

2 Theorien der Ökonomisierung

Zum Stand der Forschung

Der Begriff der Ökonomisierung ist reich an theoretischen Voraussetzungen und Implikationen. Diese einzuholen und zu explizieren, ist allein schon deshalb angezeigt, weil ‚Ökonomisierung‘ zusammen mit der Hintergrundannahme, die Gesellschaft sei in ökonomische und nicht-ökonomische Bereiche differenziert, rein begriffslogisch mindestens zwei problematische Folgeannahmen nahelegt: Zum einen suggeriert der Begriff ein schlichtes Durchgreifen ‚der Ökonomie‘ auf nicht-ökonomische soziale Bereiche (etwa im Sinne ökonomischer Sachzwänge) – realiter handelt es sich bei Ökonomisierungsprozessen in aller Regel jedoch mindestens um staatlich moderierte, wenn nicht gar politisch initiierte und implementierte Prozesse. Zum anderen wird suggeriert, *erst jetzt* würden Prinzipien der Ökonomie in nicht-ökonomische Bereiche vordringen, diese seien vorher von solchen mehr oder weniger frei gewesen – auch das ist, wie im weiteren Verlauf noch deutlich werden wird, realiter nicht der Fall. Diese Fallstricke des Begriffs sind zwar bekannt (vgl. etwa Bauer 2008: 142f.), die Ausarbeitung theoretischer Vermeidungsstrategien ist jedoch nur sporadisch betrieben worden. So findet sich etwa in einigen Publikationen der Hinweis, dass Ökonomisierung etwas anderes meint als die Anwendung des (ökonomischen) Prinzips der Sparsamkeit im Umgang mit finanziellen, materiellen oder zeitlichen Ressourcen (vgl. etwa Braun et al. 2010: 239; ähnlich auch Bauer/Bittlingmayer 2010: 666). Es wird also unterstellt, dass es verschiedene Formen ökonomischer Rationalität gibt, dieser Gedanke wird jedoch theoretisch kaum weiter ausbuchstabiert.

Wenn empirische Studien zu Ökonomisierungsprozessen in diesem Sinne theoretisch unterbestimmt und unterkomplex bleiben, liegt das nicht zuletzt daran, dass es kaum Bemühungen gibt, eine allgemeine Ökonomisierungstheorie zu formulieren. Im Folgenden soll ein kurzer Überblick über zentrale gesellschaftstheoretisch orientierte Beiträge zu einem solchen Projekt gegeben werden (2.1).¹ Anschließend wird ausführlicher auf den von Uwe Schimank entwickelten Ansatz, die Moderne als kapitalistische und funktional differenzierte (Organisations-)Gesellschaft zu begreifen, eingegangen, in dessen Rahmen sein Stufenmodell der Ökonomisierung eingebettet

1 Dieser Überblick beschränkt sich aus forschungspragmatischen Gründen auf den deutschsprachigen Raum. Soweit der englischsprachige Raum der Theoriebildung zu überblicken ist, sind auch in diesem genuin gesellschaftstheoretisch orientierte Beiträge eine Seltenheit (vgl. aber: Jessop 2012 sowie Slater/Tonkiss 2001).

ist, denn sie kann zurzeit als gesellschaftstheoretisch elaborierter Beitrag gelten (2.2). Abschließend soll ein Blick auf Beiträge geworfen werden, die weniger gesellschaftstheoretisch ausgerichtet sind, dafür jedoch, anders als die gesellschaftstheoretischen Beiträge, mit einem differenzierten Ökonomieverständnis arbeiten, vor dessen Hintergrund Ökonomisierung als Verkehrung einer bedarfswirtschaftlichen in eine erwerbswirtschaftliche Logik oder als Zweck-Mittel-Verkehrung erscheint (2.3).

2.1 ÜBERBLICK

In seiner Studie über „Mechanismen der Ökonomisierung“ hat Torsten Peetz (2014) die ökonomisierungsbezogene Literatur bereits gesichtet und aus dem aktuellen Stand der Diskussion heraus drei Kriterien aufgestellt, die eine Theorie der Ökonomisierung mindestens erfüllen können müsse – sie benötige:

1. eine differenzierungstheoretische Grundlage, denn: „Will man Grenzverschiebungen zwischen der Wirtschaft und anderen gesellschaftlichen Bereichen präzise fassen, sind Konzepte, die es ermöglichen, diese Bereiche systematisch voneinander zu unterscheiden, unverzichtbar.“ (Ebd.: 36)
2. eine Theorie der Wirtschaft, denn es braucht nicht bloß ein Verständnis der gesellschaftlichen Teilbereiche, in die ‚die Wirtschaft‘ vordringt, sondern dement sprechend auch eine „möglichst klare Vorstellung davon [...], was soziologisch als ‚die Wirtschaft‘ bezeichnet werden kann“ (ebd.: 37).
3. eine Theorie der Organisation, denn der Blick auf die empirischen Untersuchungen zeige, dass – auch wenn Ökonomisierung kein rein organisationales Phänomen ist – Organisationen „einen entscheidenden Schauplatz von Prozessen der Ökonomisierung“ darstellen (ebd.: 37).

Halten wir uns an diese Kriterien, fallen die Lücken der bisherigen Versuche, eine Theorie der Ökonomisierung zu formulieren, schnell auf.

Franz Kasper Krönig (2007) nährt sich der Thematik im Rahmen der Bielefelder Systemtheorie, denn „klare Grenzen“, wie die Systemtheorie sie zieht, seien eine notwendige Bedingung, um „Grenzüberschreitungsmöglichkeiten“ zu sondieren (ebd.: 9). Allerdings müsse dabei erst einmal geprüft werden, ob „innerhalb der Theorie Bedingungen für die Möglichkeit, Ökonomisierung zu denken, gegeben sind“, denn: „Die Vorstellung eines Eindringens der Wirtschaft in andere gesellschaftliche Bereiche ist systemtheoretisch nicht nachvollziehbar.“ (Ebd.: 15) In ihr gelten Systeme als operativ geschlossen und so gegenüber der Umwelt abgegrenzt oder sie sind nicht existent. Der Versuch, Ökonomisierung als Wandel von System-System-Beziehungen zu denken, scheint deshalb innerhalb der Systemtheorie zunächst un denkbar – wirtschaftliche Kommunikation kann ihre Grenze nicht überschreiten, nicht einfach in andere Systeme eindringen (vgl. ebd.: 17). Das Konzept der strukturellen Kopplung, das System-System-Beziehungen spezifiziert, ist Krönig zufolge zur Bestimmung von Ökonomisierung unbrauchbar, denn strukturelle Kopplungen dienen dazu, die Möglichkeit der Autopoiesis abzusichern (vgl. 18ff.). Aufgrund dieser paradigmainternen Konstruktionsprobleme unternimmt Krönig dann den Ver-

such, Ökonomisierung als systeminternen Prozess der Nebencodierung zu konstruieren, wobei das Konzept der Nebencodierung von Luhmann selbst kaum ausgearbeitet wurde. Für Krönig besteht die Leistung von Nebencodes darin, dass sie – paradoxerweise – eine Inklusion der Codes anderer Funktionssysteme in ein Funktionssystem erlauben (vgl. 28f.). Sie werden als Modulationen des Erstcodes konzipiert, durch die analoge in digitale Kommunikation umgewandelt wird (vgl. ebd.: 32). Das Problem, wie diese Umwandlung funktioniert, versucht Krönig dann mithilfe einer Theorie generativer Metaphern zu lösen. So konstruiert Krönig dann anhand verschiedener Funktionssysteme Ökonomisierung als Prozess, in dem nicht-ökonomische Funktionssysteme durch Nebencodierungen *systemintern* eine Beziehung zur Wirtschaftskommunikation aufbauen. Ob dieser Versuch im Einzelnen überzeugen kann, soll hier nicht Thema sein. Im Kontext der vorliegenden Arbeit scheint vielmehr drei Aspekte relevant: Erstens bewegt sich Krönig innerhalb des vorausgesetzten luhmannianischen Rahmens und arbeitet innerhalb desselben eine Theorie der Nebencodierung aus, dabei ist jedoch die Differenzierungstheorie Luhmanns ebenso wie seine Theorie der Wirtschaft undiskutiert als sachadäquat vorausgesetzt. Zweitens bleibt in Krönigs durchaus bemerkenswerter und hellsichtiger Begriffsartistik die Ebene der *Organisation* weitestgehend ausgeklammert. Nicht zuletzt dieser Umstand führt drittens dazu, dass kaum auszumachen ist, inwiefern die Arbeit von Krönig empirische Forschung instruieren könnte; sie dient vor allem als (nachträgliche) Beschreibung bereits vorliegender empirischer Erkenntnisse und bewegt sich dabei aufgrund der metaphern-theoretischen Ausrichtung auf der Ebene von Diskursen. Auch wenn Krönig am Ende der Arbeit versucht, die „gesellschaftliche Dominanz der Wirtschaft“ (ebd.: 131) begrifflich zu integrieren, bleiben – typisch luhmannianisch – die gesellschaftlichen Treibkräfte der Ökonomisierung im Orkus von „Evolution“ und „Emergenz“ verborgen.

