

Kabalak, Alihan; Priddat, Birger P.

Working Paper

Präferenzen, Netzwerke und Status: Komplexe Einbettung von Märkten

Wittener Diskussionspapiere zu alten und neuen Fragen der Wirtschaftswissenschaft, No. 2017-42

Provided in Cooperation with:

Witten/Herdecke University, Faculty of Management and Economics

Suggested Citation: Kabalak, Alihan; Priddat, Birger P. (2017) : Präferenzen, Netzwerke und Status: Komplexe Einbettung von Märkten, Wittener Diskussionspapiere zu alten und neuen Fragen der Wirtschaftswissenschaft, No. 2017-42, Universität Witten/Herdecke, Fakultät für Wirtschaftswissenschaft, Witten

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/173382>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Präferenzen, Netzwerke und Status: komplexe Einbettung von Märkten

Dr. Alihan Kabalak

Max-Planck-Institut für Mathematik in den
Naturwissenschaften

Prof. Dr. Birger P. Priddat

Senior-Professur für Wirtschaft und Philosophie
Wittener Institut für institutionellen Wandel (WIWa)

Wittener Diskussionspapiere
zu alten und neuen Fragen der Wirtschaftswissenschaft

Heft Nr. 2017-42

Herausgeber:

Prof. Dr. Birger Priddat / Prof. Dr. Sabine Bohnet-Joschko

ISSN 2566-9982

Präferenzen, Netzwerke und Status: komplexe Einbettung von Märkten

Alihan Kabalak / Prof. Dr. Birger P. Priddat

Wittener Diskussionspapiere zu alten und neuen Fragen der Wirtschaftswissenschaft
Heft Nr. 2017-42

Autorenadresse

Alihan Kabalak

Max-Planck-Institut für Mathematik in den Naturwissenschaften

Inselstr. 22

04103 Leipzig

Alihan.Kabalak@mis.mpg.de

Prof. Dr. Birger P. Priddat

Alfred-Herrhausen-Str. 50

58448 Witten

Birger.Priddat@uni-wh.de

Korrespondenzadresse

Prof. Dr. Birger Priddat, Birger.Priddat@uni-wh.de

Prof. Dr. Sabine Bohnet-Joschko, Sabine.Bohnet-Joschko@uni-wh.de

Herausgeber: Prof. Dr. Birger Priddat, Prof. Dr. Sabine Bohnet-Joschko

Diese Diskussionspapiere schaffen eine Plattform für Diskurs und Lernen. Die Herausgeber teilen daher nicht notwendigerweise die vertretenen Ideen und Ansichten. Die inhaltliche Verantwortung für die Beiträge liegt bei den Autoren

Präferenzen, Netzwerke und Status: komplexe Einbettung von Märkten

Die sozialen Lücken der ökonomischen Theorie

Märkte sind robuste und hochvariable Gebilde. Aber die Vermutung der Ökonomie, dass Märkte sich selbst koordinieren, ist ein Mythos. Märkte arbeiten *sui generis*, wenn man alle Bedingungen und Voraussetzungen, unter denen sie arbeiten, *ceteris paribus* setzt: eine in der Ökonomie beliebte methodische Figur, die die Komplexität der Erklärung der Funktion der Märkte durchaus reduziert, allerdings auf Kosten der Umstände, die sie ignoriert und folglich umstandslos voraussetzt. Diese ‚Ausbeutung der Umstände‘, vornehmlich der rechtlichen, sozialen, psychologischen, ethnologischen, kulturellen, geschichtlichen etc. hat die Ökonomie in Erklärungsnotstände geführt (da sie die Bedingungen ihre eigenen Geltung nicht mehr zureichend reflektiert), die sie z.e. aufzugeben beginnt, z.a. einer sozialwissenschaftlichen Integration öffnet. Einige neuere Strömungen der Wirtschaftswissenschaft bemühen sich, nichtökonomische (d.h. ‚soziale‘, ‚kulturelle‘, aber auch kognitive und epistemologische) Bedingungen des Wirtschaftens theoretisch zu fassen (vgl. Altmann 2006; Martens 2004; Menard/Shirley 2005). Im Mittelpunkt stehen zum einen strukturelle (relativ stabile) soziale Aspekte, die die Neoklassische Ökonomie entweder als (quasi natürlich oder ontisch) gegeben hinnimmt oder als nebensächlich ignoriert, und zum anderen Alternativen zum klassischen Akteurskonzept samt Entscheidungstheorie. Hier lassen sich transdisziplinäre Ansätze formulieren.

Die Neue Institutionenökonomie, die innerhalb der Ökonomie für die ‚institutionelle Einbettung von Märkten‘ zuständig ist (Denzau/North 2000; North 2005; Eggertsson 2005; Voigt 2002; Menard/Shirley 2005; Bindseil/Haucap/Wey 2006), interessiert sich für institutionelle Arrangements, die sie als Anreizlieferanten für eigeninteressierte Akteure begreift. Unter Institutionen werden kollektiv verbindliche Verhaltensrestriktionen (Regeln) verstanden, die die Erwartungssicherheit der Akteure bezüglich der Verhaltensweisen anderer steigern und damit bestimmte Interaktionen erleichtern (und andere ausschließen) (North 2005; vgl. Priddat 2004a). Die ökonomische Redeweise, Institutionen senken die Transaktionskosten, kann so verstanden werden, dass sie bestimmte Interaktionen vereinfachen oder unnötig machen (im Sinne von Begradigen von ‚Interaktionsumwegen‘). Der wesentliche Unterschied dieser Theorierichtung zur Neoklassik liegt darin, daß sie neben generischen („dem Markt“) auch variable und

differenzierte Strukturen annimmt oder zumindest zuläßt. Institutionen können sich demnach historisch und pfadabhängig entwickeln und daher – unter aktuellen Effizienzgesichtspunkten – suboptimal konfiguriert sein (Klaes 2005; North 2005).

Die Logik des ‚institutional turn‘ lautet: wenn a) Märkte institutionell konfundiert sind, und wenn b) Institutionen notorisch (kosten-)ineffizient sind, dann sind a’) Märkte systematisch subeffizient und b’) die Institutionen danach zu wählen (*institutional choice*; *institutional design*), dass sie die Ineffizienzen mindern (falls es gelingt. Oder die Ineffizienzen eskalieren).

Zudem können diese Regelungen nicht-ökonomisch, d.h. politisch oder kulturell begründet sein, womit die Grenzen der ökonomischen Theorie schnell erreicht sind: sie kennt keinen Modus der *embeddedness* oder der Kontextualisierung, der über den standardisierten Markt hinausgeht (Priddat 2004a + 2005b + 2006b, Blümle et al. 2004; Lupia/McCubbins/Popkin 2000; Knetsch/Tang 2006; Aaaken 2006: 3). Auch fehlt ihr in sozialen Dilemmata eine Theorie der Institutionengese wie auch der Evolution kollektiver Akteure (Ostrom 1991; Ostrom 2003 + 2005; aber auch Herrman-Pillath 2002; Wieland 2005).

Das ‚methodologische Individuum‘ der Ökonomik ist nicht so neutral, wie es methodisch verlautet: es hat keinen Sinn für Kooperation. Seine Neutralität beruht auf Bindungslosigkeit: **Die Ökonomie geht grundsätzlich von (‚undersozialisierten‘) opportunistischen Akteuren aus, ohne konzeptionelle Alternative zu einem (‚übersozialisierten‘) mechanischen Normenbefolger.** Ein (in diesem Sinne) rationaler oder auch nur begrenzt rationaler Akteur müßte im Grunde konsequent jede Gelegenheit nutzen, andere zu übervorteilen, wenn er sie sieht und erwartet, daß es sich lohnt (Ostrom 2003; Wieland 2005: Kap. 6; auch Wieland 2006 und Priddat 2005a).

Besondere Schwierigkeiten birgt daher die Erklärung informeller Institutionen, von Verhaltensregeln, die auch ohne formelle Sanktionierbarkeit stabil bleiben. Hierzu gehören sozial eingeübte Normen, Konventionen, aber auch Tugenden (vgl. Wieland 2005: Kap. 5-7+ Wieland 2006). Die übliche Argumentation mit individuellen strategischen Kalkülen unter anonymen Transaktionsbedingungen und quasi mechanischen/behaviouristischen Reaktionen auf Anreize muss um andere Aspekte ergänzt werden, mit denen sich die Soziologie besser auskennt als die Ökonomie. Anreize/*incentives* sind keine Automaten. Man muß erklären, unter welchen Bedingungen Anreize wirken und unter welchen nicht. Hohe Anreize führen nicht automatisch dazu, Überzeugungen aufzugeben

(Kabalak/Priddat 2005a). Zwischen Anreizen, Überzeugungen (*belief-systems*) und Situationseinschätzungen („Urteilen“) bestehen komplexe Zusammenhänge (vgl. dazu generell: Davidson 2006: Kap. 2; MacFayden 2006; Esser 2004; Reckling 2002; ansatzweise Voigt/Kiwitt 1998). Es genügt allerdings nicht, erfolgreiche Kooperation zu erklären, d.h. einen „Leerlauf bloßer Gegenseitigkeit“ methodisch zu prämiieren. Möglicherweise ist der Nutzen einer Kooperation nur das Ergebnis einer Erwartungsimagination, die die Kooperation als Plafond von Nutzenbewertungen erst konstituiert.

Das Spektrum der Nutzenmöglichkeiten, das sich dem Akteur anbietet, ist jeweils abhängig von seiner Alternativenpalette; und die besteht (in ihrem ökonomisch relevanten Teil) nicht aus beliebig und allein ausführbaren, sondern aus sozialen Handlungen mit kontingenter Valenz. Das beginnt mit der Transaktion als Zusammenfall komplementärer Handlungen (Zahlung und Leistung), ohne darauf beschränkt zu bleiben. Der Akteur bedarf zur Realisation seiner Absicht (mindestens) eines Gegenüber: kein Kauf ohne Verkäufer, kein Angebot ohne Interessent, und ohne Beobachter von der Gegenpartei kein Bluff, Ablenkungsmanöver oder Verrat. Zweiseitige Abhängigkeit („doppelte Kontingenz“; vgl. Parsons/Shils 1959) von Ergebnissen in Interaktionen kennt die Ökonomie als unsichere Auszahlungen in strategischen Spielen. Die Spieltheorie ist allerdings vor allem damit beschäftigt, dieser strategischen Unsicherheit die Ambivalenz zu nehmen: indem sie nach gleichgewichtigen Strategiepaaren sucht, die keine Fragen mehr offen lassen und verlässlich antizipierbar werden. „Gleichgewichtslösung“ heißt in dieser Theoriesprache im Prinzip das, was andernorts „Institutionalisierung“ genannt wird (obwohl Gleichgewichte selten als Institutionen begriffen werden, wie etwa von Schotter 2001). Die Verhaltensweisen der anderen Gesellschaftsmitglieder werden vorhersehbar, standardisiert und damit Interaktionsumstände erwartbar.

Die eigene Verhaltenswahl des Akteurs lässt sich angesichts der neu gewonnenen Erwartungssicherheit in ein einfacheres Kalkül unter nunmehr nur parametrischer Unsicherheit überführen. So gesehen, kennt die Ökonomie traditionell nur eine spezifische Form institutionalisierter – oder institutionell eingebetteter – Interaktion: Angebot und Nachfrage am Markt. Den nur angesichts der Konzeption eines gesellschaftsweit institutionalisierten – und zu diesem Zweck juristisch verankerten – Marktes konnte wirtschaftliches Handeln als bloße Wahl aus gegebenen Alternativen (Gütermengen) bestimmt werden.

