

Andrea Maurer · Uwe Schimank (Hrsg.)

Die Gesellschaft der Unternehmen – Die Unternehmen der Gesellschaft

Gesellschaftstheoretische Zugänge
zum Wirtschaftsgeschehen

ARBEIT · GRENZEN · POLITIK · HANDLUNG
SCHAFT · DISKURS · SCHICHT · MOBILITÄT
ZEIT · KLASSE · KOMMUNIKATION · WERT
RISIKO · ERZIEHUNG · GESELLSCHAFT
RATIONALITÄT · VERANTWORTUNG · KR



WIRTSCHAFT+GESELLSCHAFT



VS VERLAG FÜR SOZIALWISSENSCHAFTEN

Andrea Maurer · Uwe Schimank (Hrsg.)

Die Gesellschaft der Unternehmen – Die Unternehmen der Gesellschaft

Gesellschaftstheoretische Zugänge
zum Wirtschaftsgeschehen

ARBEIT GRENZEN POLITIK HANDLUNG METHODEN GEWALT SPRACHE WISSEN
SCHAFT DISKURS SCHICHT MOBILITÄT SYSTEM INDIVIDUUM KONTROLLE
ZEIT ELITE KOMMUNIKATION WIRTSCHAFT LICHTSKEIT ADT WERTE
RISIKO ERZIEHUNG GESELLSCHAFT IGH UMMWELT SOCIALISIERUNG
RATIONALITÄT VERANTWORTUNG MAKT POLITIKS LEBENSSTIL



WIRTSCHAFT+GESELLSCHAFT



VS VERLAG FÜR SOZIALWISSENSCHAFTEN

Andrea Maurer · Uwe Schimank (Hrsg.)

Die Gesellschaft der Unternehmen –
Die Unternehmen der Gesellschaft

Wirtschaft + Gesellschaft

Herausgegeben von Andrea Maurer und Uwe Schimank

Beirat:

Jens Beckert

Christoph Deutschmann

Susanne Lütz

Richard Münch

Wirtschaft und Gesellschaft ist ein wichtiges Themenfeld der Sozialwissenschaften. Daher diese Buchreihe: Sie will zentrale Institutionen des Wirtschaftslebens wie Märkte, Geld und Unternehmen sowie deren Entwicklungsdynamiken sozial- und gesellschaftstheoretisch in den Blick nehmen. Damit soll ein sichtbarer Raum für Arbeiten geschaffen werden, die die Wirtschaft in ihrer gesellschaftlichen Einbettung betrachten oder aber soziale Effekte des Wirtschaftsgeschehens und wirtschaftlichen Denkens analysieren.

Die Reihe steht für einen disziplinären wie theoretischen Pluralismus und pflegt ein offenes Themenspektrum.

Andrea Maurer · Uwe Schimank (Hrsg.)

Die Gesellschaft der Unternehmen – Die Unternehmen der Gesellschaft

Gesellschaftstheoretische Zugänge
zum Wirtschaftsgeschehen



VS VERLAG FÜR SOZIALWISSENSCHAFTEN

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

1. Auflage 2008

Alle Rechte vorbehalten

© VS Verlag für Sozialwissenschaften | GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden 2008

Lektorat: Frank Engelhardt

VS Verlag für Sozialwissenschaften ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media.
www.vs-verlag.de



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist 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.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: KünkelLopka Medienentwicklung, Heidelberg

Titelbild: Uwe Schimank / Ute Volkmann

Druck und buchbinderische Verarbeitung: Krips b.v., Meppel

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Printed in the Netherlands

ISBN 978-3-531-15848-8

Inhalt

Die Gesellschaft der Unternehmen – Die Unternehmen der Gesellschaft <i>Andrea Maurer und Uwe Schimank</i>	7
Sozial- und gesellschaftstheoretische Konturen	
Das moderne Unternehmen: Theoretische Herausforderungen und Perspektiven für die Soziologie <i>Andrea Maurer</i>	17
Der Typus des Unternehmers in wirtschaftssoziologischer Sicht <i>Christoph Deutschmann</i>	40
Charisma im ökonomischen Feld <i>Klaus Kraemer</i>	63
Soziale Einbettung und ökonomisches Handeln. Mark Granovetters Beitrag zu einer soziologischen Theorie des Unternehmens <i>Michael Schmid</i>	78
Einbindung und Kontrolle von Unternehmen	
Corporate Governance: Eine kritische Rekonstruktion der Grundlagen, Anwendungen und Entwicklungen aus soziologischer Sicht <i>Ulrich Jürgens</i>	105
Koordination und Organisation: Die zwei Dimensionen des nichtliberalen Kapitalismus <i>Martin Höpner</i>	124
Corporate Social Responsibility – Zur Moralisierung von Unternehmen aus soziologischer Perspektive <i>Katharina Bluhm</i>	144
Jenseits der Sozialpartnerschaft. Die Konstruktion der sozialen Verantwortung von Unternehmen in der Weltgesellschaft <i>Richard Münch</i>	163