In einigen wenigen Studien zur Ökonomisierung spezifischer sozialer Bereiche und Organisationen werden verschiedene soziologische Theorien auf ihr Potenzial befragt, Phänomene der Ökonomisierung zu konzeptualisieren. In seiner Untersuchung zum Wandel des öffentlichen Sektors prüft Richter (2009) die Theorien Max Webers, Niklas Luhmanns und Pierre Bourdieus auf ihre Brauchbarkeit für ein Verständnis von Ökonomisierung als gesellschaftlicher Rationalisierung auf der Makro-Ebene. Anschließend wendet er sich Ansätzen zu, die Ökonomisierung auf der Ebene von Organisationen (Meso-Ebene) zu begreifen helfen könnten. Seine Untersuchung soll so einen Rahmen bieten, „um vielschichtige und komplexe Entwicklungsdiagnosen zusammenzuführen, damit verschiedene strukturelle Einflüsse als interagierend zu beschreiben und im Ergebnis aufzuzeigen, wie die doch erstaunliche Stabilität der Ökonomisierung des öffentlichen Sektors auf verschiedenen Ebenen und in verschiedenen sozialen Bereichen (Politik, Verwaltung, Wissenschaft) institutionell eingebettet erzeugt wird.“ (Richter 2009: 16) Auf diesem Weg eines breit gefächerten Theorienpluralismus, durch den die Selektivitäten verschiedener Ansätze genutzt werden sollen, um ein „kaleidoskopartige[s]“ (ebd.: 19) Bild der Ökonomisierung zu zeichnen, erfüllt Richter das erste und dritte der von Peetz aufgestellten Kriterien, eine systematische Auseinandersetzung mit einer Theorie der Ökonomie bleibt jedoch auch Richter schuldig.

Peetz selbst wählt in seiner Studie zur Ökonomisierung der Bildungsorganisation Schule einen zu Richter entgegengesetzten Weg. Zwar prüft auch er eingangs die Po-

tenziale verschiedener soziologischer Theorien (Weber, Bourdieu, Boltanski/Chiappello, Luhmann), entscheidet sich dann aber dafür, den Kriterien einer Ökonomisierungstheorie mithilfe einer „orthodoxe[n] Begriffsstrategie“ (2014: 81) gerecht zu werden, die an die vorliegende Konzeption von Luhmanns Systemtheorie anschließt. In ihr könne Ökonomisierung auf vier Arten konzipiert werden: „Die Ökonomisierung der Gesellschaft könnte man dann erstens als ein rein quantitatives Phänomen verstehen, als eine Zunahme ökonomischer Kommunikation bzw. als Expansion, zweitens als Form der strukturellen Kopplung, drittens als Re-Programmierung oder viertens als Entdifferenzierung.“ (Ebd.: 81) Die Entscheidung für diese Strategie versteht Peetz als eine eher pragmatische, schließlich halte die Systemtheorie alle benötigten Theoriebestandteile quasi aus einem Guss bereit (ebd.: 66). Somit wird aber auch hier weitgehend undiskutiert die Theorie Luhmanns als sachadäquat unterstellt, die Problematisierung des systemtheoretischen Zugangs durch Krönig wird von Peetz ignoriert.

Dasselbe gilt für die ebenfalls „orthodox“-systemtheoretischen Ausführungen zum Begriff der Ökonomisierung von Nassehi (2012), die darüber hinaus an argumentationsbautechnisch zentralen Punkten Unklarheiten aufweisen. Ökonomisierung wird von Nassehi zunächst als Optionssteigerung des Ökonomischen verhandelt. Gemeint ist damit, dass der ökonomische Code auf immer mehr Operationen angewendet wird: „Codierte Funktionssysteme haben weder externe noch interne Kriterien, die ihre Operationen limitieren könnten, die also ein Maß zur Selbstbeschränkung, zum Verzicht auf Optionen ausbilden [...] können.“ (Ebd.: 409; ohne Hervorheb.) Da das *per definitionem* immer gilt, bleibt unbestimmt, was das Neue der ökonomischen Optionssteigerung ist. Erklärt werden könnte es nur aus einem neuartigen Mangel an äußerer Beschränkungen, wobei zu spezifizieren wäre, wie solche Beschränkungen ausgesehen haben und warum sie weggefallen sind. Weiter geht Nassehi davon aus, dass die „Funktionsübererfüllung“ (ebd.: 411) zu einer „Selbstgefährdung des Ökonomischen“ führe, das somit eine krisenhafte Zuspitzung erfahre – warum und wann das bei einer Ökonomie, die einem Wachstumsimperativ folgt, der Fall ist, wann eine Funktionserfüllung also in eine *Übererfüllung* umschlägt, wird nicht weiter erläutert. Dadurch, dass die selbstreferentielle Optionssteigerung des Ökonomischen von Nassehi an der Ausweitung von Finanzmarkt-Operationen festmacht wird, scheint dieser Zusammenhang oberflächlich plausibel. Ökonomisierung wird des Weiteren vor allem auf der Ebene von Semantiken verhandelt: Durch die „Ökonomisierung von Semantiken“ würden „andere Funktionssysteme und Organisationen“ in ihren Programmstrukturen rejustiert. Wie genau diese Reprogrammierung nicht-ökonomischer Funktionssysteme mit der finanzmarktlchen Optionssteigerung zusammenhängen soll, wird nicht näher ausgeführt. Letztlich werden von Nassehi mehr Fragen über das Zusammenspiel von Codes, Programmen und Semantiken verschiedener Funktionssysteme aufgeworfen als geklärt.

Neben diesen Ansätzen, die an differenzierungstheoretisch orientierte Soziologien anknüpfen, finden sich auch Ansätze, die stärker wirtschafts- oder kapitalismustheoretisch argumentieren. Zentral sind hier zum einen wirtschaftssoziologische Beiträge zu einer Theorie der Vermarktlichung (vgl. Ebner 2014/2015), andererseits die Theorie der kapitalistischen Landnahme (vgl. Dörre 2009/2012). Beide stehen – sowohl in Bezug auf die Kriterien für eine Theorie der Ökonomisierung als auch in Bezug auf die konkrete Erforschung von Ökonomisierungsprozessen – strukturell vor

demselben Problem: Sie verfügen zwar über eine Theorie des Kapitalismus oder des Marktes sowie seiner expansiven und krisenhaften Dynamik, die auf ‚andere Bereiche‘ ausstrahlt, aber über keinen oder nur einen sehr rudimentären konzeptionellen Rahmen, mit dessen Hilfe sich die jeweilige Eigengesetzlichkeit jener sozialen Sphären erfassen lassen könnte, in die der Markt vordringt oder die kapitalistisch ‚Land genommen‘ werden. Das Verhältnis von Wirtschaft und Gesellschaft wird tendenziell reduziert auf das von Markt und ‚dem Sozialen‘, von Markt und Staat/Demokratie oder von marktlich koordinierten und nicht-marktlich koordinierten sozialen Bereichen.² Letztere werden von Ebner zwar – im Anschluss an Habermas – unterschieden in die „institutional fields“ (Ebner 2015: 382) oder Sektoren des Staates, der Zivilgesellschaft und der Privatsphäre, deren ‚Eigenlogik‘ wird allerdings nur gütertheoretisch erfasst, so dass Vermarktlichung als Umwandlung von „public goods“ (Staat), „club goods“ (Zivilgesellschaft) oder „common goods“ (Privatsphäre) in „private goods“ konzeptualisiert werden kann (vgl. Ebner 2015: 380ff.). Der Blick auf ‚Gesellschaft‘ ist in den Theorien der Vermarktlichung in der Regel ein Blick aus der Perspektive des Marktes.³

Den wohl einflussreichsten und in empirischen Studien häufig rezipierten Versuch, die Ökonomisierung der Gesellschaft auf den Begriff zu bringen, haben Uwe Schimank und Ute Volkmann vorgelegt (vgl. Schimank/Volkmann 2008 sowie 2012).⁴ Sie weisen zunächst ebenso wie Peetz und Richter darauf hin, dass die Rede von Ökonomisierung immer schon voraussetzt, dass es gesellschaftliche Sphären gibt, die bisher einer nicht-ökonomischen sozialen Gesetzmäßigkeit folgten (vgl. ebd.: 382). Hieraus ergibt sich genau wie bei Peetz, dass, wer von Ökonomisierung redet, immer auf eine Theorie der sozialen oder funktionalen Differenzierung der modernen Gesellschaft zurückgreifen müsse, denn sonst könnte es kein Übergreifen der Ökonomie in ihr äußerliche soziale Sphären geben. Dieses theoretische *must have* versuchen Schimank und Volkmann aus einer akteurszentrierten Perspektive mit einer Synthese aus Luhmanns Theorie funktionaler Differenzierung und Bourdieus Theorie sozialer Felder auszubuchstabieren, wobei die binären Codes, die Luhmann zufolge für soziale Funktionssysteme konstitutiv sind, weberianisch als „eine evaluative Handlungslogik“ gedeutet werden, „die den Sinnhorizont des Teilsystems markiert und den dortigen Akteuren vorgibt, um was es geht“ (Schimank/Volkmann 2012: 167). Unschwer zu erkennen ist hier der Bezug auf Bourdieus Konzept der *illusio* im Sinne des praktischen Glaubens an den Wert des Spiels, um das es in einem sozialen Feld geht. Von Bourdieu übernehmen Schimank und Volkmann die Konzeption eines sozialen Feldes als Spannungs- und Kräfteverhältnis, das zwischen einem autonomen und einem heteronomen Pol aufgespannt ist. Die Autonomie eines sozia-

2 So weist Dörre zwar auf ein „Außen“ kapitalistischer Marktvergesellschaftung“ (2011: 56), die weiteren Ausführungen konzentrieren sich dann aber darauf, warum und wie, nicht aber darauf, was ‚Land genommen‘ wird.

3 Solche Globaleinschätzungen sind immer problematisch, aber in diese Richtung weisen auch die Beiträge zur Zukunft der Wirtschaftssoziologie von Fourcade (2007) und Beckert (2009), in denen dafür plädiert wird, die Wirtschaftssoziologie als Gesellschaftstheorie zu entwickeln.

