Fragen der Soziologie, und diese müssen – je nachdem, wie man argumentiert – wieder oder endlich gestellt werden.

Literatur

- Baur, N. (2001): Soziologische und ökonomische Theorien der Erwerbsarbeit, Frankfurt / Main.
- Baur, N. (2008 a). Markt, in: N. Baur / K. Hermann / M. Löw / M. Schroer (Hrsg.), Wiesbaden, Handbuch Soziologie, S. 273-294.
- Baur, N. (2008 b). Konsequenzen des Verlusts des ganzheitlichen Denkens, in: O. Struck / H. Seifert (Hrsg.), Arbeitsmarkt und Sozialpolitik, Wiesbaden, S. 189-229.
- Baur, N. (2011): Mixing Process-Generated Data In Market Sociology, in: Quality & Quantity 45 / 6, S. 1233-1251.
- Baur, N. (2013 a): Was ist eigentlich ein Markt?, in: SozBlog, abrufbar unter: <http://soziologie.de/blog/?p=997>, letztes Abrufdatum: 13.3.2013.
- Baur, N. (2013 b): Die angebliche Ohnmacht der Politik, in: SozBlog, abrufbar unter: <http://soziologie.de/blog/?p=1025>, letztes Abrufdatum: 7.4.2013.
- Baur, N. (2013 c): Markt und Macht, in: SozBlog, abrufbar unter: <http://soziologie.de/blog/?p=1553>, letztes Abrufdatum: 9.4.2013.
- Baur, N. (2013 d): Konsumgütermärkte als komplexe Interaktionsketten, in: SozBlog, abrufbar unter: <http://soziologie.de/blog/?p=1647>, letztes Abrufdatum: 5.4.2013.
- Baur, N. (2013 e): Was ist eigentlich Geld?, in: SozBlog, abrufbar unter: <http://soziologie.de/blog/?p=1215>, letztes Abrufdatum: 30.3.2013.
- Baur, N. (2013 f): Die Insolvenz der Frankfurter Rundschau, in: SozBlog, letztes Abrufdatum: 11.3.2013.
- Baur, N. (2013 g): Spiegel Online als Aldi des Zeitungswesens, in: SozBlog, abrufbar unter: <http://soziologie.de/blog/?p=1131>, letztes Abrufdatum: 10.3.2013.
- Baur, N. (2013 h): Der Ernährer und die Hausfrau, in: SozBlog, abrufbar unter: <http://soziologie.de/blog/?p=1032>, letztes Abrufdatum: 20.4.2013.
- Baur, N. (2013 i): Deutsche Wirtschaftsregionen, in: SozBlog, abrufbar unter: <http://soziologie.de/blog/?p=1223>, letztes Abrufdatum: 25.3.2013.
- Baur, N. (2013 j): Frische Lebensmittel, in: SozBlog. <http://soziologie.de/blog/?p=1987>, letztes Abrufdatum: 28.4.2013.
- Baur, N. (2013 k): Raum ist nicht (nur) sozial konstruiert, in: SozBlog, abrufbar unter: <http://soziologie.de/blog/?p=1353>, letztes Abrufdatum: 18.3.2013.
- Baur, N. (2014 a): Verlaufsmusteranalyse, Wiesbaden (i.E.).
- Baur, N. (2014 b): Comparing Societies and Cultures, in: Historical Social Research 39 / 2 (i.E.).
- Baur, N. / M. Löw / L. Hering / A.L. Raschke / F. Stoll (2014 a): Die Rationalität lokaler Wirtschaftspraktiken im Friseurwesen, in: D. Bögenhold (Hrsg.), Soziologie des Wirtschaftlichen, Wiesbaden, S. 299-327 (i.E.).
- Baur, N. / L. Hering / A.L. Raschke / C. Thierbach (2014 b): Theory and Methods in Spatial Analysis, in: Historical Social Research 39 / 2 (i.E.).
- Beckert, J. (2009). The Social Order of Markets, in: Theory and Society 38, S. 245-269.
- Bögenhold, D. / M. Fink / S. Kraus (2009): Integrative Entrepreneurship-Forschung, in ÖZS 34 / 3, S. 22-42.
- Boyer, R. / Y. Saillard (Hrsg.) (2002): Régulation Theory, London.
- Braun, N. / T. Wolbring (2012): Ende der Ökonomisierung?, in: Soziale Welt 63, S. 379-400.
- Bröckling, U. (2007): Das unternehmerische Selbst, Frankfurt / Main.

