

Institutionalistische Konzepte finanzwirtschaftlicher Wandlungsprozesse: Theorie, Methodologie, Operationalisierung

Langenohl, Andreas

Veröffentlichungsversion / Published Version

Sammelwerksbeitrag / collection article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Langenohl, A. (2008). Institutionalistische Konzepte finanzwirtschaftlicher Wandlungsprozesse: Theorie, Methodologie, Operationalisierung. In K.-S. Rehberg (Hrsg.), *Die Natur der Gesellschaft: Verhandlungen des 33. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Kassel 2006. Teilbd. 1 u. 2* (S. 1427-1438). Frankfurt am Main: Campus Verl. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-152682>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Institutionalistische Konzepte finanzwirtschaftlicher Wandlungsprozesse: Theorie, Methodologie, Operationalisierung

Andreas Langenobl

Einleitung: Der Erklärungsanspruch institutionalistischer Ansätze

Die ökonomische Globalisierung hat jüngst die politisch-ökonomische Aufmerksamkeit auf institutionalistische Ansätze gelenkt, weil man sich von ihnen eine Erklärung der Fragen verspricht, ob, in welchem Maße und vor allem warum sich Nationalökonomien *nicht* an ein liberales Marktwirtschaftsmodell anpassen, welches man in der »extremely influential airport lounge/business school globalization literature« (Hay 2004: 232f.) bis dato für alternativlos hielt. Innerhalb der Vergleichenden und Internationalen Politischen Ökonomie sind hier vor allem Ansätze historischer Pfadabhängigkeit zum Einsatz gekommen, deren prominenteste Ausprägung der *Varieties of Capitalism*-Ansatz darstellt (s. Hall/Soskice 2001). Seine Hauptannahmen sind die folgenden: Komplementarität zwischen sich wechselseitig verstärkenden Mikroinstitutionen der Unternehmenssteuerung und Makroinstitutionen gesellschaftlich verankerter industrieller Beziehungen; die Unterscheidung zwischen zwei paradigmatischen Spielarten des Kapitalismus, nämlich liberalen und koordinierten Marktwirtschaften, die sich durch den Modus der Interaktion zwischen Firmen und anderen am Produktions- und Allokationsprozess beteiligten Gruppen unterscheiden; die Prognose, dass unter dem Eindruck von Globalisierungsprozessen nicht alle Ökonomien unterschiedslos auf das Modell liberaler Marktwirtschaft hin konvergierten, sondern stattdessen eine »duale Konvergenz« vorliege, d.h. sich die beiden Gruppen von Marktökonomien in der Logik ihrer institutionellen Komplementarität immer stärker ihrem jeweiligen Idealtypus annähernten, weil sie nur dadurch einen institutionell bedingten, wirtschaftlichen Effizienzzuwachs (*comparative institutional advantage*) erzielen könnten.

An diesem Ansatz ist die Tendenz zum Funktionalismus kritisiert worden, der die Annahme der institutionellen Komplementaritäten Vorschub leiste. Dadurch würden Sichtweisen vernachlässigt, die die Dynamik des Gleichgewichts bzw. der Komplementaritäten herausstellten, diese als immer vorläufige Resultate politischer Aushandlungsprozesse begriffen und daher auch Fragen der Machtungleichverteilung einbezögen (Hay 2004; Howell 2003; Thelen 2001). Das vorliegende Papier nimmt diese Kritiken zum Ausgangspunkt, um den VoC-Ansatz, anhand des Bei-

spiels jüngster finanzwirtschaftlicher Wandlungsprozesse in Deutschland, organisationssoziologisch zu ergänzen. Die Frage nach stattfindender oder ausbleibender Konvergenz politisch-ökonomischer Ordnungen wird mit diesem Anliegen auf die Ebene der Deutungen solcher Ordnungen und der Konflikte um diese Deutungen verlagert.

