

Jens Beckert
Christoph Deutschmann (Hrsg.)

Wirtschafts- soziologie

**Kölner Zeitschrift
für Soziologie und
Sozialpsychologie**

SONDERHEFT 49 | 2009

**Kölner Zeitschrift
für Soziologie und
Sozialpsychologie**

Begründet als „Kölner Zeitschrift für Soziologie“ durch *Leopold von Wiese* (1948 – 1954)
Fortgeführt als „Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie“ durch *René König* (1955 – 1985)

Herausgeber: Prof. Dr. *Jürgen Friedrichs*, Universität zu Köln, Prof. Dr. *Wolfgang Schluchter*, Universität Heidelberg und Prof. Dr. *Heike Solga*, WZB Berlin

Beirat: Prof. Dr. *Eva Barlösius*, Universität Hannover; Prof. Dr. *Jens Beckert*, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln; Prof. Dr. *Hans-Peter Blossfeld*, Universität Bamberg; Prof. Dr. *Christian Fleck*, Universität Graz; Prof. Dr. *Gisela Trommsdorff*, Universität Konstanz; Prof. Dr. *Paul Windolf*, Universität Trier

Redaktion: PD Dr. *Volker Dreier*, Forschungsinstitut für Soziologie der Universität zu Köln

Zuschriften werden erbeten an: Redaktion der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Forschungsinstitut für Soziologie, Lindener Allee 15, D-50931 Köln. Telefon: (0221) 470-2518; Fax: (0221) 470-2974; E-Mail: kzfs@uni-koeln.de; Internet: <http://www.uni-koeln.de/kzfs/>

Die KZfSS wird u. a. in den folgenden Informationsdiensten erfasst: *Social Science Citation Index* und *Current Contents* des Institute for Scientific Information; *sociological abstracts*; *psychological abstracts*; *Bulletin signalétique*; *prd*, Publizistikwissenschaftlicher Referatedienst; *SRM*, social research methodology abstracts; *SOLIS*, Sozialwissenschaftliches Literaturinformationssystem; Literaturdatenbank *PSYNDEX*; *Juris*-Literaturdatenbank; *KrimLit* u. a. m.

VS Verlag für Sozialwissenschaften | GWV Fachverlage GmbH
Postfach 1546 | 65173 Wiesbaden

Abraham-Lincoln-Straße 46 | 65189 Wiesbaden

Geschäftsführer: Dr. Ralf Birkelbach (Vors.), Albrecht F. Schirmacher

Gesamtleitung Anzeigen: Thomas Werner

Gesamtleitung Produktion: Christian Staral

Gesamtleitung Vertrieb: Gabriel Göttlinger

Abonnenenverwaltung: Ursula Müller, Telefon (0 52 41) 80 19 65; Telefax (0 52 41) 80 96 20;
E-mail: Ursula.Mueller@bertelsmann.de

Leserservice: Martin Gneupel, Telefon (06 11) 78 78-151; Telefax (06 11) 78 78-423;
E-mail: Martin.Gneupel@gwv-fachverlage.de

Marketing: Ronald Schmidt-Serrière M. A., Telefon (06 11) 78 78-280; Telefax (06 11) 78 78-440;
E-mail: Ronald.Schmidt-Serriere@vs-verlag.de

Anzeigenleitung: Yvonne Guderjahn, Telefon (06 11) 78 78-155; Telefax (06 11) 78 78-4 30;
E-mail: Yvonne.Guderjahn@gwv-media.de

Anzeigendisposition: Monika Dannenberger, Telefon (06 11) 78 78-1 48; Telefax (06 11) 78 78-4 43;
E-mail: Monika.Dannenberger@gwv-media.de

Es gilt die Sammelpreisliste vom 01.01.2009.

Produktion/Layout: Frieder Kumm, Telefon (06 11) 78 78-1 75; Telefax (06 11) 78 78-4 68;
E-mail: Frieder.Kumm@gwv-fachverlage.de

Bezugsmöglichkeiten 2009: Jährlich erscheinen 4 Hefte. Jahresabonnement / privat (print+online) € 157,-; Jahresabonnement / privat (nur online) € 99,-; Jahresabonnement / Bibliotheken/Institutionen (nur print) € 219,-; Jahresabonnement Studenten/Emeritus (print+online) – bei Vorlage einer Studienbescheinigung € 59,-. Alle Print-Preise zuzüglich Versandkosten.

Die angegebenen Bezugspreise enthalten die gültige Mehrwertsteuer. Alle Preise und Versandkosten unterliegen der Preisbindung.

Kündigungen des Abonnements müssen spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich mit Nennung der Kundennummer erfolgen. Jährlich erscheint ein Sonderheft, das nach Umfang berechnet und den Abonnenten des laufenden Jahrgangs mit einem Nachlass von 25 % des jeweiligen Ladenpreises geliefert wird. Bei Nichtgefallen kann das Sonderheft innerhalb einer Frist von 3 Wochen zurückgegeben werden.

© VS Verlag für Sozialwissenschaften | GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden 2010

VS Verlag für Sozialwissenschaften ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media.

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Satz: IIS Text und Satz Anne Fuchs, Bamberg

Druck und Verarbeitung: Ten Brink, Meppel

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier.

Printed in the Netherlands

ISBN 978-3-531-15726-9

INHALTSÜBERSICHT

Einleitung

<i>Jens Beckert</i> und <i>Christoph Deutschmann</i>	
Neue Herausforderungen der Wirtschaftssoziologie	7
<i>Jens Beckert</i> und <i>Natalia Besedovsky</i>	
Die Wirtschaft als Thema der Soziologie. Zur Entwicklung wirtschaftssoziologischer Forschung in Deutschland und den USA	22

I. Konstitution und Wandel von Märkten

<i>Christoph Deutschmann</i>	
Soziologische Erklärungen kapitalistischer Dynamik	43
<i>Anita Engels</i>	
Die soziale Konstitution von Märkten	67
<i>Sophie Mützel</i>	
Koordinierung von Märkten durch narrativen Wettbewerb	87
<i>Neil Fligstein</i>	
The Europeanization of Business	107
<i>Sigrid Quack</i>	
“Global” Markets in Theory and History: Towards a Comparative Analysis . .	125

II. Die Einbettung der Wirtschaft: Handeln, Institutionen, Konventionen

<i>Jack Barbalet</i>	
Action Theoretic Foundations of Economic Sociology	143
<i>Heiner Ganssmann</i>	
Wirtschaftssoziologie und ökonomische Theorie	158
<i>Rainer Diaz-Bone</i>	
Économie des conventions	176
<i>Raimund Hasse</i> und <i>Georg Krücken</i>	
Neo-Institutionalistische Wirtschaftssoziologie	194
<i>Andrea Maurer</i>	
Die Institutionen der Wirtschaft. Soziologische Erklärungen wirtschaftlicher Sachverhalte	208
<i>Ben Greiner</i> und <i>Axel Ockenfels</i>	
Vom Labor ins Feld: Die Ökonomie des Vertrauens	219

III. Forschungsfelder

1. Geld und Finanzmärkte

<i>Axel T. Paul</i>	
Die Unverfügbarkeit des Geldes und die Rolle der Zentralbanken	243
<i>Herbert Kalthoff</i>	
Die Finanzsoziologie: Social Studies of Finance. Zur neuen Soziologie ökonomischen Wissens	266
<i>Julie Froud, Adam Leaver, Sukhdev Johal, Adriana Nilsson und Karel Williams</i>	
Narratives and the Financialised Firm	288
<i>Jürgen Beyer</i>	
Varietät verspielt? Zur Nivellierung der nationalen Differenzen des Kapitalismus durch globale Finanzmärkte	305
<i>Karin Knorr Cetina</i>	
What is a Financial Market?	326

2. Konsum

<i>Jörg Rössel und Simone Pape</i>	
Lebensstile und Konsum	344
<i>Matthias Zick Varul</i>	
Ethical Consumption: The Case of Fair Trade	366
<i>Kai-Uwe Hellmann</i>	
Konsum, Konsument, Konsumgesellschaft. Die akademische Konsumforschung im Überblick	386

3. Arbeit, Arbeitsmärkte und Organisationen

<i>Birgit Apitzsch</i>	
Flexible Beschäftigung und soziale Netzwerke. Der Einfluss von Professionalisierung	409
<i>Hermann Kotthoff</i>	
„Betriebliche Sozialordnung“ als Basis ökonomischer Leistungsfähigkeit	428
<i>Hartmut Hirsch-Kreinsen</i>	
Entgrenzung von Unternehmen und Arbeit	447
Die Autorinnen und Autoren	466
Summaries	471

Einleitung

NEUE HERAUSFORDERUNGEN DER WIRTSCHAFTSSOZIOLOGIE*

Jens Beckert und Christoph Deutschmann

I.

