

Wirtschaftsskandale in der sozialen Ordnung von Märkten: praxistheoretische Perspektiven für eine Analyse symbolischer Herrschaftsformen

Florian, Michael

Veröffentlichungsversion / Published Version

Forschungsbericht / research report

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Florian, M. (2010). *Wirtschaftsskandale in der sozialen Ordnung von Märkten: praxistheoretische Perspektiven für eine Analyse symbolischer Herrschaftsformen*. (Research Report / Technische Universität Hamburg-Harburg, Institut für Technik und Gesellschaft, 20). Hamburg: Technische Universität Hamburg-Harburg, Institut für Technik und Gesellschaft. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-360054>

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.

Wirtschaftsskandale in der sozialen Ordnung von Märkten

**Praxistheoretische Perspektiven
für eine Analyse symbolischer Herrschaftsformen**

Michael Florian

Technische Universität Hamburg-Harburg
Institut für Technik und Gesellschaft

Hamburg 2010

Research Report 20
ISSN: 1436-7998

1	Der Wirtschaftsskandal und die Ordnung von Märkten.....	5
2	Wirtschaftssoziologische Ansätze zur Erklärung von rechtswidrigem Verhalten und ökonomischen Skandalen	11
3	Praxistheoretische Perspektiven für eine Soziologie des Wirtschaftsskandals.....	17
4	Wirtschaftsskandale als Indikator für einen Strukturwandel von Herrschaft?	23
	Literatur.....	29

Der folgende Beitrag¹ geht von der Annahme aus, dass der Wirtschaftsskandal ein zentraler Gegenstand für die soziologische Analyse der sozialen Ordnung von Märkten ist. Durch Nutzung eines praxistheoretischen Ansatzes soll die Skandalisierung von gesetzwidrigen und moralisch zweifelhaften Verhaltensweisen ökonomischer Akteure als ein Aspekt symbolischer Herrschaftsformen untersucht werden, um daraus Rückschlüsse zu ziehen, inwieweit die offenbar zunehmende öffentliche Kommunikation über Wirtschaftsskandale in den Massenmedien als Anzeichen für einen strukturellen Wandel von Herrschaft gedeutet werden kann. Hierfür wird zunächst die Bedeutung von Wirtschaftsskandalen für die soziologische Analyse der Ordnung von Märkten diskutiert (1). Danach werden bestehende wirtschaftssoziologische Ansätze für eine Erklärung von ökonomischen Skandalen und rechtswidrigen Verhaltensweisen in Unternehmen vorgestellt und in ihrer Relevanz für eine Soziologie des Wirtschaftsskandals eingeschätzt (2). Daran anschließend werden Ansatzpunkte für eine praxistheoretische Analyse von Wirtschaftsskandalen skizziert (3). Abschließend wird die Zunahme einer Skandalisierung von Management und Unternehmen unter der Fragestellung diskutiert, inwiefern die Skandalberichte über ökonomisches Fehlverhalten als Indikator für einen „Strukturwandel von Herrschaft“ interpretiert werden können (4).

1 Der Wirtschaftsskandal und die Ordnung von Märkten

Soziologisch betrachtet lässt sich ein Skandal als ein Prozess begreifen, der vier Ereignisse miteinander verbindet (vgl. Hondrich 2002: 15-17, 40): eine moralische Verfehlung, öffentliche Enthüllung, kollektive Empörung und beruhigende Genugtuung. Ein Skandal beginnt damit, dass (1) bestimmte Handlungspraktiken moralisch als *Verfehlungen* bewertet werden, die „von hochgestellten Personen oder Institutionen“

¹ Der Text ist die schriftliche Ausarbeitung eines Vortrags für den Workshop „Strukturwandel von ‚Herrschaft‘: Felder – Diskurse – Institutionen“, der am 23. bis 24. November 2007 im Graduiertenkolleg „Märkte und Sozialräume in Europa“ an der Otto-Friedrich-Universität Bamberg stattfand.

(Hondrich 2002: 40) begangen und (2) durch die *Enthüllung* des Fehlverhaltens öffentlich kommuniziert werden, was (3) durch „moralisch geladene Aufmerksamkeit“ (Luhmann 1997: 404) zu einer kollektiven und öffentlichen *Empörung* führt, die (4) durch eine meist offizielle *Genugtuung* bedient und beruhigt wird.

Ein Wirtschaftsskandal ist damit als eine Verkettung folgender Ereignisse zu begreifen. Eine zunächst geheime Verfehlung von Topmanagern oder anderen – von ihrem Sozialstatus und Prestige her – hochgestellten Repräsentanten des ökonomischen Feldes wird der Öffentlichkeit durch eine enthüllende Berichterstattung zur Kenntnis gebracht, wobei die Enthüllung durch eine entsprechende Resonanz in den Berichten anderer Massenmedien an Überzeugungskraft gewinnt. Der eigentliche Skandal beginnt erst durch den Übergang von der Enthüllung zur kollektiven Entrüstung, die auf einer weithin geteilten, emotionalen Empörung eines großen Publikums und Teils der Öffentlichkeit basiert.² Entscheidend ist dabei, dass nicht jeder Skandalversuch gelingt, weil die für eine echte Empörung erforderliche „spontane Bewegung der Gefühle“ (Hondrich 2002: 15) rational nicht planbar ist und die performative Kommunikation einer erfolgreichen Skandalisierung sich einer direkten Manipulation entzieht. Ein Skandal endet üblicherweise mit einer in den meisten Fällen offiziellen Genugtuung, die ein „sichtbares Resultat“ vorweisen kann oder der kollektiven Empörung als „Selbstbestätigung“ (vgl. Hondrich 2002: 17) dient. Für eine kollektive Zufriedenheit wird dann genug getan, wenn anerkannte Formen der persönlichen Reue und gerechten Strafe (oder andere Figuren der Sühne) öffentlich zelebriert werden, d.h. wenn ein die Emotionen der Empörung wieder beruhigendes „Opfer“ (Hondrich) erbracht wird. Über die beschwichtigende Bestrafung der Schuldigen und moralisch Verantwortlichen hinaus leisten auch institutionelle Maßnahmen, wie z.B.

2 Die legitime Verifizierung und „Objektivierung“ einer kollektiven Empörung der „öffentlichen Meinung“ ist ein eigenes Thema, das hier nicht vertieft werden kann. Journalisten und Massenmedien, die mit der symbolischen Macht ausgestattet sind, das Prestige und die Reputation zu beeinflussen, spielen als Akteure der Skandalisierung neben der Meinungsforschung eine zentrale Rolle bei der Bildung und Repräsentation „der“ öffentlichen Meinung (vgl. z.B. „Die öffentliche Meinung gibt es nicht“, in Bourdieu 1993: 212-223; vgl. auch Bourdieu 1990: 94ff.; Bourdieu 1998).

die Verschärfung gesetzlicher Vorschriften, einen Beitrag zur Beruhigung der Öffentlichkeit und zum kollektiven Glauben, dass die soziale Ordnung der ökonomischen Praxis selbst keinen Schaden genommen hat, weil es sich nur um vereinzelte Verfehlungen handelte, die erfolgreich aufgedeckt wurden und in Zukunft durch eine verbesserte Regulierung und Kontrolle verhindert werden können.

Seit einigen Jahren scheint die Bereitschaft von Wirtschaftsakteuren gestiegen zu sein, sich nach den institutionellen „Spielregeln“ des ökonomischen Feldes „falsch“ zu verhalten. Die enthüllende Berichterstattung in Massenmedien hat zugleich die Aufmerksamkeit und Sensibilität der Öffentlichkeit verstärkt, gesetzlich verbotene und moralisch zweifelhafte Wirtschaftspraktiken zu *skandalisieren*. Prominente, und als Spitze des Eisbergs weltweit beachtete Beispiele für solche Wirtschaftsskandale und damit verbundene spektakuläre Insolvenzen sind Unternehmen wie *Enron* (Oktober 2001), *Arthur Andersen* (November 2001) und *WorldCom* (März 2002), denen in den USA unter anderem massive Bilanzfälschungen, die Verletzung von Vorschriften der Börsenaufsicht und Wirtschaftsprüfung, Insidergeschäfte und Interessenkonflikte oder die Vernichtung von Beweismitteln zur Behinderung der Justiz vorgeworfen wurde. Als moralisch besonders verwerflich ist dabei zur Kenntnis genommen worden, dass Topmanager trotz bevorstehender Konkurse hohe Abfindungen kassierten oder noch rechtzeitig vor dem Verfall der Kurse ihre Aktienoptionen mit Gewinn verkaufen konnten, während vor allem Kleinanleger dramatische Verluste und die Beschäftigten immense Einbußen bei ihrer Altersversorgung hinnehmen mussten.