Politisch-ökonomische Zugänge zur Finanzwirtschaft in Deutschland

Der VoC-Ansatz hat der Finanzwirtschaft viel Aufmerksamkeit geschenkt, weil ihm zufolge die Spielarten des Kapitalismus in erheblichem Maße anhand finanzmarktbezogener Kriterien voneinander abgegrenzt sind. Insbesondere sind es Unternehmenskapitalisierung und Unternehmenssteuerung (*Corporate governance*) sowie das Sparverhalten von Privathaushalten, die den liberalen vom koordinierten Marktwirtschaftstypus unterscheiden (Hall/Soskice 2001; Vitols 2004). In liberalen Marktwirtschaften wie den USA und Großbritannien finanzieren Unternehmen ihre Investitionen maßgeblich über den börsengestützten Verkauf von Anteilen und bestimmen ihren Wert über die Wertentwicklung ihrer Aktien. Komplementär dazu herrscht in diesen Gesellschaften ein auf den Finanzmarkt gerichtetes Sparverhalten in den Privathaushalten vor. Umgekehrt bildet die Finanzierungsgrundlage für Unternehmensinvestitionen in koordinierten Marktwirtschaften, wie etwa Deutschlands, der Kredit durch die Bank, weswegen die Tendenz besteht, dass Banken in den Unternehmen, an die sie Kredite vergeben, durch Präsenz in Aufsichtsräten an der Steuerung beteiligt sind. Privathaushalte neigen hier eher dazu, am Finanzmarkt vorbei zu sparen, d.h. sie legen ihr Geld in festverzinslichen Sparverträgen und Anleihen an (Hall/Soskice 2001; Vitols/Engelhardt 2005). Spielarten des Kapitalismus werden somit anhand der Frage unterschieden, ob der Finanzmarkt bei der Unternehmenssteuerung und gesellschaftlichen Ressourcenallokation eine zentrale Rolle spielt oder nicht.

In Bezug auf Deutschland zeichnen bisherige Studien, die mit strukturellen oder historischen institutionellen Makrokonzepten wie Komplementarität oder Pfadabhängigkeit operieren, ein uneindeutiges Bild. Die Diagnosen variieren mit den Untersuchungszeitpunkten und -zeiträumen. Bis 2000 durchgeführte Studien kommen zu dem Ergebnis, dass es in der institutionellen Umwelt deutscher Banken zu einer massiven Aufwertung des Investment Banking gegenüber dem Privatkundengeschäft und der Kreditvergabe gekommen ist. Dies wird auf zwei Faktoren zurückgeführt: erstens auf den Rückgang des Geschäfts der großen Privatbanken aus

Kreditvergaben an Großkonzerne seit den 1970er Jahre, da diese sich stärker eigenkapital- oder börsenfinanzierten; und zweitens auf die in den 1980er Jahren stark zunehmende Internationalisierung von Finanzdienstleistungen im Allgemeinen und des Investmentgeschäfts im Besonderen, die diesen Markt deutschen Privatbanken als Geschäftsalternative attraktiv erscheinen ließ (Deeg 2001). Diese Bedingungen erzeugten die Ausgangsmotivation für Privatbanken, auf eine Anpassung des institutionellen Umfeldes ihrer Organisationen an internationale Standards hinzuwirken. Da die Erwartungen internationaler Investoren durch amerikanische Institutionen hegemonial geprägt waren, welche eine strikte Überwachung finanzwirtschaftlicher Transaktionen durch eine zentrale Instanz vorsahen, wurde Druck auf politische Akteure in Deutschland zur Zentralisierung der Finanzmarktaufsicht ausgeübt, der durch den Binnenmarkt-Prozess der Europäischen Union zusätzlich legitimiert war (Deeg/Lütz 2000: 384–387; vgl. auch Dicken 2003: 441f.). Dadurch wurde Investment Banking als grundsätzliches, durch die Börsen-Hausse der späten 1990er Jahre zusätzlich legitimiertes und die drei Säulen des deutschen Bankenwesens – private, öffentlich-rechtliche und genossenschaftliche Banken – übergreifendes Geschäftsfeld priorisiert. Somit schien es, als würde die deutsche Finanzwirtschaft, als paradigmatisches Beispiel einer koordinierten Marktwirtschaft, sich zügig dem weltweit hegemonialen US-amerikanischen Modell einer liberalen Marktwirtschaft anpassen, die weitgehend ohne Koordination zwischen den Akteuren operiert.

Jedoch haben sich die Einschätzungen unter dem Eindruck der krisenhaften Entwicklung des Finanzmarktes seit 2000, die in einigen Bereichen einem Zusammenbruch gleichkam (so wurde etwa der 1997 eröffnete Neue Markt, der Unternehmen mit High-Tech-Orientierung an die Börse brachte, 2003 wegen extrem schlechter Performance geschlossen), geändert. Nun wird eine Persistenz des koordinierten Typus von Marktwirtschaft in Deutschland festgestellt (Busch 2005; Vitols/Engelhardt 2005; Vitols 2004; Lütz 2003). Insbesondere in der nach wie vor eher verhaltenen Aktienkultur in Deutschland und der Zurückhaltung der Banken beim Börsengang innovativer Unternehmen werden Hindernisse für die Konvergenz auf ein liberales Marktwirtschaftsmodell gesehen.

