

Institutionen – Kultur – Wandel

(Unternehmens-)Theoretische Perspektiven¹

Thomas Beschorner

1. Einleitung

Der Institutionenbegriff zählt zu den zentralen Elementen – wenn auch nicht aller, so doch vieler – sozialwissenschaftlicher Theorien. Er hat in den vergangenen Jahren in gleichem Maße eine Renaissance in der Ökonomie wie in der Soziologie erlebt und stellt ein ausgesprochen spannendes Untersuchungsobjekt dar, das dazu beitragen kann, eine interdisziplinäre Auseinandersetzung beider Disziplinen wieder zu beleben.² In dem vorliegenden Beitrag sollen Institutionentheorien aus diesen beiden De-

¹ Ich danke allen Mitgliedern der „Forschungsgruppe Unternehmen und gesellschaftliche Organisation“ (FUGO) der Universität Oldenburg, insbesondere Reinhard Pfriem, Bernd Siebenhüner und Günter Ulrich, sowie Barbara Thériault (Université de Montréal) und Olaf Schumann (Universität Tübingen) für weiterführende Hinweise.

² Es sei an dieser Stelle insbesondere auf drei neue Sammelbände zu diesem interessanten Forschungsfeld verwiesen: Schmid/ Maurer 2003b, Maurer/ Schmid 2002 sowie Brinton/ Nee 1998/2001. Ein neuer Institutionalismus findet auch in den Politikwissenschaften Beachtung. Er ist jedoch nicht Gegenstand der vorliegenden Untersuchung. Vgl. dazu beispielsweise den Überblicksartikel bei Göhler/ Kühn 1999, 33 ff.

pendenzen sozialwissenschaftlicher Forschung auf zwei weitere wichtige Begriffe bezogen werden: *Kultur und Wandel*. Für diesen Zweck wird es erforderlich sein, in einem ersten Schritt die ausgewählten Institutionentheorien hinsichtlich ihrer *handlungstheoretischen Voraussetzungen* zu diskutieren, um eine geeignete Forschungsperspektive entfalten zu können.

Institutionen können, den Ökonomen Richter/ Furubotn folgend, verstanden werden als

„ein System formgebundener (formaler) und formungebundener (informaler) Regeln einschließlich der Vorkehrung zu deren Durchsetzung (...). Eine Institution hat natürlich den Zweck, individuelles Verhalten in eine bestimmte Richtung zu steuern. Und insoweit sie dieses Ziel zu verwirklichen mag, bringt eine Institution Ordnung in die alltägliche Tätigkeit und vermindert damit Unsicherheit“³.

Sie sind wie auch immer entstandene emergente Gebilde, die den Handlungskontext des Individuums strukturieren, Unsicherheit reduzieren, Verhaltenserwartungen anderer Individuen näher bestimmen und gegebenenfalls ein bestimmtes Verhalten sanktionieren⁴; mit anderen Worten: Sie „verwandeln Kontingenz in Notwendigkeit“⁵. Institutionen können einerseits bewusst geschaffen sein, sie spiegeln andererseits jedoch ein komplexes, interdependentes Gefüge aus (teilweise konkurrierenden) Institutionen wider, die als Ganzes eher einen evolutorischen Entwicklungsprozess abbilden, als das Ergebnis eines „superrationalen“ Organisationsexperten.⁶ Institutionen sind von Organisationen zu unterscheiden, die als „organisierte soziale Kollektive“ konkretisiert sind, bei denen zwischen Mitgliedschaft und Nichtmitgliedschaft unterschieden werden kann und deren Mitglieder einen gemeinsamen Zweck verfolgen.⁷

³ Richter/ Furubotn 1996.

⁴ Vgl. North 1990; Lepsius 1999.

⁵ Rehberg 2002.

⁶ North 1990; Kieser/ Beck/ Tainio 1998; zur Analyse der Entstehung von Institutionen vgl. insbesondere Witt Witt 1988.

⁷ Vgl. Vanberg 1983; Williamson 1985/1990; Witt 1988; North 1990; Weede 2002.

DiMaggio und Powell stellen pointiert fest, dass es ebenso viele Institutionentheorien wie sozialwissenschaftliche Disziplinen gibt⁸ – man kann hinzufügen: mindestens. Im Folgenden stehen zwei Strömungen im Mittelpunkt der Betrachtung: die Neue Institutionenökonomik und der Neue Soziologische Institutionalismus. Sie repräsentieren einen „kalkulatorischen Institutionalismus“ einerseits (Kapitel 2) und einen „kulturalistischen Institutionalismus“ (Kapitel 3) andererseits⁹, denen, *fundamental unterschiedliche handlungstheoretische Annahmen* zu Grunde liegen und dadurch konsequenterweise in einer unterschiedlichen Vorstellung über die Funktionsweise von Institutionen münden und vice versa.

Auf der Grundlage dieser Darstellung wird sich der Bedeutung von *Kultur* in der Neuen Institutionenökonomik und im soziologischen Neo-Institutionalismus angenähert. Es wird gezeigt, dass sowohl der Kulturbegriff als auch Wandel in der ökonomischen Institutionentheorie eine untergeordnete Rolle spielen, sich aber insbesondere mit der Evolutorischen Ökonomik einige interessante Anknüpfungspunkte für ein kulturwissenschaftliches Programm andeuten (Kap. 4). Der Kulturbegriff des soziologischen Neo-Institutionalismus wird durch eine Bezugnahme auf Grundelemente einer „Theorie sozialer Praktiken“ präzisiert (Kapitel 5) und für die Erklärung von Wandel fruchtbar gemacht (Kapitel 6).

Während Kultur und Wandel oft als etwas sich Ausschließendes betrachtet werden, kann durch die Kontrastierung von Neuer Institutionenökonomik und soziologischem Neo-Institutionalismus gerade umgedreht verdeutlicht werden, dass es eine kulturwissenschaftliche Betrachtungsweise im besonderen Maße ermöglicht, Wandel zu konzeptualisieren. Wandel in einem kulturalistischen Institutionalismus ist dabei keine Grauzone, sondern originärer Bestandteil der Theorie: Ordnung und Wandel repräsentieren zwei Logiken „individueller und institutioneller Praktiken“.

⁸ Vgl. DiMaggio/ Powell 1991.

⁹ Vgl. Göhler/ Kühn 1999.

2. *Kalkulatorischer Institutionalismus: Neue Institutionenökonomik*

Institutionentheorien sind ohne implizit oder explizit formulierte Vorstellungen über individuelle Handlungen nicht denkbar, wie umgekehrt eine Handlungstheorie nicht ohne einen Institutionenbegriff auskommt. Auf ersteres verweist bereits die oben zitierte Definition des Institutionenbegriffs von Richter/ Furubotn, die so oder ähnlich auch im Rahmen einer soziologischen und politikwissenschaftlichen Perspektive gedacht werden kann¹⁰: Es geht den Autoren um die Steuerung *individueller Handlungen*, die Verwirklichung von Ordnung für alltägliche *Tätigkeiten* und die Reduktion von Unsicherheit für den *individuellen Akteur*. Umgekehrt ist jede Handlungstheorie nicht nur auf Entscheidungen oder Handlungen im engeren Sinne begrenzt, sondern sie kennt neben der Mikroebene (einzelne Akteure) eine Makroebene (handlungsleitende Institutionen oder Ordnungen). Insofern liegt die Vermutung nahe, dass ein direkter Zusammenhang zwischen den handlungstheoretischen Vorentscheidungen und der Vorstellung über die Funktionsweisen von Institutionen und vice versa vorliegt.

Die Neue Institutionenökonomik ist derzeit *das* Paradigma innerhalb der Ökonomie. Insbesondere die frühen Arbeiten von Ronald Coase¹¹ sowie der seinerzeit bahnbrechende Aufsatz von Armen A. Alchian und Harold Demsetz¹² lenkten den Blick auf die Bedeutung von Institutionen. Während der Institutionenbegriff für die neoklassische Theorie keine Rolle spielte, von Unternehmen beispielsweise als black box abstrahiert wurde und sich stattdessen auf Gleichgewichtsanalysen zum Preisbildungsprozesse durch Angebot und Nachfrage (Preistheorie) konzentriert wurde, fragten die frühen Arbeiten nach den Gründen für die *Existenz von Unternehmen* und später nach den *Grenzen des Unternehmens* (zum Markt) sowie nach den *Modi des Organisierens* selbst. Die zentrale Einsicht bestand darin, dass es sich bei Märkten und Organisationen um genuin unterschiedliche Koordinationsmechanismen handelt und eine ökonomische Forschungsperspektive zum Verständnis der Funktionsweise von Organisationen entwickelt werden müsste.

¹⁰ Vgl. beispielsweise Weede 2002 sowie die dort zitierte Literatur.

¹¹ Vgl. Coase 1937/1991.

¹² Vgl. Alchian/ Demsetz 1972/1977.

Im Weiteren entwickelten sich drei wichtige Strömungen innerhalb der Neuen Institutionenökonomik heraus: der von Alchian und Demsetz¹³ grundlegend entwickelte Property-Rights-Ansatz, die Prinzipal-Agent-Theorie¹⁴ sowie die besonders bedeutungsvolle Transaktionskostenökonomik von Oliver E. Williamson¹⁵. Gemeinsam ist diesen Ansätzen eine vertragstheoretische Orientierung sowie der Versuch, Organisationen über Anreizsysteme zu steuern, wie an Hand der Transaktionskostenökonomik veranschaulicht werden soll.

Einen wichtigen Ausgangspunkt von Williamsons Überlegungen bildet die Feststellung, dass es sich bei der Vertragsbeziehung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer um unvollständige Verträge handelt, d.h. es wird nicht jedes Detail der Vertragserfüllung ausformuliert, sondern lediglich ein Rahmen fixiert (z.B. Gehalt, grobe Stellenbeschreibung etc.). Dieser Sachverhalt führt unter der – für Organisationen charakteristischen – Annahme der Faktorspezifität und den unterstellten Verhaltensannahmen der Akteure (begrenzte Rationalität und Opportunismus) zu dem prinzipiellen Problem, dass ex post Vertragsstreitigkeiten aufkommen können, die weder immer faktisch vor Gerichten ausgetragen werden noch aus ökonomischen Gründen austragen werden sollten, da sie hohe Transaktionskosten verursachen würden. Williamson identifiziert Institutionen als Problemlösung. Durch sie wird es möglich, Transaktionskosten einzusparen. Williamsons Überlegungen sind Analyse und Therapieversuch der/zur institutionellen Ausgestaltung in/von Organisationen zugleich. Zur Erreichung von Transaktionskostenvorteilen schlägt Williamson ein ex ante zu bestimmendes Beherrschungs- und Überwachungssystem vor, das auf Anreizwirkungen setzt.

