

DOI: 10.5771/0342-300X-2019-5-391



HARTMUT GÖRGENS:
IRRNUM UND WAHRHEIT ÜBER
DIE REALLOHNENTWICKLUNG
SEIT 1990
 GEGEN DEN MYTHOS
 EINER JAHRZEHNTELANGEN
 REALLOHNSTAGNATION

Metropolis,
 Marburg 2018

ISBN 978-3-7316-1309-1
 106 Seiten, 14,80 €

Über die Reallohnentwicklung im Deutschland nach der Vereinigung gibt es unter Ökonomen ein verbreitetes Urteil, das von Fratzscher in seinem Buch *Verteilungskampf 2016* so zusammengefasst worden ist: „Im Durchschnitt sind die deutschen Reallöhne heute kleiner als 1990.“

Der Verfasser der hier zu besprechenden kleinen Schrift widerspricht dem vehement: Er hält Aussagen wie diese für vollkommen falsch und beansprucht, den „Mythos einer jahrzehntelangen Reallohnstagnation“ entzaubern zu können. Das klingt wie eine Intervention aus dem Arbeitgeberlager. Der Autor möchte seine Sicht der Dinge jedoch als eine Art von Ehrenrettung der Gewerkschaften verstanden wissen, denen es gelungen sei, auch in einer schwierigen Phase Reallohnsteigerungen durchzusetzen.

Was hat der Mythos-Entzauberer konkret anzubieten? Zunächst eher einige Beckmessereien: Darf sich jemand, der eine Aussage über die Entwicklung seit 1990 macht, auf eine Zeitreihe stützen, die erst 1992 beginnt, und ist es für ein 2016 erschienenes Buch erlaubt, dass die Entwicklung nur bis 2014 dargestellt wird? Hätte man sich nicht besser auf die Entwicklung der realen Stundenlöhne bezogen anstatt die durchschnittlichen realen monatlichen Durchschnittsverdienste zu verwenden?

Etwas substanzieller wird die Kritik, wenn sie sich dem – auch von Fratzscher verwendeten – „Reallohnindex“ des Statistischen Bundesamts zuwendet. Für das, was von den Statistikern tatsächlich angeboten wurde, ist das in der Tat eine reichlich missverständliche Bezeichnung, insbesondere wenn man in Rechnung stellt, dass von den meisten Nutzern methodische Bemerkungen in statistischen Veröffentlichungen eher ignoriert werden. Denn sicher nicht für jeden erkennbar, sind für den Zeitraum vor 2007 und für den Zeitraum danach recht unterschiedliche Dinge mit diesem Index ermittelt worden: Für die Jahre vor 2007 sind die „Reallöhne“ erfasst worden, indem die jeweiligen Bruttonominalverdienste mit dem Verbraucherpreisindex deflationiert und auf die Anzahl der unselbstständig Beschäftigten bezogen wurden. Hinter dieser Bezugsgröße steht eine bestimmte Struktur der Beschäftigten, die sich im Zeitablauf verändert: Mehr oder weniger starke Verschiebungen sind in der Qualifikationsstruktur, der Erwerbsbeteiligung der Geschlechter, der sektoralen Beschäftigung, dem Anteil der Vollzeitbeschäftigten gegenüber den Teilzeit- und den geringfügig Beschäftigten sowie in weiteren Dimensionen eingetreten. Mit anderen Worten: Die ausgewiesene Entwicklung des „Reallohnindex“ vor 2007 spiegelt neben der Lohnentwicklung auch alle diese eingetretenen Veränderungen wider. Ab 2007 hat man dann eine „Bereinigung“ vorgenommen, d. h. man hat jeweils die Struktur des Vorjahres unterstellt und auf diese Weise den Einfluss, der von diesen Verschiebungen auf den Reallohn ausgeht, herauszurechnen versucht.