„Die Wirtschaftssoziologie besitzt gegenwärtig nicht den Status eines eigenständigen, in sich abgeschlossenen Gebietes soziologischer Forschung. Ihr Gegenstand ist im wissenschaftlichen Verständnis nicht eindeutig festgelegt, über ihre Themen besteht wenig Konsens, ihre Abgrenzung zu anderen speziellen Soziologien – vor allem der Industrie- und Betriebssoziologie, der Arbeitssoziologie und der Organisationssoziologie – ebenso wie zu anderen Disziplinen – insbesondere zu den Wirtschaftswissenschaften und zur (neuen) politischen Ökonomie – ist ungeklärt“ (Heinemann 1987: 7). Mit diesen Sätzen beginnt Klaus Heinemann seine Einführung in den vor 22 Jahren erschienenen und von ihm unter dem Titel „Soziologie wirtschaftlichen Handelns“ herausgegebenen letzten Sonderband zur Wirtschaftssoziologie der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Heinemanns Feststellung, dass es sich bei der Wirtschaftssoziologie um eine in vieler Hinsicht sachlich, methodologisch und theoretisch unübersichtliche Disziplin handelt, trifft auch heute noch zu.

Und doch ist die Situation heute eine völlig andere. Während der beiden letzten Dekaden erlebte die Wirtschaftssoziologie international einen bedeutenden Aufschwung. Insbesondere in den USA, dann aber auch in Frankreich, Großbritannien, Italien und Deutschland entwickelte sich die Wirtschaftssoziologie zu einem der am stärksten beachteten Bereiche soziologischer Forschung. In Deutschland hat diese Entwicklung erst mit einiger Verspätung eingesetzt, ist jedoch klar zu erkennen. In den letzten Jahren erschienene Sammelbände von Florian und Hillebrandt (2006), Beckert, Diaz-Bone und Ganßmann (2007), Windolf (2005), Maurer (2007), Windolf und Stichweh (2009) zeigen die Entwicklung deutlich an. Innerhalb und auch außerhalb der Soziologie findet die Wirtschaftssoziologie mit ihren Beiträgen heute erhebliche Resonanz und hat ihre Konturen deutlich geschärft.

* Der vorliegende Band entstand auf der Basis intensiver Diskussionen nicht nur zwischen den Herausgebern und den Autoren, sondern auch zwischen den Autoren selbst. Im Herbst 2008 fand eine Autorenkonferenz am Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung in Köln statt. Die Beiträge wurden von je einem anderen Autor oder einer Autorin begutachtet, und die Herausgeber haben alle Beiträge intensiv mit den Autoren diskutiert. Wir danken allen Autorinnen und Autoren für ihre konstruktive Mitarbeit an dem Gesamtprojekt.

NEO-INSTITUTIONALISTISCHE WIRTSCHAFTSSOZIOLOGIE

Raimund Hasse und Georg Krücken

Zusammenfassung: Der Beitrag behandelt Grundannahmen und neuere Entwicklungen der neo-institutionalistischen Wirtschaftssoziologie. Klassische Beiträge betonten vor allem, dass Unternehmen sich weniger am Kriterium der wirtschaftlichen Effizienz als vielmehr an dem der gesellschaftlichen Legitimität orientieren. Diese These wurde in zahlreichen Studien empirisch belegt. Darüber hinaus wurde gezeigt, dass das Wettbewerbsverhalten von Unternehmen ebenfalls durch gesellschaftliche Einbettungen und mimetisches Verhalten der Marktteilnehmer geprägt ist. Neuere Arbeiten konzentrieren sich auf das dem Neo-Institutionalismus zugrunde liegende Akteursmodell. Während die einen die Akteure selbst als gesellschaftlich konstruiert begreifen, heben die anderen die Rolle von Akteuren als „institutional entrepreneurs“ hervor. Beide Positionen liefern interessante theoretische Perspektiven für die Weiterentwicklung der Wirtschaftssoziologie.

I. Einleitung

In der Soziologie hat institutionalistisches Denken eine lange Tradition. Sie reicht zurück bis zu Émile Durkheims *Regeln der soziologischen Methode*, einem Werk, in dem das noch junge Fach als „Wissenschaft von den Institutionen“ bezeichnet wird (Durkheim 1980: 100). Die in der Institutionentheorie grundlegend geteilte Annahme besteht darin, dass individuelles und kollektives Handeln nur durch übergeordnete gesellschaftliche Regelwerke, die Institutionen, erklärbar ist (vgl. für Überblicke Schüle 1987; Jepperson 2002; Hasse und Krücken 2008a). Diese Regelwerke können sowohl formaler als auch informaler Natur sein. Je nach Formalisierungsgrad rücken sie damit entweder in die Richtung rechtlicher Normen (wie Verbote) oder allgemein-gesellschaftlicher Konventionen (wie Zeremonien). Unabhängig vom Formalisierungsgrad wird jedoch unterstellt, dass man im gesellschaftlichen Miteinander weiß, wie man sich zu verhalten hat. Institutionen lassen sich demnach soziologisch als gesellschaftliche Erwartungsstrukturen definieren, die darüber bestimmen, was angemessenes Handeln und Entscheiden ist.

Diese Grundannahme ganz unterschiedlicher Spielarten der soziologischen Institutionentheorie wird auch vom soziologischen Neo-Institutionalismus geteilt, der dem Kontext der amerikanischen Soziologie entstammt. Im Unterschied zu seinen theoretisch-geschichtlichen Vorläufern spricht der Neo-Institutionalismus Prozessen der Internalisierung von Werten und Normen, deren Einhaltung durch Sanktionen gesichert wird, allerdings einen eher geringen Stellenwert zu. So heißt es bei Paul DiMaggio und Walter Powell (1991: 15): „Nicht Werte und Normen, sondern nicht-hinterfragte ‚scripts‘, Regeln und Klassifikationen sind der Stoff, aus dem Institutionen gemacht sind.“ Damit greift der Neo-Institutionalismus primär solche Ansätze in der Soziologie auf, die

sich insbesondere im Gefolge von Berger und Luckmann (1967) auf die Entstehung und Durchsetzung nicht hinterfragter Handlungsmuster in der gesellschaftlichen Konstruktion der Wirklichkeit beziehen.

Der soziologische Neo-Institutionalismus entwickelte sich in den 1980er und 1990er Jahren. Beteiligt war eine Handvoll AutorInnen von Fachzeitschriftenbeiträgen (Scott 1987; Zucker 1987), Sammelwerken (Powell und DiMaggio 1991; Scott und Christensen 1995), Übersichtsartikeln (Tolbert und Zucker 1996; Dobbin 1994; Walgenbach 1995) und Einführungen (Scott 1995; Hasse und Krücken 1999). Diesen Beiträgen war gemeinsam, dass sie die Ursprünge eines spezifisch soziologischen Neo-Institutionalismus in lediglich drei Aufsätzen verorteten, die ca. 10-15 Jahre zuvor im *American Journal of Sociology* oder in der *American Sociological Review* erschienen waren. Diese drei Beiträge (Zucker 1977; Meyer und Rowan 1977; DiMaggio und Powell 1983) deckten ein breites Spektrum an Themen und Theoriebezügen ab. Ebenso waren die Positionen und Ergebnisse alles andere als konsistent. Dennoch kann man zwei Gemeinsamkeiten hervorheben: Erstens bezogen sich die drei Beiträge allesamt auf organisatorische Kontexte und thematisierten in diesem Zusammenhang Erscheinungsformen und Folgen von Institutionen. Dabei standen insbesondere die aus Institutionen resultierenden Prozesse der Strukturangleichung im Vordergrund der Analyse. Zweitens sparten diese Beiträge die zu jener Zeit vorherrschenden Frontstellungen der Theoriediskussion aus, d. h. sie bezogen sich weder auf funktionalistische Erklärungen, die untrennbar mit der Theorie von Talcott Parsons verbunden waren, noch auf ökonomische Theorien rationaler Wahl. Stattdessen wagte man eine Rückbesinnung auf soziologische Klassiker und bezog sich darüber hinaus auf ein breites Spektrum theoretischer Alternativen zu Strukturfunktionalismus und Rational Choice.