Im Vergleich zu anderen Ansätzen, so Williamson¹⁶, zeichnet sich die Transaktionskostentheorie u.a. dadurch aus, dass sie „stärker mikroanalytisch“ und „sich ihrer Verhaltensannahmen deutlich bewußt“ ist. Dabei wird in deutlicher Abgrenzung zum neoklassischen homo oeconomicus ein *begrenzt rationaler Akteur* unterstellt und diese Verhaltensannahme zwischen zwei Polen, gewissermaßen als dritter, vermittelnder Weg, verortet: dem homo oeconomicus (vollständig rationaler und nut-

¹³ Vgl. grundlegend Alchian/ Demsetz 1972/1977.

¹⁴ Vgl. grundlegend Fama 1980.

¹⁵ Vgl. grundlegend Williamson 1975; Williamson 1985/1990.

¹⁶ Williamson 1985/1990.

zenmaximierender Akteur) einerseits und der Prozessrationalität der Evolutorischen Ökonomen andererseits.¹⁷ Williamson stellt fest:

”It makes a difference, a very large difference, to our research strategy whether we are studying the nearly omniscient *Homo economicus* of rational choice theory or boundedly rational *Homo psychologicus* of cognitive psychology. It makes a difference to research, but it also makes a difference for the proper design of political institutions“.¹⁸

In dieser Position ist Williamson ausdrücklich zuzustimmen; nicht so jedoch in der Abgrenzung des Transaktionskostenansatzes zur Evolutorischen Ökonomik, denn es ist gerade die Evolutorische Ökonomik, die eine kognitionstheoretische Orientierung und damit das Konzept der begrenzten Rationalität innerhalb der Ökonomie am konsequentesten vornimmt, wie später noch angedeutet werden soll. Williamsons’ bounded-rationality-Konzept hingegen erscheint bei näherer Betrachtung nicht schlüssig und sein vermittelnder dritter Weg als forschungsstrategische Positionierung seines Ansatzes, denn beschränkt rationale Akteure sind bei ihm ohne eine weitere wichtige Annahme, nämlich *Opportunismus*, im Rahmen des Transaktionskostenansatzes überhaupt nicht denkbar.

Der Autor stellt mit dem frühen Simon in besonderem Maße auf Wirtschaftssubjekte als „intendedly rational, but only limitedly so“¹⁹ ab und rückt damit die Wissensbegrenzung der Akteure als *Informationsproblem* in den Mittelpunkt der Betrachtung. Die Akteure haben nur eingeschränkte Informationen über die Absichten eines potentiellen Vertragspartners, da ihm oder ihr opportunistisches Verhalten, d.h. Eigeninteresse und listige Tricks zur hemmungslosen Aneignung unfairer Erträge, unterstellt werden, die prinzipiell nicht antizipiert werden können. Im Rahmen des Transaktionskostenansatzes ist der Akteur also nur insoweit beschränkt rational, als Opportunismus als „lästige Ursache von Verhaltensunsicherheit“²⁰ hinzukommt.

¹⁷ Vgl. Williamson 1985/1990.

¹⁸ Williamson 1993; Williamson 1996.

¹⁹ Williamson 1975; Williamson 1985/1990.

²⁰ Williamson 1985/1990.

Mit Lindenberg²¹ kann man zwei Formen der begrenzten Rationalität unterscheiden: eine „milde“ *Variante der begrenzten Informationen* und eine „stärkere“ *Variante, die die kognitive Leistungsfähigkeit des Akteurs* explizit berücksichtigt. Der Transaktionskostenansatz wäre entsprechend der ersten Variante zugehörig und bleibt einer Theorie rationaler Wahl treu. Die stärkere Variante – man spricht hier von einem „cognitive turn“ in der ökonomischen Theorie – findet u.a. innerhalb des soziologischen Neo-Institutionalismus sowie der Evolutorischen Ökonomik ihre Anwendung. Je nach handlungstheoretischer Verwendung stellen sich damit die Weichen für das weitere Forschungsprogramm, was unter anderem die Möglichkeiten/ Unmöglichkeiten einer Konzeptualisierung von Kultur und Wandel betrifft, wie noch deutlich werden wird.

3. Kulturalistischer Institutionalismus: soziologischer Neo-Institutionalismus

Der kalkulatorische Institutionalismus der Neuen Institutionenökonomik ist von einem *kulturalistischen Institutionalismus des soziologischen Neo-Institutionalismus* zu unterscheiden. Während die Neue Institutionenökonomik von ökonomisch kalkulierenden Akteuren ausgeht und darauf aufbauend die Funktion von Institutionen zu erklären versucht, gehen soziologische Vertreter in der Tradition von Schütz²² und Berger/ Luckmann²³ davon aus, dass die gesellschaftliche Wirklichkeit mittels kognitiver Landkarten oder Skripten konstruiert ist. Es wird daran anknüpfend empirisch und theoretisch gezeigt, dass die vorherrschenden Institutionen die jeweiligen „Wirklichkeiten“ der Akteure prägen.²⁴ Die in Anlehnung an Göhler und Kühn²⁵ gewählte sprachliche Zuordnung in einen kalkulatorischen Institutionalismus einerseits und einen kulturalistischen Institutionalismus andererseits deutet bereits darauf hin, dass der soziologische Neo-Institutionalismus als Gegenprogramm zur

²¹ Vgl. Lindenberg 1998, für eine damit verbundene unternehmenstheoretische Diskussion vgl. auch den Überblick bei Foss 2001.

²² Vgl. Schütz 1960/1972; Schütz/ Luckmann 1975/1994.

²³ Vgl. Berger/ Luckmann 1966/1996.

²⁴ Vgl. Walgenbach 2000a.

²⁵ Vgl. Göhler/ Kühn 1999.

Neuen Institutionenökonomik verstanden werden kann. Dies betrifft sowohl ein anderes Verständnis über *Institutionalisierungsprozesse* als auch veränderte *handlungstheoretische Grundlagen*:

Ausgangspunkt des soziologischen Neo-Institutionalismus bildet der Beitrag von Meyer und Rowan „Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony“²⁶, dem die These zugrunde liegt, dass die formal-strukturelle Ausgestaltung von Organisationen in hohem Maße Legitimitätsanforderungen der organisationalen Umwelt widerspiegelt, die durch Organisationen *zeremoniell* inkorporiert werden und als solche *nicht das Ergebnis eines rationalen Entscheidungsprozesses* darstellen. Die organisationale Umwelt wird dabei als „organisationales Feld“ begriffen.²⁷ Es handelt sich nicht um die Beschreibung der Gesamtgesellschaft oder einzelner Organisationen, sondern um eine bestimmte Gruppe von Organisationen, die hinsichtlich bestimmter Praktiken aufeinander bezogen sind. Die Bestimmung des Felds ist nicht a priori aus einer theoretischen Perspektive ableitbar. Es konstituiert sich vielmehr durch die gewählte Problemstellung des Beobachters.²⁸

Mit der Einbeziehung von *Normen und Leitbildern* in den organisationalen Feldern betont der soziologische Neo-Institutionalismus die den Institutionen anhaftenden symbolischen Bedeutungen: Diese (organisationalen) Strukturen stellen sozial geteilte Bedeutungen dar und können insofern als „objektiver“ – geronnener – Sinn²⁹ begriffen werden. Strukturen sind jedoch, um es mit Giddens zu formulieren, eher „codified interpretations of rules rather than rules as such“³⁰. Sie „verfertigen“ sich durch Kommunikationsprozesse: „Organisieren als Kommunizieren“³¹. Damit deutet sich an, dass „their ‚objective‘ functions (..) can serve to communicate information about the organization to both internal and external audiences“³²: Organisationen signalisieren durch die Imple-

²⁶ Vgl. Meyer/ Rowan 1977/ 1991.

²⁷ Vgl. DiMaggio/ Powell 1983/ 1991.

²⁸ Vgl. dazu auch den Überblick bei Beschorner/ Lindenthal/ Behrens 2004 – in diesem Band.

²⁹ Vgl. Rehberg 2002.

³⁰ Giddens 1984, 21.

³¹ So der Untertitel des Beitrags von Kieser 1998: „Über die allmähliche Verfertigung der Organisation beim Reden“.

³² Tolbert/ Zucker 1996, 177.

mentierung von organisationsexternen „Vorstellungen“ in die Organisationsstruktur, dass sie funktionsfähige Einheiten einer modernen Gesellschaft sind oder, wie Meyer und Rowan formulieren, „moving toward the status in society of a subunit rather than an independent system (..) can enable an organization to remain successful by social definition, buffering it from failure“³³.

Um ein Beispiel zur Illustration dieses Gedankens aus der Managementliteratur herauszugreifen: Managementmoden³⁴ – wie Balanced Score Card, Total-Quality-Management³⁵, Lean Production, Unternehmenskultur etc. –, so die damit verbundene These, resultieren nicht aus einem wohl durchdachten rationalen Entscheidungsprozess. Ihre Implementierung ist vielmehr Ergebnis von „vorgestellten“ Legitimitätsanforderungen der organisationalen Umwelt.³⁶

Dabei ist die Feststellung wichtig, dass eine weiterführende Erklärung dieses Phänomens *nicht in einer funktionalistischen Begründung* mündet. Es mag unter Rückgriff auf das ökonomische Instrumentarium oder funktionalistischen Ansätzen aus der Soziologie nahe liegen, die Umsetzung der Legitimitätsanforderungen aus der organisationalen Umwelt als das Ergebnis eines rationalen Entscheidungsprozesses der Mitglieder der Organisation zu interpretieren. Aus Sicht des soziologischen Neo-Institutionalismus wäre eine solche Argumentation jedoch zu bestreiten und mit Max Weber eine verstehende Perspektive einzunehmen:

In einem ersten Schritt gilt es die *Teilnehmerperspektive verstehend* zu erschließen, indem sich dem Sinn³⁷ des Handelns angenähert wird. Wichtig ist dabei, dass „der Handelnde (..) mit seinem Handeln und seinen Äußerungen durchaus einen Sinn verbinden [kann], den der Beobachter nicht zu erfassen vermag“³⁸. In dem vorliegenden Problemzusammenhang wird argumentiert, „daß komplexe Entscheidungsprozesse

³³ Meyer/ Rowan 1977/ 1991, 49.