Klar, dass die Verknüpfung der beiden unterschiedlich konstruierten Reihen vor und nach 2007 keine Meisterleistung, wenn nicht gar eine Irreführung des Bundesamts

war. Das ist inzwischen klammheimlich aus dem Verkehr gezogen worden, mit der Konsequenz, dass man über die Entwicklung bis 2007 vom Statistischen Bundesamt inzwischen gar nichts mehr erfährt.

Während man dem Autor bei seiner Kritik an dieser Verknüpfung durchaus zustimmen kann, muss man ihm aber in anderer Hinsicht entschieden widersprechen. Im Hinblick auf die bis 2007 erhobenen Daten postuliert er: „Aus Größen, deren Zusammensetzung sich jährlich ändert, lässt sich also keine richtige Zeitreihe aufstellen, sie würde gegen das eherne statistische Gesetz der Zeitreihenbildung verstoßen“ (S. 27). Ein solches eherne Gesetz gibt es nicht. Vielmehr ist es durchaus möglich und erlaubt, recht verschiedene Zeitreihen zu konstruieren – wichtig ist nur, dass man offenlegt, was man da jeweils anbietet, damit Interpretationsfehler möglichst gering gehalten werden.

Eine Zeitreihe, die nicht-bereinigte Daten der Reallohnentwicklung verwendet, nimmt nicht nur in Kauf, sondern will, dass der starke Anstieg der Teilzeitarbeit, der zwischen 1991 und 2007 eingetreten ist, sich in der Entwicklung des Durchschnittslohns niederschlägt. Ein Teilzeitarbeiter hat definitionsgemäß eine geringere Stundenzahl als ein Vollzeitbeschäftigter, zusätzlich aber auch meist einen niedrigeren Stundenlohn. Das bedeutet, dass ein Anstieg der Teilzeitquote, für sich allein genommen, den Durchschnittsverdienst senken muss.

Aber was daran soll falsch oder Irrtum sein? Wenn der Anteil der Teilzeitarbeit so stark ansteigt, wie das in Deutschland der Fall war, wird man für viele Zwecke den davon ausgehenden Effekt nicht ausklammern, sondern im Gegenteil diesen negativen Effekt für den Durchschnittslohn mitberücksichtigen wollen. Da Teilzeitarbeit oft nur notgedrungen ausgeübt wird, ist deren Anstieg eine andere Erscheinungsform für die Schwäche der unselbstständig Beschäftigten und ihrer Organisationen als ein geringer Anstieg der realen Stundenlöhne oder gar deren Stagnation und man tut auch gut daran, zwischen dem einen und dem anderen zu unterscheiden. Dazu dient ein geeignetes Bereinigungsverfahren. Es wird aber geradezu pervertiert, wenn man mit dem Anspruch auftritt, nur die Entwicklung der bereinigten Größen – bei denen ja ein Aspekt der tatsächlichen Entwicklung bewusst und gewollt ausgeklammert wird – könne Anspruch auf Wahrheit erheben.

Dass der Autor versucht, die Entwicklung der realen Verdienste und der realen Stundenlöhne für die Zeit vor 2007 vom Teilzeiteffekt bereinigt darzustellen, ist durchaus zu begrüßen. Dass er auf Grund der Datenlage dazu einige etwas beliebig erscheinende Annahmen machen muss, gesteht er selbst zu. Leider unterlässt er es, darauf hinzuweisen, dass die vom Bundesamt seit 2007 vorgenommene Bereinigung eine weitergehende als die seine (auf den Einfluss der Teilzeitarbeit beschränkte) ist; die Zusammenführung der beiden Reihen also wiederum methodischen Einwänden ausgesetzt ist. ■

