

Uwe Vormbusch

Wirtschafts- und Finanzsoziologie: Aktuelle Probleme und Ansätze

Fakultät für
**Kultur- und
Sozialwissen-
schaften**

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung und des Nachdrucks, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (Druck, Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung der FernUniversität reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	III
Abbildungsverzeichnis	5
1 Einführung	6
1.1 Wirtschaft, Kapitalismus und die soziologische Klassik	6
1.2 Zum Verhältnis von Arbeits-, Wirtschafts- und Finanzsoziologie	15
1.3 Die neue Wirtschaftssoziologie: ein kurzer Abriss	17
1.4 Ziele und Aufbau des Studienbriefes	21
2 Die neue Wirtschaftssoziologie	24
2.1 Märkte als Netzwerke und die Generalannahme der Einbettung wirtschaftlichen Handelns	26
2.2 Die Analyse sozialer Netzwerke	27
2.3 Die Schwierigkeit des Erbens: zur Wiederaneignung des Konzepts der Einbettung von Karl Polanyi	34
2.4 Markt und Marktkritik	39
2.5 Organisation und Institution	43
2.6 Märkte und Wirtschaft als Kultur	49
2.7 Multiple Bewertungsregister: Die Ökonomie der Konventionen und die Soziologie der Kritik 56	
2.7.1 Die Kleider der Kritik und der neue Geist des Kapitalismus	65
3 Die politische Ökonomie der Finanzmärkte	71
3.1 Eigentum, Kontrolle und die Auflösung der „Deutschland AG“	75
3.2 Finanzmarktkapitalismus	80
3.3 Der Aufstieg einer neuen Finanzdienstklasse	82
3.4 Shareholder Value als Bindeglied zwischen Real- und Finanzwirtschaft	86
3.5 Finanzkrisen	88
3.6 Finanzmarktkapitalismus, Krise, Ungleichheit	90
4 Finanzsoziologie und Social Studies of Finance	95
4.1 Die Ursprünge der Finanzsoziologie in der Wissenschafts- und Technikforschung und in der Wissenssoziologie	95
4.2 Global Microstructures und die Mikrosoziologie der Finanzmärkte	104
4.3 Die Performativität finanzwissenschaftlicher Modelle und ökonomischen Handelns	113
4.4 Evaluative Unordnung: Heterarchie im Trading Room	125
4.5 Praktiken des Repräsentierens im Portfoliomanagement	128

4.6	Fakten und Fiktionen: Erwartungen und Erzählungen auf den Finanzmärkten	132
5	Erträge, Grenzen und Perspektiven der Wirtschafts- und Finanzsoziologie	134
	Literaturverzeichnis	137

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Granovetter 1973: 1360	28
Abbildung 2: Granovetter 1973: 1360	29
Abbildung 3: Höpner/Krempel 2004: 10	76
Abbildung 4: Höpner/Krempel 2004: 11	79
Abbildung 5: Schulmeister 2009, S. 9	84
Abbildung 6: Schulmeister 2009, S. 9	85
Abbildung 7: Emissionsvolumen verbrieftter Wertpapiere in Europa 2000 – 2009 Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Assetmanagement (DVFA) 2010, S. 6.....	89