Gesellschaftliche Ungleichheit und Ökonomisierung

- Unternehmen und ungleiche Lebenschancen. Zwei Perspektiven organisierter Ungleichheit und ihre Verschränkung
Holger Lengfeld 191
- Gesellschaftliche Ökonomisierung und unternehmerisches Agieren
Uwe Schimank 220
- Ökonomisierung der Medienunternehmen: Gesellschaftlicher Trend und sektorspezifischer Sonderfall
Klaus-Dieter Altmeyen 237
- Die Eroberung natürlicher Prozesse und Phänomene – ein Beispiel für die „neoliberale Invasion“? Eine essayistische Annäherung
Eva Barlösius 252

Unternehmen in einer globalisierten Welt

- Organisierte Globalität: Entgrenzung, Vernetzung und Institutionalisierung transnationaler Unternehmen
Boris Holzer 265
- Institutionelle Interferenzen: Die Adoption des Assessment-Centers durch britische, deutsche, französische, italienische und US-amerikanische multinationale Unternehmen
Giuseppe Delmestri und Peter Walgenbach 277
- „Global Players“: Personalpolitik amerikanischer Multis zwischen Machtausübung und institutionellem Zwang
Hartmut Wächter 301
- Ostasiatischer Kapitalismus – internationale Unternehmen – westliche Gesellschaften
Volker H. Schmidt 312
- Angaben zu den AutorInnen 329
- Sach- und Personenverzeichnis 333

Die Gesellschaft der Unternehmen – Die Unternehmen der Gesellschaft

Andrea Maurer und Uwe Schimank

Dichter und Schriftstellerinnen wie Bettine von Arnim, Clemens von Brentano oder Johann Wolfgang von Goethe haben der Nachwelt nicht nur romantische Gedichte, Lieder und Romane überliefert, sondern in beredten Briefen und Tagebüchern auch immer wieder die Produktion von Haushaltsbedarf in ihren Hausgärten und auf ihren Landgütern detailliert beschrieben. Diese Hauswirtschaften waren gut organisiert, und es wurden bereits in Haushaltsbüchern Einnahmen und Ausgaben festgehalten und die Produktionszahlen über die Jahre erfasst. Die Produktion blieb aber auf den direkten Eigenbedarf begrenzt, in sozialen Abhängigkeitsbeziehungen verortet und vielfältigen Zufällen und Widrigkeiten ausgeliefert (vgl. für eine gute Darstellung etwa Damm 1999). ‚Unternehmerisch‘ war dies aus unserer heutigen Sicht nicht, was uns aber nicht daran hindern sollte, uns solchen Aufzeichnungen als Kontrastfolie eines längst untergegangenen, zumeist nicht mehr gewärtigen Wirtschaftens zuzuwenden und uns darüber die soziale Organisation – was immer auch die Möglichkeit von Veränderung und Gestaltung einschließt – des modernen Wirtschaftslebens vor Augen zu führen.

Die Rationalisierung der Wirtschaft und die damit verbundene Auflösung solch traditioneller Produktionsformen seit dem 16. Jahrhundert hat bekanntermaßen Max Weber beschrieben und soziologisch entschlüsselt (Weber 1985/1922). Im Zentrum seiner Analyse des modernen Kapitalismus stand die rational gestaltete, in großen Wirtschaftsbetrieben dauerhaft organisierte Produktion von Gütern und Leistungen und deren Distribution über anonyme Massengütermärkte. Heute, zu Beginn des 21. Jahrhunderts, konstatieren wir nicht nur als völlige Selbstverständlichkeit die nahezu flächendeckende unternehmensförmige Produktion von Konsumgütern, Infrastruktur sowie aller Arten von Investitionsgütern. Ja, mehr noch: Wir beobachten aktuell eine Zunahme an ‚unternehmensförmiger‘ Produktion von Wissen in top-down organisierten Universitäten oder managergeführten Forschungsinstituten und die Ausbreitung von Unternehmensstrukturen in kulturellen Feldern. Und auch die von Weber schon so bezeichnete Produktion religiöser Heilsgüter (vgl. ebd.: 245ff) erfolgt mehr und mehr und nicht mehr nur durch die amerikanischen Mega-Churches in ‚Unternehmen‘, sondern auch die ‚Amtskirchen‘ Europas werden zunehmend unternehmensförmig betrieben und entsprechend ökonomisch interpretiert (vgl. etwa Ekelund et al. 1996).