³⁴ Die besagten Managementmoden werden oft mit recht hübschen, meist englischsprachigen Bezeichnungen versehen, um die Signalwirkungen zu verstärken.

³⁵ Vgl. dazu insbesondere die Studien von Walgenbach 2000a.

³⁶ Vgl. Kieser 1996.

³⁷ Sinn ist dabei durchaus weit führender zu verstehen als Handlungssinn; inbegriffen ist ebenso beispielsweise ein metaphysischer Sinn oder ein subjektiv gemeinter Sinn.

³⁸ Vgl. Schluchter 1998.

in Unternehmen häufig dem Ideal der normativen (rationalen) Entscheidungstheorie in zentralen Punkten widersprechen³⁹.

In einem zweiten Schritt kann auf dieser Grundlage durch den *Beobachter* (rational) *erklärt* werden, welche latenten, nach innen und/ oder nach außen gerichtete Funktionen, z.B. durch die Implementierung von Managementmoden, erfüllt werden. Sowohl intendierte als auch unintendierte Handlungsfolgen sind dabei zu berücksichtigen und die daraus hervorgehenden emergenten Strukturen (die ihrerseits rekursiv mit dem Handelnden verknüpft sind und weiteres Handeln restringieren und ermöglichen) bei den Erklärungen in den Blick zunehmen.⁴⁰

Während der teilnehmende und der beobachtende Standpunkt in der traditionellen Ökonomik und rational-choice-Ansätzen der Soziologie zusammenfallen, formuliert Max Weber sein Verständnis von Soziologie zusammenfassend als „eine Wissenschaft, welche soziales Handeln deutend verstehen und dadurch in seinem Ablauf und seinen Wirkungen ursächlich erklären will“⁴¹. Aus diesem Grund sind sowohl das Verstehen als auch das Erklären sozialen Handelns in dieser wichtigen Definition enthalten.⁴² Ein subjektives Verstehen wird in den Dienst der Erklärung gestellt. Es ermöglicht ein „Mehr an Erklärung“ gegenüber objektiv-verstehenden Ansätzen.⁴³

In Bezug auf Institutionenanalysen müssen aus meiner Sicht ebenso Teilnehmer- und Beobachterperspektive präzise differenziert werden, da erst mit dieser Unterscheidung ein Mehr an Erklärung des *Prozesses* der Institutionalisierung möglich wird.

Dieses methodische Vorgehen erfordert zwingend eine veränderte handlungstheoretische Basis, die insbesondere von Lynne Zucker⁴⁴ in ihren

³⁹ Kieser 1996, 30.

⁴⁰ Vgl. Schluchter 2000.

⁴¹ Weber 1921/1980; Es geht Weber mit der Akzentuierung des Verstehensbegriffs dabei nicht um einen Antagonismus zwischen dem Verstehen (in den Geisteswissenschaften) und dem Erklären (in den Naturwissenschaften), als vielmehr um die Überwindung dieses Gegensatzes, die er in Anbetracht der zu seiner Zeit herrschenden zwei Nationalökonomien, der historischen Schule um Schmoller und der Grenznutzenschule um Menger, als besonders geboten sieht.

⁴² Vgl. Schluchter 1998; Schluchter 2000

⁴³ Vgl. Schluchter 2000.

⁴⁴ Vgl. Zucker 1977, 85 ff.

früheren Arbeiten angestoßen wurde und mit dem folgenden programmatischen Statement von DiMaggio und Powell zusammengefasst werden kann:

„The new institutionalism in organization theory and sociology comprises a rejection of rational-actor models, an interest in institutions as independent variables, a turn toward cognition and cultural explanations, and an interest in properties of supraindividual units of analysis that cannot be reduced to aggregation or direct consequences of individuals' attributes or motives.“⁴⁵

In einem jüngeren Beitrag hat Paul DiMaggio⁴⁶ diese Überlegungen weitergeführt und dabei insbesondere das Verhältnis von Kognition und Kultur zu klären versucht. Im Mittelpunkt des Beitrags stehen kognitionspsychologische Ansätze, die die Bedeutung von kognitiven Schemata, Skripten oder Landkarten herausarbeiten.⁴⁷ Sie repräsentieren aus Sicht von DiMaggio *einen* wichtigen Teilaspekt von Kultur. Kognitionstheoretische Ansätze können dazu beitragen, zu verstehen, *wie Kultur handlungspraktisch* wirkt.⁴⁸ Der Autor sieht einen angemessenen Kulturbegriff jedoch nicht auf eine solche Zugangsweise beschränkt, sondern legt ein Kulturverständnis auf einer überindividuellen Ebene zugrunde, dass den *Zusammenhang* von drei Formen betont:

1. verteilte Informationen zwischen unterschiedlichen Akteuren,
2. kognitive Schemata als Repräsentationen sozialer Phänomene und
3. „externe“ Symbolsysteme.

DiMaggio betont dabei: „*Culture inheres not in the information, nor in the schemata, nor in the symbolic universe, but in the interaction among them*“⁴⁹.

⁴⁵ DiMaggio/ Powell 1991, 8; vgl. zu weiterführenden Überlegungen insbesondere ebd., 15-27 ff.

⁴⁶ Vgl. DiMaggio 1997.

⁴⁷ Vgl. dazu beispielsweise Abelson 1976; Abelson/ Schank/ Langer 1994; ein guter Überblick zu dem Ansatz von Abelson findet sich – dort mit Bezugnahmen auf die Strukturationstheorie – bei Walgenbach 2000b.

⁴⁸ Vgl. DiMaggio 1997, 282.

⁴⁹ DiMaggio 1997, 274, Betonung von mir, T.B.

4. Kultur und Wandel in ökonomischen Theorien

Es ist im Rahmen der Unternehmenstheorie-Diskussion das besondere Verdienst der Neuen Institutionenökonomik, die black box Unternehmen geöffnet zu haben. Sie hat damit u.a. die Wirkungsweise von Institutionen als wichtige Koordinationsmechanismen sozialer Beziehungen in Organisationen erhellt. Ihr Verständnis dieser Wirkungsweisen ist gleichwohl eines der spezifischen Art, wie besonders am Transaktionskostenansatz vorgeführt wurde: Institutionen sind Steuerungsmechanismen individueller Handlungen, die auf Kosten-Nutzen-Kalkülen der Handelnden beruhen. Die Rationalität der Akteure ist nur insoweit beschränkt, als Opportunismus anderer Akteure angenommen wird (weak bounded rationality). Die handlungstheoretischen Grundlagen des Transaktionskostenansatzes fallen damit – trotz Williamsons selbst formulierten Anspruchs, über den homo oeconomicus hinausgehen zu wollen – auf eine ausschließlich zweckrationale Handlungstheorie zurück. Für zweckrationale Handlungstheorien, wie dem homo oeconomicus-Ansatz, gilt jedoch – ebenso wie für den homo sociologicus –, dass diese keine Kulturtheorien darstellen: Sie „stehen ‚vor‘ der ‚interpretativen Wende‘“⁵⁰.

An dieser Tatsache ändern auch eine neuere Veröffentlichung von Williamson⁵¹ nicht viel. Der Autor unterscheidet in diesem Beitrag vier unterschiedliche Ebenen einer sozialen Analyse, die er nach Schulen sortiert: Auf der ersten Ebene sind „embeddedness-Konzepte“ der Neuen Wirtschaftssoziologie und des soziologischen Neo-Institutionalismus angesiedelt, danach folgen Property-Rights-Ansätze, Governance- oder Transaktionskostentheorien sowie Principal-Agent-Theorien. Man mag dabei zwar feststellen, dass Williamson die Bedeutung der „Einbettung“ (mit Bezugnahme auf Granovetter) und „Kultur“ (mit Bezugnahme auf DiMaggio) würdigt und sogar zu der Einsicht kommt, dass informelle Institutionen hauptsächlich spontanen Ursprungs sind – „which is to say that deliberative choice of a calculative kind is minimally implicated“⁵². Es handelt sich bei der angesprochenen Typologisierung nach meiner Einschätzung jedoch um eine Typologie unterschiedlicher theoretischer

⁵⁰ Reckwitz 2003, 287.

⁵¹ Vgl. Williamson 2000.

⁵² Williamson 2000.

Strömungen und weniger – wie Beckert meint – um eine „umfassende Typologie institutioneller Strukturen“⁵³. Eine Antwort auf die Frage, inwieweit eine Transaktionskostenökonomik mit „Kultur“ verbunden werden kann, bleibt Williamson schuldig.

Jenseits der Neuen Institutionenökonomik hat sich eine ökonomische Theorierichtung entwickelt, der Williamson in selbigem Aufsatz attestiert, sie sei „in progress“⁵⁴: die *Evolutorische Ökonomik*. Im Mittelpunkt der Evolutorischen Ökonomik steht ein verstärktes Interesse für gesellschaftlichen und ökonomischen Wandel. Sie nähert sich dieser Fragestellung über eine – gegenüber der Neuen Institutionenökonomik – veränderte methodische Herangehensweise, indem der Ansatz über Skripte und Handlungsschemata, also „strong bounded rationality“, handlungstheoretisch fundiert ist.⁵⁵ Die Evolutorische Ökonomik versteht sich zudem – in Teilen – explizit als „eine Kulturwissenschaft (..), die im Hinblick auf grundlegende theoretische Fragestellungen von der Ethnologie, Anthropologie und Soziologie profitieren kann“^{56, 57}.

Für unternehmenstheoretische Fragen ist in diesem Zusammenhang besonders relevant, dass Unternehmen spezifische Wissensbestände und Fähigkeiten zugeschrieben werden, die auf individuellen Handlungsrou-tinen basieren und als relativ konstante Dispositionen und strategische Heuristiken die „basic unit“ einer Evolutorischen Ökonomik darstellen. Ihr Zusammenwirken in der betrieblichen Organisation ermöglicht organisationales Wissen, das weder vollständig explizit noch bedingungslos transferierbar noch gebrauchsfertig auf Märkten gekauft werden kann. Es manifestiert sich vielmehr weitgehend implizit in den Routinehandlungen der Individuen und in dem Wissensrepertoire der Unternehmung.⁵⁸

⁵³ Beckert 2002.

⁵⁴ Williamson 2000.

⁵⁵ Vgl. dazu eingehender Beschorner 2002.

⁵⁶ Dopfer 2000.

⁵⁷ Diesen Ausgangspunkt teilt die Evolutorische Ökonomik mit Douglass C. North, auf dessen Überlegungen hier nicht weiter eingegangen werden kann. Vgl. besonders Denzau/ North 1994 sowie Norths Nobelpreisrede (auch über das Internet erhältlich), u.a. wiederabgedruckt in North 1993/2001.