Wenn der institutionalisierte Markt selbst institutionell eingebettet sein soll, muss es um andersartige und weiterführende Regelungen von Interaktionen gehen, als am Standardmarkt üblich. Es gilt, die Effektivitätsbedingungen ökonomischer Interaktion offenzulegen, d.h. die Umstände zu klären, unter denen bestimmte ökonomische Strukturen spezifischen Akteuren überhaupt zugänglich sind. Das geht mit einer weiteren Einschränkung der klassischen Annahme einher, dass jeder Akteur jederzeit (kostenneutral) mit beliebigen anderen Akteuren jede Art von Interaktion, bzw. Transaktion vollziehen könne. Es kann nicht mehr davon ausgegangen werden, dass jede Art von Interaktion im voraussetzungslosen anonymen Rahmen möglich ist. Da es sich hierbei – soziologisch gesprochen – um Inklusionsphänomene handelt, ist das schon ein starker Hinweis darauf, dass es in der weiteren Forschung um die theoretische Einordnung von Netzwerken gehen muss (vgl. auch Burt 1992; White 2002; Baecker 2006b).

Netzwerke, die ihren Mitgliedern besondere Verhaltensweisen abverlangen und sie dafür mit spezifischen Zugängen zu den Leistungen anderer Mitglieder versorgen, **nehmen einen Teil der Institutionalisierung des Marktes zurück.** Bestimmte Leistungen sind nicht mehr einfach zugänglich, und keine bloße Frage des Preises mehr, sondern müssen über Netzwerkinteraktionen erreicht, bzw. netzwerkintern er-kommuniziert werden. Das waren ursprünglich die Mehrkosten, die die Institutionalisierung des Marktes – also das anderweitig soziale *dis-embedding* – reduzieren bzw. umgehen sollte. Wenn sie nun wieder eingeführt werden, muss das begründet werden: **Netzwerke müssen in bestimmter Hinsicht leistungsfähiger sein als anonyme Märkte, und es liegt nahe, ihren Vorteil in besonderen Kooperationsmöglichkeiten zu suchen, bei denen der Markt ansonsten versagt** (s.u.).

Mit der Einführung der Netzwerklogik verschieben sich wesentliche akteurstheoretische Kategorien. So gelten ‚Anreize‘ in mikroökonomischen Argumenten als Gründe für opportune Wahlakte des Akteurs. Dabei geht man davon aus, dass mit der Wahl die strukturellen Bedingungen des zukünftigen Handelns (des Wählens) nicht wesentlich verändert werden. Die strukturellen Vorgaben sind und bleiben gegeben. Demnach gibt es keine fatalen Entscheidungen, keine Probleme der Irreversibilität u.ä., und auch nicht die Möglichkeit, dass die Alternativen erst durch Akteursentscheidung hervorgebracht werden (und eben nicht schon da sind) (Kabalak/Priddat 2005b). Dagegen weist die Möglichkeit, als Folge der eigenen Wahl aus bestimmten Kreisen (Netzwerken) ausgeschlossen zu werden, genau diese Eigenschaften auf:

- Handelt man so, dass man ausgeschlossen wird, ist die Wahl in der Regel nicht wiederholbar;
- mit dem Ausschluss aus dem Netzwerk hat man seine zukünftigen Handlungsmöglichkeiten (negativ) beeinflusst.

Das erfordert eine modifizierte Situationsbewertung im Vergleich zur *rational choice*. Denn nicht allein der individuelle Nutzen entscheidet, sondern zugleich auch die Fähigkeit, weitere Interaktionen vollziehen zu können. Der Nutzen wird mit dem Status innerhalb der Interaktionsstruktur verglichen: Vorteile, die mit Ausschluss bestraft werden, werden Nachteile. Hier beginnen anderen Theorien, die wir als Investition ins Sozialkapital einführen können (Ostrom 2003; Herrmann-Pillath/ Lies 2001; Herrmann-Pillath 2002; Lin 2003; Keefer/Knack 2005; Lund 2006). Akteure bleiben in Institutionen, auch wenn sie über den exit höheren Nutzen haben könnte, weil sie sich aus der Mitgliedschaft Nutzen erwarten, den sie aktuell gar nicht benennen können. Es sind **Interaktionserwartungen**, also soziale Erwartungen als Bedingungen der Möglichkeit individueller Nutzengenerierungen.

Dazu zählt

- die Verfestigung von Beziehungen in Netzwerken, in denen Reputationseffekte auftreten und risikoreichere Beziehungen eingegangen werden können. Ebenso interessant für Ökonomie ist
- der soziale und der kulturelle Einfluß auf die Bildung von Präferenzen, die in der Ökonomie traditionell als Ausdruck des individuell unabhängigen freien Willens verstanden und daher nicht für erklärungsfähig gehalten werden (vgl. generell Wolf 2005; Albanese 2006; Priddat 2004b; aber auch Hutter 1998 und Bianchi 1998).
Hinzu kommen
- (3) epistemologische (inklusive hermeneutischer) Interpretationen des Entscheidens: als Deutung, *framing*, Interpretation (Wolf 2005; Priddat 2005b; Reckling 2002; Männel 2002). Institutionen werden, angesichts der sich ausdifferenzierenden rational choice-Diversifikationen (vgl. Wolf 2005; Priddat 2005b), als *frame*-Stabilisatoren gedeutet (Lupia/McCubbins/Popkin 2000),

gleichsam als eine funktionale Theorie der Normen (vgl. auch Wieland 2005; auch der Systemtheorie- / Institutionentheorievergleich Kabalak / Klett / Priddat 2007)).

Trotz dieses Bedarfs nach Theorie- und Konzeptimporten wird die (wirtschafts-) soziologische Forschung (vgl. Beckert 2002; aber auch Baecker 1988, 2006; Nee/Swedberg 2005) von Seiten der Wirtschaftswissenschaft weitgehend ignoriert. Von tradierten Gründen einmal abgesehen liegt der wichtigste Grund dafür – aus Sicht der Ökonomie – wohl am (zumindest wahrgenommenen) Mangel an schlußfähiger konzeptioneller Angebote und daran, daß auch die Wirtschaftssoziologie keine umfangreiche und systematische Alternativtheorie der Wirtschaft vorzuweisen hat, an der sich die Ökonomie wenigstens abarbeiten könnte. Die Wirtschaftssoziologie muss sich nicht auf die Lösungen der Ökonomen, doch aber zumindest auf die von ihnen formulierten Fragestellungen einlassen, wenn sie Antworten generieren will, die verstanden werden. Wir wollen daher vor allem Fragen stellen und Richtungen angeben, in denen soziologisch begründbare und ökonomisch verarbeitbare Antworten liegen könnten.

Transaktionen

Ökonomik, als Theorie der Wirtschaft, beschreibt Wirtschaft als ein Koordinationssystem individueller Entscheidungen. Ihre Akteure sind Systemoperatoren mit der Funktionsbeschreibung: ‚wähle aus gegebenen Alternativen die subjektiv beste‘ (eine individuelle *welfare-function*). Wenn jeder Akteur die subjektiv beste Alternative ausgewählt hat, gibt es kein zusätzlich weiteres Wahlereignis, das das Marktsystem optimieren könnte. Dieser Zustand wird Gleichgewicht genannt und dabei wird unterstellt, dass der Umstand, dass alle beteiligten Akteure ihre individuell beste Alternative gewählt haben, zugleich der optimale Gesamtzustand ist, weil niemand auftreten kann, der suboptimal bedient wurde, wenn er die beste Alternativen gewählt hatte.

Rational choice ist funktional die Operationsweise von Akteuren, die unisono individuelle und gesamtwirtschaftliche Wohlfahrtszustände generieren. Solche *rational actors* operieren frei und unabhängig, d.h. sie operieren als ‚methodologische Individuen‘, die unabhängig vom Einfluß anderer ihre Entscheidungen individuell und autonom fällen. Diskrepanzen zwischen privaten und sozialen Kosten werden als externe Effekte wahrgenommen, um, unter Aufwendung von Kosten, internalisiert zu werden. Hier wird ein historisch gewonnenes Freiheitspostulat eingespielt: eine ursprünglich kulturkritische Position der Ökonomie, die allen Akteuren Unabhängigkeit und individuelle Freiheit

zusprach, wird zu einem methodologischen Postulat stilisiert (und damit enthistorisiert (vgl. Priddat 2004c)).

Die Ökonomie, darf erinnert werden, trat seit dem 18. Jahrhundert als *Political Economy* auf, d.h. als Theorie der bürgerlichen Emanzipation aus der Hierarchiebeziehung Adel/Bürger – bezüglich der Eigentumsrechte. Folglich wurden die Akteure als für ihr Eigentum selbständig entscheidungsfähige Individuen konstruiert, d.h. ebenso entscheidungsfähig *by rationality*, wie der Adel es *by authority* war. Die bürgerliche oder *Political Economy* war natürlich ein Kommunikationszusammenhang (gerade auch wegen ihrer Novität im 18. Jahrhundert), der bei Smith aber im Markt, d.h. im *system of natural liberty*, verschwindet, um umso heftiger im *political system* wieder aufzutreten.

Political Economy ist ein Name für eine Verzweigung der Kommunikationen, zumindest in den Theorien: auf den Märkten minimalisiert die Kommunikation, weil sie durch Konkurrenzautomatismen übernommen wird, die als einfache Informations- und Signalsysteme arbeiten. Der Überschuß an Erörterung und Diskurs, der einer bürgerlichen Gesellschaft zueignet, wird im parlamentarischen System der zwei Kammern und Oppositionen und Parteien reguliert: im Rahmen einer Konzeption politischer Öffentlichkeit. Was der Markt nicht von selbst klärt, wird im politischen System hochgradig erörtert und kommuniziert. Folglich wird die Politik in Marktwirtschaftsgesellschaften über *market failure* begründet: sie kompensiert, was Märkte nicht *sui generis* leisten, *by communication* und öffentlicher Gutsproduktion. Die private Wirtschaft wird um eine staatliche oder öffentliche komplettiert.

Doch täuscht diese Verzweigungskonzeption. Die Kommunikation, die in die Sphäre der Politik verschoben wurde (vgl. die Konzeption der Öffentlichkeit z.B. bei J.St. Mill (Priddat 2000)), blieb in der Sphäre der Märkte weiterhin präsent, wenn auch ‚juridisch verdeckt‘ – die Kommunikationen zeigen sich im Vorfeld z.T. aufwendiger Besprechungen der Vertragsbildungen bzw. von Regelanwendungen. *Contract making* kommuniziert in juridischer Semantik (Rubin 2005; van Aaaken 2006), weshalb Ökonomen ‚nichts hören‘. Aber Verträge, vornehmlich solche nicht-standardisierter Art, sind zum Teil extrem aufwendige Kommunikationen, mit etlichen Runden (was bei *due diligence*-Kommunikationen bei Merger-Prozessen selbstverständlich ist, gilt ebenso für viele Vertragsverhandlungen im B2B-Bereich. Auch Konsumententransaktionen wie Auto-, Haus, Möbelkäufe etc. sind kommunikationsaufwendig. Es gilt zu zeigen, daß aber selber

in den scheinbar hochstandardisierten Transaktionssituationen Kommunikationen mitarbeiten, die die Neutralisation der Märkte gegenüber der Kommunikation neutralisieren (Priddat 2006d): Märkte sind kommunikationsgesteuert (Priddat 2004b); die Inklusion der Märkte in Märkte als Märkte gelingt nur unvollkommen.

Die zu bewählenden Alternativen auf Märkten sind, bei genauerer Betrachtung, keine Güter, sondern Transaktionsoptionen. Oder noch anders: hinter den Gütern, die man wählt, stehen Besitzer, die man überzeugen muß, daß sie ihre Güter in effektive Transaktionen zu geben bereit sind. Die Subjekt/Objekt-Relation, als die die *rational choice* scheinbar eingeführt wird, erweist sich als *social relation*: als Subjekt/Subjekt-Verhandlung über eine Transaktion Ware/Geld oder umgekehrt. **Transaktion ist wesentlich Kommunikation, erst final Entscheidung.**

Bei genauerer Betrachtung haben wir es in der frühen oder Anbahnungsphase der Transaktion mit einem Koordinationsspiel zu tun, das lose Kopplungen generiert: mit diesem und jenem kommunizierend, ob man in ein *contracting* gegen will, oder nicht (Walras' alter Begriff des *tâtonnement*: Herantasten, ist hier eigentümlich präzise). Erst allmählich bildet sich aus der losen Koordination eine Interaktion heraus, die enger wird, je weniger ‚Dritte‘ oder alternativen Kontrahenten mitspielen. Erst im Finale reduziert sich die Menge der möglichen Kontraktionspartner auf 2, die eine solch enge Kooperation eingehen, dass wir diese Phase auch die soziologische nennen dürfen: sie bildet eine kleine oder **Mikrogesellschaft**.

