

Bankwirtschaftliches Wissen und die Fabrikation von Märkten.

Eine Fallrekonstruktion am Beispiel des polnischen Bankensektors

Von Herbert Kalthoff

1. Einleitung

Im Jahre 1998 sucht die Opel Polska SA – eine Tochtergesellschaft der Opel AG (Rüsselsheim) – gelernte Fachkräfte für ihr neues Produktionswerk in Gliwice (Polen). Den gut 30.000 Stellenbewerbern legt man einen Bewerbungsbogen vor, der auch folgende Frage enthält: »Sind Sie damit einverstanden, daß Ihr Lohn auf ein Bankkonto überwiesen wird?« (vgl. FAZ vom 30.10.1998, S. 3). Diese Frage klingt in den Ohren westlicher Leser überraschend, im polnischen Kontext aber erhält sie eine besondere Brisanz, denn weniger als 20 Prozent der arbeitenden polnischen Bevölkerung verfügt zu jener Zeit über ein Girokonto und weiß auch, wie ein Girokonto funktioniert. Diese Geschichte enthält zwei für eine Soziologie ökonomischen Handelns interessante Aspekte: Zum einen die Konstitution des Bankkunden, der kompetent mit (neuen) Transaktionstechnologien umzugehen versteht und dessen bankwirtschaftliches Alltagswissen durch die Einführung neuer Transaktionstechnologien kontinuierlich überformt wird. Zum anderen wirft der geschilderte Fall unweigerlich die Frage nach der Einführung von Märkten für spezifische (Bank-)Produkte auf.

Man kann – wie dies etwa die Wirtschaftswissenschaften tun – Märkte und damit ökonomische Tauschbeziehungen als ontologische Gegebenheiten betrachten, die zur sozialen Natur von Gesellschaften oder Individuen gehören. Demnach sind sie eine Selbstverständlichkeit, voraussetzungslos gegeben und immer schon vorhanden (vgl. Rosenbaum 2000). Folgerichtig ist es dann, von einer politischen, juristischen und sozio-kulturellen Einbettung von Märkten zu sprechen, die zu einer Rahmung von ansonsten regellos existierenden Tauschbeziehungen führt. Granovetter (1985) – und mit ihm eine kaum mehr zu überschauende, heterogene Netzwerkforschung – betont bekanntlich, dass Märkte und damit ökonomische Handlungen nur dann gelingen können, wenn sie in ein Netzwerk sozialer Beziehungen und rechtlicher Regelungen eingebettet sind.¹ Diese Argumentation beruht im Wesentlichen auf der Annahme, dass sich die moderne kapitalistische Wirtschaft aus einer vorkapitalistischen Wirtschaftsform mit ihren reziproken und redistributiven Tauschakten gelöst hat und ökonomisches Handeln auf der Basis freier Vertragsbeziehungen und ohne bleibende Verpflichtungen erlaubt (vgl. Polanyi 1995).² Die Funktion der Einbettungsmetapher besteht auf dieser Ebene darin, die zugrunde liegende Annahme unsichtbar zu machen, es handle sich bei Märkten – ökonomische Aktivitäten im Besonderen und Wirtschaft im Allgemeinen – nicht um historisch und kulturell gewachsene Institutionen und Praktiken, sondern um quasi

- 1) Eine unvollständige Liste dieser Forschung: Allgemein werden so unterschiedliche Phänomene untersucht wie etwa die Diffusion von Informationen und der Transfer von Wissen, die Effekte starker oder schwacher Bindungen und der unternehmensinterne Wettbewerb, die Struktur technologischer Allianzen und die Kooperation zwischen Produzenten und Zulieferern sowie die Schaffung und Stärkung sozialer Machtpositionen und Allianzen durch Netzwerke, die mehrere Unternehmen überlappen (bspw. Granovetter 1973; Uzzi 1997; Piore/Sabel 1984; Grabher 1993; Mintz/Schwarz 1985; Palmer 1983). Für einen Überblick zu den verschiedenen netzwerkanalytischen Schulen bspw. Emirbayer/Goodwin (1994) und Windeler (2001).
- 2) Beispielhaft Luhmann (1994, S. 57): »Sozial wird das System von *Reziprozität* unabhängig und damit unabhängig von *Bedingungen*, die *sehr stark durch den sozialen Rang der Beteiligten beeinflussbar sind*. Erst diese Ausdifferenzierung aus der normal erwarteten Reziprozität macht die Wirtschaft autonom, nämlich fähig, sich selbst zu regulieren« (H.i.O.).

natürliche Phänomene, die ohne staatliche Regelung leicht außer Kontrolle geraten können (vgl. Rottenburg et al. 2000).³

Ganz Allgemein betrachtet werden Netzwerke zugleich als Ressourcen für Handlungsoptionen der Akteure und als Ergebnis dieser Handlungen angesehen; man geht davon aus, dass man die Entstehung sozialer Handlungen systematisch auf Struktur beziehen kann und damit nicht mehr auf die Konstruktion individualisierter Akteure angewiesen ist. Die Kritik an den Netzwerkansätzen richtet sich insbesondere gegen die Abstraktion von den konkreten Wirtschaftsobjekten und damit gegen die Isolierung des Sozialen gegenüber anderen Elementen ökonomischer Praktiken. So schreibt etwa Krippner (2001, S. 791f.): »[...] Granovetter establishes economic sociology as an exercise in abstraction in which concrete objects are examined in a single aspect rather than in their complex multidimensionality. [...] In particular, efforts to ›embed‹ the market by network theorists have involved such high levels of abstraction that, paradoxically, social content is distilled away from the market construct.« Auch Fligstein (1996) weist auf systematische Erklärungsdefizite hin: »Networks are at the core of markets to the degree that they reflect social relations between actors. The major limitation of the network approaches is that networks are sparse social structures, and it is difficult to see how they can account for what we observe in markets« (Fligstein 1996, S. 657). Beide Kritiken zielen darauf ab, dass Netzwerkanalysen von den Inhalten ökonomischer Praktiken absehen und damit das explizite und stumme Wissen ignorieren, das diese Praktiken aber wissenssoziologisch betrachtet doch sind. Mit diesen kritischen Überlegungen wird nun nicht die Bedeutung sozialer Dimensionen für die Realisierung wirtschaftlicher Güter bestritten; betont wird dagegen vielmehr, dass der Kontext, in dem das Soziale stattfindet, durch die Materialität der Produktionsanlagen, durch Verfahren, Standards, zeitliche Strukturen etc. geprägt ist.

Die soziologische Systemtheorie betont ihrerseits, dass die Ökonomie ein ausdifferenziertes soziales System und damit eine operativ geschlossene Einheit darstellt, die sich autopoietisch über ein Kommunikationsmedium (i.e. Geld) reproduziert. Das Medium (Geld) und der Eigentumskode (Haben/Nichthaben) strukturieren die Kommunikation und die Beobachtung des sozialen Systems Wirtschaft; die wichtigste Form des Geldes ist die Zahlung: »Entscheidend sind Geldzahlungen« (Luhmann 1998, S. 727). Damit Gründe für Allokationen und Zahlungen bereit stehen, müssen diese an sich inhaltsleeren Medien und Kodes systemspezifisch mit Inhalten gefüllt werden (etwa »Profit machen«) (vgl. Luhmann 1994). Baecker (1991; 1992) hat aus systemtheoretischer Perspektive dargelegt, dass die Bank- und Finanzwirtschaft nicht allein mit Zahlungsversprechen handelt, sondern ebenfalls mit Risikotransformationen, das heißt mit den unterschiedlichen Zeithorizonten der Akteure.

Die systemtheoretische Forschung operiert mit einer Art Zwei-Welten-Modell: das »pralle Leben« (Nassehi 2004) hier, die Zahlung/Nicht-Zahlung als Reproduktionsmechanismus des Wirtschaftssystems dort. Auch wenn betont wird, dass sich die soziale Welt der Systeme nicht im binären Schematismus erschöpft, sondern »im Vorfeld [...] vielfältige Formen »wirtschaftlichen Handelns« möglich« sind (Nassehi 2004, S. 108), so sind es »[I]etztendlich [...] ausschließlich Zahlungen und Nicht-Zahlungen, die die Autopoiesis des Systems ausmachen« (Nassehi 2004, S. 108; vgl. auch Luhmann 1994, S. 52ff.; 1998, S. 756). Mit anderen Worten: Dem aus Sicht der Systemtheorie zentralen Mechanismus sind zeitlich und räumlich andere Praktiken und Ereignisse vorgelagert, die aber durch die Einheit der Kodierung »aufgehoben« werden. Man kann zum einen annehmen, dass mit dieser Aussage keine empiri-

3) Hierzu auch Barber (1995), der vorschlägt, die von Polanyi (1995) differenzierten Tauschakte in ihrer Verschränkung zu analysieren, um deutlich zu machen, dass jedes ökonomische Handeln notwendigerweise eingebettet ist. Auch für Max Weber (1985, S. 382ff.) war der ökonomische Tausch eingebettet, selbst wenn er sich einer anderen Sprache bediente.

sche Beobachtung vorliegt, sondern eine Setzung, die theorieinterne Gründe hat: Dann kommt es auf die Begründung der Autopoiesis an, in deren Kontext ein generalisiertes Kommunikationsmedium die Operationsweise des Systems beschreibt, in welchem es sich reproduziert. Bezugspunkte sind hier nicht empirische Referenzen, sondern andere wirtschaftstheoretische Grundbegriffe (Wert, Preis, Kapital, Arbeit etc.), die als »derivate[r] Sachverhalt« (Luhmann 1994, S. 55) behandelt werden. Man kann zum anderen annehmen, dass mit dem Zwei-Welten-Modell nicht allein eine theoretische Unterscheidung vorliegt, sondern auch eine Beschreibung empirischer Wirklichkeit: Dann kommt es in der ökonomischen Wirklichkeit tatsächlich und letztendlich nur darauf an, ob gezahlt oder nicht gezahlt wird. Auf den ersten Blick scheint die systemtheoretische These plausibel zu sein, denn wichtig ist ja, ob das Geld auf dem Konto ist oder nicht. Auf den zweiten Blick kann man mit dieser Setzung dennoch nicht so recht zufrieden sein, und dieses Unbehagen hat drei Gründe: Es irritiert erstens der hastige Blick auf das soziale Geschehen als Ersatz für empirische Forschung, also der Rekurs auf ein vorgängiges Wissen, durch das die Reduktion auf Zahlung/Nicht-Zahlung vorgenommen wird.⁴ Es irritiert zweitens der Umstand, dass die Handlungsräume sich nicht wechselseitig konstituieren, sondern »lose gekoppelt« sind oder abgeleitete Phänomene bilden. Und es irritiert drittens der Primat der binären Kodierung, der das soziale Leben auf eine abgeleitete Spur abonniert, wie ebenso eine hiermit verbundene implizite Arbeitsteilung zwischen soziologischer Gesellschaftstheorie und empirischer Soziologie. Mit anderen Worten: Weder scheint die Existenzweise des Ökonomischen dieser Feststellung zu entsprechen noch die damit einhergehende Reduktion empirisch belegt noch die alte Trennung zwischen Theorie und Empirie sinnvoll und begründet.

Dagegen argumentiert dieser Aufsatz genau anders herum: Erstens sind Märkte kein natürliches Ereignis, sondern eine Institution, die wie jede Institution kulturell hervorgebracht wird. Die Metapher der Einbettung ökonomischer Tauschbeziehungen meint hier nicht mehr ihre Enkulturation, sondern ihre Fabrikation, d.h. ihre Erzeugung. Man kann diese Arbeit an der Hervorbringung von Märkten als »Investition in die Form« beschreiben, durch die Tauschhandlungen rechtlich, ökonomisch und sozial gerahmt werden.⁵ Hierzu gehört beispielsweise die Regelung und Standardisierung bestimmter Prozeduren sowie die Stabilisierung desjenigen Gutes, das gehandelt werden soll (vgl. Rottenburg et al. 2000; Callon / Latour 1997). Zweitens wird mit Knorr Cetina (Knorr Cetina / Bruegger 2002) angenommen, dass die (technisch gerahmte) Performanz sozialer Aktivitäten – etwa der Repräsentation ökonomischer Praktiken durch Praktiken des Repräsentierens und der gemeinsamen Beobachtung ökonomischer Objekte – das ökonomische Geschehen konstituiert und damit auch Entscheidungen über Zahlungen und Nicht-Zahlungen. Märkte sind demnach Folge und Voraussetzung von theorieindizierten technischen Dingen, von (elektronisch gestützten) Interaktionsprozessen.