⁵⁸ Vgl. beispielsweise Nelson/ Winter 1982/1996; Winter 1991; Langlois/ Foss 1999.

Dieses implizite Wissen ist selbst bei originär ökonomischen Entscheidungen im Unternehmen (z.B. Investitionsentscheidungen) bedeutsam. Auch wenn in solchen Fällen von einem recht hohen Reflexionsgrad ausgegangen werden muss, ist dies nicht gleichzusetzen mit den Optimierungsvorstellungen der orthodoxen Ökonomik. „Tacit knowledge“ gelangt zum einen nicht vollständig in das Bewusstsein der Akteure und ist nicht artikulierbar. Es handelt sich bei den impliziten Wissensbeständen in Unternehmen zum anderen weder um homogenes Wissen, noch ist dies hinreichend durch die Fähigkeiten des Unternehmers oder des Topmanagements zu beschreiben.

Interessant ist diese Perspektive in doppelter Hinsicht: Zum einen lässt sich damit die alte Frage nach der Existenz und den Grenzen von Firmen neu beantworten: Unternehmen können Innovationen produzieren, Märkte nicht.⁵⁹ Zum anderen ergeben sich interessante Anknüpfungspunkte für eine betriebswirtschaftliche Unternehmenstheorie, die ihr Augenmerk auf die betriebliche Organisation und auf die sie umgebende Umwelt legt, indem Fähigkeiten als „Aktiva“ interpretiert werden, „die auf implizitem Wissen (tacit knowledge), spezifischen Erfahrungen, sozialen und organisationalen Prozessen (z.B. Kooperationsmechanismen) oder sehr seltenen, firmenspezifischen Qualifikationen von Mitarbeitern (z.B. im Design) beruhen“.⁶⁰

Einer Evolutionsökonomik geht es an zentraler Stelle um die (Wieder-) Geburt einer Produktionsfunktion spezifischer Art, indem auf die

⁵⁹ Im Gegensatz zu einer funktionalen Erklärung, wie sie insbesondere aufgrund der unterschiedlichen Koordinationsmechanismen (Beherrschung und Überwachung versus Wettbewerb) im Transaktionskostenansatz vollzogen werden, betonen evolutorische Ansätze eine entwicklungstheoretische Perspektive, indem auf die Entstehung von betrieblichen Organisationen und ihrem Wandel in der Zeit abgestellt wird. Die Beantwortung der Frage nach dem Ursprung und den Grenzen der Unternehmung fällt jedoch mit einem evolutionsökonomischen Ansatz schwerer als bei dem von Coase (1937/1991) entwickelten Transaktionskostenansatz. Generell scheinen Transaktionskosteneinsparungen als Argument für die Grenzen des Unternehmens auch in der evolutorischen Ökonomik akzeptiert. Es wird jedoch als hinreichende Erklärung abgelehnt und um weitere wichtige Faktoren, wie die Bedeutung von Unternehmenskulturen (z.B. bei Fusionen), Elemente des organisationalen Lernens und der Pfadabhängigkeit ergänzt. Vgl. dazu beispielsweise Hodgson 1996, Langlois/ Foss 1999 oder Rathe/ Witt 1999.

⁶⁰ Steger 1997.

Produktion von *Wissen und Innovationen* abgestellt und damit eine in der ökonomischen Theorie vorhandene Leerstelle gefüllt wird. Während die traditionelle Ökonomik ebenso wie die Neue Institutionenökonomik⁶¹ vom eigentlichen Prozess der Wissensproduktion gewissermaßen als „blue print“ abstrahieren und diesen als gegeben voraussetzen, fokussiert die Evolutorische Ökonomik gerade auf diese vernachlässigte Dimension: Es geht ihr um die „Organisation von Produktion“ versus die „Organisation der Vertragsabwicklung“. ⁶² Damit verbunden richten sich die Kriterien zur institutionellen Ausgestaltung von Organisationen nicht mehr nur auf Anreizsysteme, die – wie in der Neuen Institutionenökonomik – opportunistisches Verhalten der Mitarbeiter kontrollieren. Vielmehr stehen Bedingungen für Innovationen, Bedingungen für aktives kreatives Handeln im Mittelpunkt des Erkenntnisinteresses.

Die Innovationsfähigkeit von Unternehmen unterliegt einem komplexen Bedingungsgefüge, das sich weder auf Anreizsysteme innerhalb betrieblicher Organisation noch auf harte ökonomische Faktoren reduzieren lässt. Im Gegenteil: Innovationen sind das Ergebnis von Kreativität und von Ideen, das Ergebnis der Re-Kombination vorhandenen Wissens sowie der Verarbeitung neuen Wissens und dessen Umsetzung in neue Handlungsmuster. Dies erfordert Handlungsspielräume innerhalb der Organisation sowie die sensitive Beobachtung und Wahrnehmung der Gesellschaft als Ganzes. Vorgeschlagen werden damit institutionelle Voraussetzungen, die einem – durchaus als legitim betrachteten – (Transaktions-)Kostenmanagement konträr gegenüber stehen.

Zusammenfassend erscheint mir eine Evolutorische Ökonomik sowohl hinsichtlich einer Bearbeitung des Phänomens gesellschaftlichen und ökonomischen Wandels (dies ergibt sich aus der zentralen Fragestellung der Evolutorischen Ökonomik) als auch hinsichtlich der Möglichkeiten an eine kulturwissenschaftliche Theoriebildung anschlussfähig zu sein (dies ergibt sich aus der Fragestellung und der zugrunde liegenden Methodik) eine interessante Kandidatin für ein kulturwissenschaftliches Forschungsprogramm der Ökonomik. Die Evolutorische Ökonomik ermöglicht damit eine wichtige Öffnung zur wirtschaftssoziologischen Theoriebildung, einschließlich des soziologischen Neo-Institutionalismus. Eine eingehende Behandlung dieses Theoriezusammenhangs hat

⁶¹ Vgl. Williamson 1985/1990.

⁶² Vgl. besonders den Überblick bei Langlois/ Foss 1999.

gleichwohl bislang – weder von Seiten der Evolutorischen Ökonomik noch von Seiten der (Neuen) Wirtschaftssoziologie – stattgefunden.

5. Kulturbegriff und Grundelemente einer Theorie sozialer Praktiken

Im Rahmen des soziologischen Neo-Institutionalismus wird die Bedeutung institutioneller Arrangements als *originäre Logik* entwickelt und ihre Wirkungsmächtigkeit jenseits zweckrationaler Handlungstheorien einerseits und normenorientierter Handlungstheorien andererseits – oder plakativer: jenseits von homo oeconomicus und homo sociologicus – diskutiert werden. Dies ist deshalb von besonderem Interesse, weil daraus ein originärer Modus sozialer Koordinationen entwickelt werden kann: im Falle hoher Institutionalisierung werden Steuerungen über Normen oder Anreize überflüssig – oder gar kontraproduktiv.⁶³ Der dabei grundlegende Kulturbegriff – ich folge hier einer Einteilung von Reckwitz⁶⁴ – ist kein bloß mentalistischer, der lediglich kognitiv-geistige Schemata (Weltbilder) als (kulturelle) Repräsentationen herauszuarbeiten versucht. Ebenso wenig ist es eine textualistische Deutung von Kultur, die sich gegen eine solche „Innenwelt“-Betrachtung richtet und stattdessen (nur) die Bedeutung von Diskursen und öffentlichen Symbolen betrachtet. Vielmehr ist im kulturwissenschaftlichen Ansatz des soziologischen Neo-Institutionalismus eine gewisse Nähe zu einer kulturwissenschaftlichen Theorie sozialer Praktiken, wie sie von Reckwitz⁶⁵ in jüngeren Publikationen skizziert wurde, zu sehen.

Es sollen im Folgenden einige Elemente der Überlegungen von Andreas Reckwitz herausgegriffen werden, um einen Kulturbegriff des soziologischen Neo-Institutionalismus zu präzisieren. Ich orientiere mich dabei an einigen zentralen Begrifflichkeiten des Autors, nämlich Handlung, Logik der Praxis, Interobjektivität und sozialen Feldern.

- *Handlungen*: Grundlage einer Theorie sozialer Praktiken ist die Implizitheit praktischen Wissens. Akteure sehen sich mit bestimmten Pro-

⁶³ Dazu grundlegend Zucker 1977.

⁶⁴ Vgl. Reckwitz 2003, 288 ff.

⁶⁵ Vgl. Reckwitz 2003.

blemen und Aufgaben konfrontiert, die sie unter Rückgriff auf wissensabhängige Routinen meistern. Das praktische Wissen ist dabei nicht unabhängig von der Sozialität des Akteurs zu betrachten: Es kommen beim praktischen Handeln „implizite soziale Kriterien zum Einsatz, mit denen sich die Akteure in der jeweiligen Praktik eine entsprechende ‚Sinnwelt‘ schaffen“⁶⁶ und damit Bedeutungen generieren. Eine Theorie sozialer Praktiken versucht diese routinemäßige Zuschreibung von Bedeutungen verstehend zu erschließen, indem nicht die Intentionalität des Handelnden (im Sinne einer Zwecksetzung) im Rahmen einer solchen Theorie betont, sondern die handlungsleitende wissensabhängige Routinisiertheit (mit Geertz: „local knowledge“) fokussiert wird. Reckwitz betont, dass damit teleologische Handlungsorientierungen nicht grundsätzlich ausgeschlossen sind, sondern den Praktiken, „in die die einzelnen Akteure ‚einrücken‘“,⁶⁷ inhärent sein können.

- *Logik der Praxis*: Schon die starke Betonung der Routinisiertheit von Praktiken deutete auf eine Kritik an Rationalisierungstheorien der Moderne und auf die Umkehrung einer Weberianischen Handlungs- und Ordnungstheorie.⁶⁸ Standen für Max Weber noch der zweck- und wertrationale Handlungstyp sowie Ordnungen kraft Interessenkonstellation (Märkte) und kraft Autorität (legitime Ordnungen) im Mittelpunkt seiner Untersuchungen, so rücken für eine Theorie sozialer Praktiken das traditionale Handeln und – auf der Ordnungsebene – „Bräuche und Sitten“ in den Vordergrund. Neben dieser Akzentuierung einer gleichförmigen Wiederholung von Praktiken (ohne Reflexionsleistungen der Akteure) wird diese Kritik durch ein zweites Element verstärkt: „einer relativen Offenheit für Misslingen, Neuinterpretation und Konflikthaltigkeit des alltäglichen Vollzugs“⁶⁹. Es eröffnet sich damit eine erste Aufbruchstelle für Wandel. Die soziale Situation hält Überraschungen bereit, indem nicht „Antworten auf sämtliche mögliche Eigenschaften des Kontextes, in dem die Praktik voll-

⁶⁶ Reckwitz 2003, 292.