4 Auch in Studien zur Ökonomisierung des Gesundheitssystems findet er häufiger Abnahme (vgl. etwa Bär 2011; Gerlinger/Mosebach 2009, Slotala 2011).

les Feldes wird so als graduelle und umkämpfe gedacht, wobei fünf unterschiedliche Stufen der Ökonomisierung eines sozialen Feldes unterschieden werden (vgl. Schimank/Volkmann 2008: 385f.):

1. Kein Kostenbewusstsein (autonomer Pol)
2. Kostenbewusstsein als Soll-Erwartung
3. Kostenbewusstsein als Muss-Erwartung
4. Gewinnerzielung als Soll-Erwartung
5. Gewinnerzielung als Muss-Erwartung (heteronomer Pol)

Die grundlegenden differenzierungstheoretischen Überlegungen werden von Schimank und Volkmann im Rahmen einer Mehrebenenanalyse entwickelt und auf der Makro-Ebene angesiedelt. Auf der Meso-Ebene betrachten sie organisatorische und interorganisatorische Regelstrukturen, wobei des Weiteren zwischen staatsnahen Sektoren und kommerziellen Sektoren innerhalb eines Teilsystems oder sozialen Feldes unterschieden wird. Der Ökonomisierungsdruck kann auf Organisationen entsprechend der fünf Stufen unterschiedlich stark einwirken. Wie dieser Druck innerhalb der Organisationen verarbeitet wird, wird aber konzeptionell offen gehalten, denn er wirkt zunächst als „von außen auferlegter diffuser Zwang“ (Schimank 2008: 225). Erst auf der Mikro-Ebene, auf der das konkrete Handeln der Akteur*innen in den Blick rückt, entscheidet sich, inwiefern die „teilsystemische Leistungsproduktion“ (Schimank/Volkmann 2008: 388) dem Ökonomisierungsdruck nachgibt, ihn moderiert oder aber abwehrt.

Neben dem Stufenmodell eines zunehmenden Ökonomisierungsdrucks, der auf der Makro-Ebene angesiedelt ist, hat Schimank (2008) ein weiteres Modell entworfen, in dem er diesen Druck als ein ‚Müssen‘ interpretiert, das auf „teilsystemische Leistungsorganisationen“ einwirkt, bei deren „Leitungsfiguren“ dann aber einerseits auf ein spezifisches Ethos, auf ein ‚Wollen‘ trifft, durch das der Druck vermittelt wird, und andererseits auf spezifische Befugnisse stoßen muss, also ein ‚Können‘, das als Durchsetzen-Können des Ökonomisierungsdruck zu verstehen ist (vgl. (Schimank 2008: 230f.). Das Ökonomisierungsverständnis wird somit auf der Ebene der Organisation mit Komplexität angereichert und es lassen sich verschiedene Spielarten der Ökonomisierung unterscheiden – ein starker Ökonomisierungsdruck (Stufe 4 bis 5) kann in diesem Modell beispielsweise auf eine Organisationsleitung treffen, die willens ist, diesen Druck innerorganisatorisch umzusetzen, gleichzeitig aber nicht die (formellen oder informellen) Befugnisse dazu hat.

Mit diesem Modell beanspruchen Schimank und Volkmann, einer empirischen Erforschung von Ökonomisierungsphänomenen einen „analytischen Bezugsrahmen“ (2008: 382) geben zu können, „mit dessen Hilfe konkrete Fälle gesellschaftlicher Ökonomisierung interpretierbar sind“ (Schimank 2008: 233) und den sie in ihrer Erforschung des Feldes der Wissenschaftsverlage weiter konkretisiert haben (Schimank/Volkmann 2012).⁵

5 Irritierend ist dabei allerdings, dass Schimank und Volkmann die unterschiedlichen Modelle, die sie als Interpretationsrahmen entwickelt haben, nicht systematisch miteinander in Beziehung setzen. Auf der Makro-Ebene werden fünf Stufen der Ökonomisierung unter-

Doch so fruchtbar dieser Ansatz für empirische Beobachtungen ist, Peetz zufolge bleibt auch er in einem zentralen Punkt „unbestimmt: [...] Um was handelt es sich eigentlich bei der modernen kapitalistischen Wirtschaft, und wie soll man ihre gestiegene Wirkmächtigkeit verstehen?“ (Peetz 2014: 39) Diese Frage lässt sich an den gesamten sozialwissenschaftlichen Ökonomisierungsdiskurs richten. In ihm herrscht eine konstante Unterbestimmung dessen vor, was mit ‚Ökonomie‘ oder ‚Wirtschaft‘ und der ihr entsprechenden Rationalität gemeint ist.⁶ Während die differenzierungs-theoretische Hintergrundannahme häufig noch reflektiert wird, bleibt der Ökonomiebegriff meist ein blinder Fleck.⁷ Diffuse Konturen erhält er in der Regel erst im Zuge einer empirischen Konkretisierung von Ökonomisierungsphänomenen innerhalb einer bestimmten sozialen Sphäre oder Organisation, die dann verdeutlicht, dass es um Phänomene wie Kostensenkung, Wettbewerb oder Effizienz geht. Solche empirischen Konkretisierungen ersetzen in der Regel eine begriffliche und theoretische Ausarbeitung. Das gilt letztlich auch für Peetz selbst, der in seiner Herangehensweise Luhmanns Theorie der Wirtschaft, wie Krönig, als sachadäquat voraussetzt, nicht kritisch diskutiert. Der zur Reflexion gemahnende Einwurf von Priddat (2013): „Bevor wir von Ökonomisierung reden: was ist ökonomisch?“ besitzt damit weiterhin Aktualität.⁸

Was Peetz allerdings nicht in Betracht zieht und auch in anderen empirischen Studien zu Ökonomisierungsprozessen keine Erwähnung findet, ist der Umstand, dass Schimank das von ihm und Volkmann präsentierte Stufenmodell der Ökonomisierung in einen weitergehenden theoretischen Rahmen eingebettet hat, der genau den drei von Peetz aufgestellten Kriterien entspricht. In mehreren Aufsätzen hat Schimank an dem Projekt gearbeitet, die funktional differenzierte (1. Kriterium) als kapitalistische Gesellschaft (2. Kriterium) zu konzipieren (vgl. vor allem Schimank

schieden, auf der Ebene der Leitungsfiguren von Organisationen werden mithilfe des Dreikomponenten-Modells (Müssen, Wollen, Können) acht Typiken gesellschaftlicher Ökonomisierung unterschieden, wobei unklar ist, ob es hierbei um Meso- oder Mikro-Ebene geht oder aber um ein Mehrebenenmodell. Letzteres scheint plausibel. Die Bestimmung der Zusammensetzung einer „fremdreferentiell finalisierten wirtschaftlichen Rationalität“ bewegt sich allerdings auf der Meso-Ebene, da die Kämpfe innerhalb der Organisation ausgebendet bzw. nur von ihren Ergebnissen her betrachtet werden.

- 6 Auch Werner Vogd (2016: 282) äußert Verwunderung darüber „wie wenig sich gerade auch Sozialwissenschaftler mit der Frage beschäftigen, worin ökonomische Rationalität eigentlich besteht.“
- 7 Davon zeugt etwa auch der Überblick bei Höhne (2012).
- 8 Priddat plädiert dafür, den Begriff der Ökonomisierung im strengen Sinne nicht schon dort zu verwenden, wo es um Nutzenbewertungen oder egoistische Nutzenmaximierung geht, sondern erst dann, wenn „soziale Verhältnisse etc. einen Preis bekommen, zu dem sie auf Märkten handelbar werden.“ (2013: 417) Zumindest seien zwei Formen der Ökonomisierung zu unterscheiden: „eine tatsächliche Vermarktlichung [...] und eine semantische Form, die alles, was mit Nutzenvokabular versehen ist, bereits als Ökonomisierung bezeichnet, ohne explizit Marktformen (und Preise) einzuführen.“ (Ebd.: 428) Die Unterscheidung von ‚Nutzen‘ und ‚Preis‘ wird in der vorliegenden Arbeit aus der Perspektive der Marx’schen Unterscheidung von Gebrauchswert und Tauschwert in den Blick genommen (vgl. Kapitel 3).

2009a) und diese wiederum als Organisationsgesellschaft (3. Kriterium) (vgl. vor allem Schimank 2010). Bezieht man diese Arbeiten mit ein, handelt es sich bei dem Ansatz von Schimank und Volkmann um den gesellschaftstheoretisch elaboriertesten, der momentan zu finden ist. Deshalb und da eine kritische Auseinandersetzung mit diesem Modell, das sich jenseits ‚orthodoxer Begriffsstrategien‘ bewegt, bisher noch nicht zu finden ist, soll es im Folgenden genauer diskutiert werden. Diese Diskussion macht ökonomietheoretische Leerstellen und Probleme dieses Ansatzes sichtbar, die – so die anschließend auszuführende These (Kapitel 3) – unter Rückgriff auf die Marx'sche Kritik der politischen Ökonomie bearbeitet werden können.

2.2 FUNKTIONALE DIFFERENZIERUNG, KAPITALISMUS UND ORGANISATION – DER ANSATZ VON UWE SCHIMANK

Schimank sieht die moderne Gesellschaft durch „drei Strukturmerkmale“ charakterisiert: 1. funktionale Differenzierung, 2. Kapitalismus und 3. Organisation. Seine Hauptthese lautet: „Erst und nur als funktional differenzierte Gesellschaft lässt sich die kapitalistische Gesellschaft angemessen verstehen, so wie umgekehrt funktionale Differenzierung zwangsläufig auf Kapitalismus hinausläuft.“ (2009: 330) Diese These ist mit der weiteren verbunden, dass die moderne Gesellschaft „nur als Organisationsgesellschaft [...] zugleich eine funktional differenzierte und eine kapitalistische Gesellschaft sein und dauerhaften bleiben“ (Schimank 2010: 36) kann. Das ist der Kontext, in dem er die Theorie der Wirtschaft entfaltet. Er postuliert einen sozialwissenschaftlichen Konsens darüber, worin die konstitutiven Merkmale der kapitalistischen Wirtschaft bestünden, die zugleich die gesellschaftliche Ausdifferenzierung des Wirtschaftssystems tragen:

- „die Verselbständigung einer als Gewinnstreben angelegten Tauschwertorientierung als Leitwert wirtschaftlichen Handelns gegenüber einer Orientierung an der Produktion von Gebrauchswerten“,
- „die Verfolgung des Gewinnstrebens auf Märkten, wo Warenbesitzer untereinander konkurrieren“,
- „die Überführung aller Produktionsfaktoren – Natur, Kapital und Arbeit – in Waren, die gemäß dieser Tauschwertlogik ebenfalls auf Märkten gehandelt werden.“ (Schimank 2009a: 329)