Seit der Jahrtausendwende zeichnet sich auch in Deutschland in der Wirtschaftsberichterstattung eine Zunahme von Finanz- und Korruptionsaffären ab: Schmiergeldzahlungen beim Bau einer Kölner Müllverbrennungsanlage (2000), Schmiergelder von Bauunternehmen an die Immobilientochter der Deutschen Bahn DB IMMO (2000), Korruption bei der Frankfurter Messegesellschaft (2001), Tarnfirmen, Korruptions- und Schmiergeldaffären, Veruntreuung, Bestechlichkeit von Betriebsräten und persönliche Bereicherung bei VW (2005), Bestechungsgelder an hochrangige Manager bei Infineon (2006), Ermittlungen der Staatsanwaltschaft wegen Insidergeschäften von Managern bei EADS/Airbus (2006/2007) sowie ein spektakulärer

Schmiergeldskandal bei Siemens (2006/2007), bei dem es nach bisherigen Erkenntnissen um die Veruntreuung von Geldern, um „Schwarze Kassen“ und „dubiose Zahlungen“ in einer Höhe von mehr als 1,3 Mrd. Euro sowie um interne Korruptionsdelikte und um Schmiergeldzahlungen im Ausland geht.³

In der Soziologie bilden Skandale ein bedeutendes Forschungsobjekt für die Analyse der Genese, Reproduktion und des Wandels sozialer Ordnungen und institutioneller Formen (vgl. z.B. Ebbighausen/ Neckel 1989, Hondrich 2002 und Neckel 1986 und 2005 am Beispiel *politischer* Skandale). Während jedoch rechtswidriges Verhalten in Unternehmen, Insidergeschäfte und Interessenkonflikte im Management, Korruption und andere Formen ökonomischen Fehlverhaltens in den USA zu anerkannten wirtschafts- und organisationssoziologischen Forschungsthemen avanciert sind (vgl. z.B. Swedberg 2003b, 2005a/b/c; Hirsch 2003; Granovetter 2004; Dobbin/Zorn 2005a/b, Fligstein 2005, Clemens 2005, Mizruchi/Kimeldorf 2005; Carberry 2006; Rose-Ackerman 2006), wird die Analyse von ökonomischen *Skandalen* in der zeitgenössischen Wirtschaftssoziologie weitgehend vernachlässigt (vgl. Swedberg 2005b: 201). Dies gilt in besonderem Maße auch für die deutschsprachige Soziologie, in der Wirtschaftsskandale im Unterschied zu Skandalisierungen im Bereich der Politik bislang kein relevantes Thema bilden. Die wenigen Ausnahmen, die sich überhaupt mit ökonomischen Skandalen insbesondere auf Finanzmärkten beschäftigen, vernachlässigen den Aspekt der Skandalisierung und beschränken sich auf die Untersuchung des ökonomischen Fehlverhaltens in Form von Korruption, Betrug, Bilanzfälschungen und Interessenkonflikten (z.B. Windolf 2003; Kühl 2003: 103ff.; Blomert 2003: 128ff.), wenn sie sich nicht ohnehin mit eher beiläufigen Bemerkungen über die Existenz von Skandalen begnügen (z.B. bei Deutschmann 2003: 491; 2005: 59 und 70; Windolf 2005: 33f.; Kühl 2005: 142; Beckert 2006: 12; 2006b: 7; Diaz-Bone 2007: 500; Rucht/Imbusch/von Alemann 2007: 309, 322, 325). Lediglich auf Seiten der

3 Diese unvollständige Liste der in überregionalen Medien behandelten „Affären“ und „Skandale“, die der Online-Ausgabe der Süddeutschen Zeitung entnommen wurde (vgl. Sueddeutsche.de 2006), ist durch aktuellere Daten aus der Wirtschaftsberichterstattung ergänzt worden (vgl. hierzu Sueddeutsche.de 2007 und Büschemann/Kuhr/Ott 2007).

Mediensoziologie gibt es erste Versuche, Wirtschaftsskandale im Kontext öffentlicher Kommunikation umfassender zu berücksichtigen (z.B. bei Imhof 2002a/b, 2004, 2006; Eisenegger 2005; Eisenegger/Vonwil 2004; Schranz 2007), und auch im Bereich einer Soziologie des Essens sind Lebensmittelskandale und deren Auswirkungen auf das Konsumentenverhalten detaillierter untersucht worden (vgl. Barlösius/Philipps 2006; Philipps 2008).

Die Abstinenz der (Wirtschafts-) Soziologie gegenüber einer Analyse ökonomischer Skandale ist erstaunlich, weil Skandale erstens als wichtiger Indikator für die Reichweite und Dynamik der Geltung der sozialen Ordnung wirtschaftlicher Aktivitäten zu betrachten sind und weil zweitens die „neue“ Wirtschaftssoziologie das Problem der Entstehung, Reproduktion und Veränderung der sozialen Ordnung von Märkten unter den Bedingungen grundlegender Ungewissheit und prinzipieller Unvorhersehbarkeit als eine zentrale Forschungsfragestellung identifiziert hat (vgl. z.B. Beckert 1996, 2007; Fligstein 1996, 2001; Swedberg 2003a: 104ff.; Dequech 2003; Aspers 2005; Beckert/Dequech 2006: 585f.).

Jens Beckert (2007: 58) versteht „Kalkulierbarkeit“ und „stabile Erwartungsstrukturen“ als zentrale Merkmale der *sozialen Ordnung* von Märkten. Der Grad der Ordnung eines Marktes lässt sich danach bestimmen, inwieweit drei Koordinationsprobleme als entscheidende Quellen der Ungewissheit ökonomischer Akteure bewältigt werden: (1) die Schwierigkeit einer sicheren Einschätzung des wirklichen Wertes ökonomischer Güter und Dienstleistungen (Wertproblem), (2) das paradoxe Problem einer Gestaltung von Wettbewerbsstrukturen, durch die Ungewissheiten der Marktakteure zwar reduziert, aber nicht gänzlich aufgehoben werden, und (3) das paradoxe Problem der Kooperation, Zuversicht in die Herausbildung stabiler Kooperationsbeziehungen zu erzeugen und trotzdem die Möglichkeit opportunistischer Verhaltensweisen nicht vollkommen ausschließen zu können (Beckert 2007: 52ff.). Wirtschaftsskandale haben, so meine These, erhebliche Auswirkungen auf die Ungewissheit der genannten Koordinationsprobleme. Angesichts möglicher Bilanzfälschungen und der potentiellen Komplizenschaft der Wirtschaftsprüfung kann der tatsächliche Wert von Aktien oder Unternehmen nicht zuverlässig eingeschätzt werden. Rechtswidriges

Verhalten und öffentliche Skandale enthüllen Mängel in der Gestaltung und Kontrolle der Wettbewerbsstrukturen und untergraben das Vertrauen, das für eine stabile Zusammenarbeit mit anderen Marktteilnehmern notwendig ist. Außerdem ist der Nachweis moralisch zweifelhafter Verhaltensweisen häufig nur mit einem enormen Aufwand (und selbst dann nicht völlig sicher) beweisbar. Welche Geschäftspraktik schließlich als noch angemessen oder bereits als moralisch zweifelhaft oder gar als skandalös zu deuten ist, bleibt ebenfalls oftmals mit Ungewissheiten behaftet.

Im Anschluss an den politisch-kulturellen Ansatz von Neil Fligstein (1996, 2001) lässt sich die Ordnung von Märkten als ein *Prozess* begreifen, in dessen Verlauf ökonomische Akteure mit Hilfe sozialer Beziehungen und gemeinsamer kultureller Bedeutungssysteme versuchen, Märkte durch die Reduzierung von Wettbewerb und die Kontrolle von Ungewissheiten zu stabilisieren (vgl. Fligstein 2001: 16f.). Die Entstehung, Stabilität und Veränderung von Märkten wird dabei erstens durch staatliche und politische Akteure beeinflusst, die institutionelle Regeln einsetzen und gegebenenfalls mit Hilfe von Sanktionen durchsetzen können. Am Beispiel von Wirtschaftsskandalen zeigt sich die große Bedeutung staatlicher Instanzen für die (Wieder-) Herstellung und Gestaltung der Ordnung von Märkten. Illegale und dubiose Geschäftspraktiken destabilisieren die Wettbewerbsbedingungen und erzeugen Ungewissheiten für Konkurrenten und Kunden sowie für öffentliche Aufsichtsorgane und staatliche Gremien, welche die Kontrolle des Wettbewerbs und die Einhaltung institutioneller Regelungen beaufsichtigen. So hat die US-Regierung beispielsweise auf die Bilanzfälschungen im Fall Enron und WorldCom mit einer Verschärfung der gesetzlichen Vorschriften zur Unternehmensberichterstattung reagiert (Sarbanes-Oxley Act von 2002).

Zweitens ist für Fligstein die Stabilität von Märkten aber auch ein Ergebnis kultureller Prozesse. Um Marktordnungen zu gestalten, engagieren sich ökonomische Akteure nicht nur in politischen Aktivitäten oder Bewegungen mit ihren oder gegen ihre Konkurrenten, sie konstruieren ihre wirtschaftliche Welt auch durch „lokale Kulturen“, an denen sich ihre Wahrnehmungen, Bewertungen und Interaktionen orientieren und durch die mögliche und als unmöglich klassifizierte Geschäftspraktiken erst einen individuellen Sinn und eine kollektive Bedeutung erhalten. Fligstein unterscheidet

vier Typen institutioneller Regeln, die zur Stabilisierung oder Destabilisierung von Märkten beitragen: Eigentumsrechte, Governance Strukturen, Regeln des Austausches und Kontrollkonzeptionen (Fligstein 2001: 32ff.). Mit seinem politisch-kulturellen Ansatz versucht Fligstein, die machtorientierten Auseinandersetzungen und Konkurrenzkämpfe ökonomischer Akteure um eine günstige Positionierung in der Statushierarchie von Märkten mit den Wirkungen lokaler kultureller Vorstellungen zu verbinden, die in Form kognitiver Rahmenkonzepte („conceptions of control“) wirksam werden.

Allerdings sind die kulturellen Aspekte der Ordnungsbildung in Märkten bei Fligstein theoretisch noch relativ schwach entwickelt. Hier fehlt eine stärkere sozialtheoretische und kultursoziologische Fundierung des politisch-kulturellen Ansatzes, die zudem ihren Ordnungsfokus nicht zu einseitig auf Stabilität hin ausrichten sollte, sondern eher auf eine Konsistenz wirtschaftlicher Spielformen, um der Dynamik ökonomischer Felder besser gerecht zu werden. Einer praxistheoretischen Perspektive bieten sich hier fruchtbare Ansatzpunkte für eine Weiterentwicklung der politisch-kulturellen Konzeption von Märkten unter Einbeziehung der Analyse ökonomischer Skandale, die bei Fligstein (1996; 2001) noch fehlt. Welche brauchbaren Beiträge überhaupt in der Wirtschaftsberichterstattung der Massenmedien und in der Wirtschaftssoziologie für die Erklärung von rechtswidrigem Verhalten und ökonomischen Skandalen geboten werden, soll im Folgenden näher untersucht werden.