⁶⁷ Reckwitz 2003, 293.

⁶⁸ Vgl. zu Webers Handlungs- und Ordnungstheorie Schwinn 1993; Schluchter 1998

⁶⁹ Reckwitz 2003.

zogen wird“⁷⁰ gegeben werden können. *Die Routinisiertheit einerseits und die Unberechenbarkeit von Praktiken andererseits repräsentieren damit zwei Seiten einer „Logik der Praxis“.*⁷¹

- *Interobjektivität*: Andreas Reckwitz kritisiert die Gleichsetzung zwischen Sozialität und Intersubjektivität, die nach seiner Einschätzung zu einer Marginalisierung von Objekten oder, wie der Autor formuliert, zur Marginalisierung der „primär interobjektiven Praktiken und (...) [der] Technologien des Selbst“⁷² führt. Aus Sicht einer Theorie sozialer Praktiken erscheint eine solche Gleichsetzung nicht plausibel, da es oft gerade die Routinisiertheit im Umgang mit Objekten, im ökonomischen Kontext: mit Produkten, ist, die – neben oder statt Subjekt-Subjekt-Beziehungen – praxisrelevant sind.
- *Soziale Felder*: Reckwitz schlägt für die Analyse gesellschaftlicher Makrophänomene, die versucht, Komplexe von zusammenhängenden Praktiken in ihrem Zusammenspiel und ihren Konflikten zu rekonstruieren, die Metapher des „sozialen Feldes“ vor. In ihnen hängen die Praktiken „der Sache nach“ zusammen und sind z.B. durch Organisation oder Institutionen aufeinander abgestimmt. Damit wird jedoch nicht auf eine Homogenisierung in dem Feld abgestellt: Die Praktiken sind sachlich aufeinander bezogen, was jedoch nicht die Konfliktträchtigkeit der Praktiken oder der Institutionen untereinander ausschließt. Verschiedene soziale Logiken in einem sozialen Feld und die damit verbundene „interpretative Mehrdeutigkeit“ stellen eine weitere Quelle von Wandel dar.

6. Theorie sozialer Praktiken und soziologischer Neo-Institutionalismus

Im Folgenden werden die aufgeführten Grundelemente einer Theorie sozialer Praktiken auf den soziologischen Neo-Institutionalismus bezogen.

⁷⁰ Reckwitz 2003.

⁷¹ Vgl. dazu auch weiterführender Ortmann 2003, 13: „Regelverletzungen sind nicht nur unvermeidbar, das ist eine Seite dieser Medaille, sondern notwendig; genauer: notwendige Möglichkeiten, weil erst sie (...) die Freiheit eröffnen, Neues zu erfinden.“.

⁷² Reckwitz 2003.

Es wird damit einerseits möglich, die handlungs- und institutionentheoretischen Grundlagen eines kulturwissenschaftlichen Institutionalismus zu präzisieren, zu erweitern und offene Probleme zu thematisieren. Andererseits lassen sich umgekehrt aus dem soziologischen Neo-Institutionalismus (und einigen weiterführenden Ansätzen) Reflexionsangebote für eine Theorie sozialer Praktiken entwickeln. Ich greife bei dieser Darstellung die bereits oben erläuterten Elemente auf, führe diese weiter und ergänze sie durch „Kommunikation“.

- *Handlung und Logik der Praxis*: Die handlungstheoretischen Überlegungen von Andreas Reckwitz, mit ihrer Betonung einer wissensabhängigen Routinisiertheit von Handlungen, stellen eine mögliche Präzisierung des soziologischen Neo-Institutionalismus auf der Handlungsebene dar. Ich hatte an anderer Stelle⁷³ in Auseinandersetzung mit dem rational-choice-Ansatz von Esser⁷⁴ in eine ähnliche Richtung argumentiert und dabei vorgeschlagen, das Paradigma der rationalen Wahl (lediglich) als einen Spezialfall einer umfassenderen Mikrotheorie zu begreifen. Man kann dann statt von einer „Optimierung der Orientierung“ (rational-choice-Ansätze) von einer „Orientierung an ‚Optimierung‘“ zu sprechen. Für die ökonomische Theorie, wie sie insbesondere von Vertretern der Evolutorischen Ökonomik vertreten wird, folgt daraus, dass die Einbeziehung von Nutzenmaximierung im Sinne des homo oeconomicus nur als Idealtyp in Reinform, nur als äußerster Rand eines breiten Spektrums von „realen“ Handlungen möglich ist. Als zentrale Kategorie einer mikrotheoretischen Fundierung ist sie jedoch ungeeignet. Rationale Entscheidungen können zum einen selbst als (automatisierte) Routinisiertheit beschrieben werden: „Optimizing procedures always involve rules: namely the rules of computation and optimization“⁷⁵. Sie unterliegen zum anderen immer dem Handlungsvermögen des Akteurs: „they are ‘choices’ embedded in a capability“⁷⁶. Zwecke, Interessen, ja selbst die rationale Wahl selbst wären

⁷³ Vgl. Beschorner 2002

⁷⁴ Vgl. besonders Esser 1996.

⁷⁵ Hodgson 1998.

⁷⁶ Nelson/ Winter 1982/1996.

in dieser Lesart „sozial konventionalisierte, implizite Motiv/Emotions-Komplexe“⁷⁷ oder, um es metaphorischer mit Beckert zu formulieren:

„Unternehmensstrategien, ‚make-or-buy‘-Entscheidungen oder Konzepte wie ‚shareholdervalue‘ haben hier, leicht überspitzt, den gleichen Status wie Frösche oder Schlangen in totemistischen Gesellschaften.“⁷⁸

Es macht damit auch aus Sicht einer Theorie sozialer Praktiken lediglich Sinn, von *Zweckorientierung*, nicht aber von *Zweckrationalität* zu sprechen; es sei denn als Heuristik.⁷⁹ Das von Reckwitz eingeführte teleologische Element, das sich hier in einer *möglichen* – nicht jedoch notwendigen – Zweckorientierung widerspiegelt, erscheint als wichtige Weiterführung der Handlungstheorie der Neo-Institutionalisten⁸⁰, die schwerpunktmäßig ein „taken-for-granted“ der Situation, die Routinisiertheit von Handlungen herausstellt (Institutionalisierungsprozesse werden nicht mehr hinterfragt). Andererseits vermeidet man damit, in eine rational-choice-Erklärung zu geraten.

Es bietet sich in diesen Zusammenhang an, auf die Unterscheidung von *Idealtypen als Heuristik* und *Idealtypus als Hypothese* zurückzugreifen. Dem Idealtypus als Heuristik kommt eine klassifikatorische oder begriffskonstitutive Aufgabe zu, indem er „Ansatzpunkte (...) aus der Mannigfaltigkeit des Gegebenen“⁸¹ herausgreift. Er stellt in dieser Form in der Tat eine „Fiktion“ dar, die, wie der homo oeconomicus und der homo sociologicus, nur sehr selten – oder überhaupt nicht – der empirischen Wirklichkeit entspricht. Das Gütekriterium von Idealtypen als Heuristiken besteht gerade darin, dass „je weltfremder sie (...) sind, desto besser leisten sie ihren Dienst, terminologisch und klassifikatorisch sowohl wie heuristisch“⁸². Sie haben

⁷⁷ Reckwitz 2003, 293.

⁷⁸ Beckert 2002.

⁷⁹ Vgl. eingehender Beschorner 2002, Teil IV.

⁸⁰ Die kognitionstheoretischen Anlehnungen von DiMaggio 1997 führen in eine ähnliche Richtung.

⁸¹ Weber 1907/1988.

⁸² Weber 1921/1980.

insofern *nicht* den Status von Hypothesen, wollen aber „der Hypothesenbildung die Richtung weisen“⁸³.

Mit zunehmender Komplexität des Untersuchungsobjektes stößt eine Bearbeitung über begriffskonstitutive Idealtypen zunehmend an ihre Grenzen, zumal deren Falsifizierung definitorisch ausgeschlossen ist. Deshalb bietet es sich an, zwischen dem Idealtypus als Heuristik und dem *Idealtypus als Hypothese* zu unterscheiden.⁸⁴ Letzterer ist dadurch gekennzeichnet, dass er zum einen verifiziert oder falsifiziert werden kann und zum anderen „die exklusive Zuordnung von Handlungs- und Ordnungstypen“⁸⁵ entfällt. Man könnte – bezogen auf die Handlungsorientierung der Akteure – hier von gemischten Rationalitätstypen und – bezogen auf institutionelle Ordnungen – von gemischten Institutionentypen sprechen.

Dem soziologischen Neo-Institutionalismus liegt nach meiner Einschätzung (implizit) eine derartige Differenzierung von Idealtypen zugrunde: Homo oeconomicus und homo sociologicus sind dabei begriffskonstitutiv – nicht mehr und nicht weniger. Sie sind „two ends of a continuum of decision-making processes and behaviors“⁸⁶. Bedeutsamer erscheinen jedoch für soziologische Neo-Institutionalisten – auch bedingt durch ein ausgesprochenes Interesse an empirischen Fragen – der Idealtypus als Hypothese und die für die jeweiligen empirischen Problemstellungen wichtige Aufgabe „to specify the conditions under which behavior is more likely to resemble one end of this continuum or the other. In short, what is needed are theories of when rationality is likely to be more or less bounded.“⁸⁷

- *Interobjektivität*: Reckwitz's wichtige Unterscheidung in Inter-subjektivität und Interobjektivität und die damit verbundene Herausarbeitung eines Handlungsbegriffs, der nicht nur auf den Menschen, sondern auch auf „Dinge“ bezogen ist, spielt im Kulturbegriff der Neo-Institutionalisten keine Rolle. Interobjektivität erscheint dem so-

⁸³ Weber 1904/1988.

⁸⁴ Vgl. Weber 1903/1988; Schmid 1994

⁸⁵ Schwinn 1993.

⁸⁶ Tolbert/ Zucker 1996.