4) Knorr Cetina (1992) hat dies im Anschluss an wissenschaftsphilosophische Debatten (vgl. Harding 1976) als »empirische Unterkomplexität« bezeichnet. Beckert (1997, S. 325) nimmt an, dass die Autopoiesis des Wirtschaftssystems eine durch die Theoriekonstruktion erzeugte »Illusion« ist, sieht diese aber durch systemische Fremdreferentialität unterlaufen – ein Umstand, den die Systemtheorie selbst nicht ausschöpfe.

5) Mit dem Begriff der »Investition in die Form« beschreibt Thévenot (1984) die Kodierung und Normierung sozialer Praktiken durch die Erfindung und Einführung von »Formen« oder »Konventionen«, die etwa Qualitätsmerkmale von Produkten oder Bewertungsprinzipien für Personen oder Dinge festschreiben. Grundlage der Investition in eine Form ist die Kreierung einer Regel, der die Teilnehmer, für die diese Regel gilt, folgen sollen. Ein Beispiel für die Investition in die Form ist für Callon (1998) die ökonomische Theorie, die die ökonomische Praxis performativ rahmt. Weber (1988, S. 529) nimmt dagegen an, dass die ökonomische Theorie angeben kann, was »das geeignete Mittel« für einen »gegebenen Zweck« ist; zur »praktischen Wertung[...] realer Tatbestände« eigneten sich die »nützlichen Fiktionen der reinen Oekonomik« allerdings nicht.

sen und von Appräsentationen.⁶ Der Aufsatz nimmt sich also Aspekte ökonomischer Praktiken vor, die von der (Wirtschafts-)Soziologie bislang randständig behandelt worden sind.

Der empirische Fall, an dem diese Überlegungen expliziert werden sollen, ist die Einführung eines standardisierten westlichen Bankproduktes in Polen, mit der eine international operierende Großbank das Ziel verfolgte, die Finanzierung des Automobilhandels ganz und gar umzustellen. In den Transfer des Bankproduktes sind in diesem konkreten Fall verschiedene Akteure involviert: die Großbank mit ihrem Tochterunternehmen vor Ort und mit der Zentrale in einer europäischen Hauptstadt, der Generalimporteur einer internationalen Automobilmарke und einige Dutzend lokale Autohändler, die sich wie ein Netz über das Land verteilen. Wichtig sind ferner die rechtliche Kodifizierung durch den polnischen Gesetzgeber, die technischen Dinge, mit denen die (Tele-)Kommunikation und die Kalkulation umgesetzt werden, sowie andere mündlich oder schriftlich anwesende Entitäten, über welche die Akteure befinden (etwa die Konjunktur des polnischen Automobilsektors, die Rentabilität der Autohändler, Erfahrungen mit der Branche oder die Listenübereignung). Organisatorisch gesehen spielt diese Geschichte im operativen Bereich einer Bank, der mit ihren Eigenmitteln wirtschaftet (bspw. in Form von Krediten für verschiedenste Transaktionen). Konkret spielt sie im *Commercial Banking* und dort im *Corporate Banking* (Firmenkundenbetreuung) und dem *Risk Management*.⁷ Diese Abteilungen kooperieren mit der lokalen Abteilung *Finance & Trade*, die das Bankprodukt – nach einem gelungenen Start – in standardisierter Form anderen Großhändlern als eine Serviceleistung anbieten will. Das heißt, die Herstellung des Marktes für ein Bankprodukt ist auf dieser Ebene auch eine Marketingangelegenheit und damit eine Frage der Werbung, des Preises und des Ortes, an dem das Produkt erworben werden kann (vgl. Cochoy 1998).

Wie in der Falldarstellung sichtbar wird, spielen ökonomische Repräsentationen und Aushandlungen zwischen Bankmitarbeitern und Kunden eine zentrale Rolle in der Transfer- und Implementierungsarbeit. Damit gibt es neben der Arbeit am Produkt (Marketing) die Arbeit am Kunden und die Arbeit am schriftlichen Dokument. Diese schriftlichen Dokumente sind insofern wichtig, als sie das Kreditgeschäft repräsentieren, und zwar die Konstruktion des Kredites, die (kalkulierte) Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers und das Marktsegment. In den schriftlichen Formaten werden die Zahlen des Generalimporteurs transformiert und neu kalkuliert,⁸ und sie fungieren als soziale Prothese für mündliche Aushandlungen. Dies hat zwei Implikationen: Erstens schaffen die schriftlichen Dokumente die Grundlage dafür, dass überhaupt über etwas gesprochen werden kann. Zweitens rahmen sie die in den mündlichen Aushandlungen vorgetragenen Positionen, denn diese sind recherchiert, vorbereitet, diskutiert und schriftlich dokumentiert worden. Der Sprecher ist also nicht allein der autonome Sprecher, wie ihn ein situationistischer Ansatz konzipieren würde, sondern auch ein Sprecher, der durch die Praxis der schrift-mündlichen Dokumentation kognitiv eingestellt wor-

- 6) Mit dem Begriff der Appräsentation beschreibt die Phänomenologie Kontexte von »zeichenhaften und symbolischen Verweisungen« (Schütz 1971, S. 342). Das heißt: »[...] ein Gegenstand, eine Gegebenheit oder ein Geschehnis [wird] nicht als es selbst erfahren, sondern als etwas, das für ein anderes Objekt steht, das dem erfahrenden Subjekt nicht unmittelbar gegeben ist« (Schütz 1971, S. 342f.). Zur Konstitution von Objekten durch Appräsentation vgl. Husserl (1992, S. 109ff.), Schütz (1971, S. 339ff.) und Schütz/Luckmann (1984, S. 178ff.); zum Gebrauch des Konzeptes in der Finanzsoziologie vgl. Knorr Cetina/Bruegger (2002).
- 7) Im Unterschied dazu: Das *Investment Banking* – ebenfalls Bestandteil des operativen Geschäfts – wirtschaftet nicht mit den Eigenmitteln der Bank, sondern mit den finanziellen Einsätzen der Kunden. Dies bedeutet, dass die mit den Finanzprodukten einhergehenden Risiken jeweils andere Adressaten haben.
- 8) Zur Transformation ökonomischer Zahlzeichen in der Praxis der Risikoanalyse vgl. Kalthoff (2004c, S. 165ff.).

den ist. Aushandlungstheoretisch betrachtet wird an diesem Fall also deutlich, wie tief die Argumentationen, deren schriftliche und mündliche Vorbereitung im eigenen Recht zu betrachten ist, in der Tochtergesellschaft eines Bankkonzerns verankert sind. Folgt man Heidegger (1997; 2000) und Wittgenstein (1994), dann ist eine Kalkulation nicht nur eine Operation mit Zahlen (besser: Zahlzeichen), sondern immer auch ein Umgang mit Erwartungen: Kalkulieren heißt demnach auch »mit etwas rechnen, d.h. etwas in Betracht ziehen, auf etwas rechnen, d.h. in die Erwartung stellen« (vgl. Heidegger 2000, S. 54; 1997, S. 167f.).⁹ Soziologisch interessant ist die ökonomische Kalkulation folglich insofern, als sie nicht bloße *Berechnung* ist, die durch ihre Performanz etwas zum Vorschein bringt, sondern eine *Operation*, die durch ihre Regeln, Kategorien und Operatoren ökonomische Objekte konstituiert sowie Sichtweisen und Wahrnehmungen fixiert (vgl. Kalthoff 2004a). Dies wird in den Aushandlungen und ihren Vorbereitungen sichtbar.

Ziel dieses Beitrags ist es, die konkrete Arbeit an der Erzeugung von Marktbeziehungen im Kontext der Einführung eines neuen, einfachen Bankproduktes nachzuzeichnen. An diesem Beispiel soll deutlich werden, wie stark die Bankwirtschaft in die Erzeugung von Produktions- und Verbrauchermärkten involviert ist und wie stark der Glaube der Teilnehmer an das konstruierte Kreditgeschäft und die Zahlenwerte ist, die sie mittels Kalkulationstools errechnen. In diesem Sinne zeigt der dargestellte Fall, was vor Ort alles getan werden muss, um ein Kreditgeschäft – und damit eine ökonomische Kooperation – zum Laufen bringen zu können. Der Aufsatz rückt damit die Arbeit am schriftlichen Dokument in zweifacher Weise in den Blick. Erstens in Bezug auf den Umgang mit ökonomischen Repräsentationen (z.B. finanzwirtschaftlichen Kategorien, Ziffern, Tabellen etc.), zweitens in Bezug auf die Praxis der Konstruktion des Kreditgeschäftes, das – schriftlich fixiert – im Kontext der lokalen und translokalen Zirkulation verändert, überarbeitet, korrigiert, erweitert wird. Auf die Rolle der technischen Dinge, mit denen die Kalkulationen und Repräsentationen umgesetzt werden, geht der Beitrag nicht vertiefend ein (vgl. aber Kalthoff 2004b).

Die nun folgende Rekonstruktion stellt zunächst die Ausgangslage und die rechtliche Kodifizierung durch die Einführung des KfZ-Briefes dar, die dem Bankprodukt den Weg ebnet (2.). Waren vorher direkte Finanzbeziehungen zwischen einem Generalimporteur und seinen Händlern kennzeichnend für die Abwicklung des Geschäftes, so wird mit der Einführung des Kfz-Briefes zum ersten Mal in der Geschichte des polnischen Automarktes eine internationale Großbank zur Finanzmediatorin, die über Inkassoverfahren den Verkauf der importierten Pkw und damit die Geschäftsbeziehung zwischen dem Generalimporteur und seinen Händlern umstellt (3.). Der vierte Abschnitt analysiert die Aushandlungen, die mit der Einführung des Finanzierungsverfahrens verbunden sind, und resümiert den Effekt dieser veränderten Risikoallokation (4.). Der Schluss fasst die Ergebnisse zusammen und skizziert das Programm einer Soziologie ökonomischen Wissens (*Social Studies of Finance*) (5.). Das empirische Material, das dem Aufsatz zugrunde liegt, wurde im Rahmen einer mehrmonatigen teilnehmenden Beobachtung in der polnischen Tochtergesellschaft einer internationalen Großbank gesammelt und durch Experteninterviews mit den zentralen Akteuren in der polnischen Tochtergesellschaft der Bank ergänzt.¹⁰ Die professionelle Welt, die in diesem Auf-

9) In den Worten von Wittgenstein (1994, S. 325): »Wir beurteilen die Fakten mit Hilfe der Rechnung ganz anders, als wir es täten, wenn wir das Resultat der Rechnung nicht als etwas ein für allemal bestimmtes ansähen.«

10) Wolff (2000) betont, dass die Analyse von Dokumenten immer auch eine Analyse des Formates beinhalten sollte, in der das Dokument den Inhalt aufbereitet, den es präsentiert. Dieser reflexive Umgang antwortet auf die List der Darstellungsformate, die das, was von menschlichen Akteuren geschaffen wird, in etwas verwandeln, das sich den Akteuren als Objektivität darbietet (vgl. Rottenburg 2002, S. 170ff.; auch Goody 1977, S. 74ff.).

satz erörtert wird, lebt von der Vergeheimnisung ihrer Gegenstände. Damit diese Geheimnisse gewahrt bleiben, präsentiert der Aufsatz das empirische Material in anonymisierter und geänderter Form.

2. Staatliche Registratur und doppelte Identität

In einem Interview berichtet der Abteilungsleiter einer internationalen Großbank in Warschau, dass seine alten Kollegen im Westen, nachdem er ihnen von seinem Wechsel in die Warschauer Tochtergesellschaft erzählt hatte, lachten und fragten, ob denn sein Auto nicht schon längst dort drüben sei. Ironische Anspielungen auf oder Witze über einen florierenden, aber illegalen Automarkt sind Ende der neunziger Jahre in Deutschland nicht selten. Sie sind eingebettet in die Erzählung, dass sich mit der Wende in Mittel- und Osteuropa und der Öffnung der Grenzen illegale Aktivitäten in die Bundesrepublik Deutschland verlagerten. Dass dieses Geschäft so florieren kann (oder konnte), liegt (oder lag) nicht allein an durchlässigen Grenzen, an fehlenden Kontrollen, an anderen Eigentumsvorstellungen oder gut organisierten Verschiebungen, sondern auch und vor allem an einer anderen Form der rechtlichen Kodifizierung des Autobesitzes in den mittel- und osteuropäischen Staaten. Das heißt: Das illegale Geschäft mit der Ware Fahrzeug setzt nicht allein ein ausgedehntes Organisationsnetz voraus, sondern eine rechtliche Situation der amtlichen Registrierung, die eine relativ problemlose Verrechtlichung illegal erworbener Güter ermöglicht; hierbei ist nicht etwa an korrupte Funktionäre öffentlicher Administrationen in West- oder Osteuropa zu denken, sondern an die rechtliche Konstruktion der Automobilregistratur.