Im Folgenden stellen wir zunächst die auf die Wirtschaftssoziologie bezogenen empirischen Schwerpunkte des Neo-Institutionalismus vor (*Abschnitt II*). Wir unterscheiden dabei zwischen spezifisch organisationssoziologischen Untersuchungen einerseits und andererseits solchen Studien, die die institutionelle Prägung von Wettbewerbsstrukturen und -dynamiken untersucht haben. Im Anschluss hieran beziehen wir uns auf die theoretischen Grundlagen und deren Weiterentwicklungen (*III*). Dabei wird ein stärker kulturtheoretisch und makrosoziologisch gedachter Institutionalismus von einer primär akteurstheoretischen, an „institutional entrepreneurs“ ansetzenden Perspektive unterschieden. Der Beitrag endet mit einer knappen Zusammenfassung und Diskussion, in der Hinweise auf sich hieraus ergebende Forschungsperspektiven stichwortartig benannt werden (*IV*).

II. Wirtschaftssoziologische Untersuchungen

1. Analysen zum Wandel von Wirtschaftsorganisationen

Für Unternehmen wird allgemein angenommen, dass sie durch spezifisch wirtschaftliche Erwartungen wie Gewinn, Umsatz und Marktentwicklung geprägt sind. Darüber hinaus können sie jedoch mit anderen wie z. B. ökologischen, sozialpolitischen oder innovationsstrategischen Anliegen konfrontiert werden. Die an ein Unternehmen adressierten Erwartungen können deshalb miteinander in Konflikt geraten. Für die Beant-

wortung der Frage, wie der Erwartungsüberschuss abgearbeitet wird, ist es wichtig zu berücksichtigen, dass im soziologischen Neo-Institutionalismus keine den Erwartungszusammenhängen vorgeschalteten oder nicht zugänglichen Kernbereiche angenommen werden. Die Stabilisierung und Nicht-Hinterfragung organisatorischer Grundüberzeugungen ist vielmehr selbst das Resultat institutioneller Prägungen. Die Wirtschaft gilt hierdurch als ein hochgradig vergesellschafteter Bereich, wobei es sogar vorkommen kann, dass Unternehmen sich weit von Normen wirtschaftlicher Rationalität entfernen. Allen Beiträgen ist gemeinsam, sich von der in den Wirtschaftswissenschaften angenommenen Orientierung von Unternehmen am Kriterium der Effizienz abzugrenzen. Demgegenüber wird die gesellschaftliche Einbettung von Unternehmen betont, die vor allem zur Orientierung am Kriterium der Legitimität führt.

Einen wegweisenden Beitrag zu dieser Perspektive haben Marshall Meyer und Lynne G. Zucker (1989) Ende der 1980er Jahre zur Diskussion gestellt. Auf der Grundlage mehrerer Fallstudien behandeln sie die Frage, wie es Unternehmen, die über einen längeren Zeitraum und für alle Beteiligten vorhersehbar das Gewinnziel verfehlen, dennoch gelingt zu überleben. Die Antwort lautet: Die Akquisition von Ressourcen ist im Falle dauerhaft scheiternder Organisationen möglich, weil diese Unternehmen einen besonderen Rückhalt oder eine besondere Förderungswürdigkeit erfahren. Insofern handelt es sich um Organisationen, für die Legitimität wichtiger ist als Leistungsfähigkeit. Zumindest indirekt ist der dabei angesprochene Zusammenhang zwischen Überlebensfähigkeit und Ineffizienz gut belegt. Nicht zuletzt haben empirische Untersuchungen der Populationsökologie deutliche Hinweise in diese Richtung geliefert. DiMaggio (1989) zufolge bestand die Leistung der Studie von Meyer und Zucker deshalb in der „Verbindung von zwei bekannten Beobachtungen zu einer fesselnden Einsicht. Erstens nimmt organisatorische Mortalität mit zunehmendem Alter ab. Zweitens verbessert sich die Leistungsfähigkeit von Organisationen nicht mit zunehmendem Alter. Aus diesen beiden gut belegten Forschungsergebnissen leiten die Autoren eine subversive Schlussfolgerung ab: Effizienz ist nur eine, und nicht notwendigerweise die wichtigste Determinante der Überlebensfähigkeit von Organisationen“ (DiMaggio 1989: 9).

Auch Neil Fligsteins mittlerweile klassische Studie zur Ausbreitung des Managerkapitalismus in der US-Industrie war gegen eine Überbetonung von Effizienzargumenten gerichtet. Fligstein knüpfte thematisch an die viel beachteten Arbeiten des Wirtschaftshistorikers Alfred D. Chandler (1962, 1977) an und kam zu dem Ergebnis, dass der Anfang des 20. Jahrhunderts einsetzende Strukturwandel der amerikanischen Industrieunternehmen in Richtung Grossunternehmen und einer Überbetonung sogenannten „economics of scale“ einen überaus homogenen Prozess darstellte. Seinen Ausgangspunkt beschreibt er wie folgt: „Die ökonomische Theorie besagt, dass eine Firma so lange produziert, bis sie keine Profite mehr macht. Unglücklicherweise ... führen Firmen jedoch auch jenseits des Punktes einer Null-Profitabilität fort, weiter zu produzieren“ (Fligstein 1990: 21). Als Ursachen verweist er mit Bezug auf den grundlegenden neo-institutionalistischen Beitrag von DiMaggio und Powell (1983) auf veränderte staatliche Rahmenbedingungen (insbesondere die Anti-Trust-Gesetze) und auf Prozesse mimetischer Isomorphie innerhalb organisatorischer Felder: „Die Existenz organisationaler Felder verdankt sich der wechselseitigen Anerkennung einer Interdependenz zwischen Akteuren in verschiedenen Firmen. Diese Akteure sind durch ähnliche Konzeptionen legitimen Handelns und durch eine ähnliche Einschätzung der Position jeder

einzelnen Organisation in diesem Feld miteinander verbunden. ... Durch wechselseitige Beobachtung konstruieren Manager Handlungsvarianten und finden für sich selbst Marktnischen. Das Problem ist zu entscheiden, an wem man sich orientiert und wie deren Handlungen zu interpretieren sind“ (Fligstein 1990: 5 f.).

Die Studie Fligsteins hat im Laufe der Jahre selbst den Status eines Modells erworben und zahlreiche Folgestudien angeleitet. Vorwiegend geht es dabei um die Inkorporierung neuartiger Organisationsstrukturen und -verfahren wie z. B. Ausbildungsideale und -programme (Scott und Meyer 1994b; Monahan et al. 1994); interne Arbeitsmärkte und Aufstiegschancen (Dobbin et al. 1994); Personalentwicklungssysteme (Baron et al. 1986); Techniken der Wirtschaftsprüfung und Buchführung (Mezias 1990, 1995; Han 1994) etc. Den derzeitigen Schwerpunkt dieses Forschungsprogramms bilden Studien zur Durchsetzung neuer ökonomischer Ideale wie der sogenannten Shareholder-value-Orientierung (Meyer 2004; Fiss und Zajac 2004) sowie zu neuen Formen der gesellschaftlichen Verantwortungsübernahme in Form einer sogenannten Corporate Social Responsibility (Hiss 2006). Es wird betont, dass die Diffusion neuartiger Strukturen und Verfahren sowie die Möglichkeiten und Grenzen ihrer Umsetzung in Wirtschaftsorganisationen primär durch übergreifende gesellschaftliche Erwartungen an angemessenes Verhalten und weniger durch ökonomische Zweck/Mittel-Rationalität bestimmt werden.