⁸⁷ Tolbert/ Zucker 1996.

ziologischen Neo-Institutionalismus – wie auch anderen sozialwissenschaftlichen Theorien – nicht zugänglich. DiMaggios Kulturbegriff als Zusammenspiel von verteilten Informationen zwischen unterschiedlichen Akteuren, kognitiven Schemata als Repräsentationen sozialer Phänomene und „externen“ sozialen Symbolsystemen schließt die Bedeutung von Objekten systematisch aus. Hier sehe ich Ergänzungsbedarf, der mit dem angedeuteten, umfassenderen Handlungsbegriff konsistent eingebunden werden kann.

- *Soziale Felder als organisationale Felder*: Peter Berger lokalisiert in seinem Artikel „Sociology and Freedom“ die normativen Implikationen seines Faches wie folgt: Soziologie ist einerseits „the theoretical arm of revolutionary praxis“⁸⁸. Sie formuliert andererseits – gewollt oder ungewollt – „imperatives of order, of continuity“⁸⁹ und ist damit latent konservativ. Institutionentheorien, gleichgültig ob ökonomischer oder soziologischer Façon, neigen zu letzterem: Institutionen bringen Ordnung in das soziale Leben. Dass es überhaupt Institutionen gibt, ist durch das „Ärgernis der Gesellschaft“ (Dahrendorf), dass nämlich formal freie Akteure aufeinander stoßen und dadurch Ordnungsprobleme entstehen, bedingt.⁹⁰ Eine theoretische Auseinandersetzung mit diesen Interdependenz- und Abstimmungsproblemen betont eher das Phänomen der Ordnung als Aspekte des Wandels. Im Rahmen des soziologischen Neo-Institutionalismus spiegelt sich dies paradigmatisch an der Isomorphismus-These wider: Organisationen

werden sich im Zeitverlauf immer ähnlicher.⁹¹ Es zeigt sich auch an dem Institutionenverständnis selbst: Prozesse der Institutionalisierung

⁸⁸ Berger 1971.

⁸⁹ Berger 1971.

⁹⁰ Vgl. Schmid/ Maurer 2003a.

⁹¹ Vgl. dazu grundlegend Meyer/ Rowan 1977/ 1991 und DiMaggio/ Powell 1983/ 1991 sowie den Überblick bei Beschorner/ Lindenthal/ Behrens 2004 – in diesem Band. Immerhin, so soll hier ergänzend angemerkt werden, ziehen DiMaggio und Powell aus ihrer Untersuchung zum Isomorphismus in organisationalen Felder die politisch-normative Konsequenz der Notwendigkeit von Pluralismus: „pluralism is the guiding value in public policy deliberations, we need to disco-

sind solche, die von den Akteuren als („objektiv“) gegeben angenommen werden.⁹²

Trotz dieses Sachverhalts möchte ich vier Aspekte aufgreifen, die verdeutlichen sollen, dass mit dem Theorieangebot des soziologischen Neo-Institutionalismus Aspekte gesellschaftlichen Wandels thematisiert werden können, der die andere Seite einer „Logik von Praktiken“ repräsentiert und „Unberechenbarkeit und damit Offenheit für kulturellen Wandel zum Normalfall werden lässt“⁹³:

Erstens wird darauf aufmerksam gemacht, dass sich eine Aktivität eines Akteurs in einem organisationalen Feld nicht nur auf ein konkretes Programm auswirkt, sondern Einfluss auf die Konstitution des gesamten Feldes haben kann. Besonders bedeutsam ist dabei die Figur des „institutionellen Entrepreneurs“, der „Routinen hinter sich lässt, indem er seine Aufmerksamkeit auf neue Optionen, ungewöhnliche Aufgaben und veränderte Faktorkombinationen richtet“⁹⁴. Der institutionelle Entrepreneur adaptiert nicht die Vorgaben seiner institutionellen Umwelt, sondern gestaltet diese durch ein nicht-regelhaftes Handeln.

Zweitens wird mit dem Konzept des organisationalen Felds in netzwerkartigen Figurationen gedacht und eben nicht, wie bei Williamson in einer „dyadische[n] Relation einer Transaktion“⁹⁵. Es ist damit ein Gegenmodell – je nach Anwendungsgebiet – zu staatszentrierten oder unternehmenszentrierten Ansätzen, indem eine nicht-funktionalistische Herangehensweise vorgeschlagen wird.⁹⁶ Damit eröffnet sich die Möglichkeit, multiple Akteursstrategien für gesellschaftlichen Wandel (politisch) auszuprobieren.

Drittens und am wichtigsten kann mit dem kulturwissenschaftlichen Konzept des soziologischen Neo-Institutionalismus gezeigt werden, dass symbolische Ordnungen niemals perfekt geteilt werden.⁹⁷ Daraus folgt, dass „Institutionen [gerade] keine determinierende Steuerung von Hand-

ver new forms of intersectoral coordination that will encourage diversification rather than hastening homogenization“, 80.

⁹² Vgl. Berger/ Luckmann 1966/1996; Zucker 1977; Tolbert/ Zucker 1996.

⁹³ Reckwitz 2003

⁹⁴ Beckert 2002.

⁹⁵ Ipsen 2003.

⁹⁶ Vgl. Friedland/ Alford 1991.

⁹⁷ Vgl. DiMaggio/ Powell 1991.

lungen induzieren“⁹⁸. Institutionen gewährleisten – ganz im Einklang mit den Überlegungen von Reckwitz – einerseits Ordnung, ermöglichen andererseits jedoch auch Überraschungen im sozialen Kontext durch (Neu-)Interpretation.

Viertens existieren Institutionen weder losgelöst von anderen Institutionen noch immer in Harmonie mit anderen Institutionen. Institutionen sind Konkretisierungen von Ideologien, Mythen, normativen Leitideen, die ihrerseits unterschiedliche und möglicherweise konfligierende normative Implikationen haben. Konflikte und Spannungen zwischen bestimmten institutionellen Arrangements und – noch weitreichender – Konflikte und Spannungen zwischen Leitideen sind eine Quelle von gesellschaftlichem Wandel. Dieser von Reckwitz betonte Aspekt findet sich im soziologischen Neo-Institutionalismus lediglich vereinzelt.⁹⁹ Analog zu Reckwitz wird jedoch auch hier die Konkurrenz unterschiedlicher sozialer Logiken betont. Aus meiner Sicht stellt dieser Aspekt eine wichtige Erweiterung der Diskussion dar. Aus institutionentheoretischer Sicht erscheinen dabei im besonderen Maße diejenigen institutionellen Innovationen interessant, bei denen die exklusive Zuordnung zu einer „Wertsphäre“¹⁰⁰ schwer fällt und es sich damit eher um hybride institutionelle Formen handelt: für einen unternehmenstheoretischen Kontext sind Sozialstandards dafür ein sehr gutes Beispiel.

Kommunikation: Sowohl im soziologischen Neo-Institutionalismus als auch in einer Theorie sozialer Praktiken bleibt ein wichtiges Element weitestgehend unterbelichtet: soziale Beziehungen, genauer die Kommunikation in sozialen Beziehungen. Reckwitz betont tendenziell die Handlungsebene, der soziologische Neo-Institutionalismus tendenziell die Institutionenebene. Schon Max Weber wusste, dass es eines verbindenden Gliedes zwischen beiden Ebenen bedarf, das er als §3 seiner soziologischen Grundbegriffe zwischen seine Handlungstheorie (§2) und seiner Ordnungs-/Institutionentheorie (§4) stellte.¹⁰¹

Die Eigenart sozialer Beziehungen soll für unseren Zweck durch *Kommunikation* beschrieben werden und dabei in Anlehnung an Prid-

⁹⁸ Beckert 2002.

⁹⁹ Vgl. beispielsweise Friedland/ Alford 1991 und DiMaggio 1997.

¹⁰⁰ Vgl. dazu Weber 1915/1988.

¹⁰¹ Weber 1921/1980; vgl. dazu auch Schluchter 1998.

dat¹⁰² zwischen „Semantik und Präferenz“ unterschieden werden. Birger Priddat knüpft mit dieser Unterscheidung an Norths Institutionentheorie an und führt diese durch die Betonung von Kommunikation als konstituierenden Prozess der Präferenzbildung weiter. Mit North können wir festhalten, dass die mentalen Modelle (cognitive frames) der Akteure durch Mythen oder Ideologien gestützt sind, die sich außerhalb des individuellen Erfahrungsschatzes des Einzelnen befinden.¹⁰³ Erzeugt und reproduziert werden Mythen/ Ideologien durch Kommunikation. Ihre Änderungsoffenheit durch die Kommunikation in neuen Metaphern ist die zentrale Aufbruchstelle für Priddats Weiterführung:

„Wenn in der Kommunikation der Akteure neue Ideen/ ‚ideologies‘/ Metaphern auftauchen, sind sie erst einmal bedeutungslos gegen die semantische Dignität der vorliegenden Sprachspiele.“¹⁰⁴

„Sprachspiele sind [jedoch, T.B.] änderungsoffen. Institutionen, die über ‚ideologies‘ das heißt über Sprachspiele erklärt werden, sind es ebenso.“¹⁰⁵

Mit diesem Schritt wird es Priddat möglich, die von der ökonomischen Theorie unterstellte zentrale Annahme von stabilen Präferenzen aufzubrechen. Es wird argumentiert, dass durch Kommunikation Gründe und Ursachen ins Spiel kommen, die in der Ökonomik, auch bei North, axiomatisch gesetzt sind. Es gibt Präferenzen jetzt als (grundlose) Präferenzen und (begründete) interpretative Präferenzen. Gründe, die aus Kommunikation entstehen, zu Überzeugungen führen und Mythen/ Ideologien ändern, erlauben eine andere Interpretation des Begriffs „Präferenzordnung“. Dabei wird nicht bezweifelt, dass es eine solche gibt, aber es werden Zweifel formuliert, dass diese Ordnung stabil ist.¹⁰⁶

¹⁰² Vgl. Priddat 2003

¹⁰³ Vgl. North 1993/2001.

¹⁰⁴ Priddat 2003.

¹⁰⁵ Priddat 2003.

¹⁰⁶ Vgl. Priddat 2003

7. Zusammenfassung

Ausgehend von der Einsicht, dass Kultur ein wichtiges Faktum des gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Lebens ist und eine eingehende Beschäftigung mit diesem Phänomen *aus praktischen Gründen*¹⁰⁷ sinnvoll ist, gilt es, sich in verstärktem Maße auf die Suche nach geeigneten *theoretischen Grundlagen* zu machen. Der vorliegende Beitrag unternimmt einen solchen Versuch, indem die Neue Institutionenökonomik und der soziologische Neo-Institutionalismus als Ausgangspunkte für eine Organisationsökonomik und/oder –soziologie betrachtet und hinsichtlich ihrer Anschlussfähigkeit an ein kulturwissenschaftliches Programm diskutiert wurden.