PETER KALMBACH, SCHONDORF



**MOHSSSEN MASSARRAT:
BRAUCHT DIE WELT
DEN FINANZSEKTOR?
POSTKAPITALISTISCHE
PERSPEKTIVEN**

VSA-Verlag,
Hamburg 2017

ISBN 978-3-89965-725-8
301 Seiten, 24,80 €

Der bekannte Politik- und Wirtschaftswissenschaftler Mohssen Massarrat hat mit seinem jüngsten Buch eine kritische Analyse der Finanzwelt vorgelegt. Schon im Titel des Buches wirft er die provokante Frage auf: „Braucht die Welt den Finanzsektor?“ Und die Antwort lautet: Ja. Natürlich ist jedes Wirtschaftssystem auf eine effiziente Geld- und Kreditversorgung durch einen Finanzsektor angewiesen, nicht aber auf einen Finanzsektor, der sich von der produzierenden Realwirtschaft entkoppelt hat und quasi ein Eigenleben führt. Diese für die Wirtschaft – aber auch für den Staat – letztlich kontraproduktive Entkopplung war nur möglich, so die These des Autors, weil sich seit etwa Mitte der 1970er Jahre ein immer stärker werdender Paradigmenwechsel in Wirtschaft, Politik und auch Wirtschaftswissenschaft vollzogen hat.

Aber der Reihe nach: Das 301 Seiten umfassende Werk von Massarrat ist in sieben Kapitel unterteilt. Im ersten Kapitel werden „Missverständnisse über den Kapitalismus“ behandelt, indem eine Unterscheidung zwischen „Logischem und Historischem Kapitalismus“ vorgenommen wird. Mit der Differenzierung schafft der Autor aber mehr Verwirrung als Aufklärung. Dass der Kapitalismus unterschiedliche Phasen bis heute durchlaufen hat und anpassungsfähig ist, ist hinlänglich bekannt. Hierin begründet sich gleichzeitig, trotz oder gerade wegen seiner Dialektik, die Widerstandsfähigkeit des natürlich „logisch“ intendierten Profit- und Ausbeutungssystems. Dies gilt für alle Erscheinungsformen. Auch für die keynesianische Variante des Kapitalismus. Oder wurde hier die systemimmanente Ausbeutung eliminiert?

In dem von Mohssen Massarrat „historisch“ abgegrenzten Kapitalismus wird im zweiten Kapitel die Machtfrage zu einer „gestaltenden Ressource“. Hier knüpft er an die von Max Weber entwickelte Machtdefinition durch eine Erweiterung (Modifizierung) an. Das Kapitel gipfelt in der Conclusio, dass die reale Verteilung des erzeugten Reichtums in den einzelnen Staaten, wie auch im globalen Zusammenhang, nur dann nachvollziehbar gemacht werden (kann), wenn Macht als eine eigenständige Kategorie in die Analyse der Verteilungsvorgänge einbezogen würde“ (S. 58). Dem ist uneingeschränkt zuzustimmen. Hier hätte man sich aber im Folgenden eine vertiefte und differenzierte Auseinandersetzung mit der Machtfrage gewünscht. Nicht nur bezüglich des Verhältnisses von „inhomogener Arbeit“ und „differenzierten Kapitalstrukturen“, sondern auch innerhalb der Kapitalfraktion selbst und der Aufteilung der Mehrwertmasse untereinander sowie im Verhältnis von „Staat als Oberbau“ und „Wirtschaft als Unterbau“ in einer kapitalistischen Ordnung.

Die historisch und analytisch gut abgefassten Kapitel 3 („Der Freihandelskapitalismus“) und 4 („Das Zeitalter der Umbrüche: Imperialismus und die erste Weltwirtschaftskrise“) zeigen konkret und gekonnt bestimmte Entwicklungsstadien des Kapitalismus auf. Das nationale profitheischende Kapital benötigt wegen eines Überprodukti-

ons-(Realisierungs-)Problems ständig Expansionsräume und ergreift schließlich so die ganze Welt. Massarrat setzt sich hier mit der klassischen Imperialismus-Definition als „höchste Entwicklungsetappe“ von Hilferding, Lenin und Luxemburg kritisch auseinander und steht auf der Seite von Hobson, der primär von einer falschen Einkommensverteilung oder genauer von einer „Dumpinglohn-Überschussproduktion“ und der zunehmenden Verschiebung der Kräfteverhältnisse zwischen Bourgeoisie und Arbeiterklasse in den entwickelten kapitalistischen Staaten ausgegangen ist. Auf die setzt auch der Autor. Genauso wie John Maynard Keynes an wirtschaftspolitische Reformen glaubte. Auch er wollte den Kapitalismus nicht abschaffen, sondern lediglich vor sich selbst retten.