Die soziologische Ergänzung der VoC: Der Neo-Institutionalismus

Den in der Einleitung referierten Kritiken am VoC-Ansatz und an institutionalistischen Ansätzen in der Politischen Ökonomie im Allgemeinen, die die funktionalistische Vereinseitigung des Institutionenbegriffs monieren, kann man nun einen weiteren Kritikpunkt hinzugesellen: die drohende Beliebigkeit der Diagnose aufgrund einer summarischen, nicht aber analytischen Tendenzbeschreibung makroinstitutio-

neller Ordnungen. Analytische Beschreibungen institutioneller Tendenzen lassen sich indes unter Bezug auf den organisationssoziologischen Neo-Institutionalismus (NI) anstellen. Der NI eignet sich hierfür aus zwei Gründen. Erstens teilen VoC und NI die Fokussierung auf Organisationen und ihre Einbettung in sie übergreifende, gesellschaftlich verankerte Makrostrukturen mit kognitiv-normativer Wirkmächtigkeit. Die vom VoC-Paradigma angenommene theoretische Herausforderung, makroskopisch darzustellende institutionelle Strukturen mit mikroskopisch beobachtbaren Vorgängen im Unternehmen in Verbindung zu bringen (s. Thelen 2001: 72), ist auch das Grundanliegen des organisationssoziologischen Neo-Institutionalismus. Zweitens aber ist der Neo-Institutionalismus gerade in Abgrenzung von der funktionalistischen Organisationstheorie entstanden und untersucht formale Strukturen und Prozessabläufe in Organisationen nicht im Hinblick auf ihre Funktionalität und Effizienz, sondern ihre gesellschaftliche Legitimität und kulturelle Verankerung (s. DiMaggio/Powell 1991/1983; Meyer/Rowan 1991/1977). Institutionen erscheinen somit nicht als funktional relationierte, sondern als Norm setzende und Legitimität verleihende Sinngebilde (DiMaggio/Powell 1991). Auf der Basis dieser theoretischen Anlage vermag man Aussagen über Tendenzen institutionellen Wandels zu machen, die nicht sofort auf die Funktionalität von Institutionen, sondern auf ihre *Geltung* bezogen sind.

Fragestellungen und Methodologie

Der Neo-Institutionalismus bietet sich zu einer soziologischen Fundierung eines ursprünglich politökonomischen Zugriffs auf die Wechselbeziehung zwischen Vorgängen in Unternehmen und makroinstitutionellen Arrangements an, weil er die Existenz dieser Institutionen nicht als fraglos gegeben annimmt, sondern nach den Prozessen ihres Beharrens und ihres Wandels fragt (Townley 2002; Lounsbury 2002; Zilber 2002). Dieses Erkenntnisinteresse ist besonders sensibel für eine produktive Würdigung der gegen den VoC-Ansatz gerichteten Kritiken und die Forderungen nach einer stärkeren Schwerpunktsetzung auf Konstruktionsprozesse von und Machtungleichgewichte in institutionellen Arrangements, weil beide Fragen innerhalb des grundsätzlichen Paradigmas, das von der Sinnbedeutung und kognitiven und normierenden Wirkung von Institutionen ausgeht, bearbeitet werden können. In jüngster Zeit sind, im Unterschied zum ursprünglichen NI, die Sinndeutungen von Organisationsmitgliedern bei der Deutung und sozialen Konstruktion von die Organisationen legitimierenden institutionellen Logiken in den Blick gekommen. Der Begriff der »institutionellen Logik« selbst, der in den VoC sporadisch und

wenig terminologisch gebraucht wird (vgl. Thelen 2001: 72), ist innerhalb des NI im konstruktivistisch-wissenssoziologischen Sinne rekonstruiert worden (Zilber 2002; Townley 2002). Dies impliziert, dass die Institutionen, auf die sich organisationale Akteure beziehen, ihren Organisationen nicht äußerlich sind, sondern aus der Binnensicht der Organisationsmitglieder zu einer Ausbuchstabierung gelangen und ihre Geltung entfalten.

Dies erfordert methodologisch, die Verschachtelung institutioneller Wandlungsvorgänge mit ihrer Repräsentation ins Zentrum der Analyse zu stellen. Ein Weg hierzu besteht in einer fallrekonstruktiven Vorgehensweise, die sich auf narrative Daten stützt. In beobachtbaren sprachlichen Prozessen des Bezugs auf das eigene Unternehmen macht sich das Subjekt die institutionellen Logiken als symbolische Systeme individuell verfügbar, indem es sie an die in der eigenen organisationalen Lebenswelt vorgefundenen Problematiken anschließt und diese im Lichte jener interpretiert. Es handelt sich bei solchen Bezugnahmen also um eine durch das eigene Involviertsein bedingte kognitive Zurechnung des eigenen Handelns auf organisationale Praktiken vor dem Hintergrund der symbolischen Strukturen institutioneller Logiken.