Die Logik modernen wirtschaftlichen Handelns, so Schimank bezüglich des ersten Punkts, bestehe in der „Steigerung von Gewinnerwartungen“ (Schimank 2008a: 221).⁹ Als selbstverständlich unterstellt ist dabei, dass es sich bei Gewinnen (und ihrem Negativwert, den Verlusten) um monetäre Größen (Tauschwerte) handelt. In den nicht-wirtschaftlichen gesellschaftlichen Teilsystemen drehe sich demgegenüber der Ökonomisierungsdiskurs darum, dass die ihnen angehörenden Organisationen mit

9 Darauf, dass es einen entscheidenden Unterschied zwischen bloßen „Gewinnerwartungen“ und realen Gewinnen gibt, den Schimank hier übergeht, sei nur am Rande verwiesen.

den ihnen zur Verfügung stehenden Mitteln ‚haushalten‘ müssen: „Es geht [...] darum, nicht dauerhaft mehr auszugeben, als man hat.“ (Ebd.: 222) Dieses „Knappheitsargument“ habe am Anfang moderner wirtschaftlicher Selbstbeschreibungen gestanden.¹⁰ Unklar ist allerdings, wie Schimank es selbst verwendet, denn es wird von ihm zunächst als Ausdruck eines ‚vormodernen Wirtschaftsverständnisses‘ (vgl. ebd.) eingeführt. Einen Absatz später ordnet er das Knappheitsdenken dann aber dem *modernen Wirtschaftssystem* zu:

„Die funktionale Differenzierung der modernen Gesellschaft, also ihre grundlegende Strukturform, läuft gerade darauf hinaus, das *Knappheitsdenken als die typisch wirtschaftliche Betrachtungsweise* der Welt in den anderen Teilsystemen zwar nicht völlig zu negieren, aber doch weitreichend zu relativieren. Knappheit kann zwar nicht aus der Welt geschafft werden, stellt aber in den Handlungslogiken der anderen Teilsysteme eben nicht ‚the essence‘, sondern nur eine – mehr oder weniger wichtige – Restriktion dar.“ (Ebd.; Hervorheb. R.M.)

Somit sieht Schimank die moderne Wirtschaft zum einen wesentlich durch ihre Dynamik der Steigerung von monetären Gewinnen und zum anderen durch ihre „Knappheitslogik“ bestimmt – wie beides, also das moderne und das (vermeintlich) vormoderne Element der Wirtschaft, zusammenhängt, bleibt unklar. In einer Fußnote weist Schimank jedoch darauf hin, dass die Knappheitsrhetorik Schwierigkeiten bereite, wenn es um eine auf Gewinne ausgerichtete Wirtschaft gehe:

„Sie produziert bekanntlich chronische Überangebote der allermeisten Güter und Dienstleistungen, sowohl an der Kaufkraft als auch an den gegebenen Bedarfen gemessen. Kein Wunder, dass Ökonomisierung hier nicht mit Knappheit begründet wird! Für die moderne Wirtschaft darf man in den allermeisten Fällen nicht von einer Knappheit an verkaufbaren Waren, sondern muss von einer Knappheit an Käufern und damit an Chancen der Gewinnerzielung sprechen – und diese Knappheit röhrt daher, dass immer mehr Verkäufer immer mehr Gewinne erzielen wollen.“ (2008a: 222)

Schimank entwirft hier ein zweidimensionales Knappheitsverständnis, denn Knappheit sei einmal an der „Kaufkraft“ und einmal an den „gegebenen Bedarfen“ zu messen. Ohne diese Differenz weiter zu reflektieren, sieht Schimank die moderne Wirtschaft entsprechend durch eine *besondere Form* der Knappheit getrieben, nämlich durch die Knappheit von „Chancen der Gewinnerzielung“, die er wiederum in einer zunehmenden Dichte von Verkäufern begründet sieht, die immer mehr Gewinne erzielen wollen. Diese Annahmen sind in mehreren Hinsichten zu hinterfragen: Erstens scheint das Populationsargument fragwürdig – es dürfte wohl kaum die bloße *Zahl* der Käufer oder Verkäufer sein, die die Chancen der Gewinnerzielung bestimmt. Bedeutsam ist auf Seiten der Käufer vielmehr die *Zahlungsfähigkeit* der Nachfrage (weitgehend unabhängig davon, auf wie viele Käufer sie sich verteilt)¹¹, die wieder-

10 Dass es auch an ihrem vermeintlichen Ende noch zentrales Element der Selbstbeschreibung der modernen Wirtschaft und Gesellschaft ist, davon legt Baecker (2006) beredtes Zeugnis ab.

11 Spätestens seit Keynes ist allerdings bekannt, dass umso mehr gespart wird, je größer das zur Verfügung stehende Vermögen ist.

rum (u.a.) dadurch begrenzt ist, das Geld selbst knapp gehalten werden muss (vgl. Deutschmann 2008: 42).¹² Dass immer mehr Verkäufer immer mehr Gewinne erzielen wollen, begründet ebenso wenig restringierte Chancen der Gewinnerzielung; wieso sollten – einmal abgesehen von der Frage, ob bei den stets wirmächtigen Konzentrationstendenzen des Kapitals tatsächlich immer mehr Verkäufer auf den Markt strömen – nicht alle Verkäufer mehr Gewinne erzielen können, wenn die Wirtschaft prosperiert?

Man sieht also, dass Peetz mit seiner Einschätzung nicht Unrecht hat, gerade bezüglich einer Theorie der Wirtschaft gäbe es im Ökonomisierungsdiskurs noch einiges aufzuarbeiten, selbst wenn man die ökonomietheoretischen Gedankengänge rezipiert. Auch das dritte von Schimank erwähnte Merkmal der kapitalistischen Wirtschaft ist aus der Perspektive der Marx'schen Kritik der politischen Ökonomie zu hinterfragen. Schimank behandelt „Kapital“ hier neben Arbeit und Natur als „Produktionsfaktor“ in Gestalt von Produktionsmitteln. Dieses Verständnis von Kapital läuft auf die ahistorische und irrite Annahme hinaus, schon der Faustkeil des Neandertalers sei Kapital gewesen, wie man sie noch heute in ökonomischen Lehrbüchern findet.¹³ Doch davon einmal abgesehen, wenn man Kapital als einen Produktionsfaktor unter anderen begreift, warum ist dann von einer kapitalistischen Wirtschaft die Rede, nicht von einer ‚naturalistischen‘ oder ‚laboristischen‘? Es fehlt diesem Verständnis von der kapitalistischen Wirtschaft also an einer brauchbaren Bestimmung dessen, was ‚Kapital‘ überhaupt bedeuten soll. Vermutlich geht Schimank davon aus, dass das Merkmal der „Verselbständigung einer als Gewinnstreben angelegten Tauschwertorientierung“ das Adjektiv kapitalistisch begründet – wie aber verhält sich dieses verselbständigte ‚Streben‘ zum später verwendeten Kapitalbegriff und wie kommt es zu dieser Verselbständigung?¹⁴ Diese Fragen richten sich nicht nur an

12 Dieser Umstand ist es auch, der die in der Wirtschaftssoziologie vorherrschende Annahme, Geld sei ein symbolisch generalisiertes Kommunikationsmedium, fragwürdig oder zumindest ergänzungsbedürftig werden lässt: „Geld hat zwar die Eigenschaften einer Sprache, wird aber im Gegensatz zu ihr nicht mitgeteilt, sondern übertragen.“ (Deutschmann 2008: 42) Dass Geld knapp gehalten werden muss, schließt allerdings nicht aus, dass es wie in der jüngsten Wirtschaftsgeschichte, Phasen gibt, in denen es massenweise in die Märkte gepumpt werden muss – Knappheit verweist auf die Notwendigkeit der quantitativen Regulierung der zirkulierenden Geldmenge, nicht auf die Notwendigkeit, sie möglichst gering zu halten.

13 Vgl. zur Kritik an dieser Theorie der Produktionsfaktoren: MEW 25: 822ff. Dort schreibt Marx: „Das erste Auffällige an dieser Formel [Kapital – Zins; Grundeigentum – Rente; Lohnarbeit – Arbeitslohn; R.M.] ist, daß neben dem Kapital, neben dieser [...] einer *bestimmten historischen Gestalt* des gesellschaftlichen Produktionsprozesses angehörigen *Form* eines Produktionselementes [den Produktionsmitteln; R.M.], neben einem Produktionselement verquickt mit und dargestellt *in einer bestimmten sozialen Form*, ohne weiters rangiert werden: die Erde auf der einen Seite, die Arbeit auf der andern, zwei Elemente des realen Arbeitsprozesses, die in dieser stofflichen Form allen Produktionsweisen gemeinsam, die die stofflichen Elemente jedes Produktionsprozesses sind und mit der *gesellschaftlichen Form* desselben nichts zu schaffen haben.“ (Ebd.: 824; Hervorheb. R.M.)