1 Einführung

"It's the economy, stupid!" Dieser Slogan verhalf Bill Clinton 1992 zum Sieg in den US-amerikanischen Präsidentschaftswahlen. Die fundamentale Bedeutung der Wirtschaft für die Gesellschaft mag rhetorisch überhöht werden, bestritten wird sie von niemandem. Von Adam Smith bis Karl Marx, von Friedrich August von Hayek bis John Maynard Keynes, von links bis rechts und in der Mitte sowieso steht die Wirtschaft im Zentrum politischer Gestaltung und begrifflich-theoretischer Anstrengungen. Auf der Grundlage von Arbeit als Ausdruck der *conditio humana* ist Wirtschaft die gesellschaftliche Form, welche menschliche Kollektive ihrer Auseinandersetzung mit der äußeren Natur geben, historisch zunächst als Ökonomien des Mangels, in den westlichen Gegenwartsgesellschaften mittlerweile als eine Ökonomie des Überflusses und der wachsenden Ungleichheit: Auf der einen Seite drängen sich nicht mehr unmittelbar benötigte Waren und Dienstleistungen geradezu auf, auf der anderen Seite bleiben große und wachsende Bevölkerungsschichten von den gesellschaftlich vorhandenen Reichtümern ausgeschlossen. Die Logik des Fahrstuhleffekts, die laut Beck (1986: 122, kursiv im Orig.) seit den 1960er Jahren einem großen Teil der Bevölkerung „ein *kollektives Mehr* an Einkommen, Bildung, Mobilität, Recht, Wissenschaft, Massenkonsum“ bescherte, scheint auch nach unten zu funktionieren. Nur dass die Relationen sozialer Ungleichheit konstant geblieben seien, so wie Beck (ebd.) das noch annahm, wird heute kaum mehr ein wissenschaftlicher Beobachter behaupten wollen. Unübersehbar sind - jenseits des vorthoretischen Bekenntnisses zur generellen Bedeutung der Wirtschaft - die fundamentalen Unterschiede in den Auffassungen, was unter „Wirtschaften“ überhaupt zu *verstehen* sein soll, wie sich „Wirtschaft“ also von anderen gesellschaftlichen Feldern und Praxisformationen *abgrenzen* lässt, an welche *Voraussetzungen* in Form von Ressourcen und Interessen, Strategien und Netzwerken, Begierden und Leidenschaften, Normen und Praktiken sie gebunden, und welche *Folgen* in Form von Teilhabe und Ausgrenzung, Wohlstand, Ungleichheit und Konflikten, von sozialer Mobilität, Anerkennung und Missachtung sie produziert. Der Studienbrief wird diesen unterschiedlichen Auffassungen anhand der soziologischen Beschäftigung mit den zentralen Phänomen und Problemen des Wirtschaftens aus Sicht der Wirtschafts- und Finanzsoziologie nachgehen.

1.1 Wirtschaft, Kapitalismus und die soziologische Klassik

Bestimmten Auffassungen des Wirtschaftens liegen immer auch bestimmte Auffassungen des Menschen und menschlicher Sozialität, gesellschaftlicher Fairness und Gerechtigkeit zugrunde. So begriff der für die Entstehung der modernen Wirtschaftssysteme so bedeutsame klassische Liberalismus den Markt als ein „System fruchtbarer Schädlichkeiten“ (Vogl 2010: 37 unter Bezug auf die Bienenfabel Mandevilles; vgl. Herzog/Honneth 2014: 28 ff.) und gesellschaftlichen Wohlstand wiederum als Effekt der „unsichtbaren Hand“ dieses Marktes¹. Diese unsichtbare

¹ Dies gilt selbst dann, wenn, wie Ronge (2015: 291) bemerkt, die Metapher der unsichtbaren Hand nur an einer einzigen Stelle in „The Wealth of Nations“ erwähnt wird. Dennoch wird sie von den Wirtschaftswissenschaften als der zentrale Mechanismus identifiziert, mittels dessen die egoistischen Absichten Vieler in gesellschaftliche Nützlichkeiten überführt werden können.