- Crouch, C. / W. Streeck (Hrsg.)(2000): Political Economy of Modern Capitalism, London et al.
- Deutschmann, C. (2003): Industriesoziologie als Wirklichkeitswissenschaft, in: BJS 13 / 4, S. 477-495.
- Diaz-Bone, R. (2007): Qualitätskonventionen in ökonomischen Feldern, in: BJS 17 / 4, S. 489-509.
- Diaz-Bone, R. / L. Thévenot (2010). Die Soziologie der Konventionen, Sonderheft Trivium Nr. 5, abrufbar unter: <http://trivium.revues.org/3540>, letztes Abrufdatum 5.3.2014.
- Durkheim, E. ([1893]1992): Über soziale Arbeitsteilung, Frankfurt / Main.
- Engels, A. / L. Knoll (Hrsg.)(2012). Wirtschaftliche Rationalität?, Wiesbaden.
- Eymard-Duverney, F. (2010): Konventionalistische Ansätze in der Unternehmensforschung, Sonderheft Trivium Nr. 5, abrufbar unter: <http://trivium.revues.org/3540>, letztes Abrufdatum: 5.3.2014.
- Granovetter, M. (1985): Economic Action and Social Structure, in: AJS 91, S. 481-510.
- Habermas, J. (1981): Theorie des kommunikativen Handeln (2 Bände), Frankfurt / Main.
- Hall, Peter A. / D. Soskice (Hrsg.)(2001): Varieties of Capitalism, New York / NY.
- Häußermann, H. / M. Kronauer / W. Siebel (Hrsg.)(2004): An den Rändern der Städte, Frankfurt / Main.
- Heidenreich, M. (2003): Territoriale Ungleichheiten in der erweiterten EU, in: KZfSS 55 / 1, S. 31-58.
- Henninger, A. / U. Papouschek (2006): Entgrenzte Erwerbsarbeit als Chance oder Risiko?, in: BJS 16 / 2, S. 189-209.
- Hering, L. (2014): Städtische Wirtschaftspfade, Wiesbaden (in Vorbereitung).
- Hirsch-Kreinsen, H. (2009): Entgrenzung von Unternehmen und Arbeit, in: J. Beckert / C. Deutschmann (Hrsg.), Wirtschaftssoziologie, Wiesbaden, S. 447-465.
- Hollingsworth, J.R. / R. Boyer (Hrsg.)(1997): Contemporary Capitalism, Cambridge.
- Jurczyk, K. / G.G. Voß (2000): Entgrenzte Arbeitszeit – Reflexive Alltagszeit, in: E. Hildebrandt (Hrsg.), Reflexive Lebensführung, Berlin, S. 151-205.
- Kleemann, F., I. Matuschek / G.G. Voß (2002): Subjektivierung von Arbeit, in: M. Moldaschl /G.G. Voß (Hrsg.), Subjektivierung von Arbeit, München – Mering, S. 53-100.
- Knoll, L. (2012): Wirtschaftliche Rationalitäten, in: A. Engels / L. Knoll (Hrsg.), Wirtschaftliche Rationalität?, Wiesbaden, S. 46-65.
- Lie, J. (1997): Sociology of Markets, in: Annual Review of Sociology 23, S.341-360.
- Nassehi, A. (2012): Ökonomisierung als Optionssteigerung. In: Soziale Welt 63. S. 401 – 418
- Pongratz, H.J. / G.G. Voß (2003): Arbeitskraftunternehmer, Berlin.
- Priddat, B. (2013): Bevor wir über ‚Ökonomisierung‘ reden: was ist ‚ökonomisch‘?, in: Soziale Welt 64 / 4, S. 417-434.
- Sassen, S. (1988): The Mobility of Labor and Capital, Cambridge.
- Simmel, G. ([1901]1996): Philosophie des Geldes, Frankfurt / Main.
- Simon, H.A. (1959): Theories of Decision Making in Economics and Behavioural Science, in: AER 49 / 3, S. 253-283.
- Sombart, W. (1916-1927): Der moderne Kapitalismus, Leipzig.
- Storper, M. / R. Salais (1997): Worlds of Production, Cambridge – London.
- Weber, M. ([1920–1921]1988): Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie, Stuttgart.

Prof. Dr. Nina Baur
Technische Universität Berlin
Institut für Soziologie
Fraunhoferstraße 33-36
10587 Berlin
nina.baur@tu-berlin.de