2 Wirtschaftssoziologische Ansätze zur Erklärung von rechtswidrigem Verhalten und ökonomischen Skandalen

Der Skandal um den Energiekonzern Enron in den USA, der vermutlich zu den bislang am häufigsten untersuchten und öffentlich diskutierten Fällen ökonomischen Fehlverhaltens zählt, ist ein geeignetes Beispiel dafür, wie rechtswidriges Verhalten im Topmanagement großer Unternehmen in der öffentlichen Diskussion der Massenmedien, aber auch im wirtschaftssoziologischen Diskurs, erklärt wird.

In einer Analyse der Berichterstattung in US-amerikanischen Massenmedien über Enron haben David Boje und Grace Rosile insgesamt zehn verschiedene Erzählformen (*plots*) gefunden, die sich hinsichtlich einer Erklärung der Geschehnisse unterscheiden (Boje/Rosile 2002). Die einzelnen *plots* werden von Boje und Rosile (2002: 323) nach vier Attributionstypen gruppiert: (1) „Verbrecher haben es getan“, (2) „Böse Unternehmen haben es getan“, (3) „Es liegt am politischen System“ und (4) „Es liegt am Kapitalismus“. Je nachdem, ob die Zurechnung von Ursachen auf greifbare *Akteure* (Personen oder Unternehmen als korporative Akteure) oder auf ein anonymes *System* erfolgt, lassen sich die vier Typen auf zwei Grundmuster der Ursachenzuschreibung reduzieren. Danach folgt die öffentliche und veröffentlichte Skandalkommunikation einer Dichotomisierung, die das Fehlverhalten entweder *subjektivistisch* als eine Folge persönlicher Defekte („Gier“) und Fehlritte deutet oder es *objektivistisch* als ein Systemversagen interpretiert, das die individuellen Akteure zwar nicht von persönlicher Schuld und Sühne freispricht, aber ihre Verantwortung zumindest hinsichtlich der Wirksamkeit und Reichweite ihrer moralischen Fehler entlastet.

Bei der *subjektivistischen* Phänomenologie persönlicher Fehlritte wird einzelnen hochgestellten Akteuren unmittelbar eine individuelle Verantwortlichkeit zugerechnet so z.B. einzelnen Topmanagern des skandalisierten Unternehmens (Plot 1 und 2) oder hochgestellten Repräsentanten des politischen Systems (Plot 4 und 5), die der Öffentlichkeit als Komplizen vorgeführt werden (z.B. der amtierende Präsident George W. Bush unter dem Etikett eines „Enrongate“ oder frühere Präsidenten der USA, deren Vermächtnis das spätere Fehlverhalten ermöglicht haben soll). Die subjektivistische Zuschreibung von Verantwortung kann aber auch unpersönlich und dadurch ziellos im Sande verlaufen, wenn das skandalöse Geschehen auf eine im modernen Kapitalismus allgemein verbreitete krankhafte Gier *Aller* zurückgeführt wird („Plot 10: „It was the greed and hubris of everyone“, vgl. Boje/Roslie 2002: 322) – was durch den Johannes-Effekt (Johannes 8,7: „Wer unter euch ohne Sünde ist, der werfe den ersten Stein...“) eine Skandalisierung untergräbt.

Bei der *objektivistischen* Lesart lässt sich der Vorwurf des Systemversagens auf jeweils unterschiedliche Arten von Systemen projizieren (vgl. Boje/Rosile 2002: 317ff.):

(1) Das betreffende Unternehmen selbst ist als Organisation für das Fehlverhalten verantwortlich, weil dessen Governance- und Kontrollstrukturen versagt haben (diese Erklärung wird von Boje und Rosile nicht explizit als ein eigener Plot angeführt, scheint mir aber eine sinnvolle Ergänzung zu sein, weil Unternehmen nicht nur als korporative Akteure zu begreifen sind, sondern erst als Organisation ihre korporative Handlungsfähigkeit verwirklichen können).

(2) Das Ausmaß der Fehlritte wird auf Systemfehler zurückgeführt, die im Sinne einer Art von „Domino-Effekt“ alle beteiligten Unternehmen inklusive der externen Aufsichts- und Kontrollorgane in den Skandal und Bankrott mit hineinziehen (Plot 3; zu den Fehlleistungen des ökonomischen und politischen Systems ist auch Plot 7 zu rechnen, der das Geschehen als ein Remake der „Seven Sisters“⁴ von 1911 beschreibt, d.h. auf eine tief in der Geschichte der US-amerikanischen Energieindustrie verwurzelten Amoralität „räuberischer“ und skandalreicher Aktivitäten).

(3) Das akademische Bildungssystem hat es versäumt, eine rechtlich und moralisch hinreichend reflektierte Ausbildung des Managements im Rahmen der *Business Schools* zu gewährleisten (Plot 9).

(4) Das politische System hat versagt, sich dem machtvollen Einfluss großer Konzerne zu entziehen und eine Komplizenschaft der Regierung und hoher politischer Repräsentanten zu verhindern (Plot 4, 5 und 6).

(5) Verantwortlich ist das generelle Versagen des ökonomischen Systems in Form eines unkontrollierten Machtkartells global agierender Energiekonzerne oder als erneuter Beleg für das Scheitern des westlichen Kapitalismus, die Anforderungen von Ökonomie und Moralität auf angemessene Weise miteinander zu verbinden (Plot 8).

4 1911 wurde das weit verzweigte Netzwerk, das die Standard Oil Company von John D. Rockefeller in New Jersey in Form eines Trustes aufgebaut hatte, durch die US-Regierung entflochten. Die Metapher der sieben Schwestern bezieht sich auf die global führenden Erdölkonzerne Exxon, Mobil, Shell, British Petrol, Gulf, Texaco und Chevron.

Beide Erklärungsansätze – der subjektivistische wie der objektivistische – sind für sich genommen letztlich nicht überzeugend. Das im Skandalprozess publik gewordene persönliche Fehlverhalten einzelner Verantwortlicher in hohen Positionen („A few bad apples“), die sich auf Kosten der Anteilseigner, der Beschäftigten und letztlich der Allgemeinheit persönlich bereichert haben, erklärt nicht die offensichtlich rasche Verbreitung und „Normalisierung“ des Fehlverhaltens innerhalb der „Kultur“ eines Großunternehmens wie Enron, das sich nach außen hin explizit mit dem Prestige der Verantwortlichkeit und der Reputation der Businessethik präsentiert hat. Selbstverständlich wäre es soziologisch naiv, den „Code of Ethics“, den Enron noch im Juli 2000 etwas mehr als ein Jahr vor dem finanziellen Ruin verabschiedet hat, für uneingeschränkt handlungsrelevant zu halten. Aber Erklärungen, die von einer skandalösen „Unternehmenskultur“ moralischer Verfehlungen berichten, sind nicht weniger naiv, wenn sie eine erfolgreiche Manipulation jener komplexen Bedingungen einfach als gegeben unterstellen, durch die sich die gewachsene *Kultur* eines Unternehmens scheinbar problemlos instrumentell beeinflussen und für rechtswidriges Verhalten ausnutzen lässt.

Andererseits bleibt auch der objektivistische Versuch, das Fehlverhalten als ein notwendiges und durchaus normales Resultat der inneren Logik des kapitalistischen Wirtschaftssystems zu erklären, unvollständig, solange nicht erklärt wird, warum solche Skandale trotz entsprechender struktureller Restriktionen und Anreize relativ selten sind und warum es offensichtlich immer noch genügend ökonomische Akteure gibt, die sich trotz der Zwänge und Verführungen der kapitalistischen Wirtschaftspraxis moralisch einwandfrei oder gar vorbildlich verhalten. Ironischerweise lässt sich der objektivistische Ansatz, demzufolge es eine Art von innersystemischem Zwang zum Fehltritt gibt, der unter den bestehenden Wirtschaftsbedingungen unausweichlich immer wieder zu Skandalen führen wird, mit einem simplen subjektivistischen Modell verbinden, das bei den Akteuren eine unabwendbare Gier nach Geld und Macht unterstellt. Da viele, wenn nicht sogar die meisten Wirtschaftsakteure gesetzlich vorgeschriebenen Praktiken folgen, kann es jedoch keinen allgemeinen Zwang zum Fehlverhalten geben. Der Einfluss sozialer und ökonomischer Strukturen auf die Ver-

haltenspraktiken der Akteure muss somit auf einer struktur- und akteurstheoretisch komplexeren Grundlage erklärt werden als dies Subjektivismus und Objektivismus ermöglichen.