Diese Überlegungen sind methodisch durch eine Verbindung von institutionalistischen mit narratologischen Zugängen umsetzbar (vgl. Boje 2001). Das Argument lautet, dass im Prozess der narrativen Entfaltung der Subjektbeziehung zum Unternehmen im Gespräch der Prozess der narrativen Entfaltung institutioneller Logiken in ihrer Eigenschaft als legitimierende Orientierungsgrößen aufgehoben ist. Institutionelle Logiken weisen eine narrative Konstitutionslogik auf und können als in Sprechakten sich konstituierende Sinngebilde aufgefasst werden, weil es sich bei ihnen – wie der Ur-Aufsatz des Neo-Institutionalismus deutlich macht (Meyer/Rowan 1991/1977: 44) – um »rationalized myths« handelt. Dieser Ausdruck verweist gleich in doppelter Weise auf die diskursive Konstitution institutioneller Logiken: erstens, weil Mythen – mit Habermas (1995/1981) – als früheste Stufe der »Versprachlichung des Sakralen« gelten können, in der unverstandene Vorgänge in eine intersubjektiv vermittelbare – kommunizierbare – Form gebracht werden; und zweitens, weil dieser Prozess der Versprachlichung mit einer Rationalisierung gleichbedeutend ist, d.h. mit dem Versuch eines Auf-Prinzipien-Bringens, dessen Geltungsansprüche prozessual eingelöst werden.

In Bezug auf Machtungleichgewichte und Konflikte in institutionellen Aushandlungsprozessen ist in einigen jüngeren institutionalistischen Studien hervorgehoben worden, dass sich wirtschaftliche Akteure nicht bloß innerhalb eines gegebenen und durch Pfadabhängigkeit determinierten Sets von Institutionen bewegen, sondern Strategien entwickeln, die sie regulierenden institutionellen Arrangements zu verändern (Grossman 2006; Howell 2003: 119). Zur Bearbeitung dieser Problematik kann der Ansatz des *institutional entrepreneurship* herangezogen werden, der heraus-

stellt, dass Institutionen (zumindest in Teilen) den organisierten Akteuren reflexiv zugänglich sind und Gegenstand von Veränderungsversuchen werden können, die zum Ziel haben, dem eigenen Unternehmen oder der eigenen Branche Vorteile gegenüber wahrgenommenen Konkurrenten zu verschaffen (DiMaggio/Powell 1988). Der Erfolg dieser Veränderungsversuche hängt dabei nicht nur von den betreffenden Institutionen, der Kohärenz ihrer Logik und ihrer diskursiven Struktur ab, sondern auch von den strategischen Ressourcen, die den institutionellen Unternehmen zur Verfügung stehen.

Im Begriff des *institutional entrepreneur* erweist sich erneut die Anschlussfähigkeit von NI und VoC. Dies betrifft erstens die Bedeutung von Unternehmen in der Instituierung des Kapitalismus, weil der NI Organisationen als zentrale Projektionsflächen und Bewährungsfelder institutionalisierter Normen in modernen Gesellschaften ansieht. Zweitens wird der den VoC-Ansatz prägende Fokus auf die Gesamtgesellschaft und die sie prägenden institutionellen Arrangements aufrecht erhalten: die Konkordanz von Institutionen mit Strukturen und Routinen, mittels derer Organisationen Legitimität erzielen, verweist über einzelne Sektoren (wie etwa den Bankensektor) hinaus auf »rationalisierte Mythen« (Meyer/Rowan 1991/1977: 44), die ihre Geltung aus der behaupteten Universalität ihres Geltungsanspruchs beziehen und deswegen nur auf gesamtgesellschaftlicher und –kultureller Ebene zu analysieren sind.

Die institutionelle Umwelt, auf die sich die Veränderungsversuche von institutionellen Unternehmern richtet, wird in der NI-Theorie als Organisationsfelder bezeichnet (DiMaggio/Powell 1991/1983; Alford/Friedland 1991). Sie bestehen aus diskursiv manifestierten und legitimierenden Erwartungen an die Organisationen eines Feldes. Während viele Untersuchungen im NI den legalen Aspekt von Institutionen und ihrer Auswirkungen in den Vordergrund rücken, ist es offensichtlich, dass Institutionen gerade durch ihre häufig vorreflexive Geltung öffentliche Legitimität zu entfalten vermögen. Gerade Organisationen wie Banken, die den Marktkräften von Angebot und Nachfrage ausgesetzt sind, müssen diese Kräfte zunächst einmal interpretieren (s. Fligstein 2001) und sind mit diesen Interpretationen auf öffentliche Legitimierung angewiesen. Verstärkt wird diese Abhängigkeit von öffentlicher Legitimität durch die Angewiesenheit ökonomischer Aktivität auf werbewirksame Images in massenmedialer Zirkulation (s. Willems 2002). Unter solchen Umständen mag es günstiger für Organisationen sein, auf eine Änderung dieses institutionellen Umfeldes und seiner diskursiven Struktur abzielen als auf eine Änderung der Organisationsstruktur oder -strategie.