Das fünfte Kapitel von Massarrat beschäftigt sich folglich konsequent und ausführlich mit dem Keynesianismus. Vor dem Hintergrund der Weltwirtschaftskrise von 1929 entwickelte Keynes neben der „einzelwirtschaftlichen Rationalitätsfalle“ auch den kapitalistischen Widerspruch eines „Gleichgewichts bei Unterbeschäftigung“ bzw. Arbeitslosigkeit. Aus dieser fatalen Krisensituation finden die privaten Akteure keinen Ausweg mehr. Nur der Staat ist hier in der kurzen Sicht noch in der Lage, durch ein *defizit spending*, ein staatlich antizyklisches kreditfinanziertes Ausgabenverhalten, die Krise aufzulösen. Keynes ging in seinen vollständigen Forderungen aber darüber hinaus. Er forderte auch Einkommensumverteilungen zugunsten der unteren Einkommen und in der langen Sicht Arbeitszeitverkürzungen zur Absorption der Produktivitäten, um so eine für das System gefährliche strukturelle Arbeitslosigkeit zu vermeiden.

Nach dem Zweiten Weltkrieg kam es realiter zu einer Umsetzung der Keynesschen Theorie. Wohlfahrtsstaaten entstanden und die Beschäftigten partizipierten an den Produktivitätsentwicklungen mit ihren Einkommen. Es wurde sogar zugunsten der abhängig Beschäftigten umverteilt. Dies behagte den Kapitaleignern im Grunde nie! Ohne ein Steigen der Lohnquoten wäre aber ein Wachstum nach dem Krieg nicht möglich gewesen und auch die Sozialstaatlichkeit hätte keine Chance gehabt. Das Wirtschaftswachstum führte zur Vollbeschäftigung und starken Gewerkschaften. Mohssen Massarrat zieht daraus sein Resümee: „Erst auf der Grundlage der keynesianischen Wirtschaftspolitik konnte jene gesellschaftliche Fehlentwicklung, wie sie für den Freihandelskapitalismus charakteristisch war, grundlegend überwunden werden: die Strukturelle Überschussproduktion und der Zwang zur Exportexpansion gehörten der Vergangenheit an. (...) Hier gelang es den arbeitenden Menschen, vielleicht erstmalig in der Geschichte des Kapitalismus, den tatsächlichen Wert ihrer Arbeitskraft zu realisieren“ (S. 141). Aber, so muss man hier kritisch anfügen, nicht den vollen „Wert ihrer Arbeit“. Der Mehrwert, wenn auch ein geringerer, ging natürlich weiter an die Kapitaleigner. Schließlich ist der Kapitalismus während der keynesianischen Ära nicht abgeschafft worden.

Der Umbruch zur „neoliberalen Konterrevolution“ (S. 152) kam dann aber mit der Weltwirtschaftskrise von 1974/75. Mit der Rückkehr der Arbeitslosigkeit wurde vom Kapital die Verteilungsfrage neu gestellt. Die Machtfrage kippte zulasten der Beschäftigten. In der Primärverteilung des Volkseinkommens ging sogar der verteilungsneutrale Spielraum verloren. Dies wiederum führte, so Massarrat, zu „überschüssigen Unternehmergewinnen“, die aufgrund sinkender Massenkaufkraft nicht in der Realwirtschaft investiert wurden, sondern in den sich dadurch immer mehr aufblähenden Finanzsektor flossen und fast in Regelmäßigkeit spekulative Finanzkrisen auslösten – die schwerste weltweite nach dem Zweiten Weltkrieg dann ab 2007. Dabei hat sich das Handelsvolumen im Finanzsektor seit 1975 von 5 % des globalen Bruttoinlandsprodukts (BIP) bis 2015 auf 160 %, um das 32-Fache erhöht.