Die sozialwissenschaftlichen Analysen ökonomischer Skandale weisen zunächst in ihrer Argumentation starke Ähnlichkeiten auf zu den in der öffentlichen Diskussion der Massenmedien verbreiteten Erklärungsformen. Im Anschluss an Swedberg (vgl. 2005b: 201f.) lassen sich die theoretischen Ansätze zur soziologischen Erklärung von Wirtschaftsskandalen im Wesentlichen zwei populären Varianten zuordnen: Einerseits wird psychologisch argumentiert und subjektive Motive, an vorderster Stelle die persönliche Gier der Akteure, als Ursache von Wirtschaftsskandalen betrachtet, andererseits werden objektive Strukturen verantwortlich gemacht, so dass der Skandal als eine unvermeidliche Eigenschaft des ökonomischen Systems begriffen wird, wodurch gesetzliche Gegenmaßnahmen letztlich als illusorisch erscheinen müssen.⁵

Als ein soziales Geschehen lässt sich ein Skandal nicht über die individuellen Absichten und Gefühle der Handelnden erfassen (Hondrich 2002: 17): „Der Skandal selbst verwandelt diese subjektiv-individuellen Sinngebungen in etwas anderes, nämlich in objektiv-kollektive Konsequenzen; in einen Sinn, der als Resultante vieler widerstrebender Kräfte gar nicht vorhersehbar ist.“ Angesichts der „Transintentionalität“ (Schimank 2000: 186) sozialer Gebilde kann sich ein Skandal gegenüber den Intentionen der Akteure verselbständigen. Seine Entstehung, seine Ergebnisse und sein spezifischer Ablauf bleiben aber prinzipiell von den Dispositionen und Praktiken der Handelnden abhängig. Die jeweilige Eigendynamik des sozialen Prozessverlaufs von Skandalen lässt sich damit weder aus den Motiven einzelner Handelnder ableiten

5 Swedberg selbst bevorzugt eine dritte Variante, bei der ökonomische Skandale als Resultat verschiedener sozialer Mechanismen erklärt werden, die möglicherweise zusammenwirken, aber nicht notwendigerweise in allen Fällen die gleichen sein müssen (Swedberg 2005b: 201f.). Angesichts der Multikausalität und empirischen Offenheit bietet dieser mechanistische Ansatz eine fruchtbare Alternative zur Einseitigkeit subjektivistischer und objektivistischer Erklärungsmodelle. Allerdings ist dieser dritte Analyseweg bislang von Swedberg weder theoretisch ausformuliert noch für die Skandalforschung operationalisiert worden.

noch aus den gesellschaftlichen „Funktionen des Skandals“ (Hondrich) vorherbestimmen. Aus praxistheoretischer Perspektive ist der Skandal als eine besondere Form sozialer Praxis durch die Relation zwischen den besonderen Handlungsbedingungen des jeweiligen sozialen Feldes und der in diesem Feld operierenden Akteure zu begreifen, deren Handlungsorientierungen durch die aktuelle Beziehung zwischen Feldstrukturen und Dispositionen des Habitus beeinflusst werden.

Was den Wandel objektiver Wirtschaftsstrukturen als Ursache von Skandalen betrifft, so wird die Verbreitung rechtswidriger Geschäftspraktiken in der wirtschaftssoziologischen Argumentation häufig in einen kausalen Zusammenhang gebracht mit dem Mythos und der Verbreitung des so genannten Shareholder-Value-Konzepts (vgl. z.B. Dobbin/Zorn 2005a/b, Clemens 2005, Mizruchi/Kimeldorf 2005; Fligstein 2005), das im Laufe der 1990er Jahre zumindest in den börsennotierten Aktiengesellschaften zu einem primären Bezugspunkt für eine neuartige Rationalitätsauffassung und Legitimitätsquelle des Managementverhaltens geworden ist. Gleichzeitig wird in der Wirtschaftssoziologie aber auch eine Überwindung der exklusiven Gegenüberstellung subjektivistischer und objektivistischer Erklärungsansätze verfolgt. Dabei wird beispielsweise die Bedeutung kollektiver Akteure betont, denen es gelingt, ihre eigennützigen Gruppeninteressen an einer Erhöhung des Aktienwertes in ein allgemein verbindliches und als legitim anerkanntes Allgemeininteresse umzuwandeln, das die Beschäftigten (Altersvorsorge über Pensionsfonds) ebenso wie das Management (Einkommenszuwachs per Aktienoption) zu Komplizen des Wandels der strategischen Orientierung großer Unternehmen von der Diversifizierung zum Shareholder-Value gemacht hat (vgl. Dobbin/Zorn 2005a/b). Die treibende Kraft für die Verbreitung des Shareholder-Values und damit verbundene Tendenzen zu illegalen Verhaltensweisen ist aber nicht bei den Shareholdern selbst zu suchen, sondern bei einer neu aufgestiegenen professionellen Elite im Bereich des Finanzmarktes, bestehend aus institutionellen Investoren, Wertpapieranalysten und Spezialisten für feindliche Übernahmen, die alle ein starkes Interesse an einem Wandel der Unternehmensstrategie in Richtung auf eine kompromisslose Erhöhung kurzfristiger Renditen zur Steigerung des Aktienwertes haben (vgl. Dobbin/Zorn 2005a/b).

Die Frage, *wie* es bestimmten professionellen Akteuren gelingt, ihre besonderen Interessen und ihre neuartige Interpretation ökonomischer Rationalität und Effizienz im ökonomischen Feld gegenüber konkurrierenden Interessen und Vorstellungen durchzusetzen, erscheint mir als ein Schlüsselproblem der soziologischen Erklärung von Wirtschaftsskandalen. Notwendig ist dabei insbesondere die Berücksichtigung symbolischer Macht- und Herrschaftsbeziehungen. Dobbin und Zorn (2005a: 194f.) verweisen auf die Fähigkeit bestimmter Akteursgruppen (Finanzprofis), durch Veränderung der Anreizstrukturen die Interessen anderer Akteure (z.B. Anteilseigner) direkt zu beeinflussen, aber auch indirekt, vermittelt über die legitime Definition von (allgemeinen) Interessen, auf die Handlungsorientierungen der Akteure einzuwirken. Das vorliegende Erklärungsszenario ist aber noch nicht hinreichend detailliert ausgearbeitet, insbesondere was die Berücksichtigung symbolischer Machtprozesse und Herrschaftsformen betrifft. Hier bietet die Praxistheorie mit ihrer Kapitalkonzeption und der „Analyse in Feldbegriffen“ (Bourdieu) viel versprechende Anknüpfungspunkte für eine macht- und herrschaftstheoretisch fundierte sowie kultursoziologisch informierte Analyse ökonomischer Skandale.

3 Praxistheoretische Perspektiven für eine Soziologie des Wirtschaftsskandals

Die Analyse wirtschaftssoziologischer Ansätze zur Erklärung von ökonomischen Skandalen und rechtswidrigem Verhalten in Unternehmen hat gezeigt, dass es einen Erweiterungsbedarf wirtschaftssoziologischer Theorien für die Untersuchung der Ordnung von Märkten gibt. Im Folgenden können nur einige Ansatzpunkte skizziert werden für eine Nutzung praxistheoretischer Perspektiven im Rahmen einer Soziologie des Skandals. Ich möchte mich dabei auf zwei zentrale Aspekte beschränken, die bei einer Analyse von Wirtschaftsskandalen relevant erscheinen. Erstens sind ökonomische Skandale in einen macht- und distinktionstheoretischen Zusammenhang mit der Verletzung von Statuserwartungen zu stellen, weil hochgestellte Repräsentanten statt der Vertretung öffentlicher Interessen ihren egoistischen Eigennutz verfolgen. Zweitens sind die symbolischen Machtressourcen mächtiger Akteursgruppen zu be-

rücksichtigen, die mit ihrer Verfügung über kulturelles und symbolisches Kapital kognitive und normative Wissensordnungen beeinflussen, um legitime Deutungen ökonomischer Praxis als angemessen oder skandalös durchsetzen zu können.

In einer soziologischen Untersuchung von Skandalen hat Karl-Otto Hondrich gezeigt, dass es bei der Skandalisierung immer um Wertkonflikte geht, und zwar „um Grenzen zwischen den Lebenssphären wie Politik und Recht, Politik und Wirtschaft, Politik und Privatheit – Grenzen, die durch Machtübergriffe einer Sphäre auf andere Sphären verletzt werden“ (Hondrich 2002: 46; vgl. auch S. 13f., 155 und 157f.). Die Überschreitung oder Verletzung moralisch bewerteter Grenzen zwischen „Lebenssphären“ (Hondrich im Anschluss an Weber), „Funktionssystemen“ (Luhmann) oder „sozialen Feldern“ (Bourdieu) bietet einen wichtigen Anhaltspunkt für eine Analyse von Skandalen. Aus praxistheoretischer Sicht geht es dabei immer um unscharfe und fließende, von Akteuren umkämpfte und symbolisch legitimierte Grenzziehungen. Die Kategorie der Grenze lässt sich dabei nicht nur auf das Ausmaß der *Autonomie* sozialer Felder beziehen, deren Eigenständigkeit bei einem Übergriff der fremden Logik anderer Felder auch durch moralische Empörung verteidigt wird. Skandale sind ein Indiz für den Autonomiegrad sozialer Felder und ein wichtiger Indikator für misslungene Versuche, die Grenzen zwischen sozialen Feldern auf eine illegitime Weise zu überschreiten.

Allerdings reicht es für die Skandalisierung ökonomischer Praktiken nicht aus, wenn der Fehltritt nur der in einem Feld vorherrschenden Logik (Bourdieu: *nomos*) widerspricht oder die Trennung funktionspezifischer Code-Werte eines Systems und die damit verbundene Codierung symbolisch generalisierter Kommunikationsmedien „sabotiert“ (Luhmann 1997: 404f.). Die Verfehlung muss zugleich „hochgestellten“ Akteuren zugerechnet werden, die sich *als Machthaber* eine Verletzung der mit ihrem Amt oder ihrer sozialen Position verbundenen Erwartungen erlauben. Was Sighard Neckel (1986: 599) als Kerngehalt politischer Skandale bezeichnet, gilt grundsätzlich auch für den ökonomischen Skandal: es geht um das „Verhältnis zur Moral zwischen sozialen Gruppen, deren gesellschaftliche Machtbefugnisse asymmetrisch verteilt sind.“ Daraus folgt meine These, dass eine Verfehlung im ökonomischen Feld nur

dann eine Skandalkommunikation provozieren kann, wenn die *sachliche Dimension* horizontaler Relationen zwischen unterschiedlichen sozialen Feldern (oder System-Umwelt-Differenzen im Sinne Luhmanns), zusammen mit der *sozialen und symbolischen Dimension* statusbezogener Machtunterschiede (Bourdieu) wirksam wird.