Dies wirft die Frage nach den Gelegenheiten oder der Chancenstruktur solcher Handlungsstrategien auf. Der Begriff *opportunity structure*, der aus der sozialen Bewegungsforschung bekannt ist (vgl. McAdam 1996; McAdam/McCarthy/Zald 1996), wird hier bewusst gebraucht. Man kann sagen, dass institutionelle Unternehmer,

ganz ähnlich wie der Kern sozialer Bewegungen, in Situationen allgemein wahrgenommener Krisen Unterstützung für ihre Anliegen mobilisieren können. Insofern kann das Organisationsfeld, auf das die institutionellen Unternehmer ihre Bemühungen richten, mit dem Politikfeld verglichen werden, auf dem eine soziale Bewegung agiert: beide Kollektivakteure behaupten, dass ein Organisations- bzw. Politikfeld in einem unbefriedigenden Zustand ist und verändert werden muss.

Die Analogie zwischen institutionellem Unternehmertum und sozialen Bewegungen kann noch erweitert werden. Institutionelle Unternehmer berufen sich auf normativ einflussreiche Wertgeneralisierungen, um ihre Forderungen zu begründen. In der Bewegungsforschung sind derartige Strategien als *framing* bezeichnet und als zentrale Bestandteile erfolgreicher Mobilisierung identifiziert worden (vgl. Snow/Benford 1988: 205–206; McAdam/McCarthy/Zald 1996). Während sich *framing* aus der Perspektive der handelnden Akteure als eine strategische Handlungsweise darstellt, bewegt es sich gleichzeitig stets im Rahmen gesellschaftlicher Wertgeneralisierungen, die die Bewegung nicht transzendieren kann, sondern im Gegenteil bejahen muss, um Mobilisierung zu erzielen. *Framing* dient der Identifizierung einer Kluft zwischen einem wahrgenommenen und einem erwünschten Zustand in einem gegebenen Politikfeld, vermag dies jedoch nur kraft seines Verbleibens im normativen Rahmen, der durch institutionalisierte Diskurse gesetzt wird, die die gesamte Gesellschaft zu repräsentieren beanspruchen. Übertragen auf die Tätigkeit institutioneller Unternehmer gelangt man zu folgender Charakterisierung: Institutionelle Unternehmer identifizieren Mängel und gewünschte Zustände in »ihrem« Organisationsfeld durch Bezug auf institutionalisierte Wertgeneralisierungen über ihr Organisationsfeld hinaus. Dies ist der Öffentlichkeit ihrer Aktivitäten geschuldet: institutionelles Unternehmertum muss, ebenso wie soziale Bewegungen, aber sehr im Unterschied zum Lobbyismus, sich auf irgendeine Art »gemeinsamer Interessen« beziehen, die über ihre partikularen Interessen hinausgehen. Auf diese Weise können die Theoreme zum institutionellen Unternehmertum an die den VoC-Ansatz kennzeichnende Annahme der Ganzheitlichkeit institutioneller Arrangements rückgebunden werden.

Zwei Fallvignetten

In diesem kurzen Papier können nur Hinweise auf empirische Studien gegeben werden. Die fallrekonstruktive Erschließung institutioneller Logiken auf der Grundlage von Interviews mit Finanzmarktprofessionellen ist Gegenstand fortgesetzter Forschungen (vgl. Langenohl/Schmidt-Beck 2006; Langenohl 2007). Sie zeigen, dass viele Finanzmarktprofessionelle bestimmte Praktiken ablehnen, u.a. mit Hin-

weis darauf, dass diese nicht der Tradition des Finanzplatzes Deutschland entsprechen, die sie in Gewinnerwartungen in Form von Dividenden und Kursbewertungen gemäß realwirtschaftlicher Profitabilität erblicken. Diese Tradition steht in krassem Gegensatz zum liberalen Marktwirtschaftsmodell, gemäß dem der Wertzuwachs der Aktienkurse sowohl der Unternehmenssteuerung dient als auch wichtigster Bezugspunkt von Sparambitionen privater Haushalte ist. Dieses Modell wird von den Finanzmarktprofessionellen (die allerdings im Befragungszeitraum 2003 und 2004 unter dem Eindruck einer schwer wiegenden Baisse standen) implizit als irrational, windig, waghalsig und – angesichts des Scheiterns des Neuen Marktes – nicht erfolgreich eingeschätzt. Fundamental gerechtfertigte, rationale, an die Realwirtschaft rückgekoppelte Dynamiken und Handlungsstrategien werden kurzfristigen, letztlich irrationalen und nur am »Markt« orientierten Dynamiken und Handlungsstrategien entgegengestellt. Diese Entgegenstellung verhindert, dass etwaige Prozesse der Angleichung von Finanzmarktdynamiken in Deutschland an solche des liberalen Marktwirtschaftsmodells als legitim erscheinen. Wenn auch die Notwendigkeit, der kurzfristigen und nur an absoluten Kurswertsteigerungen orientierten Anlagestrategie hin und wieder zu folgen, in einigen Interviews konzediert wird, fungiert dieses Argument in den Aussagen der Befragten nicht als eine Legitimierung solcher Strategien. Stattdessen wird sich auf ein professionalisiertes Berufsverständnis bezogen, an dem sowohl die Organisationsrealität als auch die Vorgänge am Aktienmarkt normativ gemessen werden.