Während in der Neuen Institutionenökonomik in dieser Hinsicht nicht viele Aufbruchstellen zu erkennen sind, bietet der soziologische Neo-Institutionalismus überaus interessante Bezugspunkte zur Thematik. Ihm liegt ein Kulturbegriff zugrunde, der Kultur nicht als ein von oben – über die sozialen Beziehungen und handlungsleitenden Institutionen – übergestülptes Gebilde betrachtet, wie es von Williamson gesehen wird, sondern als ein Zusammenspiel von mentalen Modellen, verteilten Informationen und externen symbolischen Formen begreift. Kultur ist damit permanent relevant und sowohl im Handlungsbegriff (durch Interpretationen) als auch im Institutionenbegriff (über Strukturen als geronnenem Sinn) verortet.

Institutionen und Kultur scheinen Wandel diametral entgegen zu stehen. Institutionentheorien interessieren sich vornehmlich für Ordnungsprobleme und nicht für gesellschaftlichen Wandel. Der im Rahmen dieses Beitrags verwendete Kulturbegriff wirft ein anderes Licht auf diesen Zusammenhang. Wenn wir Kultur nicht als eine sich in Institutionen verankerte Bestandsgröße, als eine sich äußerst langsam ändernde Variable¹⁰⁸, eine „Art trägen Attraktor in hochturbulenten Marktumgebungen“ verstehen, sondern sie, erstens, als integralen Bestandteil (einer Theorie) sozialer Praktiken konzeptualisieren und zweitens den fluiden und konfligierenden Charakter von Werten, Normen und Regeln als

¹⁰⁷ Vgl. dazu unsere Ausführungen in der Einleitung zu diesem Buch (Beschorner/Fischer/ Pfriem/ Ulrich 2004).

¹⁰⁸ So das Verständnis von Williamson 2000.

„selbstgesponnene Bedeutungsgewebe“ herausstellen¹⁰⁹, ist eine solche Polarisierung nicht länger haltbar. *Vielmehr repräsentieren dann Ordnung und Wandel durch Kultur zwei unterschiedliche Logiken individueller und institutioneller Praktiken.* Es erscheint damit kein Zufall, dass der kulturalistische Institutionalismus des soziologischen Neo-Institutionalismus viel eher in der Lage ist, Wandel zu thematisieren, als dies im kalkulatorischen Institutionalismus der Neuen Institutionenökonomik der Fall ist.

Es wurden Grundelemente einer Theorie sozialer Praktiken im Rahmen der Untersuchung herangezogen, um dadurch einerseits die Überlegungen der soziologischen Neo-Institutionalisten durch die Begriffe Handlung, Logik der Praxis, Interobjektivität und soziale Felder zu präzisieren und weiterzuführen, und um andererseits wiederum Erweiterungsmöglichkeiten für eine Theorie sozialer Praktiken aufzuzeigen. Es konnten dabei sowohl auf der Handlungs- als auch auf der Institutionenebene einige wichtige (perspektivische) Erweiterungen herausgearbeitet werden:

Erstens, eine Theorie sozialer Praktiken bestimmt jenseits eines „taken-for-granted“ der Situation, der Routinisiertheit von Handlungen (wie es im soziologischen Neo-Institutionalismus dominant ist) *gleichzeitig* eine relative Offenheit für veränderte Handlungen, ohne hierbei in eine Theorien der rationalen Wahl zu stolpern. Die Geschlossenheit und die Offenheit der Handlungen sind zwei Logiken der Praxis. Ich sehe hier eine sehr gute Anschlussfähigkeit des soziologischen Neo-Institutionalismus an eine Theorie sozialer Praktiken.

Zweitens betont Reckwitz die Spannungen und Konflikte unterschiedlicher sozialer Logiken in einem sozialen Feld. Dieser Aspekt ist bei Reckwitz derzeit eher angedeutet, als dass es sich um eine schlüssige Ausarbeitung handelt. Der soziologische Neo-Institutionalismus stellt hier möglicherweise eine wichtige Weiterentwicklung dar.

Drittens wird die Bedeutung von Interobjektivität im Rahmen einer Theorie sozialer Praktiken herausgestellt und innerhalb der Handlungstheorie verortet. Dieser Aspekt spielt im soziologischen Neo-Institutionalismus derzeit keine Rolle. Er stellt jedoch möglicherweise eine wichtige Erweiterung dar, wenn man bedenkt, welchen Einfluss „Dinge“ auf Insti-

¹⁰⁹ Vgl. Beschorner/ Fischer/ Pfriem/ Ulrich 2004 – in diesem Band.

tionalisierungsprozesse haben können (man denke hier beispielsweise an den Einsatz von modernen Informationstechnologien).

Viertens wurde Kommunikation als ein weiteres Element eingeführt, das sowohl im soziologischen Neo-Institutionalismus als auch in einer Theorie sozialer Praktiken bisher eher unterbelichtet ist. Die Änderungs-offenheit von Ideologien/ Mythen durch Kommunikation in neuen Meta- phern stellt ein in beiden Theorien unterschätztes Potential dar. Für den soziologischen Neo-Institutionalismus könnte eine stärkere Be- schäftigung mit dieser Thematik zu einem besseren Verständnis von Institutionalisierungsprozessen beitragen (Andeutungen finden sich u.a. bei Kieser, siehe oben). Reckwitz könnte dadurch zusätzliche Argumen- tationspotentiale für „misslingende Praktiken“ gewinnen.

8. Schlusswort

„Es gibt wohl eine ‚cultural economics‘, die untersucht, wie Kunst- märkte funktionieren. Aber das große Webersche Thema, auch die großen Themen der historischen Schule der deutschen Nationalöko- nomie, werden nicht mehr gepflegt“¹¹⁰,

so formuliert Priddat recht zutreffend. In der Tat, so haben auch die Aus- führungen zur Neuen Institutionenökonomik verdeutlicht, ist der ökonο- mische Mainstream – im Bereich der Unternehmenstheorie ebenso wie auch in anderen Forschungsgebieten – noch recht weit von einem „cultu- ral turn“ entfernt.

Und dennoch, so wurde angedeutet, lassen sich einige interessante Entwicklungen in der ökonomischen Theorie ausmachen, die hinsichtlich ihrer theoretischen Grundlagen an ein kulturwissenschaftliches Pro- gramm anschlussfähig erscheinen und teilweise bereits in ersten Ansät- zen auf ein solches bezogen werden. In diesem Zusammenhang ist be- sonders die *Evolutorische Ökonomik* hervorzuheben.

Den soziologischen Neo-Institutionalismus, eine Theorie sozialer Praktiken und die Evolutorische Ökonomik zukünftig in stärkerem Maße aufeinander zu beziehen, könnte dazu beitragen, handlungs- und institu-

¹¹⁰ Priddat 2003.

tionentheoretische Grundlagen in der Ökonomik *und* der (Wirtschafts-)Soziologie weiterzuführen. Die Evolutorische Ökonomik könnte dabei möglicherweise auch eine brückenbildende Funktion zur Neuen Institutionenökonomik übernehmen: „Die Kollision zweier Theorien ist nicht eine Katastrophe, sondern Gelegenheit“¹¹¹.

¹¹¹ Alfred North Whitehead zit. nach Ortman 2003.

Literatur

- Abelson, R. P. (1976): Script Processing in Attitude Formation and Decision Making, in: Cognition and Social Behavior, Carroll, J.S./ Payne, John W. (Hrsg.), Hillsdale, NJ, 33-46.
- Abelson, R. P./ Schank, R. C./ Langer, E. (1994): Beliefs, reasoning, and decision making : psycho-logic in honor of Bob Abelson, Hillsdale, N.J.
- Alchian, A. A./ Demsetz, H. (1972/1977): Production, Information Costs and Economic Organization, in: Economic Forces at Work. Selected Works by Armen A. Alchian, Alchian, Armen A. (Hrsg.), Indianapolis, 73-110.
- Beckert, J. (2002): Von Fröschen, Unternehmensstrategien und anderen Totems, in: Neuer Institutionalismus. Zur soziologischen Erklärung von Organisation, Moral und Vertrauen, Maurer, Andrea/ Schmid, Michael (Hrsg.), Frankfurt a.M., 133-147.
- Berger, P. L. (1971): Sociology and Freedom, in: The American Sociologist 6 (Febr.), 1-5.
- Berger, P. L./ Luckmann, T. (1966/1996): Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit. Eine Theorie der Wissenssoziologie, Frankfurt a.M.
- Beschorner, T. (2002): Ökonomie als Handlungstheorie. Evolutorische Ökonomie, verstehende Soziologie und Überlegungen zu einer neuen Unternehmensethik, Marburg.
- Beschorner, T./ Fischer, D./ Pfriem, R./ Ulrich, G. (2004): Perspektiven einer kulturwissenschaftlichen Theorie der Unternehmung - zur Heranführung, in: Perspektiven einer kulturwissenschaftlichen Theorie der Unternehmung, FUGO - Forschungsgruppe Unternehmen und gesellschaftliche Organisation, Universität Oldenburg (Hrsg.), Marburg, (in diesem Band).
- Beschorner, T./ Lindenthal, A./ Behrens, T. (2004): Unternehmenskultur II. Zur kulturellen Einbettung von Unternehmen, in: Perspektiven einer kulturwissenschaftlichen Theorie der Unternehmung, FUGO - Forschungsgruppe Unternehmen und gesellschaftliche Organisation, Universität Oldenburg (Hrsg.), Marburg, (in diesem Band).
- Brinton, M. C./ Nee, V. (Hrsg.) (1998/2001): The New Institutionalism in Sociology, Stanford, Calif.