Der erste Ansatzpunkt einer praxistheoretischen Analyse von Wirtschaftsskandalen ist damit die macht- und distinktionstheoretische These, dass eine zunächst geheime Verfehlung genau dann einen öffentlichen Skandal hervorruft, wenn das Fehlverhalten Akteuren zugerechnet werden kann, die vom sozialen Status ihrer Feldposition her als „hochgestellte“ Repräsentanten gelten (z.B. prominente, prestigereiche Manager in Unternehmen mit einem hohen symbolischen Kapital an Ehre, Prestige und Reputation). Die kollektive Entrüstung entzündet sich dabei vor allem an dem Missbrauch des Kredits an symbolischer Anerkennung und der Verletzung der Prinzipien sozialer Delegation und Repräsentation (Bourdieu 1989; Neckel 2005), wenn die Machthaber überführt werden können, ihre hohe Statusposition, die einem „allgemeinen“ Interesse unterworfen ist (z.B. der Informationspflicht für Anleger, der Sorgfaltspflicht für zukünftige Pensionäre oder der Neutralität der Finanzaufsicht und Wirtschaftsprüfung), für egoistische Interessen missbraucht zu haben (z.B. für die persönliche Bereicherung im Rahmen von so genannten Interessenkonflikten oder Insidergeschäften).

Übliche Erklärungsangebote, die persönliche Gier oder strukturelle Zwänge als Ursachen skandalöser Verhaltenspraktiken verantwortlich machen, vernachlässigen den entscheidenden Prozess einer „Normalisierung“ oder „Neutralisierung“ des Fehlverhaltens (vgl. am Beispiel der Korruption: Ashforth/Anand 2003; Anand/Ashforth/Joshi 2004; Granovetter 2004), der im Organisationskontext großer Unternehmen im Vorfeld des Skandals geleistet wird, analytisch aber unter dem Verweis auf eine obskure „Kultur“ des Unternehmens eher verdunkelt wird. Angesichts bestehender Interpretationsspielräume bei der Definition von Korruption wird die Bedeutung kollektiver Glaubens- und Wissenssysteme deutlich, durch die ambivalente ökonomische Praktiken auf eine kollektiv verbindliche Weise kognitiv und normativ als skandalös oder angemessen interpretiert werden.

Der zweite Ansatzpunkt für eine praxistheoretische Analyse von Wirtschaftsskandalen liegt in der Berücksichtigung symbolischer Machtressourcen für die Beeinflussung kognitiver und normativer Wissensordnungen. Eine moralische Empörung kann nur dort entstehen, wo zweifelhafte Praktiken mit einer gewissen Evidenz und Legitimität als Fehlverhalten interpretiert und als moralisch verwerflich bewertet werden können. Am Beispiel der Korruption lässt sich ein Kernproblem der Soziologie des Skandals verdeutlichen: die grundlegende Ambivalenz der legitimen Bewertung ökonomischer Praktiken an der unscharfen Grenze zwischen dem gerade noch Erlaubten und dem schon nicht mehr Zulässigen.

Wie Pierre Bourdieu (2006) am Beispiel der staatlichen Regulierung und praktischen Umsetzung des Baurechts in Frankreich zeigen kann, bieten gesetzliche Regelungen und Verwaltungsvorschriften genügend Spielräume für strategische Praktiken, in denen die Verbindlichkeit der Geltung und die Ausnahme von der Regel als Waffe und Einsatz im Spiel um die legitime Auslegung von Normen dienen. Die wegen der Komplexität und Elastizität der Praxis des Einzelfalls und der Unvorhersehbarkeit des Einzelfalls der Praxis immer notwendigen „Lücken des Gesetzes“ offenbaren, dass „das Spiel mit der Regel Bestandteil der Spielregel ist“ (Bourdieu 2006: 24). Nur in seltenen Fällen muss das geltende Recht tatsächlich gebrochen werden, solange sich durch ein „Spiel mit der Vorschrift“ (Bourdieu) genügend Möglichkeiten für eine „Umgehung des Rechts“ (Bourdieu) bieten. Dabei ist es fraglich und empirisch zu untersuchen, wo genau die Gefälligkeit eines Gabentausches endet und wo präzise die eigennützige Vorteilsnahme beginnt. Als Komponente einer symbolischen Ökonomie zeichnet sich der Gabentausch ja gerade dadurch aus, dass keine unmittelbare Gegenleistung erwartet wird und der Erweis der Dankbarkeit im Verlaufe der zeitlichen Ausdehnung der Erwiderng viel zu unbestimmt bleibt, um damit zweckrational rechnen zu können (vgl. zum Gabentausch Mauss 1990, Bourdieu 1987: 180ff.).

Zu klären bleibt noch, welchen Stellenwert die kognitiven und normativen Grundlagen der Ordnung von Märkten in der Praxistheorie von Bourdieu gewinnen. Im Anschluss an Max Weber (1980: 16ff. und 181ff.) ist der Ordnungsbegriff für solche Regelmäßigkeiten der sozialen Praxis reserviert, die mit einer impliziten oder

expliziten Vorstellung der *Vorbildlichkeit* oder *Verbindlichkeit* sozialer Handlungen und Beziehungen verbunden sind. Daraus folgt, dass nur dort von einer Ordnung wirtschaftlicher Aktivitäten gesprochen werden kann, wo der praktische Sinn an dem Glauben an die Legitimität bestimmter Verhaltenszumutungen orientiert ist. Aus institutionentheoretischer Sicht unterliegen regelmäßige Handlungsmuster wie beispielsweise Routinen oder Gewohnheiten an sich noch keiner „Ordnung“. Der Ordnungscharakter wird erst dort wirksam, wo die sozialen Praktiken nicht nur regelmäßig erscheinen, sondern auch über die kognitiven und normativen Zumutungen eines *Ethos* koordiniert werden und wo die Sinnhaftigkeit von Praktiken auf Seiten der Akteure nach ihrer „Praktikabilität“ und „Schlüssigkeit“ bewertet wird (Bourdieu 1987: 157f.).⁶

Praktikabel sind Verhaltensweisen immer dann, wenn sie „im Sinne von bequem, d.h. leicht zu beherrschen und zu handhaben sind, weil sie einer einfachen und ökonomischen Logik gehorchen“ (Bourdieu 1987: 158), was eine nach aller Erfahrung und Situationseinschätzung leichte und wahrscheinlich erfolgreiche Realisierbarkeit verspricht. *Schlüssig* sind Praktiken genau dann, wenn in ihnen „Prinzipien“ wirksam werden, die „zugleich in sich logisch und mit den objektiven Bedingungen vereinbar“ sind (Bourdieu 1987: 157).

Die „*praktische Schlüssigkeit*“, von der Bourdieu (1987: 157) spricht, ist ein Ordnungsprinzip, das bei den Akteuren nur im praktischen Zustand verfügbar ist. Werden in der Handlungspraxis kognitive und normative Handlungsmaximen berücksichtigt, so müssen diese keine exakte ethisch-reflexive Kohärenz aufweisen, sondern es genügt eine vage Übereinstimmung oder Improvisation, die den kollektiven und

6 Seit der „kognitiven Wende“ zum „*New Institutionalism*“ (Powell/DiMaggio 1991; vgl. Florian 2006, 2008) wird in der (Organisations-) Soziologie die kognitive Seite institutioneller Regelmäßigkeiten als eigenständige Form der Handlungsorientierung stärker (zuweilen sogar ausschließlich) gegenüber der normativen Komponente betont, die der „alte“ Institutionalismus im Anschluss an Talcott Parsons bevorzugt hat. Da in der sozialen Praxis sowohl kognitive wie normative Ordnungsdimensionen – häufig gerade in ihrem Zusammenspiel – wirksam werden, ist eine dichotome Gegenüberstellung von kognitiven und moralischen Wissensmomenten irreführend (vgl. Florian 2008).

individuellen Stilisierungsformen ungefähr entspricht, damit darin die „Logik“ und der „Ethos“ der Praxis in einer hinreichenden Konsistenz (immer wieder) erkennbar bleibt. Die praktischen Klassifizierungsprinzipien des Habitus „sind *immer zugleich* logisch und axiologisch, theoretisch und praktisch (sobald wir schwarz und weiß sagen, sagen wir auch gut und böse)“ (Bourdieu 1993: 127). Das in den Dispositionen des Habitus inkorporierte *Ethos* ist eine „zu Hexis, Geste, Haltung gewordene Moral“ (Bourdieu 1993: 127). Bourdieu unterschätzt jedoch die Kompetenzen und Möglichkeiten vieler Akteure, die Praktikabilität und Schlüssigkeit ihrer Praktiken besonders in Krisensituationen einer Überprüfung zu unterziehen und ihre Verhaltensweisen zu ändern – selbstverständlich im Rahmen der durch Habitus und Kapitalbesitz verfügbaren Anpassungs- und Veränderungschancen.

Die soziale Ordnung eines Marktes zeichnet sich somit dadurch aus, dass von den Akteuren, die in diesem ökonomischen Feld erfolgreich sein wollen, bestimmte kognitive Orientierungen als Normalität vernünftiger Verhaltensweisen erwartet werden (z.B. Zweckrationalität und Ausrichtung auf ökonomische Effizienz bei Weber; „Geschäft ist Geschäft“ als *nomos* des praktischen Sinns wirtschaftlicher Vernunft bei Bourdieu; Kodierung über Zahlung/Nicht-Zahlung bei Luhmann). Solche Normalitätserwartungen können aber auch ausdrücklich normativ eingefordert werden als Verpflichtung zur Berücksichtigung ökonomischer Rationalität oder moralischer Maximen (z.B. durch explizite *Ermahnung* zu „rationalem“, „vernünftigem“ oder „ehrenhaftem“ Verhalten, durch Einforderung wirtschaftlich und moralisch „angemessener“ Verhaltensweisen bis hin zur Androhung der Entlassung oder Aufkündigung der ökonomischen Zusammenarbeit). Für ein umfassendes wirtschaftssoziologisches Verständnis der sozialen Ordnung von Märkten reicht es nicht aus, nur die im engeren Sinne moralisch-normativen und rechtlich verfassten Geltungsansprüche zu berücksichtigen. Die *kulturellen* Grundlagen von Märkten als kognitive Ordnung des ökonomischen Wissens (samt der Inkorporierung praktischer Präferenzen in den Handlungsdispositionen unterschiedlicher Habitusformen), die *sozialstrukturellen* Voraussetzungen der ungleichen Verteilung verschiedener Kapitalressourcen (Kapitaltheorie) und die *politischen* Bedingungen wirtschaftlicher Konkurrenzkämpfe

(Märkte als soziale Kräfte- und Kampffelder) müssen bei einer praxistheoretischen Analyse der „Ordnung“ von Märkten berücksichtigt werden.⁷

Die skizzierten Ansatzpunkte für eine praxistheoretische Analyse ökonomischer Skandale haben gezeigt, dass soziale Macht- und Statusdifferenzen sowie symbolische Macht- und Herrschaftsformen eine zentrale Bedeutung für die soziologische Erklärung der Genese von Skandalen haben. Abschließend soll nun erörtert werden, inwieweit sich Wirtschaftsskandale als Indikator für einen Strukturwandel von Herrschaft eignen.