Im gleichen Zeitraum stieg auch die globale Einkommens- und Vermögensungleichheit dramatisch an. Und die Staatsverschuldung ist fast analog gestiegen. Da die neoliberale Politik grundsätzlich nach einem „schlanken Staat“ verlangt, der die abhängig Beschäftigten und die vermeintlich sozial Schwachen in der kapitalistischen Welt bekämpft, wurden Sozialkürzungen und Steuersenkungen fürs Kapital durchgesetzt. Das Kapital hatte keine Lust, die in der Primärverteilung durchgesetzte Steigerung der Profitquote in der Sekundärverteilung durch mehr Soziales und höhere Gewinn- und Vermögensteuern wieder abgeben zu müssen.

Gleichzeitig musste aber die Massenarbeitslosigkeit finanziert werden. So blieb nicht mehr viel für staatliche Investitionen in Infrastruktur, Bildung und Soziales übrig, zumal die Politik auf die unglaubliche Idee der „Schuldenbremse“ kam. Den Staaten in der EU wurde damit eine Kreditaufnahme faktisch verboten. Heute gilt als Dogma in der Wirtschaftspolitik die „schwarze Null“ im Staatshaushalt. Als hätte es nie einen Keynesianismus in der Wirtschaftswissenschaft gegeben, verfolgt die herrschende politische Elite eine strikte verhängnisvolle Austeritätspolitik. Dies arbeitet Mohssen Massarrat im fünften („Keynesianischer Kapitalismus“) und sechsten Kapitel („Der Finanzmarktkapitalismus“), mit viel empirischem Material belegt, gut und verständlich geschrieben, heraus.

Nur einmal wurde noch seit etwa Mitte der 1970er Jahre das neoliberale Dogma unterbrochen. Auf dem Höhepunkt der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise ab 2007 besann sich die herrschende Politik wieder auf Keynes. Die Angst der Herrschenden war riesig groß. Einige glaubten schon das „Ende der kapitalistischen Ordnung“ sei jetzt wirklich gekommen. Noch nie in der Menschheitsgeschichte sind dann aber so viele Staatsausgaben auf Kredit getätigt worden. Die Staatsverschuldung schoss in allen Staaten kräftig nach oben. In Deutschland auf gut 80 % des nominalen BIP. Andere Länder, wie insbesondere Griechenland, standen vor dem Staatsbankrott. Hätte es zur steigenden Staatsverschuldung eine Alternative gegeben? Ja natürlich! Ein massiver Kapitalschnitt

bei den Vermögenden. Hier hätte man sich von Massarrat mehr Input gewünscht. Natürlich waren aber die Kapitaleigner mit dem Kapitalschnitt nicht einverstanden. Die Politik schonte deshalb die Vermögenden und lud die Krisenlast auf das Konto Staatsverschuldung ab. So wurden am Ende die Reichen noch reicher. Dann sprach man von einer „Staatschuldenkrise“ und verlangte beim Staat Kürzungsorgien und eine weitere Beschneidung des Sozialen. Dies schafft in der Bevölkerung Unmut und äußert sich in Politikverdrossenheit, Wut über die herrschende Politik und mündet in eine rechtspopulistische Flucht breiter Schichten.