Diese Ubiquität von Unternehmen, Unternehmensstrukturen und des Unternehmerischen allein könnten schon ausreichen, um das Interesse von Soziologinnen und Soziologen an Unternehmen zu wecken. Es versteht sich ja keineswegs von selbst, dass Unternehmen zu einer Kerninstitution des modernen Wirtschafts- und damit auch des Gesellschaftssystems werden und andere Produktionsformen respektive soziale Koordinationsformen so

rasant und umfassend ablösen können. Hier ist soziologische Aufklärung gefragt. Dafür sprechen nicht zuletzt auch neue theoretische Entwicklungen und Anfragen zur interdisziplinären Zusammenarbeit. Die Soziologie verfügt mit den klassischen Kapitalismusstudien von Karl Marx über Max Weber bis hin zu Werner Sombart und Joseph Schumpeter über eine lange Tradition Wirtschaft und Gesellschaft zusammen zu denken (vgl. zu Überblicken Smelser und Swedberg 2005, Maurer 2008). Es ist vor diesem Hintergrund höchst erstaunlich, dass die Soziologie Unternehmen gegenwärtig nur am Rande streift, in empirischen Studien lediglich einzelne Facetten erschließt und bislang keine übergreifende Soziologie des Unternehmens ausgearbeitet hat. Nur von einigen wenigen Soziologinnen und Soziologen (vgl. Coleman 1994, Thornton 1999, Swedberg 2000) wird die ‚Vernachlässigung‘ von Unternehmen überhaupt bemerkt, und dies, obgleich seit den 1980er Jahren in den USA bzw. seit den 1990er Jahren in Europa die Soziologie der Wirtschaft wieder verstärkt Zuzwendung erfährt. Es scheint so, dass sich die Kräfte derzeit auf soziale Beziehungen und Netzwerke resp. den Markttausch konzentrieren (vgl. bspw. Granovetter 1985, White 1981, Beckert 1997).

Sowohl die aktuellen Entwicklungen in den verschiedenen Spielarten des „Neuen Institutionalismus“ (Hall und Taylor 1996, Maurer und Schmid 2002) als auch in der Neuen Wirtschaftssoziologie sind eng mit der Ausdifferenzierung von Soziologie und Ökonomie verbunden und konkurrieren um die adäquate Fassung sozialer, politischer und historischer Faktoren für die Erklärung wirtschaftlicher Sachverhalte. Gerade Arbeiten in der Soziologie sind von diesem permanenten Spannungs- oder auch Konkurrenzverhältnis zwischen beiden Fächern stark inspiriert.¹ So ist eine ‚eigenwillige‘ Arbeitsteilung zwischen der Ökonomie und der Soziologie zu beobachten, der gemäß sich die Soziologie auf die analytische Fokussierung sozialer Ordnungsbildung durch Normen und deren herrschaftliche Sicherung beschränkt, und die Ökonomie lange nur den Markt als effizientes Koordinationsinstrument gesehen hat, das allein über Preise den Tausch anonym bleibender Akteure und damit letztlich auch die Produktion lenkt. In der ökonomischen Theorie ist die Welt daher ziemlich klar: Unternehmen werden, vor allem in der Neoklassik, als eine Form der effizienten Allokation von Produktionsfaktoren verstanden, über deren Innenleben sich Ökonomen keine Gedanken machen. Die Neue Institutionenökonomik hat in Erweiterung dessen in Unternehmen – damit schon jenseits des ökonomischen Mainstreams – einen alternativen Koordinationsmechanismus zum Markt entdeckt, der angesichts von Transaktions-, Such- und Bewertungskosten bzw. von Stellvertretungshandeln entsteht und auch entsprechende Strukturen in Unternehmen erforderlich macht und sich ob seiner Effizienzvorteile bei diesen Problemlagen gegenüber dem Markt durchsetzt (Williamson 1985).