2. Wettbewerbsstrukturen und -strategien

Märkte werden im Neo-Institutionalismus als anspruchsvolle und voraussetzungsreiche Strukturen konzipiert; keinesfalls gelten sie als ein norm- und regelfreier Naturzustand. Anknüpfungspunkte für diese Perspektive bieten insbesondere Durkheims Hinweise auf die „vorvertraglichen Voraussetzungen des Vertrages“ (vgl. zusammenfassend Hodgson 1988). Zugleich wird betont, dass es nicht ausreicht, einmal die Entstehung des Marktes zu ermöglichen und diesen dann sich selbst zu überantworten, weil Märkte zur Selbstauflösung in Richtung Kartellbildung und Monopolisierung tendieren. Ein zweiter Aspekt, der für ein neo-institutionalistisches Verständnis der Funktionsweise wirtschaftlichen Wettbewerbs von zentraler Bedeutung ist, bezieht sich auf die strategischen Orientierungen der Anbieter von Gütern und Dienstleistungen. Diese strategischen Überlegungen laufen im Kern darauf hinaus, „direkten Wettbewerb zu vermeiden“ (Fligstein 1996: 662).

Möglichkeiten der Wettbewerbsvermeidung ergeben sich, wenn es gelingt, die Anzahl der Konkurrenten überschaubar zu halten, sich mit wenigen Konkurrenten abzustimmen und jeweils spezifische Nischen zu besetzen. Bestehende Märkte tendieren Fligstein zufolge deshalb zu folgender Struktur: Eine überschaubare Anzahl definitionsmächtiger Trendsetter im Zentrum kontrolliert ihre Rahmenbedingungen und orientiert sich aneinander, um Nischen zu finden und einem direkten Wettbewerb zu entgehen (s. a. Powell 2001: 51). Dem „Quasi-Oligopol“ im Zentrum stehen „newcomer“ gegenüber, die versuchen, in dieses Feld einzudringen, indem sie sich an bereits vorgegebene Rahmenbedingungen anzupassen versuchen. Durch Veränderungen des Marktes, wie sie sich insbesondere im Zusammenhang mit Globalisierungsprozessen beob-

achten lassen, aber auch durch grundlegende Innovationen, wie sie aus technologischen Durchbrüchen resultieren können, spielt sich diese Struktur neu ein.

Das neo-institutionalistische Verständnis von Wettbewerbsstrukturen ist darüber hinaus sehr stark durch Studien der kanadischen Organisationsforscher Joel Baum und Theresa Lant geprägt worden (Lant und Baum 1995; Baum und Lant 2003). In ihnen wird die Frage, „... wie Gruppen von Firmen gemeinsame Überzeugungen, Strukturen, Praktiken und Beziehungsnetze entwickeln ... [mit der Idee beantwortet, die Verf.], dass die Kognitionen und Interaktionen von Organisationsmitgliedern eine wichtige Ursache für Isomorphie sein können“ (Lant und Baum 1995: 16). Forschungsleitend ist die Überlegung, dass Konkurrenz Ähnlichkeiten sowohl voraussetzt als auch vorantreibt. Bezogen auf den Gegenstandsbereich ihrer Untersuchung, der Hotelindustrie Manhattans, identifizieren sie drei Schlüsselvariablen, anhand derer Unternehmensleistungen Ähnlichkeiten beurteilen: Größe, Preis und Standort. Schlüsselvariablen dieser Art bestimmen Lant und Baum zufolge die Zugehörigkeit zu sogenannten Wettbewerbs-Sets. Anhand ihrer Fallstudie können die Autoren sehr gut illustrieren, dass die Nachfrageseite in diesem Zusammenhang nur wenig Information bereitstellt und deshalb kaum beachtet wird. Hotelgäste reagieren, wenn überhaupt, nur sehr träge auf Veränderungen im Preis-Leistungs-Verhältnis und im Serviceangebot. Die Orientierung an anderen Anbietern ist deshalb aus strategischen Gründen naheliegend. Sie dient als Vergewisserungsstrategie für Wettbewerbsverhalten in einer unsicheren und undurchschaubaren gesellschaftlichen Umwelt.

Mit Analysen zum wirtschaftlichen Wettbewerbsverhalten ist der Neo-Institutionalismus bis weit in den Kernbereich des Wirtschaftslebens vorgedrungen. Es geht nicht mehr darum, was Wirtschaftsorganisationen jenseits marktwirtschaftlicher Orientierungen berücksichtigen, sondern um eine institutionalistische Analyse realen Marktverhaltens. Dabei bestehen einerseits Parallelen zu populationsökologischen Studien (Hannan und Freeman 1977; Carroll 1985) und den marktsoziologischen Arbeiten von Harrison White (2002), denen zufolge marktwirtschaftliches Verhalten vor allem durch die Vermeidung von Wettbewerb gekennzeichnet ist. Andererseits stellen die Arbeiten von Baum und Lant eine wirtschaftssoziologisch relevante Erweiterung des klassischen neo-institutionalistischen Beitrags von DiMaggio und Powell (1983) zu Strukturangleichungsprozessen in organisationalen Feldern dar, indem sie ihren organisationssoziologischen Bezugsrahmen zur Analyse des Wettbewerbsverhaltens von Wirtschaftsorganisationen weiterentwickeln. Im Ergebnis bestehen auch hier wiederum deutliche Berührungspunkte zu White, der in seinem Aufsatz *Where do markets come from?* (White 1981) den Markt als einen Spiegel bezeichnet hat, hinter dem die Nachfrageseite verborgen bleibt, der es den einzelnen Wettbewerbern jedoch erlaubt, sich wechselseitig wahrzunehmen und hierauf bezogene Strategien zu entwickeln.

III. Neuere Theorieentwicklungen

Wie einleitend erwähnt, war das Feld des Neo-Institutionalismus in seinen Ursprüngen durch wenige Aufsätze und heterogene Theorieeinflüsse geprägt. Hieraus resultierte eine Fülle empirischer Studien, deren gemeinsames Band im Bereich der Wirtschaftssoziologie die Zurückweisung enger Rationalitätsannahmen darstellt. Die theoretisch-

konzeptionelle Entwicklung des Ansatzes weist eine deutliche Dynamik auf, die über die ursprünglichen Prämissen hinausreicht. Dies wird deutlich, wenn man die beiden wichtigsten Sammelbände miteinander vergleicht. Der 1991 von Walter Powell und Paul DiMaggio herausgegebene Sammelband *The New Institutionalism in Organizational Analysis* umfasst klassische Beiträge ebenso wie empirische Anwendungen und theoretische Weiterentwicklungen, die sich innerhalb des primär organisationssoziologischen Bezugsrahmens bewegen. Das kürzlich erschienene *Handbook of Organizational Institutionalism* (Greenwood et al. 2008) belegt demgegenüber die seit den 1990er Jahren einsetzende Öffnung und Pluralisierung des Ansatzes, die sich aus der verstärkten Rezeption anderer Theorieansätze (u. a. Kritische Theorie, Netzwerktheorie, Praxistheorie, Theorien sozialer Bewegungen) ergibt. Ebenso deutlich spielt hier die kritische Reflexion des eigenen Tuns, seiner epistemologischen Grundlagen und politischen Implikationen eine weitaus stärkere Rolle als zuvor. In theoretischer Hinsicht halten wir vor allem die Auseinandersetzung zwischen makrosoziologisch-kulturtheoretischen und akteurstheoretischen („institutional entrepreneurs“) Perspektiven, in der es um den Status von Akteuren im Neo-Institutionalismus geht, für fruchtbar.

1. Actorhood: Der makrosoziologisch-kulturtheoretische Bezugsrahmen

Wenngleich Organisationen besondere Möglichkeiten der empirischen Forschung bieten, ist für eine theoretische Diskussion wichtig hervorzuheben, dass Organisationen und deren gleichförmiger Wandel nur einen von mehreren Untersuchungsbereichen des Neo-Institutionalismus darstellen. Vor allem die makrosoziologisch ausgerichteten und kultursoziologisch fundierten Arbeiten von John Meyer gehen weit darüber hinaus (vgl. Meyer 2005a; Krücken und Drori 2009). Hier wurde z. B. aufgezeigt, dass auch Vorstellungen individueller Lebensführung (z. B. gesundheitsbewusste Verhaltensweisen oder lebenslanges Lernen) und Konzepte einzelner Lebensabschnitte (z. B. Kindheit als geschützte Lebensphase, sogenannte Neue Alte als aktiv partizipierende Gesellschaftsmitglieder etc.) institutionell geprägt sind, woraus massive Angleichungen resultieren (für die Bezugnahme auf Muster moderner Individualität s. Meyer 1986, 1990; Frank et al. 1995). Ähnliches lässt sich zu den an Staaten und deren Politik gerichteten Erwartungen formulieren, was insbesondere durch Untersuchungen im Bereich des Umweltschutzes, der Sozialpolitik oder der Bildung belegt werden konnte (zur kulturellen Prägung moderner Staaten s. Meyer 1980, 2000).