Auf der Grundlage des untersuchten Materials kann man daher vermuten, dass die institutionellen Wandlungsprozesse im deutschen Finanzsektor, die Ende der 1990er Jahre von politökonomischen Studien als eine Angleichung an das anglo-amerikanische Marktmodell des Kapitalismus durch die Macht der Globalisierung gedeutet wurden, nicht als legitim und zum Teil nicht einmal als wirklich durchgreifend interpretiert werden. Die Deutung des Neuen Marktes als eine Episode lässt die scheinbare Konvergenz auf ein liberales Marktwirtschaftsmodell lediglich als vorübergehendes und zutiefst erratisches Phänomen erscheinen.

Eine exemplarische Analyse zum *institutional entrepreneurship* von Akteuren deutscher Privatbanken, die sich auf Veröffentlichungen zur »Krise des deutschen Bankensektors« im selben Untersuchungszeitraum stützt, ergibt hingegen, dass diese Akteure die Problematik als eine der spezifisch deutschen Bankenlandschaftsrahmen (s. Tietmeyer et al. 2004; Linn et al. 2002; Merl/Betsch 2003; Kürble/Reichling 2004; Schuster/Widmer 2004). Ihre Krisendiagnose und Lösungsvorschläge folgen einer diskursiven Strategie, die die allgemeine Struktur des Bankenwesens in Deutschland, also das Verhältnis zwischen den drei Säulen der privaten, öffentlich-rechtlichen und genossenschaftlichen Banken, ins Visier nimmt. Dabei wird eine Kritik an nichtprivaten Banken geübt, die sich auf drei Aspekte richtet: die angeblich ungerechte Privilegierung öffentlich-rechtlicher und genossenschaftlicher Ban-

ken durch die gegenwärtigen legalen Institutionen; die vermuteten Schwächen nichtprivater Banken in der Verarbeitung der Krise; und die schädlichen Auswirkungen der Drei-Säulen-Struktur auf den gesamten Finanzsektor in Deutschland. Letzteres Argument besagt, dass die gegenwärtige Struktur im Vergleich zum internationalen Umfeld Wettbewerbsnachteile für den Finanzsektor in Deutschland nach sich zöge. Der Zustand des deutschen Banksektors wird in einigen Beiträgen anhand des im Vergleich zu anderen europäischen Ländern niedrigen Kosten-Gewinn-Quotienten illustriert. Ein Grund, der für dieses Hinterherhinken genannt wird, lautet, dass die segmentäre Struktur des Drei-Säulen-Modells einen fairen Wettbewerb zwischen den Säulen verhindere. Da sich die drei Säulen praktisch vollständig voneinander abschlossen und es Kooperation und Zusammenschlüsse zwischen ihnen kaum gebe, könnten die Banken weder Skaleneffekte noch eine effizientere Arbeitsteilung nutzen oder Redundanzen identifizieren. Diese Argumente passen zu anderen, oftmals geäußerten Ansichten, dass die Wertschöpfungskette deutscher Banken zu lang sei. Gefordert wird dementsprechend eine Verringerung der Bearbeitungstiefe durch eine Auslagerung bestimmter, v.a. administrativer Tätigkeiten sowie eine Kostensenkung durch eine Spezialisierung auf Kerngeschäftsfelder. Mit diesen Forderungen werden v.a. die nichtprivaten Banken adressiert, welche sich durch eine schwache Zentralisierung, ein ausgebautes *back office* und eine breite Palette an Dienstleistungen und Produkten auszeichnen.