Die Renaissance sowohl der Institutionentheorien als auch der Wirtschaftssoziologie hat in Europa und in den USA damit eingesetzt, dass die ‚anderen‘ Sozialwissenschaften der Wirtschaftswissenschaft (vor allem in Form der Neoklassik) vorzuhalten begannen, dass sie die *gesellschaftlichen oder institutionellen Grundlagen der Wirtschaft*, also die Prägung wirtschaftlichen Handelns oder die Rahmung wirtschaftlicher Beziehungen durch soziale Regeln, Normen, Strukturen oder auch durch kulturelle Sinnwelten ‚sträflich‘ vernachlässigen

¹ Ein vollständiges Bild müsste hier auch noch weitere Disziplinen einbeziehen, insbesondere die Politik- und die Geschichtswissenschaft, aber auch die Rechtswissenschaft und, neuerdings prominent geworden, die Verhaltensökonomie bzw. Wirtschaftspsychologie.

würde (vgl. prominent dazu Albert 1967, Granovetter 1985 oder auch Coleman 1994). In der Soziologie wird nunmehr schon seit längerer Zeit gegen die neoklassische Lehre und die Neue Institutionenökonomie eingewandt, dass das wirtschaftliche Handeln bzw. Wirtschaftsbeziehungen grundsätzlich in sozialen Kontexten und unter Unsicherheit stattfinden, so dass die Erklärung und Analyse wirtschaftlicher Beziehungen ‚immer‘ einer moralischen Fundierung oder sozialen Einbettung (vgl. die Beiträge von Bluhm und Münch in diesem Band) bzw. formaler Regeln, Strukturen und Verfassungen bedürfen (vgl. die Beiträge von Jürgens und Höpner in diesem Band), die mehr erfordert als nur kalkulierte Nutzenerwartungen, sondern soziale Erwartungen voraussetzt, die den Einzelnen gültig erscheinen. Auf der anderen Seite werden in der Soziologie neuerdings soziale Regelungen wirtschaftlicher Beziehungen und damit letztlich die Institutionen des Kapitalismus *auch* mit rationalen Erwägungen der Einzelnen und den Vorteilen solcher Regeln bei der Bearbeitung ‚sozialer Handlungsprobleme‘ zu erschließen gesucht; und es wird dann dafür plädiert, neben der sozialen Fundierung von Institutionen *auch* deren Nützlichkeit in Rechnung zu stellen, um damit soziale Erwartungen im Wirtschaftsleben sowohl unter Annahme einer unstrittigen sozialen Geltung als auch einer immer prekär bleibenden Vorteilsgeltung betrachten zu können (vgl. die Beiträge von Maurer und Schmid in diesem Band). Die Soziologie eint damit, dass sie gegenüber den in der nach- und neoklassischen Ökonomie sowie auch in der Wirtschaftsgeschichte lange Zeit allein fokussierten technisch-materiellen Faktoren (vgl. dazu die klassischen Arbeiten von Marx bis Chandler – als Überblick Swedberg 2000) bzw. den in der neoklassischen Lehre und der Neuen Institutionenökonomik allein erfassten Effizienzwirkungen wirtschaftlicher Strukturformen wie Unternehmen, Märkten, Geld, Vertrags- und Eigentumsrechten nunmehr *soziale Regeln und Regelungsformen* für das wirtschaftliche Handeln bzw. für wirtschaftliche Tauschbeziehungen in Rechnung stellen und sich dazu entweder erweiterter ökonomischer Erklärungen (vgl. dazu die Beiträge von Wächter sowie Delmestri und Walgenbach) bedienen oder eigene soziologische Begriffe, Konzepte und Theorien entwickeln will.