Ganz allgemein gesehen leisten administrative Registraturen insbesondere eins: Sie kennzeichnen Personen und Dinge (bewegliche und unbewegliche) durch ein amtliches Dokument (wie Personalausweise und Reisepässe, Grundbuch- und Katasterauszüge), das bestimmte, als stabil angesehene Parameter der zu registrierenden Entität fixiert. Sie übertragen Dinge oder Personen in amtliche Registraturlisten, die Identifizierungen ermöglichen sowie Identitäten und Rechte (etwa des Verkaufs) zuschreiben.¹¹ Das heißt: Die amtlichen Kennzeichnungssysteme erzeugen durch ihre Inventarisierungspraxis eine *zweite Existenz* von Dingen und Personen. In Anlehnung an Kantorowicz Analyse der »zwei Körper des Königs« (Kantorowicz 1990) kann hier von den zwei Körpern der Menschen und der Dinge gesprochen werden: die materiellen Körper in ihrem konkreten Sein einerseits, die papierförmigen Körper des amtlichen Seins andererseits. Die Erfindung des amtlichen Seins erzeugt eine Art sozialer Doppelexistenz von Menschen und Dingen: Sie schafft sowohl die Bedingungen für Gewissheit als auch für administrative Herrschaft und Kontrolle, denn ein Mensch ohne Pass kann nicht reisen, ein Pkw ohne Kfz-Brief nicht verkauft und ein Grundstück ohne Grundbuchauszug nicht bebaut werden. Dies impliziert auch, dass mit der Trennung von einem Objekt und seinen Papieren Einschränkungen und Kontrollen von Seiten des Staates durchgesetzt werden können. Die amtlichen Kennzeichnungssysteme konstituieren auf diese Weise eine Praxis der räumlichen Verortung, Benennung und Vermessung, denn Dinge erhalten etwa Eigennamen oder Kennzeichen, und neue Parameter halten ihre Merkmale fest.¹² Sie konstituieren aber auch eine Praxis, die nicht nur Menschen, sondern auch Dinge wie eigenständige Subjekte betrachtet, die über typische Merkmale und eine Identität – und damit über eine Geschichte – verfügen, die sich auch belegen und ausweisen lässt.

11) Die Praxis der amtlichen Registratur ist in den europäischen und angloamerikanischen Staaten keineswegs einheitlich geregelt (vgl. Metzler 1996). Bedingt durch die sozialen und politischen Umwälzungen im Zuge der russischen Revolution (1917) wurden in einigen Ländern Mittel- und Osteuropas die Grundbücher bzw. Kataster zerstört und seit den 1990er Jahren wieder neu aufgebaut (bspw. in Moldawien). Zur Neuverteilung von ehemals kollektiviertem Land und zur damit einhergehenden kartografischen (Neu-)Ordnung vgl. Hirschhausen (1997).

12) Man denke hier etwa an die Einführung biometrischer Methoden zur Bestimmung menschlicher Identität.

Die Geschichte der Rekonfiguration des polnischen Automarktes beginnt mit der Novelle der polnischen Straßenverkehrsordnung, das heißt mit der rechtlichen Einführung des Kfz-Briefes, mit dem der polnische Gesetzgeber ein zweite Pkw-Registratur einführt: Neben dem schon obligatorischen Fahrzeugschein, der die Zulassung zum öffentlichen Straßenverkehr dokumentiert, kommt nun der Kfz-Brief hinzu, der die Geschichte des konkreten Pkw (etwa technische Parameter, Eigentümer und Wechsel der Eigentümer) aufzeichnet. Aber dieses amtliche Dokument dokumentiert nicht allein die Biografie des Pkw, sondern legitimiert auch Tauschgeschäfte und seinen praktischen Gebrauch. Administrative Registraturpraxis bedeutet demnach nicht allein, Individuen und Artefakte in eine amtliche Liste einzutragen und mit einem mobilen Dokument auszustatten, das sichtbare Merkmale der Identität amtlich beurkundet und somit kontrollierbar macht, sondern impliziert auch, den Nutzer des Dokuments mit definierten Gebrauchsrechten auszustatten. Qua Definition ist der Kfz-Brief das Dokument schlechthin, das über die Geschichte eines Pkw Auskunft gibt und durch das der Eigentümer seine Rechte ausweisen kann.

In der Geschichte der polnischen Straßenverkehrsordnung existiert der Kfz-Brief bis 1999 nicht; bis dahin meldet ein Autobesitzer seinen Pkw bei einer unteren Behörde an und bekam hierfür den Fahrzeugschein ausgehändigt. Der polnische Fahrzeugschein (*»Dowód rejestracyjny pojazdu«*) weist nach, dass der Pkw von einer staatlichen Administration zum Straßenverkehr zugelassen wurde. Der Fahrzeugschein enthält Identifikationsinformationen (etwa Autokennzeichen, Motornummer, Farbcode), einige technische Parameter (etwa Gewicht, Motortyp), die Anschrift der Fahrzeughalterin und das jeweilige Datum der Registrierung. Im Sommer 1999 erlässt dann das polnische »Ministerium für Transport und Seewirtschaft« verschiedene Verordnungen, welche erstens die Distribution und Lagerung von Kfz-Briefen, zweitens das Verfahren der Ausgabe von Kfz-Briefen und drittens die Gebühren neu regeln;¹³ zur gleichen Zeit verabschiedet der polnische Gesetzgeber eine Novelle der Straßenverkehrsordnung,¹⁴ die den Kfz-Brief (*»Karta pojazdu«*) für Neuzulassungen obligatorisch macht.¹⁵ Der Kfz-Brief, der im Gegensatz zum Fahrzeugschein den Pkw dokumentiert, ist ein lebenszeitliches Dokument, denn für jeden Pkw wird in der Regel nur ein Kfz-Brief ausgestellt. Er dokumentiert die Auto-Biografie, indem er neben technischen Parametern und Identifikationsinformationen Angaben über Registrierungen, wechselnde Eigentümer, Stilllegungen, Umkennzeichnungen etc. vermerkt. Die Einführung des Kfz-Briefes verändert langfristig – so die These – nicht nur den polnischen Fahrzeughandel sondern ebenso die Eigentumsvorstellungen, denn er macht – in der Sprache der *actor network theory* – aus der einfachen Interaktion eine »gerahmte Interaktion« (Latour 1994, S. 590).¹⁶ In diesem Sinne

13) Verordnungen des Ministeriums für Transport und Seewirtschaft (Juni 1999) zur Regelung der Kfz-Briefe [Rozporządzenie Ministra Transportu i Gospodarki Morskiej z dnia 21 czerwca 1999 r. w sprawie dokumentów stanowiących podstawę wpisu danych do karty pojazdu oraz czynności jednostek zajmujących się dystrybucją, przechowywaniem i wydawaniem kart pojazdów (Dz. U. z dnia 1 lipca 1999 r.); Rozporządzenie Ministra Transportu i Gospodarki Morskiej z dnia 21 czerwca 1999 r. w sprawie warunków i trybu wydawania kart pojazdów, wzoru karty pojazdu i jej opisu (Dz. U. z dnia 1 lipca 1999 r.); Rozporządzenie Ministra Transportu i Gospodarki Morskiej z dnia 21 czerwca 1999 r. w sprawie wysokości opłat za wydanie karty pojazdu (Dz. U. z dnia 1 lipca 1999 r.)].

14) Novelle der Straßenverkehrsordnung (*»Gesetz über den Straßenverkehr«*, 20. Juni 1999) [Ustawa z dnia 20 czerwca 1997 r.; Prawo o ruchu drogowym. (Dz. U. z dnia 19 sierpnia 1997 r.)].

15) Die Entwicklung der polnischen Automobilindustrie wird hier nicht weiter thematisiert; für einen Überblick aus ökonomischer Perspektive vgl. Richet/Bourassa (2000).

16) Während Latour (1994) den Dingen und Artefakten die Fähigkeit zuschreibt, die Interaktion in die entsprechende Bahn zu lenken, ist es bei Weber (1988, S. 494) bekanntlich das Ethos, das diese Aufgabe übernimmt.

kann man dieses kleine Dokument als ein wichtiges Element in der Umwandlung des Auto-sektors verstehen.

3. Die Umwandlung der Finanzierungsform

Ein Generalimporteur bietet über ein Netz von einigen Dutzend Einzelhändlern, die sich geografisch über ganz Polen verteilen, Pkw einer großen europäischen Automarke an. Um sein Geschäft zwischenfinanzieren zu können, verfügt der Importeur bislang bei zwei verschiedenen Banken über Kreditlinien in Höhe von insgesamt ca. 40 Millionen Euro, davon 20 Millionen Euro als Garantie für den Autohersteller und 20 Millionen Euro für die Zwischenfinanzierung der Händler. Zwischenfinanzierung heißt, dass bei Nichtverkauf des Pkw bis zu einem festgelegten Stichtag der entsprechende Betrag durch einen Kredit finanziert wird, den die Bank dem Importeur und der Importeur den Händlern zur Verfügung stellt. In einem solchen Fall zieht der Importeur eine Tranche, um seine eigene Rechnung zu begleichen, und stellt diesen Kredit nebst Zinsen den Händlern in Rechnung. Gleichzeitig stellen die Händler dem Importeur Garantien und Sicherheiten in Form von Bankgarantien oder Wechseln; der Importeur liefert den Einzelhändlern dann diejenige Stückzahl an Pkw, die im Wert der Hälfte der bereitgestellten Sicherheit (»Besicherungssumme«) entspricht. Dieses Finanzierungsmodell führt allerdings dann zu Schwierigkeiten, wenn Einzelhändler die Garantien nicht in einem entsprechenden Umfang bereitstellen können: Entweder wird der Handel ökonomisch unattraktiv oder die Refinanzierung ist ungesichert. Wie dargelegt, wird mit der Gesetzesnovelle die Ausstellung und Verwaltung von Kfz-Briefen für Importeure und Händler verpflichtend. Das heißt, dass der Kauf eines Pkw nur dann vollständig vollzogen ist, wenn der ausgefüllte Kfz-Brief mit ausgehändigt wird. An dieser Trennung von Eigentums- und Verfügungsrechten setzt die Logik des Bankproduktes an, mit der die polnische Tochtergesellschaft einer internationalen Großbank die Finanzierungsform umstellen will; für den Importeur und die Händler bietet sie die Option des Outsourcing der mit dem Kfz-Brief verbundenen administrativen Funktionen. Und so wird in dem hier diskutierten Fall die Verwaltung der Kfz-Briefe mit der Bereitstellung von Finanzmitteln zur Zwischenfinanzierung des Autohandels gekoppelt; als Akteur tritt nun die Großbank auf.

Im Laufe des Jahres 1999 sind Produktspezialisten der Abteilung *Finance & Trade* der polnischen Tochtergesellschaft über vier Vorgänge in Kenntnis gesetzt: erstens über die erfolgte Novellierung der Straßenverkehrsordnung durch den Gesetzgeber, zweitens über die zentrale Rolle des Kfz-Briefes für die Option des Inkassoverfahrens, drittens über die zentrale Anlaufstelle, welche die internationale Großbank zur Beratung und Implementierung von Inkassoverfahren eingerichtet hat, und schließlich viertens über die guten Geschäftsbeziehungen zwischen der Bank und dem Generalimporteur eines ebenfalls international operierenden Autoproduzenten. Die Koinzidenz von rechtlicher Kodierung, erfolgreicher Geschäftsbeziehung und bankintern verfügbarem Verfahrenswissen führt nach einer Reihe von Vorgesprächen zwischen den Bankabteilungen *Finance & Trade* und *Corporate Banking* zu der Entscheidung, das Projekt unter dem Namen »Car Trade Services« (CTS) anzugehen. Zuvor schon hat eine Produktspezialistin der Abteilung *Finance & Trade* mit der konzernweit zuständigen Einheit in der Bankzentrale konferiert und Unterlagen erhalten, die dieses Standardprodukt präsentieren. Insgesamt verspricht man sich eine Ausdehnung des Geschäftskontaktes durch organisch erzeugte Bankgeschäfte. Was hiermit gemeint ist, betont der Abteilungsleiter des *Corporate Banking*:

»Und dann sind Sie im Geschäft drin. Wenn Sie so was haben, läuft das andere Geschäft automatisch für Sie. Damit erreichen Sie eine sehr, sehr intensive Kundenbindung, vorausgesetzt, das wird ordentlich abgewickelt. [...] Sie haben automatisch das FX-Geschäft. [...] Je nachdem, wo die die Bankgarantien ausgelegt haben, finanzieren wir vor und haben hieraus ein schönes Geschäft, so dreißig Złoty pro

Kfz-Brief, aber das sind ja Tausende Stück im Jahr, und dadurch können Sie halt schöne Geschäfte dazu generieren.«

Das Zitat zeigt, dass ein Geschäft geradezu als ein Automatismus verstanden werden kann, der durch seine inhärente Logik immer neue Geschäfte generiert, die ihrerseits unterschiedliche Bankabteilungen aktivieren wie etwa den *Corporate Desk* für Devisentermingeschäfte oder die Abteilung *Finance & Trade* für die Verwaltung der Kfz-Briefe. Es verdeutlicht auch die optimistische Einschätzung zu Beginn des CTS-Projektes und den Glauben an die Gestaltbarkeit ökonomischer Abläufe. Es dokumentiert schließlich das Abwesende, und zwar die Folgen ökonomischen Handelns (z.B. Umweltverschmutzung) – die Wirtschaftstheorie spricht von »Externalitäten« –, die, da sie sich nicht kalkulieren lassen, auch nicht in die Verantwortung der Bankwirtschaft, sondern in die des Gemeinwesens fallen.