Doch welche übergeordneten Einflüsse sind hier ausschlaggebend? Hauptsächlich geht es nach neo-institutionalistischer Auffassung um Prozesse der Rationalisierung, die bereits von Max Weber (1920, 1972) als ein umfassendes Projekt der Modernisierung beschrieben worden sind (Meyer et al. 1994). Organisationen, Individuen und Staaten haben demnach gemeinsam, dass sie sich als rationale Akteure verhalten, und dass genau dies von ihnen erwartet wird (Meyer und Jepperson 2000). Neben Rationalisierung erachtet die auf Meyer zurückgehende Variante des Neo-Institutionalismus zudem die Universalisierung von Fairness-Idealen als zentralen Bestandteil des kulturellen Rahmens. Dabei ist vor allem an Ansprüche der Demokratisierung oder der Stärkung partizipativer Elemente zu denken, an die Durchsetzung von Prinzipien der Chancengleichheit sowie an die Festigung und Weiterentwicklung der Gewährung von Schutz-

und Minderheitenrechten (für einen Überblick s. Boli und Thomas 1997). Wichtig ist, dass auch die gesellschaftliche Auseinandersetzung um Fairness-Ideale nicht ohne Akteursbezüge funktioniert und insofern zur Konstituierung individueller oder kollektiver Akteure beiträgt. So werden Individuen, die den zentralen Bezugspunkt der weltweiten Menschenrechtspolitik darstellen, erst durch ein universalistisches Konzept „individueller Rechte“ als handlungsfähige und voll verantwortliche Akteure konstituiert.

Da Handlungsfähigkeit aus Sicht dieser Variante des Neo-Institutionalismus nur im Rahmen eines übergreifenden kulturellen Deutungssystems zu verstehen ist, steht die Konstitution von Akteuren im Zentrum zahlreicher theoretischer und empirischer Analysen (grundlegend Meyer und Jepperson 2000). Es sind nicht Akteure und ihre Interessen, die die Gesellschaft konstituieren („bottom up“), sondern es verhält sich umgekehrt: In fortwährenden Rationalisierungsprozessen erzeugt die Gesellschaft, die sich aus den kulturellen Grundprinzipien der westlichen Moderne zusammensetzt, die sie bevölkernden Akteure („top down“). Man geht von drei Typen von Akteuren aus (Nationalstaaten, Organisationen, Individuen), die sich als zentrale Handlungsträger der Moderne herauskristalisieren und gegenüber anderen Formen der Organisierung von Handlungsfähigkeit (Clans, Familien, Gruppen etc.) an Bedeutung gewinnen. Der Nationalstaat, die formale Organisation und das rationale Individuum sind also nicht als fixe und vorgegebene Einheiten voranzusetzen, sondern das Ergebnis weltkultureller Rationalisierungsprozesse. Vor allem mit der These der Konstitution des Individuums in fortwährenden Rationalisierungsprozessen wird der Gegenstandsbereich institutionalistischer Analysen in der Soziologie erweitert. Institutionen sind nach dieser Lesart weit mehr als lediglich „Spielregeln“ für Akteure, so die berühmte institutionenökonomische Definition von Douglass North (1990), die auch von soziologischer Seite häufig übernommen wird (Brinton und Nee 1998). Aus der gesellschaftstheoretischen Perspektive des Neo-Institutionalismus heißt es vielmehr: „[So] hat die moderne Gesellschaft die Identität von Bürgern und Bürgerinnen, Konsumenten und Konsumentinnen, Arbeitern und Arbeiterinnen, Kindern, Ehepartnern usw. institutionell transformiert. In jedem einzelnen Fall haben sich mehr Dinge geändert als lediglich die Spielregeln – die Spieler selbst sind nun andere, mit anderen Werten, Wissensgrundlagen, Zielen und Interessen“ (Meyer 2005b: 10).

Das Potenzial dieser allgemeinen Annahmen für die Wirtschaftssoziologie wurde bislang nur begrenzt ausgeschöpft. In den unter II.1. benannten Arbeiten zu Wirtschaftsorganisationen findet man zwar die empirische Rekonstruktion wirtschaftlicher Akteure, deren gesellschaftliche Anerkennung sich durch die Übernahme allgemein anerkannter „scripts“ vollzieht; die darüber hinausgehenden theoretischen Überlegungen zur Akteurskonstitution werden jedoch kaum berücksichtigt. Die Konstitution individueller und staatlicher Wirtschaftsakteure stellt noch weitgehend eine Leerstelle innerhalb des an John Meyer anschließenden Neo-Institutionalismus dar. Im Hinblick auf individuelle Akteure könnte man zum Beispiel an institutionelle Neuerungen in Wohlfahrts- und Entwicklungsstaaten denken, durch die das aktive, rationale und eigenverantwortliche Individuum an die Stelle des eher passiven Leistungsempfängers tritt (Hasse 2003). Ebenso werden Studierende zunehmend als individuell-zweckrationale Akteure konstituiert, deren Wahlverhalten nicht primär durch die räumliche Nähe zum Heimatort (im Hinblick auf den Studienort) oder durch intrinsische Motivation (im Hinblick auf das Studienfach) geprägt ist, sondern sich am erwarteten „return on

investment“ orientiert (Krücken 2008: 170 f.). In beiden genannten Beispielen sind staatliche Akteure von besonderer Bedeutung und ebenso wie für individuelle Akteure gilt auch hier, dass ihre Ziele und Präferenzen vielfältigen gesellschaftlichen Einflüssen unterworfen sind.

2. Agenten institutionellen Wandels: Entrepreneurship

In kritischer Anlehnung an das Konzept organisatorischer Felder haben einige Neo-Institutionalisten in den 1990er Jahren damit begonnen, die aktive Beteiligung von Organisationen an Institutionalisierungsprozessen hervorzuheben (ausführlicher hierzu: Hasse und Krücken 2008b). Die für frühe neoinstitutionalistische Arbeiten charakteristische (und oft kritisierte) Vorstellung einer Umwelt determinierung von Organisationen wird hier durch kontextualistische (oder netzwerkbezogene) Konzepte ersetzt. Durch diese Ersetzung wird zum Ausdruck gebracht, dass eine fokale Organisation integraler Bestandteil des sie umgebenden Settings ist und dass Organisationen danach trachten, dieses Setting mit zu gestalten. Greenwood, Oliver, Sahlin und Suddaby (2002) haben im Anschluss hieran allerdings erhebliche Machtasymmetrien hervorgehoben, die die Möglichkeiten der Beeinflussung von Rahmenbedingungen betreffen (s. a. Fligstein 1996): Während einige Organisationen ihren Feldkontext als vorgegeben und außerhalb ihrer Kontrolle liegend erfahren, verfügen andere Organisationen über Möglichkeiten eines institutionellen Engineering. Darüber hinaus hat die auf Fragen von entrepreneurship bezogene Forschung bereits früh hervorgehoben, dass Organisationen (und heroische Individuen) nicht die einzigen „institutional entrepreneurs“ sind (Thornton 1999; Greenwood et al. 2002). Vielmehr engagieren sich oftmals Professionen und Standardisierungsinstanzen (Hwang und Powell 2005; Brunsson und Jacobson 2000) sowie soziale Bewegungen (Rao et al. 2003) für institutionelle Veränderungen.