Einen einheitlichen Rahmen scheinen die entsprechenden soziologischen Versuche wiederum darin zu haben, dass sie sich eines klassischen soziologischen Problemzuschnitts bedienen, demzufolge die Individuen angesichts einer komplexen sozialen Welt in ihrem Handeln grundsätzlich wechselseitig verständlicher und stabiler Handlungserwartungen bedürfen, die ihnen sowohl einfach nur Informationen über das Handeln der anderen vermitteln als auch das hochvoraussetzungsvolle Vertrauen für unsichere und prekäre Beziehungen erleichtern oder gar überhaupt ermöglichen. Woraus jedoch die Geltung solcher ‚Erwartungs-Erwartungen‘ resultiert, d. h. worin nun die Wirkungsweise sozialer Faktoren wie direkter sozialer Interaktionen, sozialer Figurationen, sozialer Netze, Normen oder Werte beruht, zählt innerhalb der Soziologie bislang – wie bereits oben angedeutet – zu den großen und noch nicht geklärten Streitfragen, die auch auf die Erklärung und Analyse wirtschaftlicher Strukturen ausstrahlt.

Bei der Diskussion wirtschaftlichen Handelns bzw. wirtschaftlicher Strukturen und Prozesse scheint sich das soziologische Bemühen dennoch in der Kritik an wirtschaftswissenschaftlichen Erklärungen einig zu sein, die soziale Faktoren grundsätzlich bei der Analyse und Erklärung wirtschaftlicher Strukturen und Prozesse ausblenden. Allerdings werden bislang mit dieser Stoßrichtung in der deutschen Soziologie erst einmal wirtschaftliche

Tauschbeziehungen auf Märkten in den Blick genommen und wird an einer genuinen Marktsoziologie gearbeitet (Beckert et al. 2007)². Im ersten Themenblock dieses Bandes wird genau dieses Versäumnis der alten und neuen Wirtschaftssoziologie registriert und in verschiedenen Hinsichten zu beheben versucht (vgl. die Beiträge von Maurer, Deutschmann, Kraemer und Schmid). Während Andrea Maurer nach einer kritischen Sichtung der wirtschaftswissenschaftlichen Perspektiven auf Unternehmen über Weber zu einer herrschaftssoziologischen und institutionentheoretischen Betrachtung von Unternehmen gelangt, die Unternehmen als soziale Regelsysteme betrachtet, stellt Michael Schmid in seiner grundsätzlichen Kritik an Mark Granovettters – aus seiner Sicht zu allgemein bleibendem – „Embeddedness“-Theorem wirtschaftlichen Handelns klar, dass und in welchen Hinsichten man überhaupt sinnvoll von einer ‚Einbettung‘ auch des Unternehmenshandelns in den weiteren gesellschaftlichen Kontext sprechen kann. Christoph Deutschmann und Klaus Kraemer wenden sich sodann dem Unternehmer als einer Sozialfigur zu, die durch soziale Eigenschaften und Prozesse konstituiert wird und im wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Leben innovative, außergewöhnliche Prozesse und Leistungen freisetzt. Deutschmann erweitert Schumpeters klassische Betrachtung des „schöpferischen Zerstörers“ durch die Betonung der kreativen Fähigkeiten erfolgreicher Unternehmer vor allem im Hinblick auf die Motivation und Koordination der menschlichen Arbeit und bezogen auf das Vermitteln von Visionen in der Gesellschaft. Von Kraemer wird dagegen in Anlehnung an Max Weber das Potential charismatischer Unternehmer aus einem sozialen Zuschreibungsprozess gefolgert, der alle in den Stand versetzt, das ‚Ungewöhnliche‘ zu denken und zu tun und damit wiederum Außergewöhnliches zu erreichen.

Im zweiten Themenblock werden anschließend an diese eher grundsätzlichen theoretischen Überlegungen mit einer bereits enger eingestellten Optik die Strukturen definiert, die in und mit Unternehmen entstehen und aus soziologischer Sicht deren hervorstechendste Eigenart sind und in der allgemeinen ‚Governance-Diskussion‘ auch praxisrelevant und für Corporate-Governance-Analysen nutzbar gemacht werden (vgl. die Beiträge von Jürgens, Höpner, Bluhm und Münch). Eine Governance-Perspektive ist in den letzten fünfzehn Jahren für viele Gesellschaftsbereiche ausgearbeitet worden (Benz et al. 2007) und hat für eine Soziologie der Wirtschaft vor allem in Bezug auf die institutionell verankerte Regelung von Entscheidungs- und Eigentumsrechten Bedeutung erlangt und in der Debatte um „varieties of capitalism“ bzw. „business systems“ Nachhall in gesellschaftstheoretischen Analysen gefunden (vgl. exemplarisch Hall und Soskice 2001). Ulrich Jürgens unterzieht die Corporate-Governance-Forschung einer kritischen Bilanz und stellt dabei fest, dass der Mainstream dieser Forschungsrichtung, allein an der Prinzipal-Agenten-Theorie ausgerichtet, die Vielfalt gesellschaftlicher Interessen (‚Stakeholderinteressen‘) zu Gunsten der Anteilseigner (‚Shareholderinteressen‘) zurückstellt. Damit wird ein theoretischer bias gesetzt, der sich stillschweigend am ‚liberalen‘ Kapitalismus angelsächsischer Ausprägung orientiert. Martin Höpner wendet sich demgegenüber dezidiert dem ‚nicht-liberalen‘ Kapitalismus zu und arbeitet zwei Typen heraus: den „organisierten“ und den „koordinierten“ Kapitalismus. Richard Münch dehnt die nationalstaatliche Perspektive auf die Organisation der Wirtschaft