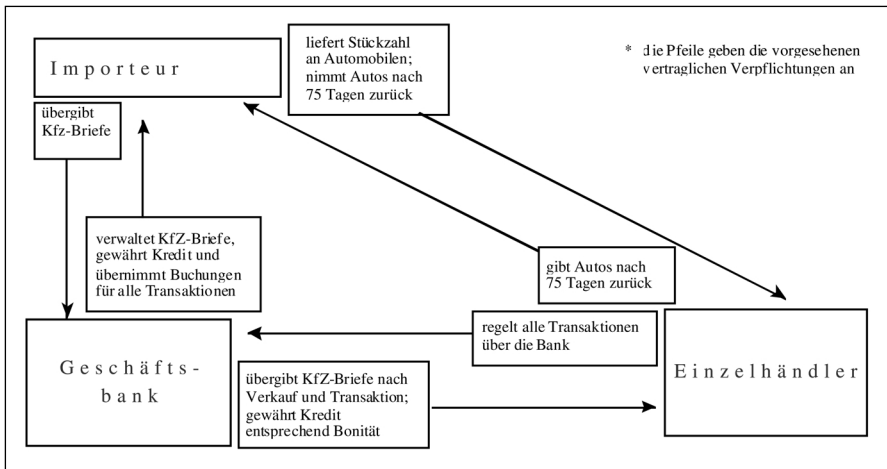
Die das Importunternehmen betreuende Mitarbeiterin des *Corporate Banking* präsentiert den Leitungskräften des Unternehmens die grundlegende Idee und die zentralen Aspekte des Projektes. Es wird insbesondere das enorme Einsparpotential betont, das der Importeur durch das Projekt für sich realisieren kann, da die Kreditaufnahme zur Zwischenfinanzierung der Händler und erhöhte administrative Aufwendungen entfallen. Auf die generelle Zustimmung zum CTS-Projekt durch die Leitungskräfte des Unternehmens folgt eine eher schwierige Aushandlung über die Kosten. Die Hauptakteure in diesem Spiel einigen sich in der Aushandlung darauf, die Kosten für den Importeur niedrig zu halten und den Kostenanteil für die Einzelhändler, die nicht vertreten sind und somit keine direkte Stimme haben, zu verdropeln. Stimmen innerhalb der Bank, welche die Belastung für die Einzelhändler zu bedenken geben, finden sich nicht. Das Geschäft seinen Händlern zu verkaufen, obliegt nun dem Importeur; die Bank ihrerseits hat einen Plan entwickelt, der eine sukzessive Einbindung aller Einzelhändler in den CTS-Plan vorsieht. In den Verhandlungen bedingt sich die Bank aus, das Projekt zunächst mit einem Dutzend guter Einzelhändler zu beginnen.

Ein besonderes Risiko besteht in der Frage, was mit den Pkw geschieht, die letztlich nicht verkauft werden. In den Verhandlungen einigt man sich darauf, dass der Importeur eine Garantie für seine Händler übernimmt und bei Nichtverkauf die Pkw zurücknimmt. Mit dieser Einigung kann sich die Abteilung *Corporate Banking* gegen die kritischen Stimmen aus der Risikoanalyse durchsetzen. Die Konstruktion des Kreditgeschäftes sieht also vor, dass das Risiko, das in dem Geschäft mit den Einzelhändlern steckt, durch den Hauptfirmenkunden abgedeckt wird; aus diesem Grunde spricht man in der Bank nur noch vom »Risiko Importeur«.

Im Spätsommer 2000 sind die Verhandlungen soweit abgeschlossen. Das CTS-Projekt hat nun folgendes Design erhalten, das vertraglich auch so fixiert werden soll (siehe Abb. 1, S. 168): Der *Importeur* liefert eine vereinbarte Stückzahl von Pkw an die Einzelhändler und stellt ihnen diese in Rechnung; zugleich schickt er die Kfz-Briefe für genau diese an die Einzelhändler gelieferten Pkw an die Bank. Der Importeur räumt seinen Händlern zur Begleichung der Rechnung eine Frist von insgesamt 75 Tagen ein. Kann der Händler die gelieferten Autos in diesem Zeitraum nicht verkaufen, nimmt er sie zurück. Jeder *Einzelhändler* bezieht Pkw von Seiten des Importeurs, ohne jedoch in den Besitz der Kfz-Briefe zu gelangen, wenngleich er mit dem Kauf der Autos die Eigentumsrechte erwirbt. Die Einzelhändler bezahlen die in Rechnung gestellten Autos entweder nach dem Verkauf (innerhalb von 28 Tagen) oder durch die Ziehung einer Kredittranche durch die Bank (ab dem 29. Tag). Für die Abwicklung seiner Finanzgeschäfte unterhält jeder Einzelhändler bei der Bank zwei separate Konten: ein Konto für die laufenden Finanztransaktionen und ein Kreditkonto mit einem Limit in Höhe der vereinbarten Kreditlinie. Wird die Rücknahmegarantie des Generalimporteurs nach 75 Tagen wirksam, sind die Einzelhändler dazu verpflichtet, die entsprechenden Pkw innerhalb von drei Tagen an den Importeur zurückzugeben. In der

vertraglichen Klausel soll festgeschrieben werden, dass die Pkw über die Bank an den Importeur zurückgehen, die Bank also in den Besitz von Pkw und Kfz-Brief kommt.

Abb. 1: Die Kreditkonstruktion: Design der reziproken Geschäftsbeziehung*

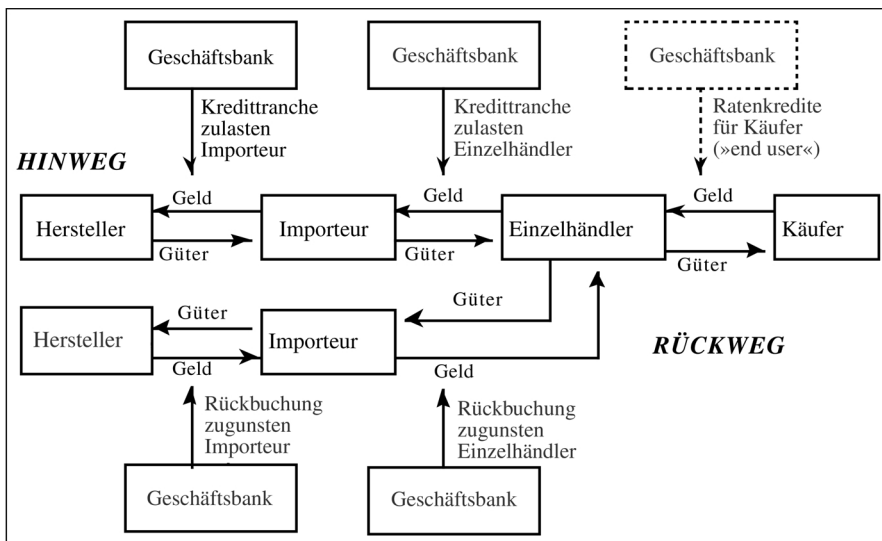


Die Bank ihrerseits gewährt dem Importeur einen weiteren Kredit für die Zwischenfinanzierung der Importe; dieser Kredit wird somit innerhalb der Transferkette an der Station Hersteller – Importeur eingesetzt. Ferner übernimmt die Bank die Verwaltung der Kfz-Briefe und richtet einen »revolvierenden Kredit« für jeden Einzelhändler ein, mit dem dann die fällige Zahlung an der Station Importeur – Einzelhändler für jedes einzelne Auto realisiert werden kann, und zwar dann, wenn das Auto nach 28 Tagen nicht an einen Käufer veräußert worden ist. Die Höhe des Kredites, den die Bank dem Einzelhändler einräumt, wird abhängig von seiner ökonomischen Performanz festgelegt (gut 20 Prozent seines Umsatzes); der Gesamtumfang des Kreditvolumens, den die Bank für diese Einzelhändler bereitstellt, soll sich auf gut 24 Millionen Złoty (ca. 6 Millionen Euro) belaufen. Um ihr Risiko weiter zu minimieren, startet die Bank das CTS-Projekt zudem mit einem Dutzend Einzelhändler, die von ihr nach geografischen und Rentabilitätsgesichtspunkten ausgesucht werden sollen: Dieses »cherry picking« (Risikoanalyst) erfolgt nach einer detaillierteren Analyse der Bilanzen durch die Risikoanalysten. Nach interner Schätzung erwartet die Bank, dass diese Einzelhändler gut 4 000 Pkw pro Jahr verkaufen. Durch den Umstand, dass der Importeur nach eigenem Bekunden ebenfalls mit einer Industriebank in Verhandlung steht, steigt innerhalb der Bank der Druck, das CTS-Projekt möglichst schnell zu implementieren, um bei der Selektion der Einzelhändler gegenüber der Industriebank nicht ins Hintertreffen zu geraten.

Die Implementierung des CTS-Projektes sieht Vertragsabschlüsse zwischen der Bank und dem Importeur sowie zwischen der Bank und den Einzelhändlern vor, in denen die verschiedenen Arbeitsschritte als Regelwerk des Autohandels verbindlich festgeschrieben werden sollen. Der Vertrag, den die Bank mit den einzelnen Händlern abschließen will, regelt u.a. die Kontoverbindung der Händler, die Kreditlinie, die Höhe des Kredites und enthält verschiedene Klauseln. Das CTS-Projekt und die daran gekoppelten Vertragswerke regeln folglich die Zirkulation von Waren (Autos) und Geld in Form von Kredittranchen. Dabei agiert im Hintergrund die Bank als Hauptakteur des Automarktes und seiner Rekonfiguration. Sie finanziert den Kreislauf der Waren (Autos) und des Geldes vor und sie sorgt auch im Falle der Nichtrealisierung des Verkaufes für eine Umkehrung des Geldflusses in der technischen

Form der Rückbuchung (siehe Abb. 2). Ihren Gewinn will die Bank durch die Verwaltung der Kfz-Briefe erzielen sowie durch die Kredittranchen, die sie den Akteuren auszahlt. In der Dreieckskonstellation von Importeur, Einzelhändler und Bank sind die Akteure auf reziproke Weise miteinander verknüpft, und zwar durch die Waren und durch das Geld, die sie – über die Involvierung der Bank – tauschen und zurücktauschen. Zugleich sind sie auch über ihre Interessen, an diesem ökonomischen Spiel teilzunehmen und an dieses Spiel der Zirkulation von Ware und Kapital zu glauben, miteinander in kaum kalkulierter Weise verbunden.

Abb. 2: Mehrfaches Eingeklinkt-Sein von Banken in Marktprozessen



Grundlage dieser Finanzkonstruktion ist, dass die Bank den Kfz-Brief als ein Artefakt betrachtet, mit dem die Akteure an die Vertragsregeln des Geschäftes gebunden bleiben; die Bank grenzt – mit anderen Worten – das Problem der Informationsasymmetrie ein.¹⁷ Sie betrachtet den Kfz-Brief als eine Sicherheit, obwohl der Kfz-Brief in seiner papiernen Form nicht über einen äquivalenten inneren Wert verfügt, sondern ein Verfügungsrecht darstellt: Der Kfz-Brief ist für die Bank ein Wertsymbol, aber kein Wertgegenstand.¹⁸ Ferner betrachtet die Bank auch die Buchungen und Rückbuchungen der Kredittranchen als Beleg für eine externe Referenz, denn diese stehen immer für einen Pkw. Aus ihrer Sicht verfügt die Bank demnach über eine Absicherung in Form der Kfz-Briefe und über eine Kontrolle der Finanztransfers.