Es gibt in der Ökonomie gar keine individuell-autonomen Entscheidungen, sondern vornehmlich soziale Entscheidungen: für eine Transaktionen sind mindestens immer 2 Akteure in Kongruenz zu bringen. Jede Transaktion ist eine Minimalgesellschaft (von mindestens 2 Akteuren). Es reicht nicht aus, Märkte als Konkurrenzmuster zu beschreiben, denn im Finale, in der entscheidenden Transaktion, bilden die zuerst konkurrenten Individuen kleine, genauer gesagt: *minimale Societäten* (von mindestens 2 Partnern).

Im Finale der Transaktion ist sie eine soziale Kooperation und Entscheidung zugleich. Es gibt keine Entscheidung in einer Transaktion ohne Partner (er mag sich hinter den Gütern verstecken, aber letztlich muss einer kontrahieren, d.h. eine Entscheidung zu fällen, diese und keine alternative Transaktion auszuführen. Bzw. das müssen 2 gleichzeitig tun). Was ist aber eine Entscheidung, die systematisch *á deux* fällt? Haben wir es mit einer Koordination zu tun, in der, wie die Ökonomie suggeriert, unabhängige Akteure

unabhängig bleiben beim Sich-Binden? Gleichsam ein *pas de deux*. Oder haben wir es, wie die Soziologie suggeriert, mit einer Interaktion zu tun, einem *actus collectivus*, der die Intentionen wechselseitig verschränkt und nur in dieser Verschränkung gelten lassen kann?

Die Transaktion ist beides: je nach dem, in welcher Phase sie sich befindet. Pointiert gesagt, hat jede Transaktion einen ökonomischen Anfang und ein soziologisches Finale, um danach zum einen in die Marktkonkurrenz zurückzufallen, zum anderen aber über das Geld, das der eine in der Transaktion gewonnen hat, den ganzen Optionenraum der Märkte und ihrer Gesellschaft zu besetzen. Um die minimalistische Form ($n = 2$) präziser zu kennzeichnen, werden die Transaktionsgesellschaften fortan *Transaktions-bilaterale* genannt. Solche bilateralen Strukturen sind oligopolistischer Art, d.h. sie haben eine unbestimmte Menge von äquivalenten Gleichgewichten (vgl. Rubinstein 1982): diese, ökonomisch gesehen, Unbestimmtheit öffnet, soziologisch gesehen, den kommunikativen Raum.

Die ökonomische Form der Transaktionsbilateralität hat eine (juridische) Vertragsform: d.h. sozial konstruierte Verständigungsformen mit spezifischen Geltungskriterien.

Ökonomie ist – in ihrer basalen *unit*: der Transaktion – immer soziologisch und juridisch konfundiert (vgl. Hadfield 2005; Rubin 2005; van Aaken 2006; die Psychologie weist auf psychische Konfundierungen (vgl. prof. Gourgé 2001)). Folglich haben wir es, wenn wir die Ökonomie selber mitsprechen lassen, mit mindestens drei Sprachspielen zu tun, inklusive eines Repertoires von institutionellen und rituellen Mustern. In vielen Fällen ist der Inhalt dieser Vertragsform erst zu erörtern: viele Transaktionen fordern erst einmal Diskurse über die Geltungsbedingungen einer Transaktionsmöglichkeit. „Wenn Spieler kommunizieren und interagieren, dann nur im Sinne von ‚bargaining‘ und nicht im Sinne von ‚arguing‘“, kritisiert A. van Aaken den ökonomischen Standard (Aaaken 2006: 2 + Kap. III).

Diese Diskurse sind kommunikative Instanzen. Über diese Kommunikation und ihr kongruentes Resultat bildet sich überhaupt erst, im Verhandlungsprozess, ein konfidentes *commitment* heraus, das Basis für individuelle Entscheidungen sein kann. *Rational choice* ist, auf der Basis dieser Einführung von Kommunikation in den ökonomischen Basisprozess, der finale Akt einer vorlaufenden Erörterung und Verständigung von zwei potentiellen Transaktionspartnern. Wenn man so will, kann *rational choice* sinnvoll nur als finale Bestätigung einer kommunikativen Einleitung angesehen werden, als Schließung eines offenen Diskurses, der auch zu völlig anderen Transaktionsentscheidungen führen

kann. Denn die Transaktionsbilaterale (früher auch als Tauschpaare bezeichnet, was aber eine Äquivalenznorm setzte, die im Diskurs eigentlich erst er-kommuniziert werden muß), die die Transaktionsprozesse vollziehen, interferieren mit anderen Transaktionsbilateralen auf dem Markt; die Diskurse der jeweiligen Transaktionspaare werden durch Diskurse und Entscheidungen anderer Transaktionspaare = -bilaterale unterbrochen, koordiniert und gesteuert. Thibault/Walker hatten das einmal als zwei Phasen unterschieden: „process stage“ und „decision stage“ (Thibault/Walker 1975); B.H. Sheppard erweitert die zwei Phasen auf vier, was sich auf den Transaktionsprozeß ohne weiteres übertragen liesse: Definition (d.h. Wahl der Verfahrensschritte, Informationssammlung), Diskussion, Selektion der Alternativen (d.h. Entscheidung über die Validität der Argumente und der Information) und ‚reconciliation‘ (Sheppard 1984: 149).

Doch sind das noch die üblichen Koordinationsspiele im Allokationseffizienzbildungsraum der Gleichgewichtsmarktkonzeptionen. Erst wenn man abstrakter definiert, dass die Transaktionsbilaterale immer in die Kommunikation Dritter involviert sind (vgl. Sheppard 1985; Dow 1993: 108; Barzel 2002), bekommt man ein angemesseneres Verständnis der Marktprozesse, weil dann ‚der Dritte‘ nicht mehr nur in der Form anderer Transaktionsbilaterale aufzutreten braucht, sondern als Kommunikation 2ten Grades: als Anschluss an andere Diskurse und Kommunikationen als die des aktuellen Marktes. ‚Der Dritte‘ ist ein kommunikativer Joker, der ebenen-ambivalent arbeitet: er bezeichnet die Kommunikation des aktuellen Marktes ebenso wie andere Kommunikationen (anderer Märkte und Nicht-Märkte). Die Bilateralität der einzelnen Transaktionen öffnet sich einer Multilateralität.

Nun ändern sich die Operatoren: Nicht mehr die Entscheidungen sind die ökonomischen Basishandlungen, sondern *Transaktionen*. Wenn wir nicht kaufen/verkaufen, versagt die Wirtschaft, an diesem Punkt. Da mögen wir sonst soviel entscheiden, wie wir wollen. Die *rational choosers* sind im ersten Schritt kontingente Wahloperatoren, deren Entscheidungen sich erst in der soziologischen Arena der kleinen Transaktionsgesellschaften bzw. Transaktionsbilaterale ökonomisch manifestieren. Als individuelle, freie Entscheidung des *rational actors* haben wir es erstaunlicherweise nicht mit einer ökonomischen Handlung zu tun, die erst in der Transaktion aufscheint. *Rational choice* ist dispositiv, aber noch keine *economic action*. Erst wenn Zahlungen getätigt werden im Transaktionsfinale, verwandelt sich der ganze Prozess in einen ökonomischen (mit der Einschränkung, dass der Aufwand, der für diese vorlaufenden Prozesse getätigt wird,

Kosten generiert im Verhältnis zu optimalen Prozessverläufen. Doch - was sind optimale Diskurse? „Two individuals have before them several possible contractual agreements. Both have interests in reaching agreement but their interests are not entirely identical. What ‚will be‘ the agreed contract, assuming that both parties behave rationally?“ (Rubinstein 1982: 97).

Netzwerke

Wenn Institutionen als verbindliche oder wenigstens verbreitete Verhaltensregeln begriffen werden, müssen sie aus der Perspektive absichtsvoller Akteure neben ihrem restriktiven auch einen konstruktiven Charakter aufweisen. Gemeinsame Regeln koordinieren nicht nur Handlungen durch Selektion, sondern konstruieren durch die Abstimmung von Erwartungen Handlungsmöglichkeiten, für die es ohne weiteres keine individuelle Alternative gibt. Institutionen haben sozial konstitutive Kompetenz: sie sind Interaktionsdispositive.

Das heißt auch, daß Institutionen gegen den *rational choice*-Einwand, daß ein regelgebundener Akteur ohne Not auf Opportunitäten verzichtet, eine notwendige Orientierungsfunktion zugesprochen werden muß (Sinn- bzw.

Horizontierungsfunktion) (vgl. auch ansatzweise Etzrodt 2001: 125 ff.). Hier liegen Leistungen der Institutionen vor, die als Koordinationsphänomen nur inadäquat beschrieben sind („Leerlauf bloßer Gegenseitigkeit“): die Tatsache, dass Institutionen zeitintransigent bzw. relativ invariant sind, kann nicht alleine auf mangelnden Information oder begrenzter Rationalität beruhen. Auch Erwartungssicherheit bezüglich der anderen (Erwartungsgleichgewicht) ist ein schwaches Argument: ein Opportunist, der die Regeln *der anderen* kennt, müsste gerade darauf ausgerichtet sein, sich ausbeuterisch darauf einzustellen. Die Nichtbefolgung von Regeln muß selbst entweder systematisch mit höheren Kosten oder größerer Unsicherheit behaftet sein als die Regeltreue oder aber den Ausschluß aus einer Interaktionsarena nach sich ziehen.

Mit der beschriebenen Gefahr der Exklusion für Regelbrecher, bzw. der Notwendigkeit der Inklusion, korrespondieren Fragen der Netzworkebildung - mit Netzwerken als Kontext von internen Märkten, deren Zugang sie regeln. Erst in der Verschränkung beider Theorien (Märkte und Netzwerke) gewinnen wir neue Erklärungen. Wenn ein Netzwerk, wie es der Großteil der Ökonomie sieht, nur eine disponible Umgebung für Transaktionen unter anderen böte, wäre die Teilnahme von Akteuren daran eine reine Frage des strategischen

Kalküls (mit Transaktionskosten als Kriterium). Wenn hingegen die Mitgliedschaft – und der Status – in Netzwerken erst „verdient“ werden muß und eine Bedingung der Möglichkeit von bestimmten Interaktionen ist, die außerhalb, auch unter Inkaufnahme von Kosten, nicht möglich sind (= Netzwerke als explizite *non-markets*), können opportunistische Akteure Statusverluste in Netzwerken nicht einfach mit Zusatzgewinnen verrechnen (und umgekehrt) (vgl. Rauch / Casella 2001; Zuckerman 2003; Koppenjan / Klijn 2004; Zhang 2007; aber auch Boltanski/Chiapello 2003. Herrman-Pillat/Lies sprechen davon, daß „Individuen in sozialen Netzwerken aus positiven Externalitäten zwischen Transaktionen Nutzen ziehen“ (Herrman-Pillath/Lies 2001: 62). Netzwerke sind somit, als Sozialkapital, nichtmarktliche Nutzungsräume von positiven Externalitäten von Transaktionen: als Netzwerkebene orthogonal zur Markt-/Transaktionsebene stehend).