4 Wirtschaftsskandale als Indikator für einen Strukturwandel von Herrschaft?

Ist von einem Strukturwandel der Herrschaft die Rede, ist zunächst zu klären, welche Arten von Strukturen und welche Formen von Herrschaft gemeint sind, für die ein Wandel diagnostiziert wird. Worauf genau beziehen sich aktuelle Veränderungen bei der Herstellung und Durchsetzung von Ordnungen, die als Wandel von Herrschaftsformen interpretiert werden? In den letzten zehn Jahren wird das Konzept des Strukturwandels in der soziologischen Literatur häufig in den Zusammenhang von Veränderungen im Bereich der politischen Massenkommunikation gestellt und dabei insbesondere mit Blick auf die Auswirkungen auf das Feld der politischen Willensbildung und der Durchsetzung politischer Interessen benutzt. Ausgehend von einer Beschleunigung der Medienkommunikation und einem wachsenden Wettbewerbsdruck zur öffentlichen Inszenierung und medialen Produktion von Ereignissen wird ein „Strukturwandel der Politik“ (Münch 1997: 696) proklamiert und eine *neue* Phase im „Strukturwandel der Öffentlichkeit“ identifiziert (vgl. z.B. Münch 1997: 704; Imhof 2003).

⁷ Netzwerk- und handlungstheoretisch orientierte Marktkonzepte haben Erklärungsprobleme, wenn der Umfang und die Reichweite der Marktrelationen weit über die lokale Kopräsenz und die wechselseitige Beobachtbarkeit in der „Arena“ (Beckert) sichtbarer Interaktionen hinaus reicht. Hier kann die praxistheoretische „Analyse in Feldbegriffen“ (Bourdieu/Wacquant 1996: S. 136) ihre Vorzüge ausspielen.

Unter dem Eindruck der durch die Massenmedien forcierten Inszenierung und Produktion von Ereignissen spricht Richard Münch (1997) von einem „Strukturwandel der politischen Macht“, der in einer Zersetzung der formell legitimierten Macht und ihrer Transformation zu einer massenmedial erzeugten „Stimmungsmacht“ zum Ausdruck kommt. Veränderungen im politischen Feld werden dabei in einem Zusammenhang betrachtet mit Vorgängen im Bereich der öffentlichen Kommunikation, die auf einer Ökonomisierung und Kommerzialisierung öffentlicher Meinungsbildung und einer Verschärfung des Konkurrenzdrucks auf den Medienmärkten basieren. Entwicklungen bei den Massenmedien haben zwar zu einer Erweiterung der Reichweite öffentlicher Kommunikation geführt, dabei aber den Kommunikationsprozess von einer aktiven Beteiligung (insbesondere der Eliten) an öffentlichen Diskursen auf den passiven Konsum von Medienberichten umgestellt. Der Wandel von Herrschaftsformen wird damit als eine „neue Stufe“ des einst von Jürgen Habermas (1962) analysierten Strukturwandels der Öffentlichkeit interpretiert (vgl. Münch 1997: 704). Hinsichtlich der starken Emotionalisierung (Empörung) bei Wirtschaftsskandalen stellt sich aber die nur empirisch zu beantwortende Frage, inwieweit das passive Publikum als Öffentlichkeit im Prozessverlauf der Skandalisierung aus seiner Lethargie des Medienkonsums herausgerissen wird und tatsächlich eine aktivere Rolle spielen kann oder ob die öffentliche Entrüstung durch eine bloß publizierte Empörung von Medienprofis als Repräsentanten „der“ Öffentlichkeit lediglich virtuell inszeniert und für die Dauer des Skandalverlaufs simuliert wird.⁸

Auch Kurt Imhoff (2003) sieht einen *neuen* Strukturwandel der Öffentlichkeit, der im Kern auf einer „*Ausdifferenzierung*“ der Massenmedien aus dem politischen System und einer Koppelung der Medien an die Marktlogik des Wirtschaftssystems beruht (Imhof 2003: 403, Imhof 2006). Die Entwicklungsdynamik dieses strukturellen

⁸ An dieser Stelle kommen neben der Öffentlichkeit der herkömmlichen Massenmedien auch neue Formen internetgestützter Massen-Kommunikation zum Tragen. Inwieweit beispielsweise Internet-Foren und Weblogs zu einer Stärkung der Skandalisierung führen und die Skandalkommunikation der Massenmedien medienüberschreitend beeinflussen, ist im Einzelfall jedes Skandals empirisch zu untersuchen.

Wandels, der auf eine „Neukonstituierung des Politischen“ hinausläuft, wird im Wesentlichen durch eine „wechselseitige Instrumentalisierung von Politik und Medien“, durch eine „Repolitisierung der Ökonomie“ und durch eine Entdifferenzierung zwischen dem politischen Geltungsbereich und der öffentlichen Kommunikation angetrieben (vgl. Imhof 2003: 402).

Entscheidend für die Auswirkungen des Strukturwandels ist die Entwicklung des jeweiligen Autonomie- und Verflechtungsgrades des journalistischen, politischen und ökonomischen Feldes. Für die Einschätzung von Veränderungen in der Autonomie des Mediensystems und journalistischen Feldes müssen die *Paradoxien* gegenläufiger Bewegungen berücksichtigt werden (vgl. hierzu Imhof 2003: S. 404): *Ausdifferenzierungsprozesse* zwischen Medien und Politik werden durch eine stärkere Bindung des Mediensystems an die ökonomische Logik des Nachrichtenmarktes durchkreuzt („*Entdifferenzierung*“ durch Ökonomisierung und Kommerzialisierung der Massenkommunikation), was im Effekt zu einer Zunahme der Skandalisierungsbereitschaft in den Massenmedien führt. Der wachsende Einfluss der Wirtschaft auf die Logik des journalistischen Feldes wird aber gleichzeitig mit einer zunehmenden Politisierung und Moralisierung der Ökonomie erkauft, was wiederum die Autonomie und Eigenlogik des ökonomischen Feldes durch die Legitimierung nicht-ökonomischer Anforderungen reduziert. Die Deregulierung der wirtschaftlichen Praktiken wird dabei durch eine „moralische Regulation“ (Imhof 2006) abgelöst, die das wirtschaftliche Handeln einerseits moralisch kontaminiert (z.B. durch die moralische Aufladung des Konsums, durch die Nutzung von Moral im Bereich des Marketings, durch den Einsatz von ethischen Kriterien bei der Bewertung und dem Rating von Unternehmen sowie durch zertifizierbare Moralprogramme, die über das symbolische Kapital der Reputation potenzielle materielle oder symbolische Profite versprechen). Andererseits wird diese Regulierung als „Moralfalle“ wirksam, weil die moralische Aufladung wirtschaftlicher Praktiken zu einer zunehmenden „Skandalisierung moralischer Defizienz“ (Imhof 2006: 14) führt. Offen bleibt, ob sich die paradoxen Prozesse und gegenläufigen Tendenzen gegenseitig aufheben und wie letztlich eine Bilanzierung der

unterschiedlichen Einflüsse zu werten ist: als Zunahme oder als Reduzierung der Skandalisierung wirtschaftlicher Akteure.

Auch wenn Skandale zu Recht als maßgebliche Indikatoren für die Analyse gesellschaftlichen Wandels betrachtet werden (z.B. Imhof 2000, 2002a), hat die Analyse von Wirtschaftsskandalen gezeigt, dass hier die Wissensbestände der Soziologie noch große Lücken und Defizite aufweisen. Insbesondere das Zusammenspiel zwischen dem journalistischen, politischen und ökonomischen Feld bei der Entstehung und dem Ablauf der Skandalkommunikation ist bislang kaum erforscht.⁹ Dies mag zum einen an einer innersoziologischen Arbeitsteilung liegen, die Kommunikationsbarrieren erzeugt für den Diskurs und Wissensaustausch zwischen der Wirtschaftssoziologie, der Kommunikations- und Mediensoziologie und der politischen Soziologie. Die Wirtschaftssoziologie begnügt sich bislang mit einer Analyse des Fehlverhaltens ökonomischer Akteure. Ob daraus ein Skandal entsteht, blendet sie aus, weil dies als ein Thema der Kommunikations- und Mediensoziologie erscheint. Damit werden aber auch mögliche Rückwirkungen und Verstärkungseffekte vernachlässigt, die aus der öffentlichen Skandalkommunikation resultieren und die Veränderungen im ökonomischen Feld provozieren können (z.B. hinsichtlich der Dichte und Kontrolle gesetzlicher Regulierungen oder mit Blick auf das Niveau moralischer Anforderungen, mit dem wirtschaftliches Handeln konfrontiert wird). Die Kommunikations- und Mediensoziologie befasst sich dagegen vorrangig mit dem Skandal selbst als einer Ereigniskette öffentlicher Kommunikationsprozesse und mit dem Beitrag, den die strukturellen Bedingungen der Nachrichtenproduktion von Massenmedien hierfür leisten. Im

9 Bemerkenswert ist, dass die Bedeutung der Massenmedien und der öffentlichen Skandalkommunikation in der wirtschaftssoziologischen Analyse von Skandalen so gut wie keine Rolle spielt (vgl. z.B. Dobbin/Zorn 2005a/b, Clemens 2005, Mizruchi/Kimeldorf 2005; Fligstein 2005). Genau betrachtet befasst sich die Wirtschaftssoziologie (mit wenigen Ausnahmen wie z.B. Swedberg 2005b) nicht näher mit dem Skandal als solchem, sondern nur mit der Erklärung der gesetzwidrigen Verhaltensweisen und Interessenkonflikte, die in der Ökonomie zu Skandalen geführt haben. Der Wirtschaftsskandal als ein gesellschaftlicher Kommunikationsprozess, in dem moralische Wertvorstellungen als vorrangige Wahrnehmungs- und Bewertungsgrundlage wirksam werden, wird dabei selbst nicht zum Gegenstand der wirtschaftssoziologischen Analyse.