4. Bankwirtschaftliche Aushandlungen

Nach ersten Berechnungen der Rentabilität des eingesetzten Eigenkapitals (»Return on Equity«),¹⁹ die im Laufe des Verfahrens mehrmals von den Mitarbeitern des *Corporate Banking*

17) Die Phänomene der »Informationsasymmetrie« und der Unvollständigkeit des Wissens sind in der Ökonomie von Akerlof (1970) am Beispiel von Märkten für Gebrauchtfahrzeuge analysiert worden.

18) Die Differenz von Wertsymbol und Wertgegenstand wird im Anschluss an Simmels Analyse (vgl. Simmel 1991) als Merkmal des Geldes identifiziert (vgl. Deutschmann 2000).

19) Der »Return on Equity« (Eigenkapitalrentabilität) gibt an, »wie effizient das Unternehmen aus Sicht der Unternehmenseigner gearbeitet hat« (Baetge 1998, S. 432).

und des *Risk Managements* mit Hilfe des rechnergestützten Kalkulationstools »Automatic Credit Calculation System (ACCS)« durchgespielt werden, erzielt die Bank eine Quote von über 70 Prozent (siehe Tabelle 1). Der Verdienst der Bank ergibt sich aus der Bearbeitungsgebühr in Höhe von zwei Prozent, die der Einzelhändler sofort nach Vertragsabschluss zu zahlen hat, sowie aus der Kreditmarge in Höhe von drei Prozent. In diesem Fall zeigt nun die errechnete Ziffer nicht die Rentabilität an, die durch das CTS-Projekt erzielt werden kann, sondern die Rentabilität, die die Bank aus der gesamten Geschäftsbeziehung mit dem Generalimporteur nach Umsetzung des CTS-Projektes erzielen würde. Mit anderen Worten: Die Bank *weiß nicht*, wie es um die Rentabilität, das heißt um den Nutzen des CTS-Projektes *an sich* steht; der ökonomische Nutzen dieses spezifischen Geschäftes ist für sie eine unbekannte Größe. Gleichwohl operiert man mit einer Ziffer, die als Ausdruck einer möglichen Rentabilität angesehen wird. Und so bezweifelt auch ein Risikoanalyst, dass die Kundenbeziehung für die Bank so profitabel wäre, wenn das Geschäft auf *stand alone*-Basis beruhte.

Tabelle 1: Ermittlung der Eigenkapitalrentabilität

Kundenverbindung	RR	SRK-Satz			
<Name>	b+	0.15%	Bilanzaktiva	Risikoaktiva	Ertrag
Produkt	Marge	Zusage			
Bar kfr.	1.00%	6,000,000	3,000,000	3,000,000	30,000
kfr. Händler	3.00%	15,000,000	10,000,000	10,000,000	300,000
Händler, 2,5% flat					250,000
...					
/. Standardrisikokosten (SRK)					25,000
+ Verzinsung des gebundenen Eigenkapitals					45,000
Ergebnis aus der Kundenverbindung nach SRK					750,000
RoE aus Kundenverbindung					72.35%

(Quelle: interne Berechnung der Geschäftsbank; anonymisiert und gekürzt)

4.1 Aushandlungen in der Tochtergesellschaft

Das CTS-Projekt ist innerhalb der Bank keineswegs unumstritten, sondern stößt auf starke Einwände von Seiten der Risikoanalysten in der Bankzentrale, die das Projekt genehmigen müssen. Aber auch die lokalen Risikoanalysten äußern sich zunächst skeptisch zu den Plänen des *Corporate Banking*. Sie weisen etwa darauf hin, dass die Einzelhändler aufgrund ihres niedrigen Umsatzes nicht zu den Zielkunden (»targets«) der Bank gehörten; Kreditgeschäfte mit ihnen konterkarierten die explizite Geschäftspolitik. Ferner argumentieren sie, dass eine Kundenbeziehung mit den Einzelhändlern dazu führe, dass die Bank ihrerseits de facto Jahresabschlüsse akzeptieren müsse, die nicht von Wirtschaftsprüfern attestiert worden seien. Aus nicht attestierten Unternehmenszahlen, von denen Bankmitarbeiter annehmen, dass sie keine »richtigen Zahlen« (Geschäftsführer einer Tochtergesellschaft) darstellen, könnten aber keine aussagefähigen Zahlenanalysen generiert werden. Denn die Kalkulationsprogramme, die die internationale Bank aus dem Westen importiert hat, können – so lautet das oft wiederholte Argument – mit nicht-standardisierten und ungeprüften Unternehmenszahlen nicht sinnvoll genutzt werden. Zahlenwerke der Unternehmen werden demnach erst durch diejenigen betriebswirtschaftlichen Methoden der Kalkulation legitimiert, durch die sie erzeugt werden.

Die Risikoanalysten äußern ferner den Verdacht, dass es sich bei den Einzelhändlern wohl um Privatpersonen handeln müsse; ein Risikoanalyst meint, dass man es sich in diesem Fall ganz und gar sparen könne, irgendwelche Zahlen zu prüfen. Diesen Einwänden setzt das

Corporate Banking entgegen, dass der Importeur das Risiko der Einzelhändler übernehmen wird. Zwar schließe man mit den Einzelhändlern Kontrakte, das Risiko existiere für die Bank aber nur als »Risiko Importeur«. Gegenüber den lokalen Risikoanalysten, die die Jahresabschlüsse der Händler detaillierter überprüfen, argumentieren Firmenkundenbetreuer mit Blick auf die risikoanalytischen Gesichtspunkte nur in Bezug auf den Generalimporteur. Erstens sei der Generalimporteur von der Bank mit »B+« gerastert worden, daher könne man mit diesem Risiko »gut leben«, und zweitens erziele diese rein polnische Adresse einen sehr guten Umsatz. Um dies zu belegen, führt eine Firmenkundenbetreuerin die Zahlen für das zweite Quartal des Jahres 2000 an, in dem der Importeur einen Nettogewinn von drei Millionen Euro erzielt hat. Machen die Analysten die fehlende Passung sowie das Risiko bezogen auf die Einzelhändler geltend, so argumentiert das *Corporate Banking* mit der hohen ökonomischen Performanz des Importeurs und dem stimulierenden ökonomischen Kontext (»florierender Automarkt«). Ein anderer Risikoanalyst gibt zu bedenken, dass das Konzept des Kfz-Inkassos, worauf das CTS-Projekt basiere, in den Ländern Westeuropas gar keinen guten Ruf genieße: Es gelte als sehr aufwendig und daher relativ teuer. Die Abteilung *Finance & Trade* beharrt dagegen auf der eigenen »Produkthoheit« und äußert die Auffassung, dass die Verwaltung der Kfz-Briefe mit den ausgehandelten 30 Złoty zu machen sei. Man gibt ferner zu bedenken, dass die Vorbereitungen für die Verwaltung der Kfz-Briefe schon weit fortgeschritten sind. Ebenso verstehe man dieses Projekt als einen praktischen Test: Es sei beabsichtigt, das CTS-Projekt zu standardisieren und anderen Unternehmen der Automobilbranche, die schon Firmenkunden der Bank seien, anzubieten. Dieses Argument zielt auf den Erwerb von Verfahrenswissen, über das die lokale Bank in diesem Bereich bislang noch gar nicht verfügt; es dehnt zugleich den Sinn des CTS-Projektes aus, denn die Umsetzung des Projektes ist als Test unter realen Bedingungen gedacht.

Der Antrag, den die lokale Bank bei der Konzernzentrale zur Genehmigung einreicht, sieht vor, dass der Kredit, den der Importeur bisher zur Zwischenfinanzierung seiner Einzelhändler benötigte, deutlich reduziert wird; zugleich wird ein Betrag für die Finanzierung der Einzelhändler in Höhe von ca. 9 Millionen Euro beantragt. Dieser Kredit wird für den Importeur beantragt, der auch eine Bürgschaft hinterlegt, wenngleich die Einzelhändler gegenüber der Bank als Kreditnehmer auftreten. Dies liegt an dem schon geschilderten Umstand, dass die Verwaltung der Kfz-Briefe von der Bank übernommen werden soll. Auch mit den Einzelhändlern will die Bank separate Verträge abschließen, die das Limit des Kredites in Abhängigkeit vom Umsatz festschreiben. Mit anderen Worten: Die lokale Bank beantragt den Kredit nicht für eine klassische Händlerfinanzierung, sondern für eine Händlerfinanzierung, die durch ein *backing* des Importeurs oder Großhändlers gedeckt ist. Die lokalen Risikoanalysten gehen davon aus, dass die zweifache Vertragskonstruktion – die Bank schließt Kreditverträge mit den Einzelhändlern und mit dem Importeur – das Risiko deutlich reduziert. Auf der mehrseitigen Darstellung des Projektes werden die positive Geschäftsentwicklung des Importeurs und des Automobilmarktes, die solide Planung für das laufende Jahr, das solide Management des Unternehmens und die zu erwartende Eigenkapitalrentabilität aufgeführt. Als Risiken werden der starke Wettbewerb auf dem Automarkt und Zinsänderungsrisiken genannt. Dem Antrag liegen mehrseitige Dokumente über die Unternehmenszahlen sowie Berechnungen finanzwirtschaftlicher Kennziffern (etwa Cashflow-Berechnungen, die Dupont-Formel und Schuldendienstfähigkeit) und die Risikobewertung des Unternehmens bei (hierzu: Kalthoff 2000).

4.2 Die Ablehnung durch die Bankzentrale

Knapp vier Wochen nach Übersendung des Kreditantrages an die zentrale Genehmigungsstelle des Bankkonzerns erreicht die lokalen Risikoanalysten ein Fax, in dem die zentralen Risikoanalysten den Kredit für den Importeur und das CTS-Projekt in dieser Form ablehnen.

Als Begründung führen sie eine restriktive Portfoliostrategie gegenüber der Automobilbranche an sowie den zu geringen Marktanteil des Importeurs im polnischen Umfeld. Zudem äußern sie sich kritisch zu den in der Bilanz des Importeurs ausgewiesenen Wertberichtigungen für die Finanzierung der Einzelhändler. Der ablehnenden Haltung geht eine interne Auseinandersetzung in der Bankzentrale voraus, und zwar zwischen der geografisch zuständigen Abteilung (»Region Mitteleuropa«) und der für die Unternehmensbewertung zuständigen Abteilung (»Branche«): Stimmen die Länderexperten dem Projekt zu, so lehnen die Branchenexperten es rundweg ab. Für diesen Fall sieht das Verfahren dieser Bank ein Hochzonen der Entscheidung vor, das heißt, dass die nächst höhere Organisationsebene eine Entscheidung herbeiführt, die dann gegenüber der lokalen Einheit vertreten wird. Der von ihr vorgegebene Kompromiss sieht eine Genehmigung mit einem stark reduzierten Umfang des Kredites und einer Zusatzaufgabe vor. Wie lässt sich nun diese starke Differenz in der Beurteilung erklären? Haben die Risikoanalysten der Bankzentrale vielleicht etwas in den Unternehmenszahlen entdeckt, das den lokalen Analysten entgangen ist? Das ablehnende Fax überrascht die lokalen Risikoanalysten nicht, denn sie waren durch viele Telefonate darüber informiert, dass die zentralen Risikoanalysten dem Kreditantrag skeptisch gegenüberstehen. In den darauf folgenden Wochen entfaltet sich nun zwischen den lokalen und translokalen Akteuren ein reger Austausch über die Bewertung des Importeurs, des CTS-Projektes und des ökonomischen Umfeldes – eine Kommunikation, in der die unterschiedlichen Einschätzungen des Geschäftes immer wieder aufeinander prallen.