Handlungsmöglichkeiten und Zugänge zu Kooperationspartnern, die man auch verlieren kann, erfordern auch von eigennutzverfolgenden Akteure andere Erwägungen als die Standardfälle der rationalen Wahl aus gegebenen Alternativen. Wie bei Institutionen geht es bei Netzwerken um Entscheidungen über den Umgang mit Strukturen, nicht nur mit Parametern. Wenn Netzwerke selbst nicht strukturlos sein sollen, müssen in ihnen verschiedenen Rollen, Status, Beziehungsstärken etc. identifizierbar sein (und damit asymmetrische Interaktionen als Regel). Erst wenn das Spiel um Statusgewinn im Netzwerk – als Spiel um die Erweiterung der Handlungsmöglichkeiten – vom Spiel um die strategische Nutzung vorhandener Möglichkeiten analytisch unterschieden wird, kann das Verhältnis dieser Spiele geklärt werden. „Markets“, schreibt D. Baecker konkludent, „are the outcome of producers and consumers competing for revenue and status“ (Baecker 2006, 9; Baecker ergänzt „...among peers on their side of the market“; das ist allerdings eine H.C.White-Interpretation (vgl. White 2002 + s.u.)). Zwischen den beiden relevanten Dimensionen, in denen sich Netzwerke und Institutionen ausfallen – (1) die Effizienz- und (2) die Anerkennungs- bzw. Statusdimension -, lässt sich nicht, oder nur bedingt, substituieren. Die Erfüllung/Nichterfüllung der Zugangsbedingungen für weitere (zukünftige) Interaktionen (vgl. (2)) ist ein zusätzlicher, überlagernder Erfolgs-/Mißerfolgsaspekt zur operativen Effizienz des Verhaltens im aktuellen Netzwerksetting (vgl. (1)).

Wenn wir diese netzwerkinternen Institutionen als wechselseitiges Erwarten von Regelbefolgung beschreiben, reicht diese kognitive Disposition nicht aus, um Stabilitäten zu erklären. Menschen sind bereit zu kooperieren, solange sie sich nicht ausgenutzt fühlen

und funktionierende Normen am Werk sind (vgl. hier Forschungen der sog. ‚experimentellen Ökonomik‘ Falk 2003; Camerer/Fehr 2006, van Aaaken 2006: 5 ff.). Die Stabilität von Institutionen erhöht sich, wenn die Beteiligten sicher gehen, dass *free riders* ausgeschlossen werden können: Akteure, die nur zum Schein mitmachen, nur um im richtigen Moment ausbeuterisch zuzuschlagen. Wenn das nicht gesellschaftlich durch ein *third party enforcement* (Politik; Justiz (Barzel 2002)) geschieht, sind kohärente *belief-systems* notwendig, die jemanden, der gegen die Regel – die Norm – verstößt, aus der Institution entlassen. Netzwerktheoretisch hiesse das: der Jemand verliert seine Netzwerkbeziehungen; sein Status sinkt. **Der Eintritt bei Netzwerken ist individuell, der exit aber sozial definiert.**

Netzwerke bieten Kontexte für wiederholte und längerfristige Interaktionen derselben Akteure. Anstelle von Anonymität und standardisierter Interaktion treten persönliche Verhältnisse (oder wenigstens Bekanntschaften) und netzwerkspezifisches Rollenverhalten (Scott 2000; Rauch/Casella 2001; Lin 2003; Zuckerman 2003). Da die Verhaltensdispositionen anderer Netzwerkmitglieder erwartbare Züge bekommen, reduziert sich die Akteursunsicherheit noch einmal im Vergleich zu denen anonymer Interaktionen der Neoklassik und der Institutionenökonomik. Als Strukturen zur Reduktion von Transaktionskosten wären Netzwerkkonzepte – in dieser Hinsicht – eine Ergänzung zu institutionenökonomischen Effizienzüberlegungen.

Nur sind Netzwerke nicht in erster Linie effizienzsteigernd – das war die Aufgabe des institutionalisierten anonymen Marktes –, sondern bestimmen die Effektivität sozialer Handlung: Mit der Beobachtung, dass Netzwerke *erstens* spezifische Inklusionskriterien anlegen und *zweitens* ihren Mitgliedern Interaktionsgelegenheiten bieten, die in dieser Art außerhalb von Netzwerken nicht möglich wären, tritt die Bedeutung von Netzwerkmitgliedschaften im Hinblick auf die effektiven Interaktionsalternativen der Akteure in den Vordergrund. Bestimmte Interaktionsstrukturen, auch bestimmte Märkte, so die These, sind nur über Netzwerkmitgliedschaften zugänglich (vgl. auch Herrmann-Pillath/Lies 2001). Damit wäre die gewöhnliche ökonomische Konstruktion der Märkte als Koordination potentiell bindungsloser bzw. opportunistischer Akteure nicht mehr zu leisten, sondern nur zu Bedingungen zu haben, die offen gelegt werden müssten über eine Analyse von Netzwerk- und kulturellen Ressourcen.

Damit wäre auch eine Anschlussmöglichkeit für die soziologische Ungleichheitsforschung geschaffen, die sich mit pfadabhängigen Chancenunterschieden zwischen Akteuren befasst. Auch wenn man in der Ökonomie von Ergebnissen der soziologischen (Bildungs-) Ungleichheitsforschung einmal absieht und gleichermaßen vernunftbegabte, subjektiv nutzenmaximierende Wirtschaftssubjekte mit prinzipiell gleichen Ausgangschancen annimmt, ist man nicht notwendigerweise dazu gezwungen, die neoklassische und institutionenökonomische Annahme der Voraussetzungslosigkeit des Zugangs zu einem Netzwerk für beitrtrittswillige Akteure zu übernehmen.

Akteure, die Zugang zu einem profitträchtigen Netzwerk suchen, müssen etwas bieten können, für das sich die aktuellen Netzwerk-Mitglieder interessieren. Hier wären zwei Art von (sozial ererbten oder erworbenen) Akteursressourcen, bzw. von Kapital, zu unterscheiden: die bereits vorhandenen Kontakte des Akteurs, also sein aktuelles Netzwerk (Sozialkapital), das er mitbringt, und seine Eignung für opportune (gelegentliche) ökonomische, politische etc. Interaktionen mit etablierten Mitgliedern, je nachdem, ob es sich um ein ökonomisches, politisches etc. Netzwerk handelt. Die Ausstattung mit beiden Arten von Kapital ist anfangs abhängig von der sozialen Herkunft der Akteure (vgl. natürlich Bourdieu 1987; Franck 2005a). Hinzu muss sich ein gewisser Gestaltungswille, bzw. eine professionelle Attitüde gesellen, damit der Akteur sich des profitgenerierenden Potentials seiner bisherigen Netzwerke bewusst wird und beschließen kann, seine Kontakte für ökonomische, politische oder sonstige Zwecke zu nutzen.

Sind die Bedingungen für eine Netzwerkteilnahme gegeben, erfordert *und* begünstigt die Nutzung der Kontakte darin, netzwerkspezifisches Kapital anzuhäufen. **Investitionen in das Netzwerk, die allen Mitgliedern gleichermaßen, mithin dem Netzwerk selbst zugute kommen, dienen gleichzeitig als Signal der Vertrauenswürdigkeit** (*trustworthiness*). Es ist zu erwarten, dass über derartige Investitionen in Reputation auch innerhalb des Netzwerkes Statusunterschiede zwischen Mitgliedern erzeugt werden, die sich dann wiederum auf die Interaktionsmöglichkeiten der Akteure auswirken. Etablierte Akteure im Zentrum des Netzwerkes werden im Vergleich zu neuen Mitgliedern an der Peripherie kraft ihrer Position Effektivitäts- und Effizienzvorteile genießen, über die sich ihre vergangenen netzwerkspezifischen Investitionen auszahlen (vgl. dazu am *open-source*-Beispiel Kabalak/Priddat 2006). Positionen im Zentrum zeichnen sich durch eine intensivere Kopplung mit anderen Mitgliedern aus und gewähren so auch einen größeren Einfluss auf Informationsströme und Kontaktabstimmungen Dritter. Die Inhomogenität der

Netzwerkbeziehungen führt zu unterschiedlich guten Gelegenheiten, das Netzwerk zu nutzen, und auch zur Möglichkeit einiger, mit diesen guten Gelegenheiten intern zu handeln.

Akteure werden im Netzwerk nicht als vollständige Personen, sondern als Rollenträger, also unter einem spezifischen Aspekt, wahrgenommen. Das erlaubt Akteuren die Mitgliedschaft in verschiedenen Netzwerken, solange es nicht zu (für andere Netzwerkmitglieder beobachtbaren und problematisierbaren) Rollenkonflikten kommt (*network diversity*). Netzwerke verknüpfen nicht Personen, „sondern Merkmale von Personen, Positionen, oder Ämter. Das bedeutet, dass Netzwerke nicht beliebige, sondern spezifische Adressen verbinden (Hiller 2005: 71): Erfolgreiche Beziehungsnetzwerke verknüpfen Adressen aus unterschiedlichen Sinnkontexten (Polykontextualität) (Hiller 2005: 71; mit Bezug auf Tacke 2000).

Die Mitgliedschaft in einem Netzwerk birgt aber Opportunitätskosten, da sie in der Regel weitere Mitgliedschaften in ähnlichen, also konkurrierenden Netzwerken ausschließt. Daher sind Netzwerke besser als Nexus von Kommunikationen mit spezifischen (identifizierbaren) Sendern zu fassen, die primär auf ihre Erhaltung und Vertiefung ausgerichtet sind. **Aus Sicht eines Akteurs, der nach dieser Maßgabe sein netzwerkspezifisches Kapital akkumuliert, stellen sich dynamische Netzwerke dann als stetig verbesserte Bedingungen der Möglichkeit von Interaktionsweisen dar, die als Transaktionen, politische Einflussnahme etc. selbst außerhalb des Netzwerkes liegen.** Im Netzwerk selbst werden lediglich diese Bedingungen für ökonomische oder politische Interaktionen reproduziert und verbessert. Mit dieser Externalisierung jener Geschäfte, aus deren Sicht sie funktional durchaus unentbehrlich sind, stabilisieren sich Netzwerke gegen etwaige Störungen und sichern sich eine eigendynamische Entwicklung.

Netzwerke ermöglichen also Interaktionen, die angesichts von Unsicherheit und des Opportunismusrisikos in anonymen Beziehungen nicht zustande kämen. Die Mitgliedschaft im Netzwerk bietet dem Akteur Gelegenheit, Erfahrungen mit potentiellen spezifischen Partnern zu sammeln und Beziehungen einzugehen, die verlässliche Wiederholbarkeit erfordern und sich nach und nach intensivieren lassen. Dem in ökonomischen Modellen standardmäßig zugrunde gelegten Misstrauen gegen andere Akteure wird im Netzwerk über Reputationsgrößen und ein Grundvertrauen in den Inklusions- bzw. Exklusionsmechanismus des Netzwerkes entgegengearbeitet. Damit sind

gute Bedingungen geschaffen, größere Risiken und Abhängigkeiten in Kauf zu nehmen und entsprechend bessere Ergebnisse bzw. Kooperationsrenten zu erzielen. Mit steigenden Abhängigkeiten intensivieren sich zudem die Vertrauensbeziehungen der Mitglieder, worüber Netzwerkbeziehungen eine selbstverstärkende Dynamik gewinnen.

Kommunikation und Präferenzen

Märkte sind nicht nur institutional durchflochten (vgl. auch Fligstein 2001), sondern in vielfältige Netzwerk-Texturen eingewoben, die zusammen die Bewegungen der Akteure auf Märkten anders stimulieren und hemmen, als wenn sie nur durch Märkte angereizt würden. Folglich werden wir eine neu konfigurierte Theorie der Märkte nicht mehr auf Tausch, Nutzen und *rational choice* basieren, sondern auf *institutionenmodulierten und netzwerkeingebetteten Transaktionsprozessen*. Märkte lassen sich dann nicht mehr als Tauschgleichgewichtsnexus beschreiben, sondern als *Mikro-Bargaining (=Transaktion)* von immer mindestens zwei Akteuren + sozialer Netzwerkeinbettung, kultureller Inskription und – gegebenenfalls – innovativer Negation von Gegebenheiten.