Im siebten und letzten Kapitel seines Buches versucht Mohssen Massarrat eine „Postkapitalistische Gesellschaftsordnung“ zu entwickeln. Hier reicht es ihm nicht, „allein die Banken zu zerschlagen, den Finanzmarktkapitalismus mit seinem sozialen Fundament als Ganzes aber bestehen zu lassen“ (S. 238). Massarrat setzt auf einen grundsätzlichen Umbau der kapitalistischen Ordnung, auf einen Postkapitalismus. Dabei ist ihm zunächst einmal eine „radikale Arbeitszeitverkürzung als gegenhegemoniales Projekt“ (S. 241ff.) sehr wichtig. „Die radikale Verkürzung der Erwerbsarbeitszeit ist ein gesellschaftlich sinnvoller Schritt und eine Antwort zur Lösung vieler gesellschaftlicher Probleme“ (S. 244). Dem kann man sicher zustimmen. Arbeitszeitverkürzung reicht aber nicht. Das weiß auch der Autor. Für eine „Postkapitalistische Gesellschaftsordnung“ sucht er deshalb nach weiterem Veränderungspotenzial. Hier nimmt er bei verschiedenen Autoren, wie Elmar Altvater, Karl Georg Zinn und Sahn Wagenknecht, geistige Anleihen. Ein geschlossenes alternatives Konzept entsteht so aber nicht. Es bleibt ein Flickenteppich. Warum sich hier Massarrat nicht mit der ordnungstheoretischen und in sich geschlossenen, viel weiter entwickelten Wirtschaftsdemokratie auseinandersetzt, bleibt unverständlich. Auch ein Bezug auf die Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik, die seit über 40 Jahren konkrete wirtschaftspolitische Alternativen erarbeitet, fehlt völlig. Dennoch ist das Buch insgesamt ein gelungener Versuch, den Finanzmarktkapitalismus in seinen Grundlagen offen zu legen, ihn zu kritisieren und die dringende Notwendigkeit nach Alternativen aufzuzeigen. An Letzteren ist jedoch weiter vertieft zu forschen. ■

HEINZ-J. BONTRUP, GELSENKIRCHEN



MICHAEL FAUST,
JÜRGEN KÄDLER,
HARALD WOLF (HRSG.):
FINANZMARKTKAPITALISMUS?
DER EINFLUSS
VON FINANZIALISIERUNG
AUF ARBEIT, WACHSTUM
UND INNOVATION

Campus,
Frankfurt am Main 2017

ISBN 978-3-593-50174-1
412 Seiten, 39,95 €

Mit *Finanzmarktkapitalismus* ist ein globales Steuerungsregime angezeigt, welches auf einer seit den 1970er Jahren betriebenen Öffnung und Liberalisierung der Produkt-, Kapital- und Arbeitsmärkte beruht. Die Herausgeber des hier zu rezensierenden Buches sind allesamt Mitarbeiter am Soziologischen Forschungsinstitut Göttingen (SOFI). Hier war das den Forschungsband inspirierende Forschungsprojekt „Finanzmarktorientierung und Mitbestimmung“ angesiedelt. Das Herausgeber-Kollektiv verfolgt das Ziel, die Rolle von Finanzmärkten und von Finanzmarktorientierungen im Rahmen aktueller kapitalistischer Wirtschaftsentwicklung in den Fokus zu nehmen und eine Verzahnung der einschlägigen und notwendigen Debatten voranzutreiben. Die erkenntnisleitende Fragestellung lautet: Sind – jenseits der Finanzsphäre – alternative Formen von Arbeit und Innovation möglich? Somit ist im Folgenden zu betrachten, ob und inwieweit die Beiträge des vorliegenden Bandes hierauf Antworten finden. Aus Sicht des Rezensenten ist zunächst die vorn angedeutete Analyseperspektive „jenseits der Finanzsphäre“ zu präzisieren: Es geht allen in dem Band versammelten Beiträgen nicht darum, den Finanzmarkt zu *ersetzen*, also ihm bspw. keine Orientierungsleistung mehr zuschreiben zu wollen und/oder andere, *bessere* Leitorientierungen von ökonomischen Organisationen in den Vordergrund zu rücken. Eher geht es darum, andere, *neben* der Idee der Finanzmarkt-Orientierung wirkende institutionelle Arrangements aufzuspüren und ihre Relevanz für die Entwicklung von Arbeit und Innovation aufzuzeigen.