² Demgegenüber mehren sich im angelsächsischen Raum die Anzeichen für eine zum Markt analoge ‚Wiederentdeckung‘ von Unternehmen aller Art (vgl. etwa Swedberg 2000).

im Maßstab des Weltmarktes aus und erörtert, dass sich auf dieser Ebene aus dem konfliktreichen Wechselspiel zwischen IWF, Weltbank, International Labor Organization und globalisierungskritischen Non-Governmental Organizations eine neue Markt-moral herausbildet, die als transnationale Governance von den international operierenden Unternehmen verbreitet wird. Während Münch davon ausgeht, dass die wirtschaftliche Globalisierung zu einer Veränderung gesellschaftlicher Sozialintegration führt, blickt Katharina Bluhm umgekehrt darauf, wie gesellschaftliche Kräfte darauf hinwirken, Unternehmen zu einem sozial verantwortlichen Handeln anzuhalten und eine „corporate social responsibility“ auszubilden. Wie auch bei Jürgens sollen damit explizit gesellschaftliche Teilgruppen und deren Ansprüche, eben jene ‚Stakeholder‘ bzw. ‚Stakeholderinteressen‘ bei der Analyse von Unternehmen bzw. Unternehmensstrukturen berücksichtigt und den klassischerweise in der Ökonomie berücksichtigten ‚Shareholderinteressen‘ zur Seite gestellt werden.

Bereits der zuletzt genannte Hinweis auf die gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen bzw. auf das Herantragen gesellschaftlicher Ansprüche an das Handeln von Unternehmen macht deutlich, dass die Soziologie sensibel auf negative Externalitäten wirtschaftlichen Handelns bzw. wirtschaftlicher Strukturen in anderen Gesellschaftsbereichen reagiert und dazu auch über ein entwickeltes Instrumentarium verfügt, das es ihr im Unterschied zu weiten Teilen der modernen Wirtschaftswissenschaften erlaubt, soziale und gesellschaftliche Effekte spezifischer Organisationsformen des modernen kapitalistischen Wirtschaftssystems zu analysieren.

Im dritten Themenblock werden zwei gesellschaftlich zentrale und inzwischen öffentlich diskutierte Ausprägungen wirtschaftlicher Externalitäten thematisiert (vgl. die Beiträge von Lengfeld, Schimank, Altmeyen und Barlösius). Zum einen geht Holger Lengfeld darauf ein, wie Unternehmen als Organisationen die Lebenschancen ihrer Beschäftigten prägen. Nicht nur ist die Stellung der Mitarbeiter in den Unternehmenshierarchien eine maßgebliche Determinante vertikaler sozialer Ungleichheiten; zusätzlich kommt hinzu, dass bestimmte Merkmale des Unternehmens, in dem man beschäftigt ist, einen erheblichen Unterschied für die eigenen Lebenschancen im Vergleich zu anderen Angehörigen derselben Schicht machen, und dass diese Unterschiede insbesondere bei den unteren Schichten zum Tragen kommen. In drei weiteren Beiträgen steht die Ökonomisierung anderer gesellschaftlicher Teilbereiche im Vordergrund – also die Tendenz, wirtschaftliche Prinzipien und Orientierungen auf Organisationen wie etwa Universitäten, Krankenhäuser oder Museen zu übertragen und dort aufzuwerten oder gar als dominante zu inthronisieren (Schimank und Volkmann 2008). Uwe Schimank betont die Verlustvermeidung, die teilweise auch in erwartete Gewinnerzielung übergeht, in staatlich finanzierten oder mitfinanzierten Organisationen als einen umkämpften Vorgang, der auf Seiten der organisatorischen Leitungsfiguren unternehmerisches Agieren erfordert, um Ökonomisierungsdruck konstruktiv umsetzen zu können. Klaus-Dieter Altmeyen verdeutlicht in differenzierungstheoretischer Absicht am Journalismus, wie Ökonomisierung die selbstreferentiell geschlossene und in diesem Sinne autonome Leistungsproduktion gesellschaftlicher Teilsysteme bedrohen kann. Der Journalismus stellt dabei den interessanten Fall dar, dass es sowohl staatlich lizenzierte öffentlich-rechtliche als auch privatwirtschaftliche Organisationen gibt, und in letzteren das Spannungsverhältnis zwischen beruflichem Ethos und wirtschaftlichen Zwängen immer schon besonders groß gewesen ist. Eva Barlösius stellt demgegenüber spekulative Überlegungen