Transaktionen sind Kooperationen. Das hat Folgen für das *market design*: nicht die konkurrenzt, sondern die kooperative Handlung ist die Basisoperation des Marktes: als *co-opetition*, d.h. als Gleichzeitigkeit von *cooperation* und *competition* (vgl. generell Jansen/Schleissing 2000) – mit einer, für die Transaktion typischen, Phasenverschiebung von „process stage“ in „decision stage“. Der Markt ist ein Prozess, in dem viele Aktanden beginnen, sich ihre möglichen Transaktions- und damit Kooperationspartner auszusuchen. Sie suchen nun allerdings keine Partner, sondern Güter/Leistungen. **Der Anfang des Transaktionsprozesses ist konkurrent, aber das Finale eine Kooperation mit einem bestimmten Partner; hier können Netzwerke eminent eingreifen. Das bilaterale Transaktionsfinale wird durch den Ausschluß von Dritten im Konkurrenzbereich erreicht, aber möglicherweise unter Einschluß von Dritten im Netzwerkbereich.** Marktprozesse sind Bewegungen von konkurrenten Suchen zu finalem Kooperieren. Konkurrenz steuert den Wechsel, Kooperation den Ausschluss des Wechsels. Wir haben das *co-opetition*-Muster bereits im Normalmarkt, nicht nur in den Bereichen der strategischen Allianzen etc. Konkurrenz ist lediglich ein Suchvorgang für die geeignete Kooperation. Das Finale einer Transaktion, die entscheidende Phase, ist ein organisationales Moment, wenn wir ‚Organisation‘ jenes Kooperationsmuster nennen, das Märkte nicht kreieren können (Coase 1996; Jensen/Meckling 1976): Organisation ist

Kooperation = Zusammenarbeit, *gemanaged* (über die Konnotation vom Moral und Organisation als Kooperationsmodus vgl. Wieland 2005 + 2006).

Die Entscheidung aber z.B. einen Verhandlungsdiskurs abubrechen, ist zwar eine Entscheidung, aber nicht über vollständig ausformulierte Alternativen: bevor *rational choice* in Anschlag gebracht werden kann, müssen Entscheidungen darüber gefallen sein, was überhaupt als Alternative, d.h. als Transaktionsoption, gelten kann. Kommunikation ist hier einfach als sprachliche Verständigung eingeführt. Dabei ist impliziert, daß sprachliche Kommunikationen keinen einfachen Zugriff auf semantische Evidenzen beinhalten, sondern Verständigungen darüber, welche Bedeutungen geteilt werden können (*shared meaning*).

Kommunikation umfasst Verstehen/Missverstehen und ist kein linearer Informationsaustausch, sondern ein Interpretationsprozess (mit *re-framing*-Optionen; vgl. überblicksartig van Aaaken 2006: 5 ff.). Dabei ist zu beachten, dass es nicht immer um freie Interpretationsleistungen geht, sondern vornehmlich um Prädispositionen der Mitglieder der *linguistic communities*, derer Bedeutungsressourcen sich die Akteure wie selbstverständlich bedienen (so wie sie andere nicht selbstverständlich verstehen). Sie leben in Sprachspielen und deren semantischen Ressourcen, aber auch in bedeutungsverschiebenden Kommunikationen. Diese Skizze zeigt bereits, dass immer dann, wenn Kommunikation systematisch ins Spiel kommt, die Frage, was gilt, nicht mehr schlicht als Gegebenheit (von Alternativen) definiert werden kann, sondern kommunikationsprozessabhängig wird. Die ontologische Prädisposition der Ökonomik, alle Alternativen als ‚gegeben‘ zu betrachten, ist in einer transaktions-diskursiv aufgestellten Marktwirtschaftskonzeption kommunikationsabhängig. *Rational choice* kann dann nicht mehr umstandslos als einfacher Wahlakt betrachtet werden, sondern ist um einen kognitiven Prozess zu komplettieren, der feststellt, was gelten soll, oder auf semantische Ressourcen von *linguistic communities* zurückgreift, an denen er teilhat.

In diesem Sinne ‚steuern‘ *Kommunikationen Entscheidungen* (Priddat 2004b). Welche Bedeutung hat das für die Reformulierung von Entscheidungen in der Ökonomik? Man könnte einwenden, daß Kommunikation wichtig sei, aber nicht für die Formierung von Entscheidungen (*choices*), weil es sich im Vorraum der Entscheidungen abspiele (die *cheap talk*-Vermutung der Spieltheoretiker). Der systematische oder methodische Punkt ist der: *Kommunikation entscheidet, was entschieden wird*. Kommunikation selegiert (oder

kreiert) den entscheidenden Weltprospekt (Prospekt immer als: Prospekt von Alternativen). Nur wenn wir davon ausgehen, dass ‚Alternativen‘ automatisch etwas sind, das immer schon ‚gegeben‘ ist, könnte die Annahme, dass Kommunikation bedeutungslos sei für ökonomische Entscheidungen, gelten. Doch steht das eben in Frage (vgl. Bohnet 1998; Denzau/North 2000; Priddat 2006d; van Aaaken 2006: Kap. III).

Wenn die Präferenzen von Konsumenten tatsächlich so individuell beliebig und unabhängig wären, wie oft in der Neoklassik unterstellt, hätten Produzenten von Serien- und Massenprodukten – also die dominanten Produzenten des Industrie-Kapitalismus – schlechte Chancen auf den Märkten und die Werbeindustrie keine Arbeit. Werbung reduziert signifikant die Unsicherheit der Unternehmen. Das ist umso bedeutsamer, wenn Märkte nicht statisch sind und Güterangebote und –nachfragen von den Akteuren nicht als gegeben an- und hingenommen werden. Die sozialen Umstände der Bildung und *Umbildung* von Präferenzen wären auch deswegen zu klären, um zu verstehen, wie und wo Unternehmen ansetzen, um auf die Präferenzen der Konsumenten einzuwirken – um so, neben Gütern und Leistungen, auch Präferenzen zu produzieren (vgl. Binachi 1998; Hutter 1998; Priddat 2004b + 2006b)).

Wenn Produzenten miteinander um Umsätze und Gewinne ringen, spielen Konsumenten um andere Werte, die sie mit den Gütern assoziieren und untereinander kommunikativ aushandeln. Das erfordert eine Theorie der Wertsetzung / Bedeutungsfokussierung in Sprachspielgemeinschaften. Fragen der Deutung / Frames / Interpretation wie Fragen der Geltung von Kommunikation werden relevant (vgl. Priddat 2006d).

Denn selbst dann, wenn alle Alternativen irgendwie gegeben wären, könnte Kommunikation für die Individuen Änderungen der Relevanz von Prospekten ergeben (vgl. dazu Priddat 2005b). Das, was einem bisher immer für selbstverständlich erschien, könnte durch Kommunikation und daraus folgende Bedeutungsänderung anders aufgefasst werden: Präferenzänderungen (oder Präferenzordnungsänderungen). Ist doch die ‚Gegebenheit‘ von Alternativen nicht gegeben, jedenfalls nicht dann, wenn die Entscheidungssituation ungewiss ist. Die Entscheidungssituation muß dann erst einmal bestimmt werden (oder bestimmbar werden). Das kann natürlich individuell geschehen – durch ‚rules of thumb‘ oder andere grobe Regeln -, aber gewöhnlich werden hier Ergebnisse des Diskurses, den Menschen pflegen, eingewoben, Bestätigungen,

Bedeutungen, die andere setzen und die man übernimmt, weil man gegenüber der eigenen Einschätzung zu unsicher ist, etc.

Ein neues Schema lässt sich entfalten: *rational actors* sind nicht allein durch subjektive Präferenzordnung, Budget- und andere Restriktionen definiert, sondern zudem durch *belief-structures* (Überzeugungen, Metapräferenzen, *imaginations, desires* etc.) (Männel 2003; Priddat 2005b; MacFayden 2006; Knetsch/Tang 2006; Kabalak 2007). Wenn wir *belief-structures* nicht nur auf Überzeugungen i.e.S. eingrenzen, d.h. nicht nur auf persönliche Attituden, Haltungen und Wertesysteme, sondern generell nach Bedeutungen bzw. Bedeutungsstrukturen die ‚Welt‘ spezifisch ordnen, dann sind *rational choices* Auswahlen innerhalb von individuellen Weltprospekten, die dann, wenn sich durch Kommunikation Bedeutungen ändern oder verschieben, anders aussehen als zuvor. Wir können soweit gehen, daß Bedeutungsänderungen Präferenzänderungen bewirken, aber es reicht aus, wenn wir konstatieren, daß Bedeutungsänderungen andere Ausschnitte derselben Präferenzordnungen für relevant erklären. **Dann greift Kommunikation in die Konsistenz der Präferenzordnungen ein und die *rational choices* sind keine einfachen Wahlakte über gegebene Alternativen mehr, sondern komplexere Urteilsakte über relevante Weltprospekte, die nicht mehr – nur passiv – auf Angebote des Marktes reagieren, sondern – proaktiv – die Alternativenmengen des Marktes nach kommunikativ generierten neuen Bedeutungen interpretieren.**

Wenn wir das konstatieren, ist der Markt kein selbständiger und unabhängiger Allokationsmechanismus mehr, in dem *rational actors* behaviouristisch auf Preissignale reagieren (bzw. auf Änderungen relativer Preise), sondern ein – durch eine dem Markt nicht vollständig oder gar nicht zugehörige Dimension gesellschaftlicher Diskurse und Netzwerke – parallel gesteuerter sozialer Mechanismus. Diese zweite *governance-structure* – neben der der Preis-/Mengen-Relation – läuft über die allgemeine Kommunikation der Marktakteure, die über die Teilnahme an diversen Sprachspielen und Netzwerken Bedeutungen aus anderen als Marktkontexten in den Markt einspielen. Wir hatten bereits ‚den Dritten‘ als kommunikativen Joker im Interferenzraum der Transaktionsbilaterale eingeführt. Neben dem Preisinformations-Entscheidungs-Mechanismus – kurz: Preissystem – arbeitet parallel und interpenetrant ein Kommunikationssystem der Bedeutungsfestlegungen wie -entwertungen und -verschiebungen. Denn das, was die über die Kommunikation tangierten *belief-structures* an Bedeutungszuschreibungen leisten, sind keine ‚rein ökonomischen‘ Bedeutungen, sondern

Bedeutungen aus Kontexten anderer Art (Kultur, Alltag, Gesellschaft, Politik etc.). Der Einfluss von Kommunikationen läuft über Relevanzänderungen der Auswahlprospekte wie der Auswahlen selber. Die Kommunikationen liefern die *frames*, die die Auswahlprospekte der Akteure modulieren.

Der Vorteil dieser Betrachtungsweise ist schließlich der, daß wir die *rational choice* beibehalten können, aber nunmehr nur als Finale eines expandierten Prozesses. Zum Schluß entscheiden die Akteure, aber die Stabilität und Irreversibilität der Entscheidungsaussage hängt davon ab, welche Bedeutung der Auswahl zugeschrieben wird, d.h. welche Kommunikation diese Bedeutung aufrecht erhält oder wieder, durch neue Bedeutungszuschreibungen, entwertet. Alternativen sind bedeutungsbezogen relevant; ändert sich die Bedeutung bzw. die *belief-structure* durch Kommunikation, entfällt die bisherige Entscheidungsgrundlage. Wir können nicht mehr davon ausgehen, daß Präferenzen bzw. Präferenzordnungen stabil sind, solange wir nicht die Kommunikationsprozesse angeben, innerhalb derer sie redundant gehalten werden.

Doch gilt noch etwas in Betracht zu ziehen: der kommunikative Transaktionsprozeß, der im entscheidungstheoretisch interpretierbaren Finale kulminiert, gründet auf einer, wenn auch nur momenthaft aufscheinenden, *trust-relation*. Letztlich müssen die Transakteure einander trauen, dass sie die Transaktionssituation richtig einschätzen, daß sie sich nicht betrügen, dass ihre Güter Qualitäten haben, dass das Geld auf dem Konto ist etc. Hier gilt ein Reputations/Vertrauen/Reziprozitäts-Nexus, den Elinor Ostrom in den Mittelpunkt eines ‚complex scenario of collective action for provision of a public good‘ stellt (Ostrom 2003: 59). Als soziale Interaktion betrachtet, sind Transaktionen letztlich minimalistische ‚public good provisions‘, jedenfalls für den Moment der wechselseitigen vertraulichen Bewertung und Einigkeit, die Transaktion so und nicht anders einzugehen. Keiner von den beiden Transaktanden darf vom ‚Konsum der Transaktion als Transaktion‘ (Konsum des Verfahrens) ausgeschlossen werden. Somit erweisen sich Transaktionen, neben ihrer Netzwerkeinbettung, als minimalistische öffentliche Güter.