Aufmerksamkeitswettbewerb sind *ökonomische* Skandale nur ein Thema unter vielen konkurrierenden Nachrichteninhalten, die sich skandalisierungsfähig zeigen. Aufgrund der traditionellen Nähe zum politischen Feld und den höheren Prominenz- und Personalisierungseffekten politischer Repräsentanten genießen politische Skandale im journalistischen Feld eine höhere Aufmerksamkeit als dies bislang für Wirtschaftsskandale der Fall ist.

Dies scheint sich aber in letzter Zeit zu ändern. Die Ethik von Unternehmen und die Moral von Managern sind zunehmend in den Aufmerksamkeitsfokus der Wirtschaftsberichterstattung geraten. Offen bleibt, ob dies insgesamt für eine künftige Zunahme von Wirtschaftsskandalen spricht. Ungewiss ist auch, ob daraus ein neuer Strukturwandel ökonomischer Herrschaft resultiert, der den Mythos und die Folgen des Shareholder-Value-Kapitalismus durch eine neue wirtschaftliche Rationalitäts- und Effizienzauffassung verdrängt, in der die Moralität gesellschaftlicher Verantwortlichkeit bei der Bewertung wirtschaftlicher Praktiken eine stärkere Bedeutung gewinnt (z.B. als *Corporate Social Responsibility*). Klar sollte allerdings sein, dass solch ein Strukturwandel von Herrschaft in jedem Fall von starken Akteursgruppen (in die Unternehmen hinein) getragen werden muss, damit es dank überlegener symbolischer Macht- und Herrschaftsressourcen gelingt, Interessen des Gemeinwohls in legitime Eigeninteressen der Wirtschaft zu verwandeln.

Das hier gewählte Beispiel der Wirtschaftsskandale zeigt, dass sich der Strukturwandel von Herrschaft auf Prozesse der Gefährdung und Wiederherstellung von Marktordnungen beziehen lässt. Illegale ökonomische Verhaltensweisen und dubiose Geschäftspraktiken destabilisieren die soziale, kulturelle und politische Ordnung von Märkten. Skandale sind ein wichtiges Indiz dafür, inwieweit das „Moralisch-Kulturelle“ tatsächlich eine „Vor-Macht“-Stellung gegenüber dem Politischen und Ökonomischen gewinnt (vgl. Hondrich 2002: 153). Beim gegenwärtigen Kenntnisstand muss es jedoch offen bleiben, ob und wie weit die Macht des Geldes und der Politik im Skandal tatsächlich gebrochen wird durch die „höhere Macht der Moral“ (Hondrich 2002: 156). Die relative Stärke der Moral kann sich nicht nur in der Außeralltäglichkeit des Skandals beweisen, wenn Repräsentanten mächtiger Weltkonzerne

wie beispielsweise Siemens zur öffentlichen „Beichte“ (Sueddeutsche.de 2007) und Buße bewegt werden, sondern sie muss sich auch in der Alltagspraxis bewähren, wenn sie durch Prozesse der „Normalisierung“ illegitimer Verhaltensweisen herausgefordert wird.

Mit der Analyse von Skandalen liegt der Untersuchungsfokus auf Prozessen der Wiederherstellung (Reproduktion) und Transformation verletzter Ordnungen im Medium öffentlicher Kommunikation. Meine These ist, dass es für eine angemessene Erklärung der Entstehung, des Verlaufs und der Beendigung von Wirtschaftsskandalen erforderlich ist, die getrennten Wissensbestände der Wirtschaftssoziologie, der politischen Soziologie sowie der Kommunikations- und Mediensoziologie stärker zu integrieren. Eine umfassende *Soziologie des Skandals* muss dies leisten und sollte dabei von der Leitidee ausgehen, dass Skandale aus Grenzüberschreitungen zwischen sozialen Feldern bzw. „Funktionssystemen“ resultieren, die aus moralischen Gründen abgelehnt werden.

Abschließend muss der Beitrag der (wirtschafts-) soziologischen Theoriebildung zu den Defiziten einer Soziologie des Wirtschaftsskandals moniert werden. Das stillschweigende Einverständnis, sozialen Wandel primär als einen Prozess der Rationalisierung und Ausdifferenzierung autonomer Sphären oder Funktionssysteme zu begreifen, die einer strikten Eigenlogik folgen, hat die Analyse gegenläufiger Entwicklungen erschwert und damit vor allem die Erforschung von Skandalen gehemmt, die an der umstrittenen Grenze zwischen Funktionssystemen zu lokalisieren sind und eher als ein Indikator für Prozesse der *Entdifferenzierung* interpretierbar sind. Ich hoffe, dass mein Versuch, die Bedeutung von Wirtschaftsskandalen für die Ordnung von Märkten zu begründen und die Praxistheorie für die Analyse des Wandels symbolischer Herrschaftsformen zu nutzen, dazu anregt, die unsichtbaren Grenzen eingefahrener soziologischer Perspektiven zu überschreiten und unsere Wissensdefizite über ökonomische Skandale in Zukunft zumindest ein Stück weit zu verringern.

Literatur

- Anand, Vikas/ Blake E. Ashforth/Mahendra Joshi (2004): Business as Usual: The Acceptance and Perpetuation of Corruption in Organizations. In: *Academy of Management Executive*, Vol. 18 (2), S. 39-53.
- Ashforth, Blake E./Vikas Anand (2003): The normalization of corruption in organizations.. In: Kramer, R. M./Staw, B.M. (Hrsg.): *Research in Organizational Behavior*, Vol. 25, S. 1-52.
- Aspers, Patrik (2005): Status Markets and Standard Markets in the Global Garment Industry. Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung (MPIfG) Köln, MPIfG Discussion Paper 05/10, November 2005.
URL: http://www.mpi-fg-koeln.mpg.de/pu/mpifg_dp/dp05-10.pdf; November 2007.
- Barlösius, Eva; Philipps, Axel (2006): „Eine Zeit lang haben wir kein Rindfleisch gegessen“. BSE zwischen Alltagsbewältigung, politischer Krise und medialer Skandalisierung. In: *Zeitschrift für Agrargeschichte und Agrarsoziologie*, Jg. 54, H. 2, S. 23–35.
- Beckert, Jens (1996): Was ist soziologisch an der Wirtschaftssoziologie? Ungewißheit und die Einbettung wirtschaftlichen Handelns. In: *Zeitschrift für Soziologie*, Vol. 25, S. 125-146.
- Beckert, Jens, 2006: The Moral Embeddedness of Markets. In: Betsy Jane Clary/Wilfred Dolf-sma/Deborah M. Figart (eds.), *Ethics and the Market: Insights from Social Economics*. London: Routledge, S. 11-25.
- Beckert, Jens (2007): Die soziale Ordnung von Märkten. In: Beckert, Jens/Rainer Diaz-Bone/Heiner Ganßmann (Hrsg.): *Märkte als soziale Strukturen*. Frankfurt am Main: Campus, S. 43-62.
- Beckert, Jens/Dequech, David (2006): Risk and Uncertainty. In: Beckert(Jens/Milan Zafirovski (Hrsg.): *International Encyclopedia of Economic Sociology*. London and New York: Routledge, S. 582-587.
- Blomert, Reinhard (2003): Die Habgierigen. Firmenpiraten, Börsenmanipulation Kapitalismus außer Kontrolle. München: Kunstmann.
- Boje, David M./Grace Ann Rosile (2002): Enron Whodunit? In: *ephemera*, Vol. 2 (4), S. 315-327.
- Bourdieu, Pierre (1987): *Sozialer Sinn. Kritik der theoretischen Vernunft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Bourdieu, Pierre (1989): Delegation und politischer Fetischismus. In: Ebbighausen, Rolf/Sighard Neckel (Hrsg.): *Anatomie des politischen Skandals*. Frankfurt am Main: Suhrkamp, S. 36-54.
- Bourdieu, Pierre (1990): *Was heißt sprechen? Die Ökonomie des sprachlichen Tausches*. Wien: Braumüller.
- Bourdieu, Pierre (1993): *Soziologische Fragen*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Bourdieu, Pierre (1998): *Über das Fernsehen*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Bourdieu, Pierre (2006): Das Recht und die Umgehung des Rechts. In: Florian, Michael/Frank Hillebrandt (Hg.): *Pierre Bourdieu: Neue Perspektiven für die Soziologie der Wirtschaft*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 19-41.