14 Schimank setzt „das Gewinnmotiv“ schlicht als ‚unstillbaren Handlungsantrieb‘ (vgl. 2008: 339), was die kapitalistische Seele derart begeistert, bleibt unerklärt. So scheint es als seien

Schimank, sondern an die gesamte Wirtschaftssoziologie, die kaum einen systematischen Begriff von Kapital vorweisen kann.¹⁵ So findet sich etwa auch im Handbuchartikel zu „Kapitalismusanalyse und Kapitalismuskritik“ von Berger (2008) zwar allenthalben das Adjektiv kapitalistisch, doch nirgends ein Begriff von Kapital. Ihn in die „profitable Regeneration von Zahlungsfähigkeit“ (Deutschmann 2008; zit. n. Schimank 20008: 339) zu übersetzen – was *expressis verbis* bei Berger allerdings auch nicht geschieht; es handelt sich vielmehr um eine Ausformulierung dessen, was Schimank mit „Gewinnmotiv“ meint – eskamotiert die qualitative und für das Verständnis der kapitalistischen Produktionsweise wesentliche Differenz, die zwischen der Regeneration von Zahlungsfähigkeit durch Verkauf von Arbeitskraft und durch die Investition von Kapital besteht. Marx zufolge dient die Regeneration von Zahlungsfähigkeit in der ersten Form letztlich nur als Mittel zum Zweck der Bedürfnisbefriedigung durch Gebrauchswerte, während letztere ihren einzigen Zweck in der maß-, end- und inhaltslosen Erwirtschaftung von Profit hat und Gebrauchswerte hierzu nur als Mittel einsetzt (vgl. MEW 23: 161ff.) – wir werden später auf diese Differenz von Zirkulationsformen zurückkommen (vgl. 3.1.2).¹⁶

Worin bestehen nun, auf der Grundlage dieses Verständnisses der modernen Wirtschaft, Schimanks Argumente dafür, die funktional differenzierte sei nur als kapitalistische Gesellschaft möglich und *vice versa*? Die Argumentation findet auf drei Ebenen statt: Die kapitalistische Wirtschaft sei (1.) in den intersystemischen Beziehungen von zentraler Bedeutung, (2.) intrasystemisch von Instabilität gekennzeichnet und (3.) als handlungsprägendes Deutungsmuster hegemonial.

Ad 1.: Auf der intersystemischen Ebene geht es um die Leistungsbezüge zwischen den verschiedenen Funktionssystemen im Unterschied zu den Funktionen, die die Teilsysteme in Bezug auf das Gesellschaftssystem erfüllen (vgl. hierzu Luhmann 1997: 757ff.). Die besondere Relevanz der Wirtschaft ergibt sich für Schimank auf dieser Ebene nicht aus der „substanziellen Beschaffenheit ihres Beitrags zur gesamtgesellschaftlichen Reproduktion, sondern [...] relational aus der herausgehobenen Position, die die Wirtschaft im Gefüge der allseitigen Leistungsinterdependenzen hat.“ (Schimank 2009a: 330f.) Hierbei bezieht er sich auch auf den von Bob Jessop entwickelten Begriff der ökologischen Dominanz (vgl. Jessop 2002: 25 sowie erneut 2011: 586ff.), der den Umstand bezeichnet, dass ein System „seine Logik stärker auf andere Systeme übertragen kann, als dies umgekehrt den anderen Systemen gelingt. Vermittelt wird diese Fähigkeit immer in und durch die operationalen Logiken der anderen Systeme und die kommunikativen Rationalitäten der Lebenswelt.“ (Jessop 2011:

ökonomische Krisen nur dadurch bedingt, dass die Unternehmer ihres „Unternehmer-Ehrgeizes“ verlustig gingen, wenn keine Gewinnaussichten bestehen. Man darf jedoch vermuten, dass gerade in solchen Situationen der Ehrgeiz groß ist – er erklärt damit nichts.

- 15 Eine Ausnahme stellt der Aufsatz von Baecker (2001) über „Kapital als strukturelle Koppelung“ dar.
- 16 Darüber hinaus grenzt es an Geschichtsklitterung von einer „Überführung“ der Produktionsfaktoren in die Tauschwertlogik zu reden (vgl. Schimank 2009a: 329) – die reale Geschichte der Gewalt, die dieser Prozess bedeutete (vgl. MEW 23: 741ff.), wird so überdeckt.

586)¹⁷ Schimank führt die intersystemische Dominanz der Wirtschaft vor allem auf das Geld als Medium ihrer Prägekraft zurück. Von ihm seien nicht bloß (a) alle anderen Funktionssysteme abhängig, sondern auch (b) alle Organisationen und (c) alle individuellen Gesellschaftsmitglieder. Dieser Sachverhalt wird durch den besonderen „mehrdimensionale(n) Generalisierungsgrad des Geldes“ (Schimank 2009a: 332) erklärt. Dabei unterscheide sich das Geldmedium insbesondere in der Sach- und der Sozialdimension von allen anderen symbolisch generalisierten Kommunikationsmedien wie Macht, Liebe, Wahrheit etc.: „Geld ist räumlich global einsetzbar; es vermag fast alles zu kaufen, und vor allem ohne zeitlich heute vorausbestimmen zu müssen, was morgen gekauft wird; es kann von jedem gegenüber jedem gehandhabt werden; und es ist am eindeutigsten quantifizierbar.“ (Ebd.: 332) Als Möglichkeitsbedingung sämtlichen Operierens kann es, sofern nicht ausreichend vorhanden, in den verschiedenen Systemen (Funktionssystemen, Organisationen, psychischen Systemen) Ökonomisierungsdruck erzeugen.¹⁸ Zwar findet die Versorgung der verschiedenen Systeme mit Geld teils indirekt, d.h. vermittelt durch den Staat oder – in geringerem Maße – durch private Spenden und Gebühren, statt. Letztlich sei es aber nur die Wirtschaft, die dem Staat und den privaten Haushalten Geld bereitstellen könne (vgl. ebd.: 331); auch der Staat könne nur verteilen, was die Wirtschaft abwirft. Betrachten wir kurz die einzelnen System-zu-Systembeziehungen:

(a) Aus Sicht der kommunikationstheoretisch fundierten Differenzierungstheorie Luhmanns scheint die Dominanz bzw. der Primat eines Funktionssystems gegenüber anderen zunächst undenkbar. Die funktional differenzierte Gesellschaft ist ihr zufolge durch „Redundanzverzicht“ gekennzeichnet, d.h. Funktionen werden von nur einem Teilsystem quasi monopolisiert erfüllt; es findet keine „Mehrfachabsicherung der Funktionen“ (Luhmann 1997: 761) statt. Durch diese Ungleichheit der Funktionsbezüge der Systeme werde im Prinzip jedes Funktionssystem gleich wichtig. „Das Gesamtsystem verzichtet auf jede Vorgabe einer Ordnung (zum Beispiel: Rangordnung) der Beziehungen zwischen den Funktionssystemen.“ (Ebd.: 746) Das ist allerdings nur eine auf der Ebene der Gesamtgesellschaft bzw. der Funktionsbezüge von Teilsystemen angesiedelte Beobachtung. Auf der Ebene der Leistungsbezüge von System-zu-System-Beziehungen können durchaus Unterschiede in der Prägekraft verschiedener Teilsysteme ausgemacht werden.¹⁹ Es sind diese Überlegungen, an die

17 Eine solche Überlegung widerstrebt freilich der Konzeption autopoietischer Geschlossenheit von Systemen, wie Luhmann sie entwickelt hat und der zufolge immer im System selbst über die weitere Art des Prozessierens von Operationen entschieden wird. In diesem Kontext ließe sich lediglich davon sprechen, dass durch strukturelle Kopplungen die Strukturbildung eines Systems oder die Programme, die die Codes spezifizieren, beeinflusst bzw. beschränkt werden. Es wäre also zu spezifizieren, was Übertragung und Vermittlung im Sinne Jessops heißen sollen.

18 Worüber Schimank dabei hinweggeht ist, dass der Bedarf an Finanzmitteln teilsystemintern definiert wird, d.h. Knappheit von Finanzmittel ist nur in Relation zu den Operationen zu bestimmen, die in einem Teilsystem als ‚notwendig‘ definiert werden.

19 „Jedenfalls darf man davon ausgehen, dass der Zusammenhang von Redundanzverzicht und Komplexitätsgewinn einige Systeme mehr begünstigt als andere und in diesem Sinne zu einer disbalancierten Evolution der Gesellschaft führen kann.“ (Luhmann 1997: 746) In eine ähnliche Richtung gehen schon Luhmanns Überlegungen aus den 70er Jahren, dass es

seit einiger Zeit in der Sekundärliteratur angeknüpft wird, um die Möglichkeit einer Dominanz des Ökonomischen, wie sie sich heute empirisch aufdrängt, systemtheoretisch fassen zu können (vgl. etwa: Wagner 2005; Pahl 2008: 55ff.). Auch Schimank baut, wie gesehen, seine Argumentation im Wesentlichen auf dieser Ebene der Leistungsbezüge auf.

(b) Auf der Ebene von Organisationssystemen scheint die Geldabhängigkeit einzelner Organisationen unmittelbar einleuchtend.²⁰ Organisationen, insbesondere Arbeitsorganisationen, die Schimank zufolge weitestgehend die „teilsystemische Leistungsproduktion erbringen“ (Schimank 2010: 37), benötigen Mitglieder als Arbeitskräfte. Da diese nicht, wie bei Interessenorganisationen, aus freien Stücken den Arbeitsorganisationen zufließen, werde für die Mitarbeit eine Bezahlung angeboten. Kurz gesagt: „Arbeitsorganisationen beruhen auf Lohnarbeit und damit historisch vor allem auf der massenhaften ‚Expropriation des Landvolks von Grund und Boden‘“ (Schimank 2010: 38). Wichtig ist dabei, dass dies sowohl für Unternehmen als Leistungsorganisationen der Wirtschaft gilt als auch für jene (Arbeits-)Organisationen, die einen nicht-ökonomischen primären Funktionsbezug haben.²¹ Während erstere sich über Profit refinanzieren, sind letztere demgegenüber auf „zwei weitere Geldquellen: den Staat und ihre Leistungsabnehmer“ (2010: 39) angewiesen.