zur möglichen, zumindest in einflussreichen Diskursen bereits in den Raum gestellten Kommodifizierung bislang freier Güter wie der Luft, der Biodiversität oder landschaftlicher Schönheit an. Auch an dieser Stelle wird die Erwartung deutlich, dass eine solche Form der Ökonomisierung den betroffenen Akteuren, etwa den Landwirten, ein Umschwenken auf unternehmerisches Agieren und unter Umständen sogar den Aufbau von Unternehmensstrukturen abverlangen könnte.

Der vierte Themenblock widmet sich mit der Globalisierung einem Phänomen, das oft in engem Zusammenhang mit Ungleichheits- und Ökonomisierungsfragen thematisiert wird, aber schon für sich genommen ähnlich vielschichtig wie diese ist (vgl. die Beiträge von Holzer, Delmestri und Walgenbach, Wächter sowie Schmidt). Es gehört mittlerweile zu den soziologischen Selbstverständlichkeiten, die Grenzen und die Bedeutung des Nationalstaats zu relativieren und die übernationale räumliche Ausdehnung vieler Arten sozialer Beziehungen in den Blick zu nehmen (vgl. dazu klassisch etwa Beck 1997). Zwar sind Unternehmen keineswegs die einzigen gesellschaftlichen Akteure, die Globalisierung vorantreiben, doch sehr oft wird Globalisierung erst einmal mit dem Wirken transnationaler Konzerne assoziiert. Ein generelles Beobachtungsraster der Globalisierungsdiskussion besteht dabei darin, einerseits auf internationale Angleichungen von kulturellen Mustern und sozialen Strukturen zu achten, andererseits die Widerständigkeit des je Lokalen zu registrieren. Dieser gemeinsame Impetus durchzieht die Beiträge von Boris Holzer, Hartmut Wächter sowie von Guiseppa Delmestri und Peter Walgenbach. Sie zeigen u. a. anhand von Praktiken des Personalmanagements auf, wie international operierende Großunternehmen in verschiedenen Ländern einheitliche, unternehmensübergreifende Grundsätze und Regelungen zu etablieren suchen, dabei aber auf nationale Besonderheiten Rücksicht nehmen müssen. Volker Schmidt nimmt die Vision einer den Westen transzendierenden Perspektive ein und skizziert den rasanten Aufstieg der südostasiatischen Volkswirtschaften, die seiner Einschätzung zufolge die europäischen und nordamerikanischen Unternehmen in Zukunft als Takt- und Strukturgeber ablösen und die globale Diffusion von Vorstellungen und Strukturen antreiben werden.

Mit den hier gebündelten Beiträgen sind keineswegs alle Fragenkomplexe abgehandelt, die eine Unternehmenssoziologie zu behandeln hätte – ganz zu schweigen davon, dass damit schon eine Soziologie des Unternehmens umrissen und theoretisch ausbuchstabiert wäre. Wir hoffen aber dennoch, dass wir das Feld derart soziologisch charakterisieren konnten, dass grundständige Problemstellungen, zentrale Begriffe und soziologische Herangehensweisen an Unternehmen nunmehr so weit gesichtet und verortet sind, dass Unternehmen nicht mehr nur in der gesellschaftlichen Öffentlichkeit respektive der Betriebswirtschafts- und Managementforschung auf großes Interesse treffen, sondern auch in der Soziologie. Damit könnte dieser Band, so hoffen wir wenigstens, einen Anfang machen und weitere Forschungen und Publikationen zum Thema stimulieren.