Die Auseinandersetzung mit Fragen der Gestaltbarkeit institutioneller Kontexte hat Ende der 1990er Jahre zu einer Wiederentdeckung der Figur des aktiven Agenten geführt (DiMaggio 1988; Beckert 1999). Das Konzept der Agentschaft ist allerdings nicht ökonomischen Ansätzen vom Typus rational choice oder principal/agency theory verpflichtet. Stattdessen haben sich Neo-Institutionalisten hier vor allem auf Praxistheorien bezogen, so wie sie im späten 20. Jahrhundert im Rahmen der europäischen Soziologie entwickelt worden sind (Bourdieu 1977, 1990; Giddens 1984; Joas 1996). Agentschaft schließt dann die Fähigkeit zu aktivem Entscheidungsverhalten und zu reflexiver Selbstbeobachtung mit ein, ohne dass unterstellt wird, Entscheidungen seien durch fixe Präferenzen bestimmt (Feldman und Pentland 2003: 95 f.; Child 1997).

Das Konzept aktiver Agentschaft hat zudem dazu geführt, sich mit der gesamten Bandbreite kognitiver, sozialer und materieller Ressourcen zu beschäftigen, die für eine zielstrebige Intervention in institutionelle Bedingungen genutzt werden können (Rao 1998; Lounsbury 2001). Sie hat auch die Suche nach Kontingenzfaktoren stimuliert, von denen angenommen wird, dass sie Gestaltungsmöglichkeiten determinieren. Darüber hinaus sind in diesem Diskussionszusammenhang Bezüge auf Theoriediskussionen der 1960er Jahre erkennbar. Während einige Autoren sich auf die klassischen Vertreter des soziologischen Institutionalismus (Selznick 1949; Stinchcombe 1965) rückbeson-

nen haben, um Konflikt- und Machtthemen anzusprechen (Greenwood und Hinings 1996: 103 f.), haben andere die Arbeiten von S. N. Eisenstadt (1964, 1965) wieder entdeckt, in denen Eliten und Leitungsrollen als Trägerinstanzen institutionellen Unternehmertums identifiziert wurden (Dorado 2005). Für Eisenstadt stellen die Möglichkeit der Bezugnahme auf andere Institutionen und die Fähigkeit der Eliten zur Mobilisierung von Ressourcen Vorbedingungen für gezielten institutionellen Wandel dar. Es ist jedoch eine offene Frage, ob die gegenwärtigen Diskussionen über diese Einschätzung substanziell hinausführen können. Gleichwohl bilden Fragen zum institutionellen Unternehmertum derzeit einen Schwerpunkt der internen theoretischen Debatten (für einen aktuellen Überblick vgl. Hardy und Maguire 2008). Einige Neo-Institutionalisten sind davon überzeugt, dass „der Diskurs um das institutionelle Unternehmertum geholfen hat, neo-institutionalistische Analysen in sinnvoller Weise auf die Bedeutung von Akteuren und ihre Rolle als Katalysatoren institutionellen Wandels zu richten“ (Lounsbury 2005: 30). Diese Position möchte nicht nur eine Erklärung für den dynamischen Charakter institutioneller Bedingungen liefern (Greenwood und Hinings 1996). Vielmehr werden auch forschungsstrategische Erwägungen ins Feld geführt, die gerade auch für die Weiterentwicklung der Wirtschaftssoziologie von Relevanz sind. So wird das Potenzial zur Überwindung quasi-paradigmatischer Frontstellungen gegenüber klassischen Institutionalisten, gegenüber der institutionellen Ökonomie sowie gegenüber allen Sozialtheorien, die stärker voluntaristischen Handlungskonzepten und rationalem Entscheidungsverhalten verpflichtet sind (Blom-Hansen 1997; Abbell 1995), hervorgehoben. Darüber hinaus werden sogar nicht-wissenschaftliche Vorzüge genannt, die darin bestehen, dass die Betonung aktiven Unternehmertums bessere Anwendungsperspektiven für Entscheidungsträger und für Berater eröffnet (Sahlin-Andersson und Engvall 2002). Dieses Argument läuft im Kern darauf hinaus, dass, verglichen mit makrosoziologisch-kulturtheoretischen Positionen, für akteurstheoretische Programmatiken ein höheres Maß an gesellschaftlicher Unterstützung und Legitimität erwartet werden kann. Aber ironischerweise würde dies exakt dem entsprechen, was John Meyer und andere radikal makrosoziologisch-kulturtheoretisch ausgerichteten Vertreter des Neo-Institutionalismus ohnehin hervorheben (s. Hwang und Powell 2005: 182 für die Entwicklung eines ähnlichen Arguments).

IV. Zusammenfassung und Diskussion

Kein Zweifel, neo-institutionalistische Arbeiten leisten einen wichtigen Beitrag zur gegenwärtigen Wirtschaftssoziologie. Die Selbstkritik eines der Hauptprotagonisten aus dem Jahr 1991, „Ein großer Teil der empirischen Forschung hat sich bislang auf ‚non-profit‘-Organisationen und öffentliche Einrichtungen (Schulen, Psychiatrie, Gesundheitswesen, kulturelle Institutionen etc.) gerichtet“ (Powell 1991: 183), entspricht schon seit einiger Zeit nicht mehr dem Stand der Forschung. Der Großteil der neo-institutionalistischen Empirie ist heutzutage auf den Wirtschaftsbereich bezogen, wie zum Beispiel die in Walgenbach und Meyer (2008) vorgestellten Studien eindrucksvoll belegen. Zudem stellt der Neo-Institutionalismus einen theoretischen Bezugsrahmen dar, der nicht nur in der Wirtschaftssoziologie, sondern auch im hybriden und transdisziplinären Bereich der Managementforschung von sehr hoher Bedeutung ist. So ist

der Neo-Institutionalismus, folgt man dem Sprecher der Sektion „Organisations- und Managementtheorie“ der renommierten amerikanischen „Academy of Management“, der mit Abstand am meisten verwendete theoretische Ansatz bei den dort eingereichten Arbeiten im Jahr 2005 (Davis 2006: 114 f.). Generell gilt, dass die bereits früh formulierte Kritik starker Effizienzannahmen nach wie vor die Grundlage des neo-institutionalistischen Beitrags zur Wirtschaftssoziologie und Managementforschung darstellt, wenngleich hiervon ausgehend einzelne Autoren verstärkt nach Verbindungen zu ökonomischen Ansätzen suchen (Fligstein und Dauter 2007: 6, 16 ff.).

Auf einer allgemeinen Ebene erscheint uns gegenwärtig die Diskussion des Status von Akteuren in der neo-institutionalistischen Theorie als besonders weitreichend. Hier stehen sich das von Meyer und anderen vertretene Konzept der gesellschaftlichen Akteurskonstitution sowie das in Forschungen zu „institutional entrepreneurs“ vertretene Konzept aktiver Agenten institutionellen Wandels auf den ersten Blick diametral gegenüber. Bei näherer Betrachtung lassen sich jedoch durchaus Komplementaritäten und Berührungspunkte identifizieren. So lassen sich aus der makrosoziologisch-kulturtheoretischen Perspektive die grundlegenden Konstitutionsbedingungen moderner Akteure rekonstruieren, deren Identität sich durch die Übernahme kulturell legitimer Modelle aktiver Agentschaft auszeichnet. Damit wird ein Akteursmodell gezeichnet, dessen Implikationen sich in Studien über „institutional entrepreneurs“ ausleuchten lassen. Umgekehrt wird Rationalität im letztgenannten Ansatz nicht auf Zweckrationalität verkürzt, sondern durchaus breiter im Sinne von Meyer und anderen gefasst. Ebenso gewinnen institutionelle Unternehmer ihre Bedeutung erst durch ihre Position in institutionalisierten Kontexten und nicht aufgrund spezifischer Persönlichkeitsmerkmale. Ohnehin verleitet der Begriff des Unternehmers zu einer zu starken Fokussierung auf individuelle Akteure, während es in den meisten Studien um die aktive Agentschaft von Organisationen in Prozessen institutionellen Wandels sowie um die Rolle der von ihnen ausgehenden Deutungsmuster geht.