Im Kontext der Diskussion der funktional differenzierten kapitalistischen Gesellschaft als Organisationsgesellschaft fällt allerdings eine argumentative Umstellung auf: Schimank begründet die Geldabhängigkeit von Organisationen und Personen nicht über den Generalisierungsgrad des Geldmediums, sondern über die Existenz von Lohnarbeit: „Lohnarbeit bedeutet, dass beide Seiten – sowohl die Personen als Arbeitskräfte als auch die Arbeitsorganisationen – chronisch geldabhängig sind.“ (Ebd.: 39) Die Begründung für die Dominanz des Geldmediums wird hier also durch eine *zweite Argumentationslinie* vorgenommen, die sich der Marx'schen Theorie stark annähert: Es ist nicht einfach der Generalisierungsgrad des Geldes (der auch in nicht-kapitalistischen Gesellschaften bereits existierte), sondern die Entstehung der Lohnarbeit und damit des kapitalistischen Klassenantagonismus²², auf die die Zentralität des Geldmediums zurückgeführt wird.

ein Teilsystem geben könne, das „auf Grund eigener Komplexität und eigener Dynamik die gesellschaftliche Entwicklung führt und anderen Teilsystemen den Bereich ihrer Möglichkeiten vorzeichnet.“ (Luhmann 1991: 227) Luhmann verteidigt sogar – in einer Zeit des kriselnden Staatsinterventionismus – einen Primat der Ökonomie über die Politik, sieht eine Gefahr primär in der Politisierung (vgl. Martin 2010: 64f.).

- 20 Andererseits fungieren die nicht-wirtschaftlichen Organisationen als „Verteidiger teilsystemischer Autonomie“ (Schimank 2010: 54). Schimank vermutet, „dass Arbeitsorganisationen ganz analog [zum Staat; R.M.] zugleich als Instrumente des Ökonomisierungsdrucks wie als Puffer gegen diesen wirken“ (ebd.: 55).
- 21 Hieran knüpft bereits Luhmann selbst die Überlegung, „ob über diese Kette: Geldabhängigkeit der Organisationen → Organisationsabhängigkeit der meisten Funktionssysteme nicht eine latente Dominanz der Wirtschaft in der modernen Gesellschaft sich durchsetzt“ (Luhmann 1988a: 322). Zudem weist Luhmann darauf hin, dass jede Organisation, welchem Funktionssystem sie auch sonst primär zugeordnet sein mag, Teil des Wirtschaftssystems ist (Luhmann 2000: 405; 1981: 401; vgl. auch Martin 2010: 206f.)

Beide Argumentationslinien stehen bei Schimank unvermittelt nebeneinander. Sie lassen sich jedoch – unter Rückgriff auf Marx – recht leicht zusammenführen. Es ergibt sich dann ein Modell, in dem der Generalisierungsgrad des Geldmediums als Bedingung der *Möglichkeit* der intersystemischen Zentralität der Wirtschaft gilt, die aber erst im Zuge der gewaltsaamen Etablierung von Lohnarbeitsverhältnissen, also der Expropriation der Produzent*innen von ihren Produktions- und Lebensmitteln, *Wirklichkeit* wurde. So verstanden bewegt sich Schimank im Grunde auf einem Pfad der Synthese von Luhmann und Marx, denn auch bei Luhmann stellen die symbolisch generalisierten Kommunikationsmedien lediglich „*Möglichkeiten* für die Ausdifferenzierung gesellschaftlicher Funktionssysteme dar, begründen aber nicht selber schon eine irgendwie geartete notwendige Tendenz dazu.“ (Pahl 2008: 137). Erst die Trennung der Produzent*innen von den Produktionsmitteln und die damit eingeläutete Durchsetzung der Lohnarbeit können erklären, warum vermittelt über eine Ausbreitung des Warentauschs eine „*Monetarisierung der Wirtschaft*“ und damit ihre Ausdifferenzierung stattgefunden hat (vgl. etwa MEW 23: 184). Über die Diskussion der Organisationsgesellschaft findet Schimank damit zu einem Argumentationsweg, der letztlich auf die *zentrale Bedeutung der Lohnarbeit für die funktionale Differenzierung* verweist, die jüngst auch von Bachur (2013) in einer gesellschaftstheoretischen Konfrontation von Marx und Luhmann herausgearbeitet wurde.

(c) Die Geldabhängigkeit der individuellen Gesellschaftsmitglieder besteht dementsprechend nach Schimank vor allem in der Lohnabhängigkeit: „Für die moderne Gesellschaft gilt in der Tat, dass der Lebensunterhalt der allermeisten Gesellschaftsmitglieder von beruflicher Lohnarbeit abhängt.“ (Schimank 2009a: 336) Insofern der Arbeitslohn den Lebensmittelerwerb sichert – sei es auch indirekt im Kreise eines Haushalts –, ist er und mit ihm das Geldmedium auch hier Grundlage des Handelns in allen anderen Teilsystemen, Bedingung der Inklusion in sie. Auch hier kann Schimank an Überlegungen Luhmanns anschließen: Der Mangel an Geld besitzt „eine Schlüsselfunktion“ bei der „*Exklusionsverkettung*“ (Pahl 2008: 62):

„Die faktische Ausschließung aus einem Funktionssystem – keine Arbeit, kein Geldeinkommen, kein Ausweis, keine stabilen Intimbeziehungen, kein Zugang zu Verträgen und zu gerichtlichem Rechtsschutz, keine Möglichkeit, politische Wahlkampagnen von Karnevalsveranstaltungen zu unterscheiden, Analphabetentum und medizinische wie auch ernährungsmäßige Unterversorgung – beschränkt das, was in anderen Systemen erreichbar ist“ (Luhmann 1997: 630).

So haben wir es auf dieser Ebene mit einer „*zweite(n)* Linie des Ökonomisierungsdrucks“ zu tun, „in dem sich der gesamtgesellschaftliche Primat der Wirtschaft manifestiert“ (Schimank 2009a: 337) und der sich auch in Formen der Rationalisierung der Lebensführung ausdrücken kann.

Vor dem Hintergrund dieser Überlegungen kommt Schimank zu dem Schluss:

„Damit ist die Stellschraube, über die vonseiten der Wirtschaft direkt oder indirekt ein anonyme, von Konjunkturdaten als Aggregationseffekt des handelnden Zusammenwirkens zahlloser Wirtschaftsakteure erzeugter, also von keinem bestimmten Akteur getragener, mal schwäche-

rer, mal stärkerer Kostendruck auf die Leistungsproduktion anderer Teilsysteme ausgeübt wird, in die Grundstruktur der funktional differenzierten Gesellschaft eingebaut.“ (Ebd.: 334)

Ad 2.: Diese Geldabhängigkeit von Individuen, Organisationen und Funktionssystemen wäre, so Schimank, kein Problem – und würde entsprechend auch keinen Ökonomisierungsdruck²² erzeugen – würde die Wirtschaft zuverlässig und dauerhaft Geld abwerfen. Dies sei jedoch nicht der Fall, die Wirtschaft weise vielmehr eine chronische Instabilität auf, die auf den Governance-Mechanismus des Marktes und seine „schwache ordnungsbildende Kraft“ (Schimank 2009a: 338) zurückzuführen sei. Die in sachlicher, sozialer und zeitlicher Hinsicht hohe Komplexität der von den Warenanbietern zu treffenden Entscheidungen führe zu transintentionalen Effekten, „die nicht nur die Komplexität reproduzieren, sondern eine allgegenwärtige inhärente Instabilität des Wirtschaftsgeschehens hervorrufen“ (ebd.: 338). Diese allgegenwärtige Instabilität ist zentral für die Theoriearchitektur von Schimank (vgl. aber auch Luhmann 1988: 23ff.). Das Konzept wird aus der Binnenperspektive der wirtschaftlichen, individuellen wie korporativen Akteure heraus formuliert. Das ist daran ersichtlich, dass Schimank davon ausgeht, sie werde durch transintentionale Effekte hervorgerufen, die wiederum aus wirtschaftlichen Entscheidungen unter Bedingungen sehr hoher Komplexität resultieren. Dass die transintentionalen Effekte zu Instabilität führen, wird aber nicht weiter begründet, sondern bloß unterstellt. Das irritiert jedoch insofern, als sich in der Soziologie, sowohl in der akteurtheoretischen wie der systemtheoretischen, herumgesprochen hat, dass die ‚Stabilität‘ sozialer Ordnungen nicht aus der Intentionalität von Handlungen zu begründen ist, sondern gerade aus den transintentionalen Effekten; transintentionale Verknüpfungen von Ereignissen gelten gerade als *Bedingung von Stabilität*. Auch Schimank selbst spricht andernorts davon, dass als nicht-intendiertes Resultat intentionalen Handelns in der funktional differenzierten Gesellschaft ein Ordnungszustand zwischen Desintegration und Überintegration erreicht werden kann (vgl. Schimank 2011: 269). Transintentionale Effekte begründen somit nur aus Sicht der Akteure Instabilität (Risiko),²³ nicht jedoch aus der Perspektive der Beobachtung von Systemprozessen. Auf der Systemebene ist die ‚Instabilität‘ der Wirtschaft sowohl Bedingung von Wachstum – was auch Schimank unterstellt, wenn er Marktungleichgewichte als Bedingung für Gewinnerzielung anführt – als auch von Rezession.

Die mangelnde Reflexion dieses Problems schlägt sich in der weiteren Argumentation nieder. Die chronische Instabilität, so Schimank, „strahlt [...] als Ökonomisierungsdruck auch in die anderen gesellschaftlichen Teilsysteme aus und verlangt dort beständige Rücksichtnahme“ (ebd.: 338). Bei näherer Betrachtung scheint diese Annahme wenig plausibel, denn wenn die Instabilität chronisch ist, erklärt sie gerade keinen konkreten Ökonomisierungsdruck, sondern nur die allgemeine Abhängigkeit der Gesellschaft von der Wirtschaft, die Schimanks Ausgangsthese zufolge aber

22 Ökonomisierungsdruck trete in drei Ausprägungen auf: 1. als Kostendruck, 2. als Kommodifizierungsdruck, 3. als Rationalitätsdruck (vgl. Schimank 2009a.: 334f.).