Aus Sicht der Risikoanalysten der Bankzentrale birgt das CTS-Projekt zwei Schwächen: Erstens passt es in keiner Weise in die Geschäftspolitik der Bankgruppe, die aufgrund hoher Verluste in dieser Branche von weiteren Engagements »absehen« will. In der Tat hat die Bank in den vergangenen Jahren verstärkt in die Autobranche investiert und sieht zum Zeitpunkt der Antragstellung Wertberichtigungen (»hohe Verluste«) entgegen, die durch starke Verkaufsrückgänge entstanden sind. Das Projekt birgt zudem ein weiteres Risiko, denn es stellt sich die Frage der empirischen Referenz von eingehenden Zahlungen beziehungsweise zu ziehenden Kredittranchen und dem Fahrzeugpark eines jeden Einzelhändlers. Wie kann mit anderen Worten überhaupt gewährleistet sein, dass das lokale Risikomanagement einen zeitnahen Überblick über diejenigen Fahrzeuge besitzt, über die ein Einzelhändler konkret verfügt, da die Fahrzeuge ja geliefert und verkauft werden beziehungsweise an den Importeur zurückgehen? Als notwendiges Überwachungsinstrument bestimmen die Risikoanalysten der Bankzentrale die so genannte »Listensicherungsübereignung mit Anschlusszession«. Mit einer solchen »Liste«, die immer wieder zu aktualisieren ist, übereignen die Einzelhändler alle Fahrzeuge, die durch Ziehung der Kredittranche zwischen dem 29. und 75. Tag durch die Bank vorfinanziert sind, vorsorglich der Bank; hierin eingeschlossen ist ebenfalls die Übertragung von Gläubigerrechten (»Anschlusszession«): Wenn also durch die Bank vorfinanzierte Fahrzeuge verkauft werden, aber noch nicht bezahlt sind, dann werden die Forderungen ebenfalls übereignet. Dass es sich hier um eine Zusatzaufgabe handelt, die *unbedingt* umzusetzen ist und nicht mehr verhandelt werden kann, erkennen die lokalen Risikoanalysten an der Wortwahl der Anordnung; in dem Schreiben der Zentrale heißt es: »[...] wollen Sie [...] zusätzlich eine Listensicherungsübereignung [...] mit Anschlusszession hereinnehmen.«

4.3 Lokale Widerständigkeit

Die Risikoanalysten, die auf der lokalen Seite das CTS-Projekt vertreten, argumentieren gegenüber den zentralen Risikoanalysten mit der Differenz zwischen einer Investitionsfinanzierung und ihrer Händlerfinanzierung. Die klassische Händlerfinanzierung funktioniert als langfristige Investitionsfinanzierung infrastruktureller Objekte (etwa baulicher Vorhaben); die Warschauer Händlerfinanzierung finanziert nur Einzelobjekte, und zwar konkrete, über

Nummern identifizierbare Fahrzeuge. Die Warschauer Händlerfinanzierung tritt also als Fahrzeugfinanzierung auf und finanziert so das »laufende Geschäft« vor. Zwar habe die Bank bezogen auf die Autobranche ihre Strategie umgestellt und insofern komme der Antrag vielleicht zu einem ungünstigen Zeitpunkt, aber dennoch – so ein Analyst – gebe es eine entscheidende Differenz: Eine Investitionsfinanzierung binde die Bank langfristig mit hohen Summen an das finanzierte Objekt und damit an die Infrastruktur des Autohandels; die Finanzierung des »laufenden Geschäfts« stelle dagegen ein kurzfristiges, weniger umfangreiches und weniger bindendes Engagement dar.

Auf das Argument, dass es sich bei der Geschäftskonstruktion nicht um eine klassische Händlerfinanzierung handelt, sondern um eine modifizierte Zwischenfinanzierung des Importeurs in Form einer Händlerfinanzierung mit *backing*, gehen die Risikoanalysten der Zentrale nicht ein; die lokalen Risikoanalysten verweisen auch auf den Wettbewerb mit der Industriebank, die ebenfalls an einem Inkassomodell arbeitet. Die von den zentralen Risikoanalysten vorgesehene »Listensicherungsübereignung mit Anschlusszession« beurteilen sie ausgesprochen kritisch und argumentieren, dass es sich um ein »Zug-um-Zug-Geschäft« handelt – auf den Kredit folgt der (mögliche) Autoverkauf, folgt die Überweisung, folgt die Ausstellung des Kfz-Briefes –, welches also einem Algorithmus gehorcht, der aus sich heraus genügend Sicherheit garantiert. Die Listensicherungsübereignung hat aus lokaler Sicht einen zentralen Schwachpunkt: Gegenüber der Bankzentrale legen die lokalen Risikoanalysten dar, dass der Zweck, den diese zusätzliche Sicherung erzeugen soll, verfehlt werden wird, da das Instrument der Listensicherungsübereignung gerade die temporale Struktur des Fahrzeuggeschäftes ignoriert. Die Sicherungsübereignung ist nur für die in der Liste registrierten Fahrzeuge gültig, und somit ist jedes nicht registrierte Fahrzeug von diesem Sicherungsinstrument nicht erfasst. Da es sich aber bei der Autobranche um ein »Tagesgeschäft« handle, das per se von einer starken Fluktuation seiner Verkaufsgüter abhängig sei, stünden die Listen systematisch in der Gefahr, den aktuellen Fahrzeugbestand gar nicht zu dokumentieren, da sie in der Regel nur monatlich erstellt werden. Auf die nicht-registrierten Fahrzeuge hat die Bank dann auch keinen rechtlich garantierten Zugriff. Die Bank verfügt dann zwar über eine Sicherheit, die aber – wegen fehlender Aktualität – gar nicht werthaltig sei. Darüber hinaus bedeute die Listensicherung einen großen, monatlich zu wiederholenden Aufwand sowohl für die Einzelhändler als auch für die Bank, denn jede Liste müsse vertraglich mit jedem Einzelhändler geschlossen werden. Sicherungslisten aber, die ihren Zweck verfehlten, da sie per se nicht zeitnah gestaltet werden könnten, rechtfertigten nicht den hohen Aufwand, der zu ihrer Erstellung und Umsetzung erforderlich sei.

Die lokalen Risikoanalysten machen mit diesem Argument darauf aufmerksam, dass die Zeit des schriftlichen Dokuments (»Liste«) und die Zeit der ökonomischen Performanz (»Autoverkauf«) zwei gegeneinander laufenden Mechanismen gehorchen, die nur mit einem täglichen *updating* in Übereinstimmung zu bringen sind. Ein solcher permanent laufender Abgleich zwischen empirischer Referenz und schriftlichem Dokument sei aber nicht möglich, da es sich bei der Listenübereignung um eine Rechtskonstruktion handle, die mit einem Vertrag der Parteien geschlossen werde. Die Risikoanalysten der Bankzentrale machen ihrerseits noch einmal darauf aufmerksam, dass im Konkursfall eines Einzelhändlers die Sicherungsübereignung einen besseren Schutz gewähre, da der Bank durch die vertragliche Regelung ein besonderes Zugriffsrecht auf die Konkursmasse zustehe. Die lokalen Risikoanalysten können dieses Argument nicht richtig entkräften, sondern nur darauf verweisen, dass sie durch regelmäßige Zwischenanalysen die Situation eines jeden Einzelhändlers zeitnah beobachten wollen. In kritischen Fällen ermögliche die Konstruktion des Geschäftes ferner eine rasche Beendigung der Zusammenarbeit zwischen Bank und Einzelhändler.

4.4 Restrukturierung des Kreditgeschäfts

Bezogen auf die Ansatzpunkte der Argumentationslinien kann die Aushandlung zwischen den Risikoanalysten vor Ort und in der Bankzentrale so resümiert werden: Die Risikoanalysten der Tochtergesellschaft beziehen sich in ihren Argumenten im Wesentlichen auf drei Punkte, und zwar auf die Effekte, welche die rechtliche Rahmung durch den Kfz-Brief erzeugt, auf die algorithmisch angelegten Handlungsabfolgen, die die Geschäftskonstruktion vorschreibt, und auf die Logik des konkreten Verkaufsprozesses; die Risikoanalysten der Bankzentrale beziehen sich dagegen auf die Portfoliostrategie und somit auf die Geschäftspolitik der Bankgruppe sowie auf formelle Sicherungssysteme der Bankwirtschaft. Sehen die einen Teilnehmer in dem anvisierten Kreditgeschäft ein hohes Gewinnpotential für die Bank, so die anderen diejenigen Verluste, welche die Bankgruppe in den zurückliegenden Jahren in der Autobranche eingefahren hat. Trotz dieser kaum zu überbrückenden Differenzen existieren aber auch grundlegende Gemeinsamkeiten, die von den Teilnehmern gar nicht oder nur beiläufig erwähnt werden. Sie stimmen etwa darin überein,

- dass der Inhalt der Kreditkonstruktion immer Anlass zu Aushandlungen bietet, in deren Verlauf die Differenzen auszutragen sind,
- und dass – wie in dem geschilderten Fall – das Format der ökonomischen Darstellung überhaupt nicht zum Bestandteil der Aushandlung wird.

Es sind diese nicht oder kaum erwähnten Selbstverständlichkeiten, die die Aushandlung als Aushandlung rahmen. Die Risikoanalysten der Bankzentrale geben beispielsweise diese Gemeinsamkeit zu verstehen: Um weitere Ertragspotentiale und die erfolgreiche Kundenbeziehung nicht zu riskieren, schlage man eine modifizierte Konstruktion vor. Die Modifikation sieht unter anderem ein wesentlich geringeres Kreditvolumen vor, eine Beschränkung der Finanzierung auf ökonomisch erfolgreiche Einzelhändler, eine Kontrolle des Fahrzeugparks eines jeden Einzelhändlers sowie die zwischen den Teilnehmern diskutierte Listenübereignung mit Anschlusszession. Die Bereitschaft der Bankzentrale, das Projekt »auf reduzierter Basis begleiten [zu] wollen« (so die Stellungnahme aus der Bankzentrale), ist von den lokalen Risikoanalysten nicht mehr diskutierbar. Nach langen schriftlichen und mündlichen Fernkommunikationen wird das CTS-Projekt von der Bankzentrale neu definiert. Die Risikoanalysten der Zentrale machen sich nicht nur ein Bild auf der Grundlage der Kreditkonstruktion und der ökonomischen Darstellung; sie wirken auch in diese lokale Ökonomie hinein, indem sie das, was zukünftig geschehen kann, durch schriftliche Fernkommunikation definieren. Dieses kurze schriftliche Dokument der Bewilligung dominiert die Akteure und das Geschehen vor Ort: die Risikoanalysten, Firmenkundenbetreuer, Techniker, Importeure, Einzelhändler und den Geldfluss selbst.

Obwohl intern ein Vorschlag zirkuliert, die Sicherungsübereignung zu ignorieren und es bei einer Anschlusszession zu belassen, da die »Liste« für den Geschäftsablauf irrelevant sei, bereiten Risikoanalysten einen »Entwurf Sicherheiten« vor. Auch wenn der Vorschlag nicht durchgesetzt wird, dokumentiert er weitere subtile Möglichkeiten, den Vorgaben der Zentrale stumm zu widersprechen. Nach einigen Wochen steht dann fest, dass Importeur und Einzelhändler das modifizierte CTS-Projekt ablehnen; das Warschauer Modell der Händlerfinanzierung kommt nicht zustande. Die lokalen Risikoanalysten resümieren der Bankzentrale den Ablehnungsgrund wie folgt: »[D]er Abwicklungsvorteil durch das CTS-Projekt wäre durch den notwendig gewordenen Mehraufwand wegen Sicherungsübereignung verbraucht worden.« Der Idee der lokalen Teilnehmer, mit der Kreditkonstruktion automatisch Geschäfte für die Bank zu generieren, stehen die Vorsicht und das Sicherheitsbedürfnis der Bankzentrale entgegen.

Noch während die lokalen und zentralen Risikoanalysten die Gestalt des Geschäftes aushandeln, werden zwei Tendenzen deutlich, die das Geschäft stark tangieren würden. Nach

sehr guten Geschäftsjahren von 1995 bis 1999 verschlechtert sich die konjunkturelle Situation in der Automobilbranche signifikant. Im Laufe des Jahres 2000 weisen die Zahlen einen starken Rückgang beim Verkauf neuer Fahrzeuge aus. Als Gründe für diese negative Entwicklung werden u.a. die allgemeine Konjunktur und stark erhöhte Kosten (etwa durch eine neue Verbrauchssteuer) genannt. Ist der Importeur mit seinem Fahrzeugangebot zunächst »noch relativ gut positioniert« (Risikoanalystin), so zeigen sich Ende des Jahres 2000 auch hier erste Krisensymptome – allerdings nicht in den Unternehmenszahlen selbst, die weiterhin eine positive Tendenz zeigen. Die Krisenhaftigkeit des Geschäftes, das der Importeur betreibt, wird durch eine zweite Entwicklung offensichtlich: Schon im Kreditantrag für das CTS-Projekt hatten die lokalen Risikoanalysten verschiedene Risikofaktoren aufgelistet, unter anderem das Zinsdeckungsrisiko oder die Konjunkturentwicklung (siehe Tabelle 2).