Netzwerkeinbettung von Märkten, methodologisch

Die methodische Stringenz der mikroökonomischen Gesellschaftstheorie, eigentlich ihr besonderer Vorzug, wird zu einem Problem, sobald man den idealtypischen Markt verlässt. Die Beschränkung auf methodische Individualakteure und bilaterale Kontrakte unter Gleichen lässt tatsächlich nur die (Proto-)Sozialstrukturen des *arm's lenght*-Marktes zu,

die die Ökonomie traditionell beschreibt. **Es ist nicht möglich, die nichtvertraglichen Bedingungen von Verträgen (und damit von Transaktionen) vertragstheoretisch zu begründen.** Dennoch versucht die politische Ökonomie, die Einheit (oder Armut) der ökonomischen Methode zu wahren und den Rechtsstaat samt seiner öffentlichen Ordnung kontraktualistisch zu erklären. Das ist ein theoretischer Konstruktionsfehler, den die Ökonomie von Hobbes geerbt hat und seither nicht recht zu beseitigen verstand. Dass das ohne methodische Revision letztthin nicht gelingen kann, zeigt zuletzt das Scheitern (auf hohem Niveau) der Public Choice von Buchanan und anderen (vgl. Buchanan 1984, Brennan / Buchanan 1993; vgl. auch die geringe theoretische Reichweite der *social-contract-theories* (vgl. Heugens / Oosterhout / Vromen 2003)). Der per Gesellschaftsvertrag installierte *3rd party –enforcer* der juristischen Grundlagen des *bargaining* müsste selbst wiederum kontrolliert werden. Die Produktion öffentlicher Güter scheitert an *free riding*-Anreizen. Selbstorganisation, die sich allein auf bilaterale Abmachungen auf Gegenseitigkeit gründet, bringt bestimmte Ordnungen hervor und andere eben nicht. **Rechtssystem, Netzwerke und Gemeinschaftsgüter basieren auf Ordnungen, die nicht durch Tauschakte oder Transaktionen emergieren.**

Es sollte bei der Einbettungsdebatte darum gehen, die vertragstheoretische Ökonomie methodisch anzureichern. Dabei dürften soziologische Beobachtungen anderer selbstorganisierter Phänomene als das Marktgleichgewicht von Nutzen sein. Schon die Grundeinheit ‚Transaktion‘ hat mehr zu bieten als die Ökonomie bislang thematisiert. Sie unterscheidet sich – als ‚Tausch‘ von Ware und Geld – nicht nur darin vom Naturaltausch, dass der Güterverkehr erheblich vereinfacht wird und das Geld als guter Wertmesser und -speicher fungiert. Tauschgeschäfte sind Ergebnis opportuner Umstände, die einmal eintreten können und dann nicht mehr; der Tausch ist eine abgeschlossene Interaktion. Geld dagegen etabliert ein *System* aus fortgesetzten Transaktionen, in das die Akteure gleichsam gezwungen werden, sobald sie Geld annehmen. Sie müssen es ja wieder in anderen Transaktionen einsetzen, deren Möglichkeit sie im Moment der Annahme (generalisiert) antizipieren müssen.

Markttransaktionen sind Kommunikationen, die systematisch auf Dauer ausgelegt sind, wenn auch mit wechselndem Personal. Für das Wirtschaftssystem kommt es ganz wesentlich darauf an, dass die Akteure dem Geld die Transaktionsfunktion zuschreiben, die es dadurch erst erhält. Der Zusammenhang entspricht in etwa Parsons' (1980) Konzeption des symbolisch generalisierten Kommunikationsmediums ‚Geld‘, aber auch

allgemein der Konventionalisierung von Symbolen und Searles gesellschaftlichen Wirklichkeiten (vgl. Kabalak / Smirnova 2007; Searle 2005).

Tausch ist ein Mythos. Marktökonomie basiert vor allem deshalb nicht auf Tausch, weil das Medium Geld die im Tauschbegriff normativ angesteuerte Äquivalenzrelation asymmetrisiert: A tauscht nicht mit B, was nur hieße, den tatsächlichen Prozess zu ignorieren, der darin besteht, dass A von B kauft und B dann gegebenenfalls wieder verkauft; beide mit Geld. Die Differenz entsteht, weil der, der Geld gegen Gut gibt, ‚auf dem Gebrauchswert sitzen bleibt‘, während der, der ein Gut gegen Geld wechselt, *potentiell alle Güter anvisieren kann*. Geld symbolisiert je aktuell die Menge aller möglichen Gebrauchswerte – auch die aktuell noch gar nicht vorhandenen –, so dass die Menge der Imaginativa größer ist als die Menge faktischen Konsumtiva. Der Optionswert – oder Funktionswert – von Geld ist größer als der Gebrauchswert von Gütern, bei identischer Kaufkraft. Geld ist, ganz funktional, ‚mehr als ein Gut‘.

Das hat entscheidende Bedeutung für die Genesis von Kapitaleinsatz, Investition und Spekulation im entfalteten Kapitalismus; das Geld hat – kraft seiner Optionalität – die Funktion eines Transzendentaloperators, der *nächste* Wirklichkeiten ansteuert, anstatt sich mit dem, was aktuell angeboten wird, zu begnügen. Wir vermuten, dass wir es nicht mit anthropologischen oder psychologischen Annahmen zu tun haben, sondern mit einer transzendental-pragmatischen Autogenese. Der Kapital-/Investitions-/Profit-Mechanismus entfaltet seine Dynamik in einer ihm zugrunde liegenden Struktur des Geldes als asymmetrischer Optionator (vgl. bereits Aristoteles Kritik an der Hybris des Handels, die wir nicht moralisch, sondern analytisch erinnern). Erst allerdings mit gesteigerter Produktivität und Angebotsvielfalt entfaltet das Geld seine Wirkung als Kapitaldynamik: erst durch produktive Investition. Transaktionen sind immer Transaktionsketten: *forced accumulation of value*. Das Geld, das man in der Transaktion erhalten hat, forciert den Vermögenden zu neuen Transaktionen etc pp. Erst seit man Geld legitim anlegen, investieren, vermehren etc. kann, kann sich die Transaktionsökonomik zum Kapitalismus ausfalten. Die Dynamik moderner Märkte hängt mit der Extension politischer und sozialer Freiheiten eng zusammen. Im Transaktionspotential des Geldes sind alle Differenzierungen, Güterangebotsausweitungen, Nachfragemöglichkeiten, Wertschöpfungen etc. angelegt.

Die Funktionalität des Geldes ist vor allem seiner inhaltlichen Offenheit geschuldet, die eine selbst Folge konventionalisierter Zuschreibungen ist. Es ist nie ganz klar, was man mit dem Geld wird kaufen können, das man in aktuellen Transaktionen annimmt, man vertraut nur darauf, *dass* man etwas wird kaufen können. Ebenso wenig weiß man, worauf man genau verzichtet, wenn man das Geld für etwas Bestimmtes ausgibt. Der Schatten aller möglichen Zukünfte zeigt sich bereits je aktuell im Medium und zwingt zur Antizipation und Thematisierung weiterer Möglichkeiten. Diese unabgeschlossenen, erst herzustellenden Alternativenräume kennt die *rational choice* in ihrer Reinform nicht, da ihre Kalküle endgültige Bewertungen vom Gegebenem zum Zwecke des Wertvergleichs erfordern. Wohl auch deswegen finden andere Formen der Kommunikation als die Verhandlung über bekannte Gegenstände in der ökonomischen Theoriewelt nicht statt.

Unklare, im Sinne von offenen, Alternativen bilden aber die Basis für langfristige Netzwerkbeziehungen. Die Mitgliedschaft in Netzwerken wird weder direkt erkaufte, noch sonst wie verhandelt und auch nicht vertraglich als Kooperation für einen vorher genau bekannten Nutzen abgesichert. Netzwerke sind soziale Strukturen auf Grundlage nur potentieller ‚Auszahlungen‘. Die Teilnahme- und Beitragsmotivation erfolgt nicht über klar definierte und zugesicherte Anreize, sondern über das Versprechen möglicher Kooperationen mit möglichem Nutzen in Zukunft. Das generalisierende Medium, die ‚Währung‘ in Netzwerken kann man – mit Parsons (1980) – ‚Einfluss‘ nennen (vgl. Kabalak 2006) oder Reputation, Sozialkapital etc. Es etabliert jedenfalls eine andere Sozialstruktur als das Geld.

Transaktionen und Netzwerkbeziehungen reichen jeweils über die aktuellen bilateralen Interaktionen im Markt und Netzwerk hinaus. In Transaktionen zwischen den Akteuren A und B sind immer auch die ansonsten alternativ möglichen Partner C,D,... kopräsent, und als Konkurrenzdruck durchaus wirkungsvoll – dafür sorgt das Geld, da es nicht nur sachlich und zeitlich (andere Güter, zukünftige Kommunikationen), sondern auch sozial generalisiert (andere Partner). *Konkurrenz ist ein Mechanismus, der die Wirtschaft erst mit der Umstellung von Tausch auf Transaktionen beherrscht.* Konkurrenzdruck entsteht ja nicht allein dadurch, dass zwei Akteure das gleiche Gut anbieten wollen, sondern auch

dadurch, dass sie nicht zufällig an der gleichen Gegenleistung interessiert sein müssen (sondern allgemein um dasselbe Geld des Konsumenten wetteifern).¹

Die soziale Grundeinheit in Netzwerken ist eine asymmetrische Akteurskonstellation, da (wie beim Geld) nur die eine Seite ein generalisiertes Medium einbringt: A folgt dem Rat des B, dem C etwas Gutes zu tun (denn das hatte A dem C vorher versprochen...). A investiert etwas, ohne gleich nach Gegenleistung zu verlangen, weil er darauf vertraut, dass B ihm bei Bedarf die Dienste des C oder eines D wird organisieren können (Die Annahme eines Ratschlages, von dem man sich positive Folgen erhofft, ist bei Parsons das Merkmal des Einflusses). B ist ein einflussreicher Netzwerkknoten, dessen Rat A und C tatsächlich etwas bringt, *wenn* sie ihm folgen. Der Einfluss / die Reputation / das Sozialkapital des B ist (analog zum Geld) eine Folge der Zuschreibung der anderen Mitglieder. Im Endeffekt werden über Einflussnahmen im Netzwerk Kooperationen vorbereitet und realisiert, vor allem mit Dritten, solange sie ebenfalls Mitglieder sind. Das muss im Einzelfall nicht unbedingt auf den einseitigen ‚Gefallen‘ hinauslaufen. B kann auch A und C raten, mit dem jeweils anderen vertrauensvoll Geschäfte zu machen (Transaktionen), als wären sie schon miteinander vertraut. B würde den Partnern seine eigene Reputation jeweils ‚leihen‘, um das Geschäft in Gang zu bringen. Wenn alles gut geht, hätte B sein eigenes Sozialkapital vermehrt, ohne sich an den jeweiligen Geschäften direkt zu beteiligen, und damit seine Aussichten darauf verbessert, bei Bedarf selbst die Dienste des Netzwerks abrufen zu können – oder einfach sein Ansehen gemehrt.