23 Mit Keynes ließe sich auch davon sprechen, dass in einer Ökonomie, die durch den Gegensatz von einzel- und gesamtwirtschaftlicher Rationalität geprägt ist, „wegen ihres gegenseitlich strukturierten Gesamtzusammenhangs [jedes; R.M.] wirtschaftliche[s] Handeln unter Unsicherheit ist“ (Krüger 2010: 28).

gleichzeitig notwendig mit funktionaler Differenzierung einhergehen sollte.²⁴ Ein konkreter Druck in Richtung einer Ökonomisierung nicht-ökonomischer Teilsysteme wäre insofern nur aus wirtschaftlichen Rezessionstendenzen und Krisen zu erklären (oder aus politischen Prozessen, die eine Restrukturierung der staatlich zugeteilten Finanz(ierungs)ströme bedeuten).²⁵ Gerade diese lassen sich aber nicht aus der *allgegenwärtigen* Instabilität der Wirtschaft erklären. Dass die allgemeine Möglichkeit der Krise existiert, bedeutet eben noch nicht, dass sie zur Wirklichkeit wird: „Diese Bestimmungen, die die Möglichkeit der Krise erklären, erklären noch lange nicht ihre Wirklichkeit, noch nicht, warum die Phasen des Prozesses in solchen Konflikt treten, daß nur durch eine Krise, durch einen gewaltsamen Prozeß, ihre innere Einheit sich geltend machen kann.“ (Vgl. MEW 26.2: 502)

Es scheint insgesamt fraglich, ob der Begriff der Instabilität, der notwendig den der Stabilität impliziert, im Zusammenhang mit der hoch dynamischen, sich beständig revolutionierenden kapitalistischen Produktionsweise überhaupt ein ökonomietheoretisch sinnvoller Begriff sein kann, denn gemeinhin wird wirtschaftliche Stabilität mit einem stabilen *Wachstum* assoziiert, dass aber auch Schimank zufolge gerade aus der Dynamik und Instabilität resultiert. Die Unterscheidung stabil/instabil scheint somit kaum geeignet, um der kapitalistischen Dynamik auf die Spur zu kommen. Einerseits hat Schimank zwar recht, dass die Risikobehaftetheit wirtschaftlicher Entscheidungen aus der Binnenperspektive der Akteure Grund ständiger wirtschaftlicher Sorge sein kann. Damit erklärt sich aber noch kein konkreter Ökonomisierungsdruck in nicht-ökonomischen Sphären. Dieser entsteht erst, wenn die Geldmittel sich verknappen, worauf auch Schimank hinaus will. Diese Verknappung erklärt sich aber nicht aus der „allgegenwärtigen Instabilität“ der Wirtschaft, denn sie erklärt ebenso wenig ökonomische Krisen wie politische Prozesse der Umverteilung.

Ad 3.: Die dritte Komponente, die Schimank in einem kulturellen Deutungsmuster oder in der „kapitalistischen Kultur der Moderne“ entdeckt, kann hier weitestgehend außer Acht gelassen werden. Der Hinweis Schimanks auf eine kapitalistische Kultur der Moderne läuft auf den am Thomas-Theorem orientierten Hinweis hinaus, dass die Wirtschaft das dominierende Teilsystem sein *könnte*, weil es als solches betrachtet wird, wobei die gemeinsam geteilte, zunächst unzutreffende Situationsdefinition gleichzeitig auch praktisch dazu führt, dass die Situation so wird, wie sie definiert wird. Auf Annahmen darüber, wie sich ein solches Gesellschaftsbild – eventuell sogar gegen die Gesellschaftsstruktur – durchsetzt, will Schimank sich nicht festlegen.

Zusammengenommen ist Schimank zufolge die moderne Gesellschaft dadurch gekennzeichnet, dass sie durch die „funktionale Differenzierung mit der Wirtschaft ein Teilsystem hervorgebracht hat, dessen Dynamik aus sich heraus ständig zu einer Subordination aller anderen Teilsysteme drängt.“ (Schimank 2010: 46) So sei die Moderne von einer dauerhaften Spannung zwischen Autonomie der Teilsysteme und

24 In der Theoriesprache Luhmanns: Die Autonomie der Teilsysteme meint gerade nicht, dass sie autark sind, die Abhängigkeit ist vielmehr Bedingung ihrer Autonomie.

25 Oder aus den Expansionsbedürfnissen des Kapitals, die Schimank aber nicht als einen Faktor der gesellschaftsprägenden Kraft der Wirtschaft mitbedenkt.

ihrer Gefährdung durch die Ökonomie geprägt.²⁶ Er vermeidet es dabei tunlichst, den Begriff des Widerspruchs zu verwenden, spricht stattdessen von funktionalen Antagonismen – einerseits in Bezug auf „Vater Staat“, andererseits in Bezug auf die Organisationen. Letztere würden nicht nur die Dominanz der Wirtschaft in die Teilsysteme hineinragen, sie seien auch Statthalter der teilsystemischen Eigenlogizität, da sie – anders als Individuen – primär in einem Teilsystem beheimatet seien (vgl. Schimank 2010: 54ff.). Der Staat operiere insofern funktional antagonistisch, als in ihm die Grundspannung der Moderne sich darin ausdrückt, dass er einerseits die Wirtschaft zurückhalten müsse, um ‚die Gesellschaft‘ vor ihr zu schützen, also die Autonomie der Teilsysteme und die Belange der Gesellschaftsmitglieder zu wahren und zu berücksichtigen – nur so kann er sich Legitimation verschaffen –, andererseits aber den Belangen der Wirtschaft Rechnung tragen, da er nur so seinen anderen Aufgaben überhaupt nachkommen könne (vgl. Schimank 2009c: insb. 257ff.).

Die Begründung der Dominanz der Wirtschaft wird allerdings, wie gezeigt, an mehreren Stellen brüchig. Schimank kann weder ihren spezifisch *kapitalistischen* im Unterschied zu ihrem bloß geldwirtschaftlichen Charakter erfassen, noch die argumentationsbautechnisch zentrale Instabilität bzw. Krisenhaftigkeit der Wirtschaft begründen. Gleichzeitig vermischen sich auf ungeklärte Weise stoffliche, also auf Ressourcen wie Arbeitskraft, Zeit und materielle Güter bezogene, und wertförmige, also auf abstrakten, in Geld ausgedrückten Reichtum bezogene Bestimmungen von Knappheit als basaler wirtschaftlicher Handlungsorientierung.

Schimank steht, wie oben erläutert, mit derartigen ökonomietheoretischen Defiziten nicht alleine da. In den bisher diskutierten Beiträgen zum Ökonomisierungsdiskurs sind insbesondere keine Konzepte zu finden, die das implizit meist als existent unterstellte ‚Wirtschaften‘ in nicht-ökonomischen sozialen Sphären vor der Zeit der Ökonomisierung beschreiben. Entsprechend gerinnt die Ökonomisierungsdiagnose auch häufig zur Feststellung einer bloß quantitativen oder graduellen Differenz zum Status quo ante – nicht-ökonomische soziale Sphären werden dann ‚zunehmend‘ von ökonomischen Prinzipien durchwirkt. Um eine qualitative Differenz des Wirtschaftens zu markieren, wird in einigen weiteren Beiträgen mit der Unterscheidung von Bedarfs- und Erwerbswirtschaft gearbeitet.²⁷ Auf diese soll im Folgenden, den Überblick zum Stand der Forschung abschließend, noch kurz eingegangen werden.

26 Eine solche Gefährdung kann bei Luhmann *per definitionem* nicht stattfinden (vgl. Berger 2003: 222f.)

27 Bei Schimank wird lediglich, wie gezeigt, zwischen einem vormodernen und einem modernen Wirtschaftsverständnisses unterschieden. Er verweist beiläufig darauf, dass in nicht-ökonomischen gesellschaftlichen Teilsystemen ein „vormodernes Wirtschaftsverständnis zum Ausdruck“ komme (Schimank 2008a: 222) – es müsse mit knappen Ressourcen gewirtschaftet werden. „Ein Krankenhaus beispielsweise soll sich wenigstens wirtschaftlich tragen. Hier legitimieren sich Ökonomisierungsforderungen somit durch die Knappheit der verfügbaren Finanzmittel.“ (Ebd.: 222). Dieser Unterschied wird jedoch nicht weiter systematisch aufgearbeitet. Auch Richter streift diese Unterscheidung nur kurz (vgl. 2009: 17), ohne sie systematisch auszuarbeiten.

2.3 BEDARFS- UND ERWERBSWIRTSCHAFT – DAS VERKEHRUNGSMODELL DER ÖKONOMISIERUNG

Innerhalb des Ökonomisierungsdiskurses bezieht sich die Unterscheidung von Bedarfs- und Erwerbswirtschaft²⁸ nicht auf die historische Differenz eines vormodernen Wirtschaftens zum modernen Wirtschaften, wie nicht nur Schimank meint, sondern auch von Max Weber nahegelegt wird (vgl. hierzu 3.2.1).²⁹ Mit ihr ist vielmehr die These verbunden, dass für die moderne Gesellschaft beide Formen des Wirtschaftens kennzeichnend sind: „Für Gesellschaften mit ausdifferenzierten Systemen der sozialen Daseinsvorsorge sind bedarfswirtschaftliche Prozesse [...] grundlegend“ – „,manigfaltige Aspekte des modernen Lebens – etwa Bildung, Gesundheit oder auch die Sicherung einer basalen Lebensqualität für alle – [lassen sich] dem Bereich der Bedarfswirtschaft zurechnen.“ (Bode 2013: 10) In diesen Bereichen werden finanzielle Ressourcen als Mittel zum Zweck der Bedarfsdeckung bereitgestellt, während in der Erwerbswirtschaft umgekehrt die Bedarfe nur als Mittel zum Zweck der Gewinnerzielung dienen (vgl. auch Sturm 2002: 11). In bedarfswirtschaftlich orientierten Bereichen werde die Wirtschaftlichkeit im Sinne einer materialen Rationalität (vgl. Weber 1972: 44f.) am Versorgungsziel gemessen, nicht am Geschäftserfolg: „Das bestmögliche Versorgungsniveau soll [...] mit möglichst geringem Ressourceneinsatz erreicht werden“ (Kühn 2008: 303).