Dies bildet sozusagen den Fluchtpunkt, den roten Faden der Beiträge: *Faust/Kädler und Wolf* stellen zunächst die These auf, dass im Verlauf der Finanzkrise 2007ff. zunehmend „Finanzmarktkapitalismus“ bzw. „Finanzialisierung“ zu den vorherrschenden Beschreibungs- und Denkkategorien geworden seien, anstelle von bis dato eher unspezifischen Formulierungen, wie etwa „Shareholder Value-Ökonomie“, „Netzwerkgesellschaft“, „Neoliberalismus“ oder „Globalisierung“ (S. 11). Die drei Autoren selber favorisieren den Begriff der Finanzialisierung (als Prozessbegriff) und nicht den des Finanzmarktkapitalismus (als Formationsbegriff), da Letzterer immer bereits die negativen Konsequenzen (bspw. prekäre Beschäftigungsverhältnisse oder *downsizing* in Organisationen) mit impliziere. Neben solchen Prozessen in Finanzmarkt-Organisationen sind allerdings auch zahlreiche „organisationsfreie“ (S. 18) Alltagssituationen mit einzuschließen; kleinster gemeinsamer Nenner ist die kulturelle Orientierung an Finanzkennzahlen. Bleibt man bei Organisationen des Finanzmarktes, sei, so die Autoren, anzuerkennen, dass die Ermächtigung der „neuen Eigentümer“ (S. 20), um ein Beispiel zu nennen, nicht automatisch mit dem Niedergang von Tarifbindung und Mitbestimmung in demselben Unternehmen einhergehen müsse – somit gelangen wir von einer Perspektive, die ein Finanzunternehmen grundsätzlich als vor allem kapitalmarktorientiert beschreibt,

zu einer, die eben jenes Unternehmen als „eigensinnigen Multireferent“ (S. 22) kennzeichnet.

Vonseiten welcher multiplen Ebenen gehen nun Wirkungen in einem finanzierten Unternehmen aus? *Faust/Kädler* unterscheiden Institutionen, soziale Netzwerke und *cognitive frameworks*. Beginnen wir mit den Institutionen und den *cognitive frameworks*: Wir kommen dann zunächst nicht an der Unterscheidung zwischen Konventionen und Institutionen vorbei. Erstere stellen – konkrete – geteilte interpersonale Logiken dar, eine Form kognitiver Rahmungen, wie Handlungen koordiniert und bewertet werden; Letztere sind dagegen verhaltensrelevant werdende Leitideen (vgl. S. 46). Erst das Zusammenspiel beider Faktoren lässt in finanzierten, multireferentiellen Unternehmen so etwas wie Handlung entstehen. Diese Konstellation hat dann wiederum netzwerkartige Randbedingungen: Aktionäre, Management und Arbeitnehmer bilden dabei allerdings jeweils keine homogenen Gruppen, sondern gehen – je nach Situation – Koalitionen ein. Diese Konstellationen sind dann auch dafür verantwortlich, als welche Art Akteur die breite Öffentlichkeit die Gesamtunternehmung wahrnimmt. Dabei tauchen – so gemäß *Kraemer* (S. 129ff.) – Fragen auf wie: Handelt es sich um strategisch orientierte „Ankeraktionäre“/ „Blockholder“, Finanzinvestoren ohne feste Bindung oder Hedgefonds mit der Absicht, kurzfristige Wertsteigerungen abzuschöpfen?