- Coase, R. (1937/1991): The Nature of the Firm, in: Williamson, Oliver E./ Winter, Sidney G.: (Hrsg.): The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development, Oxford [u.a.], 18-33.
- Denzau, A./ North, D. C. (1994): Shared Mental Models. Ideologies and Institutions, in: *Kyklos* 47, 3-31.
- DiMaggio, P. (1997): Culture and Cognition, in: *Annual Review of Sociology* 23, 263-287.
- DiMaggio, P./ Powell, W. W. (1983/ 1991): The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields, in: *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Powell, Walter W./ DiMaggio, Paul (Hrsg.), Chicago, London, 63-82.
- DiMaggio, P. J./ Powell, W. W. (1991): Introduction, in: *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Powell, Walter W./ DiMaggio, Paul J. (Hrsg.), Chicago, London, 1-38.
- Dopfer, K. (2000): Thorstein Veblens Beitrag zur ökonomischen Theorie, in: *Kommentarband zum Faksimilie-Nachdruck der Erstausgabe von Thorstein Veblen. The Theory of the Leisure Class*, Grüske, Karl-Dieter (Hrsg.), Düsseldorf.
- Esser, H. (1996): Die Definition der Situation, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 48 (1), 1-34.
- Fama, E. F. (1980): Agency Problems and the Theory of the Firm, in: *Journal of Political Economy* 88 (21), 288-307.
- Foss, N. J. (2001): From "Thin" to "Thick" Bounded Rationality in the Economics of Organization: An Explorative Discussion. Institut for Industriøkonomi og Virksomhedsstrategi, WP 2001-3, Copenhagen.
- Friedland, R./ Alford, R. R. (1991): Bringing the Society Back In: Symbols, Practices, and Institutional Contradictions, in: *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Powell, Walter W./ DiMaggio, Paul (Hrsg.), Chicago, London, 232-263.
- Giddens, A. (1984): *The constitution of society : introduction of the theory of structuration*, Berkeley.
- Göhler, G./ Kühn, R. (1999): Institutionenökonomie, Neo-Institutionalismus und die Theorie politischer Institutionen, in: *Institutionenökonomie und Neuer Institutionalismus in der Organisationstheorie*, Edeling, T./ Jann, W./ Wagner, D. (Hrsg.), Opladen, 17-42.
- Hodgson, G. (1998): The Approach of Institutional Economics, in: *Journal of Economic Literature* 36 (March), 166-192.
- Hodgson, G. M. (1996): Corporate Culture and the Nature of the Firm, in: *Transaction Cost Economics and Beyond*, Gronewegen, John (Hrsg.), Bosten et al., 249-269.

- Ipsen, D. (2003): Transaktionskostentheorie und soziologischer Institutionalismus. Unternehmensnetzwerke und Governancewahl, in: Ökonomischer und soziologischer Institutionalismus. Interdisziplinäre Beiträge und Perspektiven der Institutionentheorie und -analyse, Schmid, Michael/ Maurer, Andreas (Hrsg.), Marburg.
- Kieser, A. (1996): Moden & Mythen des Organisierens, in: Die Betriebswirtschaft 56 (1), 21-39.
- Kieser, A. (1998): Über die allmähliche Verfertigung der Organisation beim Reden. Organisieren als Kommunizieren, in: Industrielle Beziehungen 5 (1), 45-75.
- Kieser, A./ Beck, N./ Tainio, R. (1998): Limited Rationality, Formal Organizational Rules, and Organizational Learning, SFB504 discussion paper 98-02, Mannheim.
- Langlois, R. N./ Foss, N., J. (1999): Capabilities und Governance: The Rebirth of Production in the Theory of Economic Organization, in: Kyklos 52 (2), 201-218.
- Lepsius, R. M. (1999): Die "Moral" der Institution, in: Gerhards, Jürgen/ Hitzler, Ronald: (Hrsg.): Eigenwilligkeit und Rationalität sozialer Prozesse, 113-126.
- Lindenberg, S. (1998): The Cognitive Turn in Institutional Analysis, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE), 154/4 , 717-727.
- Maurer, A./ Schmid, M. (Hrsg.) (2002): Neuer Institutionalismus. Zur soziologischen Erklärung von Organisation, Moral und Vertrauen, Frankfurt a.M.
- Meyer, J. W./ Rowan, B. (1977/ 1991): Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony, in: The New Institutionalism in Organizational Analysis, Powell, Walter W./ DiMaggio, Paul J. (Hrsg.), Chicago, London, 41-62.
- Nelson, R. R./ Winter, S. G. (1982/1996): An Evolutionary Theory of Economic Change, Cambridge, London.
- North, D. C. (1990): Institutions, Institutional Change and Economics, Cambridge.
- North, D. C. (1993/2001): Economic Performance Through Time, in: The New Institutionalism in Sociology, Brinton, Mary C./ Nee, Victor (Hrsg.), Stanford, Calif., 247-257.
- Ortmann, G. (2003): Regel und Ausnahme. Paradoxien sozialer Ordnung, Frankfurt a.M.
- Priddat, B. (2003): Kultur und Ökonomie. Eine ökonomische Herangehensweise, in: Phänomen Kultur: Perspektiven und Aufgaben der Kulturwissenschaften, Müller, Klaus E. (Hrsg.), Bielefeld, 195-210.

- Rathe, K./ Witt, U. (1999): The "Nature" of the Firm - Functional vs. Developmental Views, Paper for the Workshop on Austrian Economics and the Theory of the Firm, 16.-17. August 1999, Copenhagen.
- Reckwitz, A. (2003): Grundelemente einer Theorie sozialer Praktiken. Eine sozialtheoretische Perspektive, in: Zeitschrift für Soziologie 32 (4), 282-301.
- Rehberg, K.-S. (2002): Institutionen, Kognitionen und Symbole - Institutionen als symbolische Verkörperung, in: Neuer Institutionalismus. Zur soziologischen Erklärung von Organisation, Moral und Vertrauen, Maurer, Andrea/ Schmid, Michael (Hrsg.), Frankfurt a.M., 39-56.
- Richter, R./ Furubotn, E. G. (1996): Neue Institutionenökonomik : Eine Einführung und kritische Würdigung. Neue ökonomische Grundrisse, Tübingen.
- Schluchter, W. (1998): Replik, in: Verantwortliches Handeln in gesellschaftlichen Ordnungen. Beiträge zu Wolfgang Schluchters "Religion und Lebensführung", Bienfait, Agathe/ Wagner, Gerhard (Hrsg.), Frankfurt a.M., 320-365.
- Schluchter, W. (2000): Individualismus, Verantwortungsethik und Vielfalt, Weilerswist.
- Schmid, M. (1994): Idealisierung und Idealtyp. Zur Logik der Typenbildung bei Max Weber, in: Max Webers Wissenschaftslehre. Interpretation und Kritik, Wagner, Gerhard/ Zipprian, Heinz (Hrsg.), Frankfurt a.M., 415-444.
- Schmid, M./ Maurer, A. (2003a): Institution und Handeln. Probleme und Perspektiven der Institutionentheorie in Soziologie und Ökonomie, in: Ökonomischer und soziologischer Institutionalismus. Interdisziplinäre Beiträge und Perspektiven der Institutionentheorie und -analyse, Schmid, Michael/ Maurer, Andreas (Hrsg.), Marburg.
- Schmid, M./ Maurer, A. (Hrsg.) (2003b): Ökonomischer und soziologischer Institutionalismus. Interdisziplinäre Beiträge und Perspektiven der Institutionentheorie und -analyse, Marburg.
- Schütz, A. (1960/1972): Die soziale Welt und die Theorie der sozialen Handlung, in: Gesammelte Aufsätze. Band II: Studien zur soziologischen Theorie, Brodersen, Arvid (Hrsg.), Den Haag, 3-21.
- Schütz, A./ Luckmann, T. (1975/1994): Strukturen der Lebenswelt, Frankfurt a.M.
- Schwinn, T. (1993): Max Webers Konzeption des Mikro-Makro-Problems, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 45 (2), 220-237.
- Steger, U. (1997): Konzeption und Perspektiven des integrierten Umweltmanagements, in: Handbuch des integrierten Umweltmanagements, Steger, Ulrich (Hrsg.), München, Wien, 1-29.

- Tolbert, P. S./ Zucker, L. G. (1996): The Institutionalization of Institutional Theory, in: Handbook of Organizational Studies, Clegg, Stewart R./ Hardy, Cyndia/ Nord, Walter R. (Hrsg.), London, 175-189.
- Vanberg, V. J. (1983): Der individualistische Ansatz zu einer Theorie der Entstehung und Entwicklung von Institutionen, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Bd. 2, Boettcher, Erik (Hrsg.), Tübingen, 50-69.
- Walgenbach, P. (2000a): Die normgerechte Organisation : Eine Studie über die Entstehung, Verbreitung und Nutzung der DIN EN ISO 9000er Normenreihe, Stuttgart.
- Walgenbach, P. (2000b): Kognitive Skripten und die Theorie der Strukturation, in: Evolutorische Ökonomik und Theorie der Unternehmung, Beschorner, Thomas/ Pfriem, Reinhard (Hrsg.), Marburg, 93-122.
- Weber, M. (1903/1988): Roscher und Knies und die logischen Probleme der historischen Nationalökonomie, in: Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, Tübingen, 1-145.
- Weber, M. (1904/1988): Die "Objektivität" sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis, in: Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, Tübingen, 146-214.
- Weber, M. (1907/1988): R. Stammers "Überwindung" der materialistischen Geschichtsauffassung, in: Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, Tübingen, 291-359.
- Weber, M. (1915/1988): Zwischenbetrachtung: Theorie der Stufen und Richtungen religiöser Weltabkehr, in: Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I, (Hrsg.), Tübingen, 536-573.
- Weber, M. (1921/1980): Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie, Tübingen.
- Weede, E. (2002): Eigentum und Freiheit als Determinanten der wirtschaftlichen Entwicklung, in: Neuer Institutionalismus. Zur soziologischen Erklärung von Organisation, Moral und Vertrauen, Maurer, Andrea/ Schmid, Michael (Hrsg.), Frankfurt a.M., 87-106.
- Williamson, O. E. (1975): Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economic of Internal Organization, New York, London.
- Williamson, O. E. (1985/1990): Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus: Unternehmen, Märkte, Kooperationen, Tübingen.
- Williamson, O. E. (1993): The Evolving Science of Organization, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE), 149/1, 36-63.
- Williamson, O. E. (1996): Economic Organization. The Case of Candor, in: Academy of Management Review, 21/1, 48-57.

- Williamson, O. E. (2000): The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead, in: *Journal of Economic Literature* 38, 595-613.
- Winter, S. G. (1991): On Coase, Competence, and the Corporation, in: *The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development*, Williamson, Oliver E./ Winter, Sidney G. (Hrsg.), Oxford [u.a.], 179-195.
- Witt, U. (1988): Eine individualistische Theorie der Entwicklung ökonomischer Institutionen, in: *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie*, Bd. 7, Boettcher, Erik (Hrsg.), Tübingen, 72-95.
- Zucker, L. G. (1977): The Role of Institutionalization in Cultural Persistence, in: *American Sociological Review* 42, 726-743.