Sachlich parallel zu diesen Differenzierungen laufen auch die zwei Bedeutungen, die Braun et al. (2010: 239f.) dem Ökonomisierungsbegriff am Ende ihrer Studie über die Auswirkungen des Fallpauschalensystems der Krankenhausfinanzierung auf die Versorgungsqualität und die Arbeitsbedingungen im Krankenhaus zuschreiben: Erstens meine er, dass „mit den verfügbaren (stets knappen) Mitteln der größtmögliche Nutzen gestiftet werden soll“, zweitens aber bedeute er „eine Änderung in den handlungsleitenden Zielen und Normen“, die nun in einer Verbesserung bzw. Maximierung des Betriebsergebnisses bestehen (vgl. Braun et al. 2010: 239). Ähnlich gelagert ist auch die in wirtschaftsphilosophischer Absicht entworfene Unterscheidung von Ökonomisierung und Kommerzialisierung von Matthias Kettner (2010/2011), die eine differenzierte Bewertung der Konsequenzen beider Prozesse ermöglichen soll: Erstere meine lediglich die Steigerung von Effizienz beim Erzielen beliebiger erwünschter Zwecke, während letztere in Handlungskontexten anzutreffen sei, in denen eine monetäre Rendite Zweck des Handelns ist (vgl. Kettner 2010: 118f.), was in modernen Marktwirtschaften „kaum anders [...] als in der Rolle von Teilnehmern an Märkten“ (ebd.: 120) möglich sei. Daraus zieht Kettner den Schluss: „*Ein Kommerzialisierungsprozess [...] ist ein Prozess, in dem bisher nicht marktformige Bereiche des sozialen Lebens in Märkte umgewandelt werden.*“ (Ebd.: 120)

28 Auch diese Unterscheidung wird in der Regel nur recht knapp ausgeführt, scheint intuitiv verständlich und entsprechend selbsterklärend. Wo sie zu wissenschaftlichen Diskursen in Verbindung gesetzt wird, sind zwei – teils ineinander übergehende – Referenzen relevant: die Wirtschaftswissenschaften bzw. die Betriebswirtschaftslehre (vgl. Liebig 2005: 238f.; Wex 2004) und die Soziologie Max Webers (vgl. Bode 2013).

29 Es überrascht insofern nicht, dass Peetz diese Differenzierung des Wirtschaftsbegriffs in seiner Auseinandersetzung mit Weber nicht aufgreift (vgl. Peetz 2014: 44ff.).

Folie derartiger Überlegungen ist meist – wenn auch teils eher implizit – eine sektorale Betrachtung der Gesellschaft: Diese bestehe nicht nur aus dem erwerbswirtschaftlichen Sektor, also der kapitalistischen Wirtschaft, sondern ebenso aus dem informellen Sektor der privaten Haushalte, dem Staatssektor sowie dem Nonprofit-Sektor (Zivilgesellschaft) (vgl. auch Liebig 2005; Wex 2004; Graßl 2008: 58ff.). In den letzten beiden Sektoren herrsche dabei eine bedarfs- bzw. sozialwirtschaftliche Logik. Mit Fokus auf die Organisationsebene lässt sich dann sagen, Ökonomisierung bestehe in der Übertragung der erwerbswirtschaftlichen Logik auf die Organisationen dieser beiden Sektoren (vgl. Wex 2003). Diese Betrachtungsweise ist allerdings gesellschaftstheoretisch kaum derart elaboriert, wie der Zugang Schimanks, eine Rückbindung an Theorien funktionaler Differenzierung findet, wenn überhaupt, nur rudimentär statt.

Vor diesem Hintergrund lässt sich Ökonomisierung dann als „die (direkte oder indirekte) Durchsetzung der erwerbswirtschaftlichen Logik in lange Zeit *bedarfs*-wirtschaftlich ‚gepolten‘ gesellschaftlichen Sektoren“ (Bode 2013: 10) verstehen. Anders als Schimanks Stufenmodell legt diese Herangehensweise ein *Verkehrungsmodell* von Ökonomisierung nahe: In Bereichen, in denen das ‚typischerweise‘ nicht der Fall gewesen sei, verkehre sich die Bedarfsdeckung nun zunehmend zum Mittel eines wirtschaftlichen Gewinnzwecks: „Geld bleibt nicht Mittel zur Sicherstellung der Versorgung, sondern die Versorgung von Kranken wird tendenziell zum Mittel, durch das Gewinn erzielt werden kann.“ (Kühn 2004: 26) Umgekehrt ergibt sich die diskursive Relevanz der eher randständigen Unterscheidung von Bedarfs- und Erwerbswirtschaft auch daraus, dass sie im durchaus verbreiteten Verständnis von Ökonomisierung als Verkehrung von Mittel und Zweck stets implizit vorausgesetzt wird.

Sowohl auf die Unterscheidung von Bedarfs- und Erwerbswirtschaft als auch auf die sektorale Betrachtung der Gesellschaft wird unten zurückzukommen sein. Hier ist zunächst festzuhalten, dass die begriffliche Unterscheidung des Wirtschaftens innerhalb des Ökonomisierungsdiskurses meist nicht weiter theoretisch ausgeführt, geschweige denn gesellschaftstheoretisch eingebettet wird. Es wird damit nicht nur unterstellt, dass klar ist, was unter ‚Erwerben‘ zu verstehen ist, auch der Zusammenhang der ‚typischen‘ Formen des Wirtschaftens bleibt offen: Welche differenzierungstheoretischen Annahmen werden hier implizit vorausgesetzt? Handelt es sich um *eine* Wirtschaft mit unterschiedlichen Konditionierungen von Zahlungsoperationen, wie man etwa mit Luhmann (1988: 135ff.) annehmen müsste, schließlich geht es überall um Zahlungsfähigkeit, oder existieren sie unabhängig voneinander? Und bedeutet das Übergreifen der erwerbswirtschaftlichen Logik in die bedarfswirtschaftlichen Bereiche, dass es in diesen nun, da sie ökonomisiert sind, um Gewinn im Sinne kapitalistischer Rentabilität geht?

Es lässt sich somit resümieren, dass die über Schimanks Ökonomieverständnis hinausgehende und für die Ökonomisierungsdiagnose zentrale Unterscheidung von Bedarfs- und Erwerbswirtschaft einer weiteren theoretischen Ausarbeitung bedarf. Die ökonomietheoretischen Defizite zu vermeiden, indem Luhmanns Theorie der Wirtschaft als gültig und sachadäquat unterstellt wird, kann an diesem Punkt auch nicht überzeugen, denn zentrale, ihr immanente Konstruktionsprobleme blieben so unberücksichtigt. Gemeint ist dabei einerseits das von Krönig adressierte Problem, ob

Ökonomisierung – im Sinne einer Grenzüberschreitung – in diesem Rahmen überhaupt denkbar ist, und andererseits das damit zusammenhängende Problem, die gegenwärtig sich abzeichnende oder zumindest häufig wahrgenommene ‚Dominanz der Wirtschaft‘ zu begründen. So weitreichend die Schritte von Schimank zur Bearbeitung dieses letzteren Problems auch sind, so mögen sie dennoch, wie gezeigt, nicht an allen Punkten zu überzeugen. Einen differenzierten Begriff des Ökonomischen sucht man in seinem Ansatz vergebens. Umgekehrt mangelt es jenen Zugängen zur Ökonomisierung, die versuchen, den Ökonomiebegriff zu differenzieren, an gesellschaftstheoretischer Grundlegung.

Diese Diskurslage lässt es sinnvoll erscheinen, andere als die bisher kursierenden Theorieoptionen in Erwägung zu ziehen. Im Folgenden soll vor diesem Hintergrund gezeigt werden, inwiefern die Marx’sche Kritik der politischen Ökonomie – entgegen des Bildes, das in der Soziologie allgemein von ihr vorherrscht – für die Ökonomisierungsforschung fruchtbar gemacht werden kann.³⁰ Zu diesem Zweck sollen einige zentrale Eckpunkte der Kritik der politischen Ökonomie mit der Zielsetzung dargestellt werden, die bei Marx auffindbaren Differenzierungen des Ökonomiebegriffs zu erläutern, die sich an die basale Unterscheidung von Gebrauchswert und (Tausch-)Wert anlagern. Dabei wird sich jedoch auch zeigen, wo die Marx’schen Denkmittel an ihre Grenzen stoßen. Widmet man sich dem Versuch, sie zur Untersuchung von Ökonomisierungsprozessen heranzuziehen, müssen sie weiter gedacht und durch andere soziologische Theorie- und Forschungsprogramme ergänzt werden. Das gilt insbesondere in differenzierungstheoretischer Hinsicht, denn wer von Ökonomisierung redet, setzt stets eine (funktional oder sektorale) differenzierte Gesellschaft voraus. Zur Bewältigung dieser Aufgabe wird im nächsten Kapitel eine an der Linie Marx-Weber-Bourdieu orientierte gesellschaftstheoretische Perspektive entworfen, in der der Widerspruch von Gebrauchswert und (Tausch-)Wert eine integrative Schlüsselfunktion zukommt. Es handelt sich dabei um tentative und fragmentarische Schritte in Richtung einer Aufarbeitung der theoretischen Defizite des Ökonomisierungsdiskurses, die sich hintergründig von Adornos Motiv leiten lassen, den Begriff des Experiments auch auf den Gedanken auszudehnen (vgl. Adorno 1972d: 556).

30 Die Soziologie ist heute sowohl methodisch als auch gegenstandstheoretisch teilweise weit hinter das von Marx erreichte Niveau der Reflexion ökonomischer Kategorien und Zusammenhänge zurückgefallen. Seine Theorie jenseits undifferenzierter und oberflächlicher Narrative über ihre Grundannahmen wieder ins Spiel zu bringen, verspricht somit durchaus Erkenntnisgewinne.