Eine solche Analyseperspektive darf natürlich den Blick auf unternehmensinterne Akteure, also u. a. das Management, nicht ausblenden – was in dem Band auch nicht passiert. Ob wir allerdings *Lazonik* folgen können, der die Auffassung vertritt, dass jedwedes Zusammenkommen von Angebot und Nachfrage in Finanzorganisationen eines „innovierenden Unternehmens“ (S. 167) bedürfe, ist vor dem Hintergrund seiner Begründung mehr als fraglich: *Lazonik* sieht Unternehmen vor allem deshalb wachsen, weil ihre Innovationskraft die Ausbildung „strategischer Kontrolle“ (S. 171) im Zuge der schrittweisen Transformation vom Eigentümer- zum Management-Kapitalismus ermöglicht habe. Ist das nicht gerade das Problem?

Verfolgen wir weiter die Spur der Wirkungen in (Finanz-)Organisationen, gelangen wir zu Narrativen. Narrative, wie etwa „Internetökonomie“ oder „Bio- und Gentechnologie“, konnten gemäß *Kädler, Mautz und Faust* besonders deshalb reüssieren, weil sie „als begründete Vorstellungen ökonomischer Rationalität ein entsprechend hohes Maß gesellschaftlicher Anerkennung erlangt haben“ (S. 233). Somit muss außer Frage stehen, dass die ja oftmals auch zum Management gehörenden Analysten und Aktienfondmanager ihre Innovationsbemühungen nicht zuletzt an Narrativen ausrichten, sich also gesellschaftliche Muster des Denkens und Handelns in organisationalen Mustern des Denkens und Handelns wiederfinden lassen (wie sollte es auch anders sein). Die letzten Beiträge dieses Bandes arbeiten sich dann auch genau an den Implementierungen bzw. Transformationen gesellschaftlicher

Ansprüche in Finanzorganisationen ab, die dann ihrerseits Innovationen hervorbringen, sei es bspw. in Bezug auf Investitionen (*Faust*), Arbeit bzw. Subjektstrukturen (*Hirsch-Kreinsen und Hahn bzw. Holst*) oder Risikoverhalten (*Wolf*) – gerade letzterer Punkt dürfte besonders unter Aspekten betrieblicher Mitbestimmung interessant sein: Was ist, wenn unkalkulierbare Ungewissheit nicht einfach in mehr oder weniger kalkulierbares Risiko transformiert werden kann und infolge dessen dann ein dezidiertes Risikomanagement dazu führt, dass arbeitnehmerseitige Gegenbewegungen entfaltet werden und Machtverhältnisse in Organisationen „kippen“ (S. 372)?

In der Gesamtschau ist festzuhalten: Der Band wird insgesamt seinen Ansprüchen gerecht. Ohne Zweifel wird die Debatte über das Konstrukt Finanzmarktkapitalismus, nicht zuletzt infolge des hier zu besprechenden Bandes, mittlerweile weit differenzierter geführt. Ob nun taugliche Epochenbeschreibung oder nicht: Als zutreffend soziologische Gegenwartsdiagnose zu gelten, ist dem Komplex „Finanzmarktkapitalismus“ nicht mehr streitig zu ma-

chen. Besondere Stärken hat das Buch in seiner Darstellung einer Unternehmenswirklichkeit, die eben nicht nur finanzmarktlich-induziert erscheinen darf. Man könnte sagen: Eine komplexe Gemengelage, eine „strategische Situation“ (Foucault) wirkt auf jedes Finanzunternehmen ein bzw. jedes Unternehmen stellt selbst einen Teil dieser Situation dar. Insofern sind die Beiträge ein Beleg dafür, welche anderen – neben finanzmarktlichen – Einflüsse auf Unternehmen einwirken und wie sie sich sogar als innovationsgenerierend erweisen können. Die Meta-Frage allerdings kommt für meine Begriffe etwas zu kurz: *Warum* eigentlich Innovation als unhinterfragte Leitidee so selbstverständlich und wirkungsmächtig ist. Sich dieser Frage zuzuwenden, wäre für den weiteren wissenschaftlichen Diskurs lohnenswert. Vermeintliche Selbstverständlichkeiten anzuzweifeln, ist eine der primären Aufgaben sozialwissenschaftlicher Forschung. ■

THOMAS MATYS, HAGEN