Wenngleich wir hinsichtlich einer theoretisch-konzeptionellen Integration beider Perspektiven eher skeptisch sind, weist der zuletzt genannte Punkt auf eine Gemeinsamkeit hin, die gerade für die Wirtschaftssoziologie zu beachten ist. Beide Varianten der neo-institutionalistischen Akteurstheorie stellen in besonderer Weise die Rolle allgemeiner Deutungsmuster heraus, sei es im Prozess der Akteurskonstituierung, sei es im Prozess der Institutionalisierung von Handlungsmustern durch institutionelle Unternehmer. Damit werden zugleich deutungsmächtige Akteure wie Professionen, Wissenschaftler und Beratungseinrichtungen, die Beiträge zur Theoretisierung der sozialen Welt leisten und diesbezügliche Modelle entwickeln und verbreiten, aus beiden Perspektiven in den Blick genommen. Mit dieser Ausrichtung kann ein Beitrag zu aktuellen wirtschaftssoziologischen Diskussionen zur „Performativität“ von Expertendiskursen (vgl. MacKenzie et al. 2007) in der sozialen Wirklichkeitskonstruktion des Wirtschaftslebens geleistet werden. Darüber hinaus erhält die neo-institutionalistische Forschung hierdurch eine reflexive Komponente, die ihr bislang noch weitgehend fehlte.

Literatur

- Abbell, Peter. 1995. The new institutionalism and rational choice theory. In *The institutional construction of organizations*, eds. W. Richard Scott, Soren Christensen, 3-14. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Baron, John, Frank Dobbin und P. Devereaux Jennings. 1986. War and peace: the evolution of modern personal administration in U.S. industry. *American Journal of Sociology* 92: 350-383.
- Baum, Joel A. C., und Theresa K. Lant. 2003. Hits and misses: managers' (mis)categorization of competitors in the manhattan hotel industry. In *Geography and strategy. Advances in strategic management* 20, eds. Joel A. C. Baum, Olav Sorenson, 119-156. Oxford: JAI Press/Elsevier.
- Beckert, Jens. 1999. Agency, entrepreneurs, and institutional change. The role of strategic choice and institutionalized practices in organizations. *Organization Studies* 20: 777-799.
- Berger, Peter L., und Thomas Luckmann. 1967. *The social construction of reality*. New York, NY: Doubleday.
- Blom-Hanson, Jens. 1997. A 'new institutional' perspective on policy networks. *Public Administration* 75: 669-693.
- Boli, John, und George M. Thomas. 1997. World culture in the world polity: a century of international non-governmental organization. *American Sociological Review* 62: 171-190.
- Bourdieu, Pierre. 1977. *Outline of a theory of practice*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Bourdieu, Pierre. 1990. *The logic of practice*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Brinton, Mary, und Victor Nee, eds. 1998. *The new institutionalism in sociology*. New York, NY: Russell Sage Foundation.
- Brunsson, Nils, und Bengt Jacobsson, eds. 2000. *A world of standards*. Oxford: Oxford University Press.
- Carroll, Glenn R. 1985. Concentration and specialization. Dynamics of niche width in populations of organizations. *American Journal of Sociology* 90: 1262-1283.
- Chandler, Alfred D. 1962. *Strategy and structure: chapters in the history of the american industrial enterprise*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Chandler, Alfred D. 1977. *The visible hand. The managerial revolution in american business*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Child, John 1997. Strategic choice in the analysis of action, structure, organizations and environment: retrospect and prospect. *Organization Studies* 18: 43-76.
- Davis, Gerald F. 2006. Mechanisms and the theory of organizations. *Journal of Management Inquiry* 15: 114-118.
- DiMaggio, Paul J. 1988. Interest and agency in institutional theory. In *Institutional patterns and organizations: culture and environment*, ed. Lynne G. Zucker, 3-21. Cambridge, MA: Ballinger.
- DiMaggio, Paul J. 1989. Foreword. In *Permanently failing organizations*, Marshall W. Meyer, Lynne G. Zucker, 7-11. Newbury Park, CA: Sage.
- DiMaggio, Paul J., und Walter W. Powell. 1983. The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review* 48: 147-160.
- DiMaggio, Paul J., und Walter W. Powell. 1991. Introduction. In *The new institutionalism in organizational analysis*, eds. Walter W. Powell, Paul J. DiMaggio, 1-38. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Dobbin, Frank R. 1994. Cultural models of organization: the social construction of rational organizing principles. In *The Sociology of Culture*, ed. Diana Crane, 117-142. Oxford: Blackwell.
- Dobbin, Frank R., John R. Sutton, John W. Meyer und W. Richard Scott. 1994. Equal opportunity law and the construction of internal labor markets. In *Institutional environments and organizations. Structural complexity and individualism*, eds. W. Richard Scott, John W. Meyer, 272-300. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Dorado, Silvia. 2005. Institutional entrepreneurship, partaking, and convening. *Organization Studies* 26: 385-414.
- Durkheim, Émile. 1980. *Die Regeln der soziologischen Methode*, herausgegeben und eingeleitet von René König. Darmstadt, Neuwied: Luchterhand.

- Eisenstadt, Shmuel N. 1964. Social change, differentiation, and evolution. *American Sociological Review* 29: 235-247.
- Eisenstadt, Shmuel N. 1965. *Essays on comparative institutions*. New York, NY: John Wiley.
- Feldman, Martha S., und Brian T. Pentland. 2003. Reconceptualizing organizational routines as a source of flexibility and change. *Administrative Science Quarterly* 48: 94-118.
- Fiss, Peer C., und Edward J. Zajac. 2004. The diffusion of ideas over contested terrain: the (non)adoption of shareholder value orientation among german firms. *Administrative Science Quarterly* 49: 501-534.
- Fligstein, Neil. 1990. *The transformation of corporate control*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Fligstein, Neil. 1996. Markets as politics. A political and cultural approach to market institutions. *American Sociological Review* 61: 656-673.
- Fligstein, Neil, und Luke Dauter. 2007. The sociology of markets. *Annual Review of Sociology* 33: 6.1-6.24.
- Frank, David J., John W. Meyer und David Miyahara. 1995. The individualist polity and the centrality of professionalized psychology. *American Sociological Review* 60: 360-37.
- Giddens, Anthony. 1984. *The constitution of society*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Greenwood, Royston, und C. R. Hinings. 1996. Understanding radical organizational change: bringing together the old and the new institutionalism. *Academy of Management Review* 21: 1022-1054.
- Greenwood, Royston, Christine Oliver, Kerstin Sahlin und Roy Suddaby, eds. 2008. *The SAGE handbook of organizational institutionalism*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Greenwood, Royston, Roy Suddaby und C. R. Hinings. 2002. Theorizing change. The role of professional associations in the transformation of institutional fields. *Academy of Management Journal* 45: 58-80.
- Han, Shin-Kap. 1994. Mimetic isomorphism and its effect on the audit services market. *Social Forces* 73: 637-663.
- Hannan, Michael T., und John Freeman. 1977. The population ecology of organizations. *American Journal of Sociology* 82: 929-964.
- Hardy, Cynthia, und Steve Maguire. 2008. Institutional entrepreneurship. In *The SAGE handbook of organizational institutionalism*, eds. Royston Greenwood, Christine Oliver, Kerstin Sahlin, Roy Suddaby, 198-217. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Hasse, Raimund. 2003. *Wohlfahrtspolitik und Globalisierung*. Opladen: Leske + Budrich.
- Hasse, Raimund, und Georg Krücken. 1999. *Neo-Institutionalismus* (2., überarbeitete und erweiterte Auflage 2005). Bielefeld: transcript-Verlag.
- Hasse, Raimund, und Georg Krücken. 2008a. Institution. In *Handbuch Soziologie*, Hrsg. Nina Baur, Hermann Korte, Martina Löw, Markus Schroer, 163-182. Opladen: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Hasse, Raimund, und Georg Krücken. 2008b. Systems theory, societal contexts, and organizational heterogeneity. In *The SAGE handbook of organizational institutionalism*, Hrsg. Royston Greenwood, Christine Oliver, Kerstin Sahlin, Roy Suddaby, 539-559. Thousands Oaks, CA: Sage.
- Hilß, Stefanie. 2006. *Warum übernehmen Unternehmen gesellschaftliche Verantwortung? Ein soziologischer Erklärungsversuch*. Frankfurt a. M., New York: Campus.
- Hodgson, Geoffrey M. 1988. *Economics and institutions*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Hwang, Hokyung, und Walter W. Powell. 2005. Institutions and entrepreneurship. In *The handbook of entrepreneurship research*, eds. Sharon A. Alvarez, Raishree Agarwal, Ovav Sorenson, 179-210. Dordrecht, Boston, London: Kluwer.
- Jepperson, Ronald L. 2002. The development and application of sociological neo-institutionalism. In *New directions in contemporary sociological theory*, eds. Joseph Berger, Morris Zelditch Jr., 229-266. Lanham, MD: Rowman & Littlefield.
- Joas, Hans. 1996. *The creativity of action*. Chicago, IL: University of Chicago Press.