Die diskursive Strategie institutioneller Unternehmer der privaten Bankwirtschaft in Deutschland zielt im Kontext der viel beschworenen »Krise des Finanzsektors« auf eine Veränderung des institutionellen Umfeldes der Banken durch eine Delegitimierung nichtprivater Banken ab. Die »Krise«, die zuallererst eine Krise der Finanzmärkte und damit verbundener Aktivitäten war (so sank die Zahl von Börsengängen in Deutschland im Jahre 2003 auf Null), wird interpretiert und konstruiert als eine Krise der Gesamtstruktur des finanzwirtschaftlichen Organisationsfeldes. Bei der Delegitimierung nichtprivater Banken werden zwei Hauptargumente eingesetzt: erstens die angebliche Wettbewerbsuntüchtigkeit jener Banken und zweitens die nachteiligen Effekte ihrer Existenz für den Finanzstandort Deutschland. Die Wertgeneralisierung, die hier vorgenommen wird, ist eine des Wettbewerbs: Die häufigen Hinweise auf die Automobilindustrie und die Stahlbranche, nach deren Vorbild sich das Bankwesen zu richten habe, lassen erkennen, dass wettbewerbsorientierte Strategien in anderen Branchen als Werte verallgemeinert werden, die auch für den Finanzsektor gälten. Dies ist als Versuche zu werten, die diskursive Institutionalisierung des deutschen Finanzsektors hin auf mehr Wettbewerb und mehr Marktsteuerung – und das heißt, in der Terminologie des VoC-Ansatzes, auf das Modell liberaler Marktwirtschaften – zu verschieben, was umso bemerkenswerter ist, als der Versuch *nach* dem Platzen der Börsenblase und einer weitgehenden öffentlichen Delegitimierung von Aktien als Instrumente der Unterneh-

menssteuerung und Vermögensallokation lanciert wurde (vgl. Vitols 2005). Institutionelle Wandlungsprozesse auf der supranationalen Ebene als auch die Empfehlungen international anerkannter Regulierungsinstanzen wie die der Basler Kommission wurden dabei diskursiv in einer Weise angeeignet, die den »Wettbewerb« wertgeneralisierte, indem sie ihn sowohl als eine faktische Kraft als auch als einen normativen Maßstab hypostasierte.

Schlussfolgerungen

Die Bereicherung, die der soziologische NI institutionalistischen Ansätzen wie den VoC bietet, ist darin zu sehen, dass Tendenzen makrogesellschaftlicher Wandlungsprozesse und ihrer Widerspiegelung auf der Unternehmensebene als Prozesse der Sinngebung und der Konflikte um Deutungen sichtbar werden. Auf dieser Grundlage stellen die beiden Fallvignetten die Kernaussage gegenwärtiger Studien, dass für das »Modell Deutschland« alles beim Alten bleibe, in Frage. Denn sie legen nahe, dass institutionelle Finanzmarktunternehmer auch unter den Bedingungen einer Krise der Finanzmärkte, und entgegen den Ansichten von Finanzmarktprofessionellen, auf eine Delegitimierung des koordinierten Marktwirtschaftsmodells zugunsten eines wettbewerbsorientierten Modells hinwirken könnten. Legitimität und Geltung des liberalen Marktwirtschaftsmodells wären unter diesen Umständen von seiner so häufig benannten Dysfunktionalität relativ unabhängig.

Literatur:

- Alford, R.R./Friedland, R. (1991), »Bringing Society Back In: Symbols, Practices and Institutional Contradictions«, in: Powell, Walter W./DiMaggio, Paul J. (Hg.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago/London, S. 232–263.
- Boje, David M. (2001), *Narrative Methods for Organizational and Communication Research*, London.
- Busch, Andreas (2005), »Globalisation and National Varieties of Capitalism«, *German Politics*, Jg. 14, H. 2, S. 125–139.
- Deeg, Richard/Lütz, Susanne (2000), »Internationalization and Financial Federalism: The United States and Germany at the Crossroads?«, *Comparative Political Studies*, Jg. 33, H.3, S. 374–405.
- Deeg, Richard (2001), »Institutional Change and the Uses and Limits of Path Dependency: The Case of German Finance«, *MPiJG Discussion Paper* 06/2001.
- Dicken, Peter (2003), *Global Shift: Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century*, London/New Delhi.
- DiMaggio, Paul (1988), »Interest and Agency in Institutional Theory«, in: Zucker, Lynne G. (Hg.), *Institutional Patterns and Organizations: Culture and Environment*, Cambridge, Mass., S. 3–21.