Konflikte zwischen individuellem und sozialem Interesse (‚Gefangenendilemma‘) lassen sich mit reinen Tauschtheorien nicht beilegen. Die Einführung einer *neutralen* dritten Partei gelingt mit vertragstheoretischen Mitteln letztlich deswegen nicht, weil dort i) nur eine bestimmte Interaktionsform und ii) nur eine einzige Art Interesse (Einkommen und Waren) für alle Akteure (Akteursrollen) vorgesehen sind. Die beschriebene Netzwerklogik bietet aber eine gute Möglichkeit, das Problem des *3rd party-enforcements* durch die Verschränkung verschiedener Kommunikationen und Interessenlagen aufzulösen:

¹ Die Figur der Transaktionsbilaterale als Minimal-Societät ist nur eine einführende Figur in einem komplexeren Nexus: nicht nur sind (1.) alle alternativ möglichen Partner ko-präsent, sondern jeder Transaktand steht zudem (2.) in einem bis vielen Netzwerken, die seine Transaktionsentscheidungen begleiten und beeinflussen können. Die Netzwerke geben ihnen Halt, Überzeugung und Einschätzung; Urteilsfähigkeit. Was sie intern kommunizieren, konstituiert Welt und damit Entscheidbarkeit. Die Minimalsocietät erweitert sich auf die Netzwerkkonstruktion der beiden Transaktanden. Im Grunde sind an einer Transaktion 2 Akteure + deren Netzwerke aktiv beteiligt. Das hat zur Folge, dass dann, wenn beide Aktanden an den selben Netzwerken beteiligt sind, die Transaktion eher gelingt; sind sie in verschiedenen Netzwerken, wird sie epistemisch riskanter, zumindest aufwendiger. Der Verhandlungsaufwand ist höher. Die Netzwerkkultur, wenn wir es kurz fassen dürfen, moduliert die Transaktionskosten

- i. Wenn Geld als ökonomisches Medium die Akteure dazu motivieren kann, es anzuhäufen, kann auch Reputation oder Einfluss als primäres Akteursmotiv fungieren (und nicht bloß als Mittel, um an Einkommen zu kommen);
- ii. wenn der einflussreiche Akteur B darauf aus ist, seinen Einfluss weiter zu mehren, wird er nicht versuchen, seinen Einfluss auf A und C zu missbrauchen, um sich an ihnen zu bereichern, sondern dafür sorgen, dass deren Kooperation gelingt.

Wenn i) und ii) zutreffen, wäre damit ein Mechanismus etabliert, der einerseits die für (Einkommen generierende) ökonomische Kooperationen nötige Aufsicht durch eine dritte Partei etabliert, deren Interesse aber so ausgerichtet (auf Einfluss, nicht auf Einkommen), dass es mit dem Gelingen der Kooperation zusammenfällt.

Auch weil die Kooperationen im Netzwerk, wie beschrieben, nicht auf einklagbaren Verträgen über Tauschgeschäfte gründen, können sie soziale Dilemmata besser überwinden, als die reine Tausch- oder Transaktionsökonomie (hier wird E. Ostroms Konzeption noch kritisch zu analysieren sein (vgl. Ostrom 1991 + 2003 + 2005a+b)). Der dezentral organisierte Kooperationsüberschuss ist ja erst die Folge der Netzwerkinteraktionen und nicht etwas, das schon vorher da ist und nur verteilt werden muss. Ohne die Teilnahme der Akteure am Netzwerk gibt es nichts zu verteilen. Das unterscheidet Netzwerke von spieltheoretischen Koalitionen, wie sie ursprünglich in Neumanns Nullsummenspielen eingeführt werden (Neumann / Morgenstern 1961). Koalitionen bilden sich, um zunächst den gemeinsamen Anteil an der gegebenen Gesamtauszahlung zu erhöhen, und die Beute dann untereinander aufzuteilen. Das ist ein (Tausch-)Geschäft auf Kosten Dritter (das als Absprache im Übrigen abgesichert werden müsste). Auch Netzwerke können so arbeiten, doch liegt ihre Stärke vor allem darin, die Mitglieder produktiv koppeln zu können, ohne die ansonsten unter Fremden drohenden Opportunismen zu riskieren. Man profitiert auch schon mal, ohne eine Gegenleistung bringen zu können. Wer aber nie liefern und immer nur profitieren will, wird aus dem Netzwerk ausgeschlossen, bzw. kommt gar nicht erst hinein.

So gesehen, können Märkte in Netzwerkstrukturen ‚eingebettet‘ sein, die selbst als Nexus aus Versprechen, Verpflichtungen und Kooperationsdispositionen oder kurz: Einflüssen bestehen (und nicht aus Verträgen). Die Netzwerke steuern dann den Zugang zu Transaktionen und kooperativen Produktionsbeziehungen, die sonst

wenig wahrscheinlich oder mangels Wissen oder Vertrauen ausgeschlossen wären. Im Netzwerk werden Reputation und Einfluss auf andere akkumuliert, die bei Gelegenheit eingesetzt werden können. Reputation ist im selben Sinne Kapital wie Geld. Erfolgreiche Kooperationen zu organisieren erfordert erst einmal, genügend Akteure mobilisieren (beeinflussen) zu können; und über solche Erfolge steigt die Reputation, die bei weiteren Projekten mit weiteren Akteuren hilft. ²

Ausblick

Elinor Ostrom weist die ökonomische Theorie darauf hin, dass „rules, states of the world, and the nature of the community all jointly affect the types of actions that individuals can take, the benefits and cost they attribute to these actions, and the likely outcomes achieved” (Ostrom 2005: 830). ³ Wenn wir die *rules* der Institutionentheorie zuschlagen, die *states of the world* der kognitiven oder epistemologischen Analyse von Entscheidungen und Wahrnehmungen von Entscheidungsmöglichkeiten, und *community* für die Einbettungen kultureller und sozialer Art, dann erweist sich die Analyse von Märkten, die von Institutionen durchwirkt sind, als Komplexion, die zugleich auch aus Netzwerken besteht (Zuckermann 2003; White 2002; Baecker 2006), und an dem mehrere Wissenschaften forschend ihre Erklärungen zusammenlegen müssten, um prognostische Kompetenz wiederzuerlangen.

Die Üblichkeit der Ökonomik, Markthandlungen als Preis-/Mengen- Informationshandlungen zu betrachten, ist ein Spezialfall hochkonventionalisierter Angebotsstrukturen und hochreduzierter Netzwerkkommunikationen, die beide kongruieren. Alle anderen Angebote sind auf nachfrage-erregende Kommunikation angewiesen (wie umgekehrt Nachfrage selber eine Kommunikationsform ist). Die Lücke, die sich in allen nicht-konventionellen oder nicht-standardisierten Transaktionswelten öffnet, kann nur durch Kommunikation geschlossen werden, wovon Werbung nur der

² H.C. White hat eine Netzwerktheorie der Märkte ausgearbeitet (White 2002): White „assumes the exchange markets of old to be substituted by production markets that work by pumping product flow downstream, instead of just presenting an institutional frame for more or less chance meetings between buyers and sellers” (Baecker 2006: 10). Der Wettbewerb der Produzenten läuft untereinander (“among peers on their side of the market”), wie auch bei den Konsumenten „for revenue and status“ (Baecker 2006: 9).

³ In Elinor Ostroms Konzeption sind Märkte durch ein grosses *set of rules* strukturiert: *boundary rules, position rules, scope rules, authority rules, aggregation rules, information rules, and payoff rules* (Ostrom 2005: 834; vgl. aber besonders die ausgeführte Liste 835). Viele dieser *rules*, die E. Ostrom z.T. spieltheoretisch analysiert, sind eher netzwerktheoretisch aufschließbar (vgl. den Überblick bei Zuckerman 2003).

auffälliger, aber nicht dominante Teil ist. Wie Marktangebote oder Produkte aber kommuniziert werden, bis sie in Transaktionen zu Zahlungen führen, ist ein nicht über den Markt laufendes Steuerungsphänomen, das in die Ökonomik aufgenommen werden muß im Rahmen einer *extended market theory*. D. Baecker hat, in seiner Kompilation der wirtschaftssoziologischen Literatur, diese Extension bereits skizziert:

„Markets become embedded within business cultures ranging from religion to accounting that allow for framing and network, for entrepreneurship and strategy contingent on discourses, including the discourse of legitimation, which describe and picture what can be done and what can be talked about. A social theory of markets begins where firms and markets are seen to interface, framed by networks that define how identities shape, and are shaped by, control. Markets show how operation and context, commitment and indeterminacy are on an equal footing when it comes to describe and understand social action” (Baecker 2006: 11).

Die institutionelle Einbettung, müssen wir auf die Ökonomie rückverweisen, ist ein komplexerer Vorgang, der sich nicht auf ‚shared mental models‘ (D.C. North) eingrenzen lässt, die auf Verhaltenskohärenzen hinauslaufen, sondern differenziert sich aus nach Netzwerken, Präferenzgenesen und Statuszuschreibungen, die zu klären eine soziologisch lesbare ökonomische Institutionentheorie ausfallen liesse. Dann erst begönne der Austausch fruchtbar zu werden.

Literatur

- Aaen, A. van (2006): Das deliberative Element juristischer Verfahren als Instrument der Überwindung nachteiliger Verhaltensanomalien. Ein Plädoyer für die Einbeziehung diskursiver Elemente in die Verhaltensökonomik des Rechts. Forthcoming in: Engel, Englerth, Lüdemann, Spiecker (Eds.), Verhaltenswissenschaften im Recht; unpubliziertes Manuskript S. 1- 35
- Albanese, P. (2006): Inside Economic Man, 3 ff. in: Altman 2006
- Altman, M. (2006) (ed.): Handbook of Contemporary Behavioral Economics, N.Y. / London: M.E.Sharpe
- Baecker, D. (1988): Information und Risiko in der Marktwirtschaft, Ffm.: Suhrkamp
- Baecker, D. (2005): Kommunikation, Leipzig: Reclam
- Baecker, D. (2006): Wirtschaftssoziologie, Bielefeld: transcript
- Baecker, D. (2006b): Markets, Networks: entries submitted to the Routledge Encyclopedia of Social Theory (im Erscheinen), <http://homepage.mac.com/baecker/socialtheory.pdf>
- Barzel, Y. (2002): A Theory of the State, Cambridge: Cambridge University Press.
- Beckert, J. (2002): Beyond the Market, Princeton and Oxford: Princeton University Press
- Bianchi, M. 1998 (Hrsg.). The Active Consumer, London and New York: Routledge.
- Bindseil, U. / Haucap, J. / Wey, Chr. (2006): Institutions in Perspective, Tübingen: Mohr-Siebeck
- Blümle, G. / Goldschmidt, N. / Klump, R. / Schauenberg, B. / Senger, H. v. (2004) (Hrsg.): Perspektiven einer kulturellen Ökonomik, Münster: LIT
- Bohnet, I. (1998): Kooperation und Kommunikation, Tübingen: J.C.B. Mohr (Siebeck).
- Boltanski, L. / Chiapello, E. (2003): Der neue Geist des Kapitalismus, Konstanz: UVK
- Bourdieu, P. (1987): Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft. Ffm: Suhrkamp
- Braithwaite, V. / Levi, M. (1998): Trust & Governnace, N.Y.: Russell Sage Foundation
- Brennan, G. / Buchanan, J.M. (1993): Die Begründung von Regeln, Tübingen: Mohr.
- Buchanan, J.M. (1984): Die Grenzen der Freiheit. Zwischen Anarchie und Leviathan, Tübingen: Mohr.