Der Band geht auf eine Tagung zurück, die wir für die Sektion Soziologische Theorie der Deutschen Gesellschaft für Soziologie vom 4.-6. Oktober 2007 organisiert haben. Wir danken der Deutschen Forschungsgemeinschaft für ihre finanzielle Unterstützung – namentlich Dr. Eckard Kämper und zwei ermutigenden anonymen Gutachtern, die unser Anliegen unterstützt haben. Die Organisation der Tagung vor Ort in der FernUniversität in Hagen oblag Barbara Böringer und ihrem Team – auch ihnen sei herzlich gedankt. In Ha-

gen, in München und in Wiesbaden waren sodann einige Hände und Köpfe tätig, um die ausgearbeiteten Beiträge in Buchform zu bringen. Unser Dank hierfür gilt Susann Dettmann, Gudrun Hilles, Ludwig Krüger, Sebastian Wagner und auf Verlagsseite wie immer Frank Engelhardt und seit Kurzem nun auch Cori Mackrodt.

Literatur

- Albert, Hans (1967): Marktsoziologie und Entscheidungslogik. Ökonomische Probleme in soziologischer Perspektive. Neuwied: Luchterhand
- Beck, Ulrich (1997): Was ist Globalisierung? Irrtümer des Globalismus – Antworten auf Globalisierung. Frankfurt/M.: Suhrkamp
- Beckert, Jens (1997): Grenzen des Marktes. Die sozialen Grundlagen wirtschaftlicher Effizienz. Frankfurt/M., New York: Campus
- Beckert, Jens, Rainer Diaz-Bone und Heiner Ganßmann (Hrsg.) (2007): Märkte als soziale Strukturen. Frankfurt/M., New York: Campus
- Benz, Arthur, Susanne Lütz, Uwe Schimank und Georg Simonis (Hrsg.) (2007): Handbuch Governance. Wiesbaden: VS Verlag
- Coleman, James S. (1994): A Rational Choice Perspective on Economic Sociology. In: Neil J. Smelser und Richard Swedberg (Hrsg.), *The Handbook of Economic Sociology*. 2. Aufl., Princeton: Princeton University Press, S. 166-180
- Damm, Sigrid (1999): Christiane und Goethe. Eine Recherche. 10. Aufl., Frankfurt/M., Leipzig: Insel
- Ekelund, Robert B., Robert F. Hébert, Robert D. Tollison, Gary M. Anderson, Audrey B. Davidson (1996): *The Medieval Church as an Economic Firm*. Oxford und New York: Oxford University Press
- Granovetter, Mark S. (1985): Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness. In: *Journal of Sociology* 91, S. 481-510
- Hall, Peter A. und David Soskice (Hrsg.) (2001): *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundation of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press
- Hall, Peter A. und Rosemary Taylor (1996): *Political Science and the Three New Institutionalisms*. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, MPIfG Discussion Paper 96/6
- Maurer, Andrea und Michael Schmid (Hrsg.) (2002): *Neuer Institutionalismus. Zur soziologischen Erklärung von Organisation, Moral und Vertrauen*. Frankfurt/M., New York: Campus
- Maurer, Andrea (Hrsg.) (2008): *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: VS Verlag
- Schimank, Uwe und Ute Volkmann (2008): *Ökonomisierung der Gesellschaft*. In: Andrea Maurer (Hrsg.), *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: VS Verlag, S. 382-393
- Smelser, Neil J. und Richard Swedberg (Hrsg.) (2005): *The Handbook of Economic Sociology*. 2. Aufl., New York, Princeton: Princeton University Press und Russell Sage Foundation
- Swedberg, Richard (2000): *The Social Science View of Entrepreneurship: Introduction and Practical Applications*. In: ders. (Hrsg.), *Entrepreneurship. The Social Science View*. Oxford: Oxford University Press, S. 7-44
- Thornton, Patricia H. (1999): *The Sociology of Entrepreneurship*. In: *Annual Review of Sociology* 25, S. 19-46
- Weber, Max (1985/1922): *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie*. 5., überarb. Aufl., Tübingen: Mohr
- White, Harrison C. (1981): *Where Do Markets Come From?* In: *American Journal of Sociology* 87, S. 517-547
- Williamson, Oliver E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press