Tabelle 2: Risikovergleich

Cons	Pros
<ul style="list-style-type: none"> • Eigenmittelcovenant um 2,5% unterschritten • Zinsdeckungsrisiko – Rücknahmegarantie ist nur auf Nominalbetrag der Händlerfinanzierung bezogen • Starker Wettbewerb • Gegenwärtige Konjunkturabschwächung • Verletzung der pari-passu-Klausel 	<ul style="list-style-type: none"> • Gut geordnete finanzielle Verhältnisse; deutliche Verbesserung cash flow im Vergleich zum Vorjahr • Positive Umsatz- / Ertragsentwicklung • Solides Management • Bewusste Händlerauswahl • Angestrebte Marktstellung erreicht trotz kurzfristigen Branchenrückgangs

(Quelle: interne Darstellung der Bank)

Die Risikoanalysen weisen auch darauf hin, dass der Importeur mit zugesicherten Forderungsabtretungen säumig ist: Den Kredit, den der Importeur bei der Bank für die Zwischenfinanzierung seiner Händler im Rahmen des alten Konzeptes gezogen hatte, wollte er durch Forderungen absichern, die er gegenüber seinen Händlern besaß und die durch Bankgarantien abgesichert waren. Tritt der Importeur diese durch andere Banken gesicherten Forderungen an die Bank ab, so besitzt sie eine Sicherheit für den gezogenen Kredit. Trotz wiederholter Zusagen und trotz wiederholter Nachfragen und Erinnerungen löst der Importeur seine Zusagen nicht ein. Die Risikoanalysten kommen zu dem Schluss, dass der Importeur die Zusage nicht einhalten *kann*, weil er die Forderungen entweder schon an andere Banken abgetreten hat – und damit den Grundsatz der Gleichrangigkeit (pari-passu) verletzt – oder diese Forderungen kaum so werthaltig sind, dass sie der Kreditsumme entsprechen können. Die positiven Zahlen, die der Importeur trotzdem vorlegen kann, verweisen darauf auf den Umstand, dass er trotz Marktentwicklung (noch) positive Zahlen vorlegen kann, da er die Fahrzeuge an die Einzelhändler als verkauft gebucht hat, ohne dass diese sie weiter verkauft haben. Nimmt man in Zeiten einer positiven Konjunktur an, dass die Fahrzeuge von den Verbrauchern auch erworben werden, so dominiert jetzt die Auffassung, dass die Fahrzeuge bei den Einzelhändlern stehen und irgendwann zurückgehen werden. Das heißt, dass der verbuchte Verkauf kein Verkauf ist und somit die positiven Bilanzzahlen keine positiven Bilanzzahlen darstellen.

5. Schluss

Trotz einer gewissen Enttäuschung innerhalb der Bank ob des Scheiterns des CTS-Projektes mehren sich die Stimmen, welche die negative Entwicklung der Geschäftsbeziehung als Zeichen dafür ansehen, dass die Gestalt des Projektes, die im Zusammenspiel von Tochtergesellschaft und Bankzentrale neu ausgehandelt worden ist, sich letztendlich als richtig erweist. Im Kontext der neuen Entwicklung wird die Auflage der Bankzentrale, eine Listensicherungsübereignung in die Kreditkonstruktion zu integrieren, nicht mehr als Grund angesehen,

der schließlich zum Scheitern des Geschäftes führte, sondern als adäquate Maßnahme, die der Bank ein potentiell verlustreiches Geschäft ersparte. So wie eine andere Entscheidung ebenfalls als richtige Entscheidung interpretiert worden wäre, ist die getroffene Entscheidung die richtige Entscheidung, da sie – im Lichte der Entwicklung – richtig ist. Es ist fast so, als hätten die Bankmitarbeiter ihre Vorstellung über den positiven ökonomischen Nutzen dieser Geschäftsbeziehung gegen eine negative *ex post*-Haltung ausgetauscht. Dieser Umschlag der Argumente legitimiert Verfahren und damit die eigene Grundstruktur: eine *self-fulfilling prophecy*, die das wahr werden lässt, was sie aber doch selbst hervorbringt (vgl. Merton 1995, S. 475ff.).

Ein wichtiger Schlüssel für die Ausdehnung der ökonomischen Kooperation von einer zweistufigen Konstellation in eine dreistufige Ordnung mit gegenseitigen Verpflichtungen ist die Einführung des Kfz-Briefes durch den Gesetzgeber. Seine Einführung erlaubt es, die Verfügung aufzutrennen, die mit Eigentumsrechten (*property rights*) an einem Gut verknüpft ist. Obwohl die Eigentumsverhältnisse eindeutig sind, sind sie doch zugleich vermischt: Als Eigentümer verfügt der Händler zwar über die gelieferten Autos, könnte sie aber doch nur in Kooperation mit der Bank veräußern. Rechtliche Kodifizierung des Automobilhandels und Kreditkonstruktion zwingen den Händler zur Kooperation mit der Bank; aus Sicht der Bank offeriert das Dokument keine materielle Sicherheit, aber eine Kontrolloption. Die Bank betrachtet ihrerseits den Kfz-Brief als Verkörperung des Verfügungsrechtes, mit dem die anderen Akteure an sie gebunden bleiben. Das bedeutet: In diesem ökonomischen Kooperationsmodell wird das *Principal-Agent*-Problem auf eine neue Art und Weise umgesetzt: Der Importeur steuert seine Händler nicht mehr direkt über seine Zwischenfinanzierungen, sondern über die Abgabe eines amtlichen Dokumentes an die Bank; die Bank ihrerseits beobachtet den Importeur und die Einzelhändler durch die Verwaltung der Kfz-Briefe, die Kredittranchen und die Kontoüberwachung.

Gegenstand des Beitrags waren ökonomische Wissenspraktiken bei der Generierung von Märkten und Kreditgeschäften. Der Fall zeigt, wie Banken Kreditgeschäfte in Angriff nehmen und konstruieren, zeigt Praktiken der ökonomischen Kalkulation und Repräsentation (des Produktes, des Marktes und der Händler) sowie Praktiken der lokalen und translokalen Aushandlung über die *ökonomische Zeit* der Kreditinvestition. Er zeigt, dass es im Kreditgeschäft nicht allein darum geht, dass eine Bank einem Unternehmen Geld zur Verfügung stellt, sondern dass es sich um eine Investition handelt, die sie zu einer Mitspielerin des Unternehmens macht. Deutlich wird, dass die Bank verschiedene Wissensressourcen zur Prüfung einsetzt, um zu einem – wenn auch umstrittenen – Bild des Geschäftes zu gelangen. Der Fall zeigt auch in aller Deutlichkeit, dass ökonomische Repräsentationen eine kommunikative Funktion erfüllen und dabei unterschiedliche Interpretationen über ein und dieselbe Kennziffer zulassen. Im Sinne der Derridaschen (1988, S. 299) »Führungslosigkeit« und Iterabilität der Schrift ist dies nicht überraschend; überraschend wäre das Gegenteil und damit das Fehlen der Aushandlung. Erkennbar wird in den Aushandlungen auch, dass die Geschäftspolitik zwar hierarchisch durchgesetzt, aber dennoch nicht einfach gegeben, sondern Spielball unterschiedlichster Interessen in den Bankzentralen und Tochtergesellschaften ist. In diesem Fall obsiegt die »bankwirtschaftliche Vorsicht« (Wissler 1989), die von den Risikoanalysten der Bankzentrale ausgeht, während die Akteure vor Ort und die Länderexperten in der Bankzentrale zunächst eine offensivere Strategie vertreten. Deutlich wird schließlich auch, dass die Akteure nicht nur ökonomische Kalkulationen durchführen, die ihre Sichtweise auf das, was sie kalkulieren, prägen, sondern dass sie auch »mit etwas rechnen«. Sie rechnen immer schon mit Erfolg oder Misserfolg, mit verdeckten Interessen und geschönten Bilanzen, mit anderen Interpretationen und mit falschen Berechnungen. Sichtbar wird dies in ihren Appräsentationen, da sie immer noch anderes und damit »mehr« sehen als in den Darstellungen geschrieben steht. Gleichzeitig fehlt dieser Praxis jede Unmittelbarkeit, denn

Bankmitarbeiter schwanken zwischen der Zugänglichkeit der ökonomischen Praxis und der Enthüllung ihrer Abwesenheit in den Dokumenten. Ebenso sind die Vorstellungen, die Bankmitarbeiter formulieren, nicht evident, sondern müssen sich gegen andere Vorstellungen behaupten und auch legitimieren; sie müssen ebenso Überprüfungen und Nachrechnungen standhalten. Gleichzeitig werden aber auch Zweifel an der Deutung temporär ausgeschlossen, um überhaupt Entscheidungen hervorbringen zu können.

In diesem Aufsatz wurde argumentiert, dass die wissenssoziologische, praxistheoretische Wirtschafts- und Finanzsoziologie (*Social Studies of Finance*) sich nicht an der systemtheoretisch »erzeugte[n] Illusion« (Beckert 1997) orientiert, dass Zahlungen die Funktions- und Existenzweise von Wirtschaftssystemen konstituieren. Sie lehnt daher die Dichotomie zwischen konstituierendem Kern des Wirtschaftssystems hier und abgeleitetem sozialem Leben dort ab. Bezogen auf netzwerktheoretische Ansätze ist festzustellen, dass neuere finanzsoziologische Untersuchungen noch einmal die Relevanz von Vertrauen und Reputation bestätigen und damit den Umstand aufzeigen, dass, wäre eine Finanzinstitution nur Finanzinstitution im Sinne formeller, rationaler Prozeduren, sie als Finanzinstitution nicht funktionieren würde (bspw. MacKenzie/Millo 2003; Hasselström 2000). Gleichwohl bestehen Vorbehalte gegenüber der Tendenz, das Substrat sozialer (Netzwerk-)Beziehungen in eine Größe zu verwandeln, die unabhängig von den konkreten praktischen Handlungen und ihren Wissensinhalten existiert. Ausgangspunkte der Soziologie ökonomischen Wissens sind daher die von der (Wirtschafts-)Soziologie als nicht relevant betrachteten Aspekte ökonomischer Praktiken und Wissensformen. Kennzeichnend für sie ist ferner die Anlehnung an das *strong programme* der Wissenssoziologie (vgl. Bloor 1991, S. 5ff.), das für diese Wirtschafts- und Finanzsoziologie so überschrieben wird:

Erstens wird die Trennung von Wissen und Praxis als problematisch erachtet: Wenn die Umsetzung von Wissen selbst eine soziale Handlung ist, dann verliert diese Unterscheidung ihre Relevanz. Hieran anschließend und inspiriert durch die Ethnomethodologie (vgl. Lynch 1993) wird zweitens die starke Unterscheidung von wissenschaftlichem und Alltagswissen für theoretisch nicht begründbar erachtet. Der Fokus der Beobachtung liegt dagegen auf der Performanz ökonomischer Praktiken und ökonomischen Wissens und damit auf den konkreten Lokalitäten (bspw. Banken, Börsen, Versicherungsunternehmen), in denen Wissen / Praktiken erzeugt, umgesetzt und erprobt werden. Drittens werden diese Orte nicht nur als lokale Kontexte der Wissenserzeugung betrachtet, sondern auch als Arenen der Legitimierung dieses Wissens. Interessant ist für die Soziologie ökonomischen Wissens daher nicht die Annahme eines übergeordneten wissenschaftlichen Wissens, sondern die Frage der Implementierung von ökonomischer und mathematischer Theorie in die Funktionsweise des Ökonomischen. Hieraus resultiert viertens, dass zwei Prinzipien wichtig sind, und zwar das Prinzip der Symmetrie und das Prinzip der Unparteilichkeit, das heißt, dass »wahre« und »falsche«, »rationale« und »irrationale« ökonomische Theorien, Wissensformen oder Praktiken in gleicher Weise zu behandeln sind. Theoretisch durch die neue Wissenschaftssoziologie inspiriert, stehen die *Social Studies of Finance* schließlich für eine empirische Erforschung ökonomischer Lebenswelten, und zwar mit dem Anspruch, Anregungen für die soziologische Theoriebildung formulieren zu können.²⁰

20) Vier Grundsätze sind bekanntlich kennzeichnend für das *strong programme*: »1. It would be causal, that is, concerned with the conditions which bring about belief or states of knowledge [...]. 2. It would be impartial with respect to truth an falsity, rationality and irrationality, success or failure [...]. 3. It would be symmetrical in its style of explanation. The same types of cause would explain, say, true and false beliefs. 4. It would be reflexive. In principle its patterns of explanation would have to be applicable to sociology itself [...].« (Bloor 1991, S. 7).