- Krücken, Georg. 2008. Zwischen gesellschaftlichem Diskurs und organisationalen Praktiken: Theoretische Überlegungen und empirische Befunde zur Wettbewerbskonstitution im Hochschulbereich. In *Perspektiven der Hochschulforschung*, Hrsg. Karin Zimmermann, Marion Kamphans, Sigrid Metz-Göckel, 165-175. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Krücken, Georg, und Gili Drori, 2009. *World society. The writings of John Meyer*. Oxford: Oxford University Press.
- Lant, Theresa K., und Joel A. C. Baum. 1995. Cognitive sources of socially constructed groups. In *The institutional construction of organizations*, eds. W. Richard Scott, Soren Christensen, 15-38. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Lounsbury, Michael. 2001. Institutional sources of practice variation: staffing college and university recycling programs. *Administrative Science Quarterly* 46: 29-56.
- Lounsbury, Michael. 2005. *Towards a practice perspective on institutional entrepreneurship: mutual fund money management change and the performativity-theorization link* (Manuscript, November 2005).
- MacKenzie, Donald, Fabian Muniesa und Lucia Siu, eds. 2007. *Do economists make markets?* Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Meyer, John W. 1980. The world polity and the authority of the nation-state. In *Studies of the modern world-system*, ed. Albert Bergesen, 109-137. New York, NY: Academic Press.
- Meyer, John W. 1986. The self and the life course: institutionalization and its effects. In *Human development and the life course*, eds. Aage B. Sorensen, Franz E. Weinert, Lonnie R. Sherrod, 199-216. Hillsdale: Erlbaum.
- Meyer, John W. 1990. Individualism: social experience and cultural formulation. In *Self-direction: causes and effects throughout the life course*, eds. Judith Rodin, Carmi Schooler, K. Warner Schaie, 51-58. Hillsdale, NJ.: Erlbaum.
- Meyer, John W. 2000. Globalization: Sources, and effects on national states and societies. *International Sociology* 15: 235-50.
- Meyer, John W. 2005a. *Weltkultur. Wie die westlichen Prinzipien die Welt durchdringen*, herausgegeben und eingeleitet von Georg Krücken. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Meyer, John W. 2005b. Einleitung. In *Neo-Institutionalismus*. 2., überarb. und erw. Ausgabe, Raimund Hasse, Georg Krücken, 5-12. Bielefeld: transcript-Verlag.
- Meyer, John W., John Boli und George M. Thomas. 1994. Ontology and rationalization in the western cultural account. In *Institutional environments and organizations. Structural complexity and individualism*, eds. W. Richard Scott, John W. Meyer, 9-26. Thousand Oaks, CA: Sage (deutsche Übersetzung in Meyer 2005a).
- Meyer, John W., und Ronald Jepperson. 2000. The „actors“ of modern society: The cultural construction of social agency. *Sociological Theory* 18: 100-120 (deutsche Übersetzung in Meyer 2005a).
- Meyer, John W., und Brian Rowan. 1977. Institutionalized organizations: formal structures as myth and ceremony. *American Journal of Sociology* 83: 340-363.
- Meyer, Marshall W., und Lynne G. Zucker. 1989. *Permanently failing organizations*. Newbury Park, CA: Sage.
- Meyer, Renate E. 2004. *Globale Managementkonzepte und lokaler Kontext. Organisationaler Wertorientierung im österreichischen öffentlichen Diskurs*. Wien: WUV.
- Mezias, S. J. 1990. An institutional model of organizational practice. Financial reporting at the fortune 200. *Administrative Science Quarterly* 35: 431-457.
- Mezias, Steven J. 1995. Using institutional theory for understanding the for profit-sector. In *The institutional construction of organizations*, eds. W. Richard Scott, Soren Christensen, 264-296. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Monahan, Susanne C., John W. Meyer und W. Richard Scott. 1994. Employee training: the expansion of organizational citizenship. In *Institutional environments and organizations. structural complexity and individualism*, eds. W. Richard Scott, John W. Meyer, 255-271. Thousand Oaks, CA: Sage.
- North, Douglas C. 1990. *Institutions, institutional change, and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Powell, Walter W. 1991. Expanding the scope of institutional analysis. In *The new institutionalism in organizational analysis*, eds. Walter W. Powell, Paul J. DiMaggio, 183-203. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Powell, Walter W. 2001. The capitalist firm in the twenty-first century: emerging patterns in western enterprise. In *The twenty-first century firm: changing economic organization in international perspective*, ed. Paul J. DiMaggio, 33-68. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Powell, Walter W., und Paul J. DiMaggio, eds. 1991. *The new institutionalism in organizational analysis*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Rao, Hayagreeva 1998. Caveat emptor: the construction of nonprofit consumer watchdog organizations. *American Journal of Sociology* 103: 912-961.
- Rao, Hayagreeva, Phillipe Monin und Rodolphe Durand. 2003. Institutional change in Toque Ville: nouvelle cuisine as an identity movement in french gastronomy. *American Journal of Sociology* 108: 795-843.
- Sahlin-Andersson, Kerstin, und Lars Engwall, eds. 2002. *The expansion of management knowledge. Carriers, flows and sources*. Stanford, CA: Stanford Business Books.
- Schüle, Johann A. 1987. *Theorie der Institution. Eine dogmengeschichtliche und konzeptionelle Analyse*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Scott, W. Richard 1987. The adolescence of institutional theory. *Administrative Science Quarterly* 32: 493-511.
- Scott, W. Richard 1995. *Institutions and organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Scott, W. Richard, und Soren Christensen, eds. 1995. *The institutional construction of organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Scott, W. Richard, und John W. Meyer, eds. 1994. *Institutional environments and organizations: structural complexity and individualism*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Selznick, Philip. 1949. *TVA and the grass roots*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Stinchcombe, Arthur L. 1965. Social structure and organizations. In *Handbook of organizations*, ed. J. G. March, 142-193. Chicago: Rand McNally.
- Thornton, Patricia H. 1999. The sociology of entrepreneurship. *Annual Review of Sociology* 25: 19-46.
- Tolbert, Pamela S., und Lynne G. Zucker. 1996. The institutionalization of institutional theory. In: *Handbook of organization studies*, eds. Stewart R. Clegg, Cynthia Hardy, Walter R. Nord, 175-190. London: Sage.
- Walgenbach, Peter. 1995. Institutionalistische Ansätze in der Organisationstheorie. In *Organisationstheorien*, 2. Auflage, Hrsg. Alfred Kieser, 269-301. Stuttgart: Kohlhammer.
- Walgenbach, Peter, und Renate Meyer. 2008. *Neoinstitutionalistische Organisationstheorie*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Weber, Max. 1920. *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, Bd. I. Tübingen: Mohr.
- Weber, Max. 1972. *Wirtschaft und Gesellschaft* (1922), 5., revidierte Auflage, besorgt von Johannes Winckelmann. Tübingen: Mohr Siebeck.
- White, Harrison C. 1981. Where do markets come from? *American Journal of Sociology* 87: 517-547.
- White, Harrison C. 2002. *Markets from networks. Socioeconomic models of production*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Zucker, Lynne G. 1977. The role of institutionalization in cultural persistence. *American Sociological Review* 42: 726-743.
- Zucker, Lynne G. 1987. Institutional theories of organization. *Annual Review of Sociology* 13: 443-464.
- Korrespondenzschrift:* Prof. Dr. Georg Krücken, Deutsche Hochschule für Verwaltungswissenschaften Speyer, Freiherr-vom-Stein-Str. 2, 67346 Speyer
E-Mail: kruecken@dhw-speyer.de