- Burt, R.S. (1992): *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press
- Callon, M. (1998) (ed.): *The Laws of Markets*, Oxford: Blackwell
- Camerer, C.F. / Fehr, E. (2006): When Does 'Economic Man' Dominate Social Behavior?, 47 ff. in: *Science*, vol. 311, 6.1.2006
- Coase, R. (1996): The nature of the firm, in: Putterman, L. / Krozner, R. (eds): *The economic nature of the firm*, Cambridge (zuerst 1936)
- Davidson, D. (2006): *Probleme der Rationalität*, Ffm.: Suhrkamp
- Denzau, A. / North, D.C. (2000): *Shared Mental Models: Ideologies and Institutions*, S. 23 ff. in: *Lupia / McCubbins / Popkin 2000*
- Dow, G.K. (1993): The Appropriability Critique of Transaction Cost Economics, 101 ff. in: Pitelis, Chr. (ed.): *Transactions Costs, Markets and Hierarchies*, Oxford / Cambridge USA: Blackwell
- Eggertsson, Thr. (2005): *Imperfect Institutions. Possibilities & Limits of Reform*, Ann Arbor: University of Michigan Press
- Esser, H. (2004): Die Definition der Situation, 109 ff. in: derselbe: *Soziologische Anstöße*, Ffm. / N.Y.: Campus
- Etzrodt, Chr. (2001): *Menschliches Verhalten. Ein Synthese aus mikroökonomischen und mikrosoziologischen Theorien*, Konstanz: UVK
- Falk, A. (2003): Homo Oeconomicus versus Homo Reciprocans: Ansätze für ein neues wirtschaftspolitisches Leitbild? 141 ff. in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik 2003*
- Fligstein, N. (2001): *The Architecture of Markets*, Princeton: Princeton University Press
- Franck, G. (1998): *Ökonomie der Aufmerksamkeit*, München: Hanser.
- Franck, G. (2005a): *Kulturelles und soziales Kapital*, Kap. 2 in: *Franck 2005b*
- Franck, G. (2005b): *Mentaler Kapitalismus. Eine politische Ökonomie des Geistes*, München: Hanser
- Gourgé, K. (2001): *Ökonomien und Psychoanalyse. Perspektiven einer Psychoanalytischen Ökonomie*, Ffm.: Campus

- Hadfield, G.K. (2005): The Many Legal Institutions that Support Contractual Commitments, 175 ff. in: Menard / Shirley 2005
- Hajer, M.A. / Wagenaar, H. (2003) (eds.): Deliberative Policy Analysis. Understanding Governance in the Network Society, Cambridge: Cambridge University Press
- Herrmann-Pillath, C. (2002): Grundriß einer Evolutionsökonomik, Neue ökonomische Bibliothek, München: Fink
- Herrmann-Pillath, C. / Lies, J.J. (2001): Soziales Kapital – ein öffentliches Gut? 43 ff. in: sociologia internationalis, Bd. 39, H. 1
- Heugens, P. / Oosterhout, H. van / Vromen, J. (2003) (eds.): The Social Institutions of Capitalism. Evolution and Design of Social Contracts, Cheltenham / Northampton: Edward Elgar
- Hiller, P. (2005): Korruption und Netzwerke, 57 ff. in: Zeitschrift für Rechtssoziologie vol. 26, H. 1
- Hutter, M. (1998): On the consumptions of signs, 236 ff, In: Bianchi 1998
- Jansen, St. A. / Schleissing, St. (2000) (Hrsg.): Konkurrenz und Kooperation, Marburg: Metropolis
- Jensen, M. / Meckling, W. (1976): Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and ownership structure, In: Journal of Financial Economics, Vol. 3 (1976), Nr. 4, S. 305-360
- Kabalak, A. (2006): Kategorienwechsel in Politik und Politiktheorie: von Macht zu Einfluss, Papier präsentiert bei der 3-Länder-Tagung / ÖGPW-DVPW: „Politik und Persönlichkeit“, Wien 2006.
- Kabalak, A. (2007): Emotion und Entscheidung. Neuroeconomics, in: Kabalak / Priddat 2007
- Kabalak, A. / Klett, D. / Priddat, B.P. (2007): Systemtheorie und Institutionenökonomie, in: Kabalak / Priddat 2007
- Kabalak, A. / Priddat, B.P. (2005a): Moral entrepreneurship und unvollständige Akteure. Über die Differenz von Versprechen und Vertrag, Kap. 4.1, in: Priddat 2005b
- Kabalak, A. / Priddat, B.P. (2005b): Possible World: das Neue. Epistemologische Skizze zur Ökonomie, Kap. 2.2. in: Priddat 2005b

- Kabalak, A. / Priddat, B.P. (2006): Open Source als Produktion von Transformationsgütern, 109 – 122 in: Lutterbeck, B. / Bärwolf, M. / Gehring, R.A. (Hrsg.): Open Source Jahrbuch 2006, Berlin: Lehmanns Media
- Kabalak, A. / Priddat, B.P. (2007) (Hrsg.): Wieviel Subjekt braucht die Theorie? Ökonomie / Soziologie / Philosophie. Wiesbaden: VS-Verlag
- Kabalak, A. / Smirnova, E. (2007): Sprache und Wirtschaft als zeichenvermittelte Kommunikation, in: Kabalak, A. / Priddat, B.P. (eds.): Sprache und Ökonomie <noch in Vorbereitung> 2007
- Keefer, Ph. / Knack, St. (2005): Social Capital, Social Norms and the New Institutional Economics, 701 ff. in: Menard / Shirley 2005
- Kickert, W.J.M. / Klijn, E.-H. / Kopperjan, J.F.M. (1999) (eds.): Managing Complex Networks. Strategie for the Public Sector, London / Thousand Oaks / New Dehli: Sage
- Klaes, M. (2005): Historical Economics and evolutionary economic policy – Coasean perspectives, 78 ff. in: Dopfer, K. (2005) (ed.): Economic Evolution and the State. The Governance of Complexity, Cheltenham / Northampton: Edward Elgar
- Knetsch, J.L. / Tang, F.-F. (2006): The Context, or Reference, Dependence of Economic Values, 423 ff. in: Altman 2006
- Knoke, D. (1994): Political Networks, Cambridge: Cambridge University Press
- Koppenjan, J. / Klijn, E.-H. (2004): Managing Uncertainties in Networks, London and N.Y.: Routledge
- Lin, N. (2003): Social Capital. A Theory of Social Structure and Action, Cambridge: Cambridge University Press
- Lunt, P. (2006): Rational Choice Theory Versus Cultural Theory: On Taste and Social Capital, 326 ff. in: Altman 2006
- Lupia, A. / McCubbins, M.D. / Popkin, S.L. (2000): Elements of Reason. Cognition, Choice, and the Bounds of Rationality, Cambridge: Cambridge University Press
- MacFayden, A.J. (2006): Beliefs in Behavioral and Neoclassical Economics, 183 ff. in: Altman 2006
- Männel, B. (2002): Sprache und Ökonomie. Über die Bedeutung sprachlicher Phänomene für ökonomische Prozesse, Marburg: Metropolis

- Martens, B. (2004): *The Cognitive Mechanics of Economic Development and Institutional Change*, London / N.Y.: Routledge
- Menard, C. / Shirley, M.M. (2005) (eds.): *Handbook of New Institutional Economics*, Dordrecht: Springer
- Nee, V. / Swedberg, R. (2005): *Economic Sociology and New Institutional Economics*, 789 ff. in: Menard / Shirley 2005
- Neumann, J.v. / Morgenstern, O. (1961): *Spieltheorie und wirtschaftliches Verhalten*, Würzburg: Physica.
- North, D.C. (2005): *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton and Oxford: Princeton University Press
- Ostrom, E. (1991): *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge: Cambridge University Press
- Ostrom, E. (2003): *Towards a Behavioural Theory Linking Trust, Reciprocity, and Reputation*, 19 ff. in: Ostrom, E. / Walker, J. (eds): *Trust & Reciprocity. Interdisciplinary Lessons from Experimental Research*, N.Y.: Russell Sage Foundation
- Ostrom, E. (2005a): *Understanding Institutional Diversity*, Princeton and Oxford: Princeton University Press
- Ostrom, E. (2005b): *Doing Institutional Analysis: Digging Deeper than Markets and Hierarchies*, 819 ff. in: Menard / Shirley 2005
- Parsons, T. (1980): *Zur Theorie der sozialen Interaktionsmedien*, Opladen.
- Parsons, T. / Shils, E.A. (1959): *Toward a General Theory of Action*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Podolny, J. (1993): *A Status-based Model of Market Competition*, 829 ff. in: *American Journal of Sociology*, vol. 98
- Priddat, B.P. (2000): *Nonkonformität und Öffentlichkeit. John Stuart Mills Sozialphilosophie, reconsidered*, in: *Archiv für Rechts- und Sozialphilosophie*, 518 – 536, Vol. 86, 4. Quartal, Heft 4
- Priddat, B.P. (2004a): *Strukturierter Individualismus. Institutionen als ökonomische Theorie*, Marburg: Metropolis

- Priddat, B.P. (2004b). Kommunikative Steuerung von Märkten. Das Kulturprogramm der Ökonomik, 343-361 In: Blümle / Goldschmidt / Klump / Schauenberg / Senger 2004.
- Priddat, B.P. (2004c): Historische Methode und moderne Ökonomie. Über das Methodische in der Historischen Schule und das Historische in der Neuen Institutionenökonomik, 99 – 118 in: Berghoff, H. / Vogel, J. (Hrsg.): Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte. Dimensionen eines Perspektivwechsels, Frankfurt u.a.m.: Campus
- Priddat, B.P. (2005a): Moral und Ökonomie. Berlin: Parerga-Verlag
- Priddat, B.P. (2005b): Unvollständige Akteure. Komplexer werdende Ökonomie. Wiesbaden: VS-Verlag
- Priddat, B.P. (2006a): Economic Governance, Kap. 8 in: Priddat 2006c
- Priddat, B.P. (2006b): Moral als Kontext von Gütern, 9 – 22 in: Koslowski / Priddat (Hrsg.): Ethik des Konsums, München: Fink
- Priddat, B.P. (2006c): Irritierte Ordnung. Moderne Politik. Politische Ökonomie der Governance. Wiesbaden: VS-Verlag
- Priddat, B.P. (2006d): Kommunikative Entscheider: Sprache und Ökonomie, 25 – 50 in: Scherzberg, A. et al. (2006) (Hrsg.): Kluges Entscheiden, Tübingen: Mohr-Siebeck
- Rauch, J.E. / Casella, A. (2001) (eds.): Networks and Market, N.Y.: Russell Sage Foundation
- Reckling, F. (2002): Interpretative Handlungsrationalität. Intersubjektivität als ökonomisches Problem und die Ressourcen der Hermeneutik, Marburg: Metropolis
- Rubin, P.A. (2005): Legal Systems as Framework for Market Exchanges, 205 ff. in: Menard / Shirely 2005
- Rubinstein, A. (1982): Perfect Equilibrium in a Bargaining Model, 97 ff. in: Econometrica 1982
- Scharpf, F.W. (2000): Interaktionsformen, Opladen: Leske + Buderich (UTB)
- Schmid, A.A. (2004): Conflict and Cooperation. Institutional and Behavioral Economics, Malden / Oxford / Carlton: Blackwell Publishing
- Schotter, A. (2001): Microeconomics: A Modern Approach, 3.A, Boston: Addison-Wesley.
- Scott, J. (2000): Social Network Analysis, B&T
- Searle, J.R. (2005): What is an institution, 1 – 22, in: Journal of Institutional Economics, vol. 1

- Sheppard, B.H. (1984): Third Party Conflict Intervention: A Procedural Framework, 141 ff. in: Research in Organizational Behavior 1984
- Tacke, V. (2000): Netzwerk und Adresse, 291 ff. in: Soziale Systeme vol. 6/2000
- Thibault, J.W. / Walker, L. (1975): Procedural Justice, Hillsdale
- Thompson, G.F. (2003): Between Hierarchies & Markets. The Logic and Limits of Network Forms of Organization, Oxford: Oxford University Press
- Voigt, St. (2002): Institutionenökonomik, München: Fink (UTB)
- Voigt, St. / Kiwit, D. (1998): The Role and Evolution of Beliefs, Habits, Moral Norms, and Institutions, S. 83 - 66 in: Giersch, Herbert (Ed.): Merits and Limits of Markets, Springer: Berlin/Heidelberg/New York
- White, H.C. (1981): Where Do Markets Come From?, 517 ff. in: American Journal of Sociology, vol. 87
- White, H.C. (2002): Markets from Networks, Princeton: Princeton University Press
- Wieland, J. (2004) (Hrsg.): Governanceethik im Diskurs, Marburg: Metropolis
- Wieland, J. (2005): Normativität und Governance. Gesellschaftstheoretische und philosophische Reflexionen der Governanceethik, Marburg: Metropolis
- Wieland, J. (2006) (Hrsg.): : Die Tugend der Governance, Marburg: Metropolis
- Wolf, D. (2005): Ökonomische Sicht(en) auf das Handeln. Eine vergleichende Analyse von Akteursmodellen in ausgewiesenen Rational-Choice-Konzeptionen, Marburg: Metropolis
- Zhang, X. (2007): Institution, Netzwerk, Individuum. Ein Vergleich von Douglass C. North and Harrison C. White
- Zuckerman, E.W. (2003): On Networks and Markets by Rauch and Casella eds., 545 – 564 in: Journal of Economic Literature, vol. XLI (June 2003)