Ziel dieser Forschungsausrichtung ist es also, (ökonomisches) Wissen als eine Praxis zu verstehen. Damit ist noch nicht entschieden, wie mit den Konzepten Wissen und Praxis selbst umzugehen ist. Neuere Arbeiten (vgl. Schatzki et al. 2001) zeigen verschiedene mögliche Richtungen an: posthumanistische Ansätze, die – unterschiedlich nuanciert – Praktiken in den Zusammenhang von materiell oder objektförmig vermittelten Sozialitäten oder Aktivitäten stellen (bspw. Knorr Cetina 1997; 2001; Pickering 1995; Latour 1994; 1999), oder post-Wittgensteinsche Forschungen, die das Wissen in den Vollzug der Praxis einbetten und damit entindividualisieren: Wissen wird nicht gewusst, sondern im Rahmen von Praktiken hervorgebracht, aktualisiert und erinnert (vgl. Coulter 1989).²¹ Der hier skizzierten Soziologie ökonomischen Wissens / ökonomischer Praktiken bieten sich somit verschiedene Möglichkeiten, theoretisch anzuschließen und diese Überlegungen empirisch zu erproben.

Literatur

- Akerlof, G. A. (1970): Market for »Lemons«: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, in: Quarterly Journal of Economics 84, S. 488-500.
- Baecker, D. (1991): Womit handeln Banken? Eine Untersuchung zur Risikoverarbeitung in der Wirtschaft, Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Baecker, D. (1992): Für eine Soziologie der Banken, in: Sociologia internationalis 30, S. 101-116.
- Baetge, J. (1998): Bilanzanalyse, Düsseldorf: IDW-Verlag.
- Barber, B. (1995): All economies are »embedded«: The career of a concept, and beyond. Social Research 62, S. 387-413.
- Beckert, J. (1997): Die Grenzen des Marktes. Die sozialen Grundlagen wirtschaftlicher Effizienz, Frankfurt/Main: Campus.
- Bloor, D. (1991): Knowledge and Social Imagery. Chicago: University of Chicago Press [1976].
- Callon, M. (1998): Introduction: The embeddedness of economic markets in economics, in: Callon, M. (Hrsg.): The Laws of the Market, Oxford und Malden, MA: Blackwell, S. 1-57.
- Callon, M. / Latour, B. (1997): »Tu ne calculeras pas!« Ou comment symétriser le don et le capital, in: Revue de MAUSS 9, S. 45-70.
- Cochoy, F. (1998): Another discipline for the market economy: Marketing as a performative knowledge and know-how for capitalism, in: Callon, M. (Hrsg.): The Laws of the Markets, Oxford und Malden, MA: Blackwell, S. 194-221.
- Coulter, J. (1989): Mind in Action, Cambridge: Polity Press.
- Derrida, J. (1988): Signatur, Ereignis, Kontext, in: Derrida, J.: Randgänge der Philosophie. Wien: Passagen, S. 291-314.
- Deutschmann, C. (2000): Geld als »absolutes Mittel«: Zur Aktualität von Simmels Geldtheorie, in: Berliner Journal für Soziologie 10, S. 301-313.
- Emirbayer, M. / Goodwin, J. (1994): Network analysis, culture, and the problem of agency, in: American Journal of Sociology 99, S. 1411-1454.
- Fligstein, N. (1996): Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions, in: American Sociological Review 61, S. 656-673.
- Goody, J. (1977): The Domestication of the Savage Mind. Cambridge: Cambridge University Press.
- Grabher, G. (1993): The embedded firm. On the socioeconomics of industrial networks, London, New York: Routledge.

21) Verschiebt Coulter (1989) das Wissen vom Individuum in den Kontext sozialer Praktiken, so Luhmann (1992, S. 122ff.) vom Individuum in die Operationsweise von Systemen. Beiden Ansätzen ist gemeinsam, dass sie auf die Zeitdimension des Wissens abstellen. Kastl (2001) weist darauf hin, dass im Verhältnis von Zeit, Gedächtnis und strukturellen Kopplungen ein Problem der systemtheoretischen Theoriearchitektur steckt.

- Granovetter, M. (1973): The Strength of Weak Ties, in: *American Journal of Sociology* 78, S. 1360-1380.
- Granovetter, M. (1985): Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness, in: *American Journal of Sociology* 91, S. 481-510.
- Harding, S.G. (Hrsg.) (1976): *Can Theories be Refuted? Essays on the Duhem-Quine-Thesis*. Dordrecht: Reidel.
- Hasselström, A. (2000): »Can't buy me love«: Negotiating ideas of trust, business and friendship in financial markets, in: Kalthoff, H. / Rottenburg, R. / Wagener, H.-J. (Hrsg.): *Facts and figures. Economic representations and practices*, Marburg: Metropolis, S. 257-275.
- Heidegger, M. (1997): *Der Satz vom Grund*, Stuttgart: Neske [1957].
- Heidegger, M. (2000): *Vorträge und Aufsätze*, Stuttgart: Neske [1954].
- Hirschhausen, B. von (1997): *Les nouvelles campagnes Roumaines. Paradoxes d'un «retour» paysan*. Paris: Belin.
- Husserl, E., 1992: *Cartesianische Meditationen. Gesammelte Schriften Band 8*. Hamburg: Meiner [1963].
- Kalthoff, H. (2000): Die Herstellung von Evidenz. Firmenkredite und Risikoanalyse in Mittel- und Osteuropa, in: *Soziale Welt. Zeitschrift für sozialwissenschaftliche Forschung und Praxis* 51, S. 417-442.
- Kalthoff, H. (2004a): Practices of Calculation. Economic Representation and Risk Management, in *Theory, Culture & Society* 21 (forthcoming).
- Kalthoff, H. (2004b): *Zahlenwelten. Studien zur epistemischen Ordnung der Bankwirtschaft*, Stuttgart: Lucius & Lucius (im Erscheinen).
- Kalthoff, H. (2004c): Finanzwirtschaftliche Praxis und Wirtschaftstheorie. Skizze einer Soziologie ökonomischen Wissens, in: *Zeitschrift für Soziologie* 33, S. 154-175.
- Kantorowicz, E.H. (1990): *Die zwei Körper des Königs. Eine Studie zur politischen Theologie des Mittelalters*, München: DTV [1957].
- Kastl, J. M. (2001): Autopoiesis und Zeitlichkeit. Zu Luhmanns Umgehung der Daseinsanalytik, in: Weiß, J. (Hrsg.): *Die Jemeinigkeit des Mitseins. Die Daseinsanalytik Martin Heideggers und die Kritik der soziologischen Vernunft*, Konstanz: UVK, S. 281-293.
- Knorr Cetina, K. (1992) : Zur Unterkomplexität der Differenzierungstheorie. Empirische Anfragen an die Systemtheorie, in: *Zeitschrift für Soziologie* 21, S. 406-419.
- Knorr Cetina, K. (1997) : Sociality with Objects. Social Relations in Postsocial Knowledge Societies, in: *Theory, Culture & Society* 14, S. 1-30.
- Knorr Cetina, K. (2001): Objectual practice, in : Schatzki, T.R. / Knorr Cetina, K. / Savigny, E. von (Hrsg.) (2001): *The practice turn in contemporary theory*. London und New York: Routledge, S. 175-188.
- Knorr Cetina, K. / Brügger, U. (2002): Global Microstructures: The Virtual Societies of Financial Markets, in: *American Journal of Sociology* 107, S. 905-950.
- Krippner, G.R. (2001): The elusive market: Embeddedness and the paradigm of economic sociology, in: *Theory and Society* 30, S. 775-810.
- Latour, B. (1994): Une sociologie sans objet? Remarques sur l'interobjectivité, *Sociologie du Travail* 36, S. 587-607.
- Latour, B. (1999) : *Pandora's Hope. Essays on the Reality of Science Studies*, Cambridge: Harvard University Press.
- Luhmann, N. (1992): *Die Wissenschaft der Gesellschaft*, Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Luhmann, N. (1994): *Die Wirtschaft der Gesellschaft*, Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Luhmann, N. (1998): *Die Gesellschaft der Gesellschaft*, Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Lynch, M. (1993): *Scientific practice and ordinary action. Ethnomethodology and social studies of science*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MacKenzie, D. / Millo, Y. (2003): Constructing a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange, in: *American Journal of Sociology* 109, S. 107-145.
- Merton, R.K. (1995): *Soziologische Theorie und soziale Struktur*, Berlin/New York: de Gruyter [1949].

- Metzler, K. von (1996): *Das anglo-amerikanische Grundbuchwesen. Eine rechtsvergleichende Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung Englands, Australiens und der USA*, Hamburg: Cram, de Gruyter.
- Mintz, B. / Schwartz, M. (1985): *The Power Structure of American Business*, Chicago: University of Chicago Press.
- Nassehi, A. (2004): Die Theorie funktionaler Differenzierung im Horizont ihrer Kritik, in: *Zeitschrift für Soziologie* 33, S. 98-118.
- Palmer, D. (1983): Broken Ties: Interlocking Directorates and Intercorporate Coordination, in: *Administrative Science Quarterly* 28, S. 40-55.
- Pickering, A. (1995): *The Mangle of Practice. Time, Agency, and Science*. Chicago und London: The University of Chicago Press.
- Piore, M. / Sabel, C. (1984): *The Second Industrial Devide*, New York: Basic Books.
- Polanyi, K. (1995): *The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*, Frankfurt/Main: Suhrkamp [1944].
- Richet, X. / Bourassa, F. (2000): The Reemergence of the Automotive Industry in Eastern Europe, in: C. Hirschhausen / J. Bitzer (Hrsg.): *The Globalization of Industry and Innovation in Eastern Europe. From Post-socialist Restructuring to International Competitiveness*, Cheltenham: Edward Elgar, S. 59-94.
- Rosenbaum, E.F. (2000): What is a Market? On the Methodology of a Contested concept, in: *Review of Social Economy* 58, S. 455-482.
- Rottenburg, R. (2002): *Weit hergeholte Fakten. Eine Parabel der Entwicklungshilfe*. Stuttgart: Lucius & Lucius.
- Rottenburg, R. / Kalthoff, H. / Wagener, H.-J. (2000): In search of a new bed: Economic representations and practices, in: Kalthoff, H. / Rottenburg, R. / Wagener, H.-J. (Hrsg.): *Facts and figures. Economic representations and practices*, Marburg: Metropolis, S. 9-34.
- Schatzki, T.R. / Knorr Cetina, K. / Savigny, E. von (Hrsg.) (2001): *The practice turn in contemporary theory*. London und New York: Routledge.
- Schütz, A. (1971): *Das Problem der sozialen Wirklichkeit. Gesammelte Aufsätze I*, Den Haag: Nijhoff.
- Schütz, A. / Luckmann, T. (1984): *Strukturen der Lebenswelt. Band 2*, Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Simmel, G. (1991): *Philosophie des Geldes*, Frankfurt/Main: Suhrkamp [1900].
- Thévenot, L. (1984): Rules and implements: investment in forms, in: *Social Science Information* 23, S. 1-45.
- Uzzi, B. (1997): Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness, in: *Administrative Science Quarterly* 42, S. 35-67.
- Weber, M. (1985): *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*. Tübingen: Mohr [1922].
- Weber, M. (1988): Der Sinn der »Wertfreiheit« der soziologischen und ökonomischen Wissenschaften, in: Weber, M.: *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*. Tübingen: Mohr, S. 489-540 [1917].
- Windeler, A. (2001): *Unternehmensnetzwerke. Konstitution und Strukturation*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Wissler, A. (1989): Prudence bancaire et incertitude, in : *Cahiers du centre d'études de l'emploi* Nr. 32 : *Innovation et ressources locales*, S. 201-237.
- Wittgenstein, L. (1994): *Bemerkungen über die Grundlage der Mathematik*. Frankfurt/Main: Suhrkamp [1956].
- Wolff, S. (2000): Dokumenten- und Aktenanalyse, in: Flick, U. / Kardorff, E. von / Steinke, I. (Hrsg.): *Qualitative Forschung. Ein Handbuch*. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, S. 502-513.

PD Dr. Herbert Kalthoff,
 Universität Konstanz,
 Fachbereich Geschichte und Soziologie, Fach D-46,
 78457 Konstanz