- DiMaggio, Paul J./Powell, Walter W. (1991/1983), »The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields«, in: dies. (Hg.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago/London, S. 63–82.
- DiMaggio, Paul J./Powell, Walter W. (1991/1983), »The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields«, in: dies. (Hg.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago/London, S. 63–82.
- Fligstein, Neil (2001), *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*, Princeton, NJ.
- Grossman, Emiliano (2006), »Europeanization as an Interactive Process: German Public Banks Meet EU State Aid Policy«, *Journal of Common Market Studies*, Jg. 44, H. 2, S. 325–348.
- Habermas, Jürgen (1995/1981), *Theorie des kommunikativen Handelns. Band 1 und 2*, Frankfurt a.M.
- Hall, Peter/Soskice, David (2001), »An Introduction to Varieties of Capitalism«, in: dies. (Hg.), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Cambridge, S. 1–68.
- Hay, Colin (2004), »Common Trajectories, Variables Paces, Divergent Outcomes? Models of European Capitalism under Conditions of Complex Economic Interdependence«, *Review of International Political Economy*, Jg. 11, H. 2, S. 231–262.
- Howell, Chris (2003), »Varieties of Capitalism. And Then There Was One?« *Comparative Politics*, H. 10, S. 103–124.
- Kürble, Gunter/Reichling, Helmut (2004) (Hg.), *Fusionen von Banken und Versicherungen*, Karlsruhe.
- Langenohl, Andreas/Schmidt-Beck, Kerstin (2006), »Doch wieder nichts dazugelernt, aber ich hab mir's jetzt vorgenommen: Finanzprofis reflektieren Wissen und Erfahrung«, in: Karl-Siegbert Rehberg (Hg.), *Soziale Ungleichheit – Kulturelle Unterschiede. Verhandlungen des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in München 2004*, Frankfurt a.M. (CD-ROM).
- Langenohl, Andreas (2007), *Finanzmarkt und Temporalität. Imaginäre Zeit und die kulturelle Repräsentation der Gesellschaft*, Stuttgart.
- Linn, Norbert u.a. (2002) (Hg.), *Banken in der Wertfalle. Effizienz- und Wachstumsstrategien für eine Branche in der Krise*, Frankfurt a.M.
- Lounsbury, Michael (2002), »Institutional Transformation and Status Mobility: The Professionalization of the Field of Finance«, *Academy of Management Journal*, Jg. 45, S. 255–266.
- Lütz, Susanne (2003), »Convergence Within National Diversity: A Comparative Perspective on the Regulatory State of Finance«, *MPIfG Discussion Paper 07/2003*.
- McAdam, Doug/McCarthy, John D./Zald, Mayer N. (1996), »Opportunities, Mobilizing Structures, and Framing Processes: Toward a Synthetic, Comparative Perspective on Social Movements«, in: dies. (Hg.), *Comparative Perspectives on Social Movements*, Cambridge, S. 1–20.
- Merl, Günther/Betsch, Oskar (2003) (Hg.), *Zukunft der Finanzindustrie. Das Überdenken von Geschäftsmodellen*, Frankfurt a.M.
- Meyer, John W./Rowan, Brian (1991/1977), »Institutionalised Organisations: Formal Structure as Myth and Ceremony«, in: DiMaggio, Paul J./Powell, Walter W. (Hg.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago/London, S. 41–62.
- Pop, Liliana/Vanhuyse, Pieter (2004), »Varieties of Capitalism, Varieties of Theory? Conceptualizing Paths of Change and Patterns of Economic Interaction across Models of Market Democracy«, *Journal of European Public Policy*, Jg. 11, H. 1, S. 167–177.
- Schuster, Leo/Widmer, Alex W. (2004) (Hg.), *Wege aus der Banken- und Börsenkrise*, Berlin/Heidelberg.

- Snow, David A./Benford, Robert D. (1988), »Ideology, Frame Resonance, and Participant Mobilization«, in: Klandermans, Bert/Kriesi, Hanspeter/Tarrow, Sidney (Hg.), *From Structure to Action: Comparing Social Movements Across Cultures*, Greenwich, Conn./London, S. 197–217.
- Thelen, Kathleen (2001), »Varieties of Labor Politics in the Developed Democracies«, in: Hall, Peter A./Soskice, David (Hg.), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford/New York, S. 71–103.
- Tietmeyer, Hans u.a. (2004) (Hg.), *Der deutsche Bankenmarkt – unfähig zur Konsolidierung?*, Wiesbaden.
- Townley, Barbara (2002), »The Role of Competing Rationalities in Institutional Change«, *Academy of Management Journal*, 45. Jg., H. 1, S. 163–179.
- Vitols, Sigurt (2004), »Changes in Germany's Bank-Based Financial System: A Varieties of Capitalism Perspective«, *Discussion Paper des Wissenschaftszentrums Berlin*, SP II 2004–03.
- Vitols, Sigurt/Engelhardt, Lutz (2005), »National Institutions and High Tech Industries: A Varieties of Capitalism Perspective on the Failure of Germany's »Neuer Markt««, *Discussion Paper des Wissenschaftszentrums Berlin*, SP II 2005–03.
- Willems, Herbert (2002), »Vom Handlungstyp zur Weltkultur: Ein Blick auf Formen und Entwicklungen der Werbung«, in: ders. (Hg.), *Die Gesellschaft der Werbung*, Wiesbaden, S. 55–99.
- Zilber, Tammar (2002), »Institutionalization as an interplay between actions, meanings and actors: The case of a rape crisis center in Israel«, *Academy of Management Journal*, 45. Jg., H. 1, S. 234–254.