- Bourdieu, Pierre/Loic J.D. Wacquant 1996 : *Reflexive Anthropologie*, Frankfurt am Main : Suhrkamp.
- Büschemann, Karl-Heinz/Daniela Kuhr/Klaus Ott (2007): Erste Entscheidung im Schmiergeldskandal: Siemens zahlt, Justiz stellt Ermittlungen ein. In: *Sueddeutsche.de* am 04.10.2007. URL: <http://www.sueddeutsche.de/deutschland/artikel/516/136248>; November 2007.
- Carberry, Edward (2006): *The Symbolic Use of Stock Option Accounting: Defending Organizational Legitimacy After Enron*. Cornell University, Center for the Study of Economy and Society (CSES), CSES Working Paper Series, Paper No. 32, April 2006. URL: http://www.economyandsociety.org/publications/wp32_Carberry_06.pdf; November 2007.
- Clemens, Elisabeth S. (2005): *The Power of Ideas? The Possibility of a Myth of Shareholder Value*. In: *Political Power and Social Theory*, Vol. 17, S. 207-212
- Dobbin, Frank/Dirk Zorn (2005a): *Corporate Malfeasance and The Myth of Shareholder Value*. In: *Political Power and Social Theory*, Vol. 17, S. 179-198.
- Dobbin, Frank/Dirk Zorn (2005b): *Rejoinder: The Promise of Economic Sociology*. In: *Political Power and Social Theory*, Vol. 17, S. 229-233.
- Dequech, David (2003): *Uncertainty and Economic Sociology. A Preliminary Discussion*. In: *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 62 (3), S. 509-532.
- Deutschmann, Christoph (2003): *Industriesoziologie als Wirklichkeitswissenschaft*. In: *Berliner Journal für Soziologie* 13, S. 477-498.
- Diaz-Bone, Rainer (2007): *Qualitätskonventionen in ökonomischen Feldern. Perspektiven für die Soziologie des Marktes nach Bourdieu*. In: *Berliner Journal für Soziologie* 17, S. 489-509.
- Ebbighausen, Rolf/Sighard Neckel (1989) (Hrsg.): *Anatomie des politischen Skandals*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Eisenegger, Mark (2005): *Reputation in der Mediengesellschaft - Konstitution, Issues Monitoring, Issues Management*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Eisenegger, Mark/Matthias Vonwil (2004): *Die Wirtschaft im Bann der Öffentlichkeit. Ursachen und empirische Evidenzen für die erhöhte öffentliche Exponiertheit ökonomischer Organisationen seit den 90er Jahren*. In: *Medienwissenschaft Schweiz*, Nr. 2, S. 80-89.
- Fligstein, Neil (1996): *Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions*. In: *American Sociological Review*, Vol. 61, S. 656-673.
- Fligstein, Neil (2001): *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press.
- Fligstein, Neil (2005): *The End of (Shareholder Value) Ideology*. In: *Political Power and Social Theory*, Vol. 17, S. 223-228.
- Florian, Michael (2006): *Ökonomie als soziale Praxis. Zur wirtschaftssoziologischen Anschlussfähigkeit von Pierre Bourdieu*. In: Florian, Michael/Frank Hillebrandt (Hg.): *Pierre Bourdieu: Neue Perspektiven für die Soziologie der Wirtschaft*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 73-108.

- Florian, Michael (2008): Felder und Institutionen. Der soziologische Neo-Institutionalismus und die Perspektiven einer praxistheoretischen Institutionenanalyse. In: Berliner Journal für Soziologie 18, Heft 1, S. 129-155.
- Granovetter, Mark (2004): The Social Construction of Corruption. Paper für die Konferenz "The Norms, Beliefs, and Institutions of 21st-Century Capitalism: Celebrating Max Weber's The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism", Center for the Study of Economy and Society, Cornell University, 8.-9. Oktober 2004. URL: http://www.economyandsociety.org/events/Granovetter_paper.pdf, November 2007.
- Habermas, Jürgen (1962): Strukturwandel der Öffentlichkeit. Untersuchungen zu einer Kategorie der bürgerlichen Gesellschaft. Luchterhand: Neuwied am Rhein [u.a.].
- Hirsch, Paul M. (2003): The Dark Side of Alliances: The Enron Story. In: Organization, Vol. 10 (3), S. 565–567.
- Hondrich, Karl Otto (2002): Enthüllung und Entrüstung. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Imhof, Kurt (2000): Öffentlichkeit und Skandal. In: Neumann-Braun, Klaus/Stefan Müller-Doohm (Hrsg.): Medien- und Kommunikationssoziologie. Eine Einführung in zentrale Begriffe und Theorien. Juventa Verlag: Weinheim und München, S. 55-68.
- Imhof, Kurt (2002a): Medienskandale als Indikatoren sozialen Wandels. Skandalisierungen in den Printmedien im 20. Jahrhundert. In: Hahn, Kornelia (Hg.): Öffentlichkeit und Offenbarung. Eine interdisziplinäre Mediendiskussion. Konstanz: UVK, S. 73-98.
- Imhof, Kurt (2002b): Der hohe Preis der Moral. Politik und Wirtschaft unter dem Diktat der Empörungskommunikation. In: Neue Zürcher Zeitung, NZZ Online am 07.06.2002.
- Imhof, Kurt (2003): Politik im „neuen“ Strukturwandel der Öffentlichkeit. In: Nassehi, Armin/Markus Schroer (Hrsg.): Der Begriff des Politischen. Soziale Welt Sonderband 14. Baden-Baden: Nomos, S. 401-417.
- Imhof, Kurt (2004): Die Moralisierung in der Mediengesellschaft. In: Forum Wirtschaftsethik - Thema: Wirtschaftsethik und Medien, 12. Jg., Heft 3, S. 4-9.
- Imhof, Kurt (2006): Die Rache der Moral: Die moralische Regulation löst die Deregulation ab. Forschungsbereich Öffentlichkeit und Gesellschaft (fög), Institut für Publizistikwissenschaft und Medienforschung der Universität Zürich, fög discussion paper OK-2006-0002, September 2006. http://www.foeg.unizh.ch/documents/lectures/Die_Rache_der_Moral.pdf; 06.10.2007.
- Kühl, Stefan (2003): Exit. Wie Risikokapital die Regeln der Wirtschaft verändert. Frankfurt: Campus-Verlag.
- Kühl, Stefan (2005): Profit als Mythos: Über den Erfolg und Misserfolg im Exit-Kapitalismus. In: Windolf, Paul (Hrsg.): Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 117-144.
- Luhmann, Niklas (1997): Die Gesellschaft der Gesellschaft. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Mauss, Marcel (1990): Die Gabe. Form und Funktion des Austauschs in archaischen Gesellschaften. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Mizruchi, Mark S./Howard Kimeldorf (2005): The Historical Context of Shareholder Value Capitalism. In: Political Power and Social Theory, Vol. 17, S. 213-221.

- Münch, Richard (1997): Mediale Ereignisproduktion: Strukturwandel der politischen Macht. In: Hradil, Stefan (Hrsg.): Differenz und Integration. Die Zukunft moderner Gesellschaften. Verhandlungen des 28. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Dresden 1996. Campus Verlag: Frankfurt/New York, S. 696-709.
- Neckel, Sighard (1986): Das Stelldchen der Macht. Zur Soziologie des politischen Skandals. In: Leviathan, Vol. 14 (4), S. 581-605.
- Neckel, Sighard (2005): Political Scandals: An Analytical Framework. In: Comparative Sociology, Vol. 4 (1-2), S. 101-110.
- Philipps, Axel (2008): BSE, Vogelgrippe & Co. "Lebensmittelskandale" und Konsumentenverhalten. Eine empirische Studie. Bielefeld: Transcript-Verlag.
- Powell, Walter W./Paul J. DiMaggio (Hrsg.) (1991): The New Institutionalism in Organizational Analysis. Chicago, London: University of Chicago Press.
- Rose-Ackerman, Susan (2006): Corruption. In: Beckert, Jens/Milan Zafirovski (Hrsg.): International Encyclopedia of Economic Sociology. London and New York: Routledge, S. 128-131.
- Rucht, Dieter; Imbusch, Peter; von Alemann, Annette (2007): Zwischen Profitmaximierung und Gemeinwohlinteressen – eine Bilanz der Fallstudien. In: Imbusch, Peter; Rucht, Dieter (Hrsg.): Profit oder Gemeinwohl? Fallstudien zur gesellschaftlichen Verantwortung von Wirtschaftseliten. VS Verlag für Sozialwissenschaften: Wiesbaden, S. 305-332.
- Schimank, Uwe (2000): Handeln und Strukturen. Einführung in die akteurtheoretische Soziologie. Weinheim und München: Juventa.
- Schranz, Mario (2007): Wirtschaft zwischen Profit und Moral. Die gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen im Rahmen der öffentlichen Kommunikation. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Sueddeutsche.de (2006): Finanzaffären bei deutschen Firmen. In: Sueddeutsche.de am 20.11.2006.
URL: <http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/artikel/220/92128>; November 2007.
- Sueddeutsche.de (2007): Schmiergeldskandal: 470 Siemens-Mitarbeiter wegen Verstößen bestraft. In: Sueddeutsche.de am 08.11.2007. URL: <http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/artikel/109/141801>; November 2007.
- Swedberg, Richard (2003a): Principles of economic sociology. Princeton [u.a.]: Princeton Univ. Press.
- Swedberg, Richard (2003b): On the Conflicts of Interest in the Corporate Scandals of 2001-2002. Cornell University, Center for the Study of Economy and Society (CSES), CSES Working Paper Series, Paper No. 2, March 2003. URL: http://www.economyandsociety.org/publications/wp2_swedberg_03.pdf; November 2007.
- Swedberg, Richard (2005a): Conflicts of Interest in the U.S. Brokerage Industry. In: Knorr Cetina, Karin/Alex Preda (Hrsg.): The Sociology of Financial Markets. New York: Oxford University Press, S. 187-203.

- Swedberg, Richard (2005b): On the Importance of Analyzing Economic Scandals and Contemporary Economic Institutions: A Comment on Dobbin and Zorn. In: *Political Power and Social Theory*, Vol. 17, S. 199-205.
- Swedberg, Richard (2005c): Capitalism and Ethics: How Conflicts of Interest-Legislation Can Be Used to Handle Moral Dilemmas in the Economy. In: *International Social Science Journal* 185, Vol. 57, S. 481-492.
- Weber, Max (1980): *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*, 5., revidierte Auflage, Studienausgabe, Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Windolf, Paul (2003): Korruption, Betrug und ‚Corporate Governance‘ in den USA – Anmerkungen zu Enron. In: *Leviathan* 31, S. 185-218.
- Windolf, Paul (2005): Was ist Finanzmarktkapitalismus? In: Windolf, Paul (Hrsg.): *Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 20-57.