Hand transformiere hinter dem Rücken der beteiligten Subjekte deren ureigene egoistische Interessen in einen von den Einzelnen nicht intendierten, gleichwohl genau deshalb Wohlstand und gesellschaftliche Harmonie begründenden Überschuss. Das klassische Zitat des schottischen Moralphilosophen und Begründers der klassischen Nationalökonomie Adam Smith (1723-1790) hierzu lautet: „Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers und Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, dass sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen.“ (Smith 1990: 17) Und Smith ergänzt: „...Und er wird in diesem wie auch in vielen anderen Fällen von einer unsichtbaren Hand geleitet, um einen Zweck zu fördern, den zu erfüllen er in keiner Weise beabsichtigt hat. Auch für das Land selbst ist es keineswegs immer das schlechteste, dass der einzelne ein solches Ziel nicht bewusst anstrebt, ja gerade dadurch, dass er das eigene Interesse verfolgt, fördert er häufig das der Gesellschaft nachhaltiger, als wenn er wirklich beabsichtigt, es zu tun“ (Adam Smith 1776 [Wohlstand der Nationen; S. 371 (4. Buch, Kap. 2)]. Adam Smith hatte dementsprechend in seiner Betrachtung von Märkten nicht nur die Umwandlung des Motivs des Eigennutzes in gesellschaftliche Wohlfahrt vor Augen, sondern ebenso deren befreiende („liberalisierende“) Wirkungen auf Einzelne und auf die Gesellschaft insgesamt. Die Freiheit des Einzelnen, Tauschpartner selbst wählen zu dürfen und nicht mehr durch feudale Abhängigkeitsverhältnisse gefesselt zu sein, bedeutet für ihn einen gewaltigen gesellschaftlichen Fortschritt: „Jeder für sich betrachtet, trägt jedoch nur sehr wenig zum Unterhalt des einzelnen Handwerkers oder Händlers bei, der ja nicht von einem einzigen Kunden lebt, sondern von 100 oder 1000. *Obwohl allen verpflichtet, ist er von keinem völlig abhängig.*“ (Adam Smith 1776 [Wohlstand der Nationen; S. 339 (3. Buch, Kap. 4)] Die durch den Markt begründeten Wahlmöglichkeiten garantieren also nicht allein wirtschaftliche Wohlfahrt, sondern stellen die unabdingbare Voraussetzung bürgerlicher Freiheit dar, „von keinem völlig abhängig“ zu sein. Die für jede gesellschaftliche Ordnung notwendigen Grenzen dieser neuen Freiheiten des Einzelnen muss dabei nach Smiths Auffassung kein allmächtiger Leviathan durchsetzen, wie dies bei Thomas Hobbes noch gedacht war, sondern dies bewirke der Markt selbst. Wohlfahrtssteigerung ist nur auf der Grundlage individueller Freiheit zu haben. Aus den Zwängen, die das Marktsystem den einzelnen Akteuren auferlegt, entsteht eine ökonomische und gesellschaftliche Ordnung, die individuelles Eigeninteresse in eine durch Freiheit und formale Gleichheit charakterisierte Gesellschaft übersetzt. Überlegen ist der freie Markt dabei vor allem dem feudalen Lehnsystem und der durch Zünfte und Stände begründeten sozialen Schließung des gesellschaftlichen Verkehrs, kurz: den Basisinstitutionen der feudalen Gesellschaft. Smith glaubte auf der Grundlage von Arbeitsteilung, Tausch und individueller Freiheit eine Befreiung aus den Fesseln des Feudalismus und die Durchsetzung einer „commercial society“ als fortschrittlichste Stufe der gesellschaftlichen Entwicklung sehen zu können. Allerdings zeigt die neuere Smith-Forschung, dass gesellschaftliche Ordnung für Smith nicht nur das Ergebnis der Marktdisziplin ist. Zwar ist die Verfolgung des Eigeninteresses ein wesentliches Motiv für wirtschaftliches Handeln, gleichzeitig wird dieses immer durch die Spielregeln der Moral und der Sitte gerahmt. Die ökonomische Sphäre ist für Smith lediglich derjenige gesellschaftliche Handlungsbereich, in dem Menschen am deutlichsten ihrem Eigennutz nachgehen. Dies können sie jedoch selbst in der Wirtschaft nicht ohne Einschränkungen:

„Mag es darum auch wahr sein, dass jedes Individuum in seinem Herzen naturgemäß sich selbst der ganzen Menschheit vorzieht, so wird es doch nicht wagen, den anderen Menschen in die

Augen zu blicken und dabei zu gestehen, dass es diesem Grundsatz gemäß handelt“ (Smith 1985: 123). Um also die Zustimmung der Mitmenschen zu seinem Handeln zu erlangen, müsse der Einzelne „... bei dieser, wie bei allen anderen Gelegenheiten die Anmaßung seiner Selbstliebe dämpfen und diese auf jenen Grad herabstimmen, den andere Menschen noch nachzuempfinden vermögen“ (Smith 1985: 123).

Das Handeln der Menschen – auch das wirtschaftliche Handeln – ist also nicht nur durch Eigenutz und Gewinnstreben bestimmt, sondern auch durch den Wunsch, „die Zustimmung der Mitmenschen zu seinem Handeln“ und damit moralische Anerkennung zu erlangen. Für Smith sind deshalb Handel und wirtschaftlicher Verkehr nicht ohne die Orientierung an „moral sentiments“ denkbar.

Adam Smith's Hauptwerke, die „Theory of Moral Sentiments“ (1759) und die „Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations“ (1776) wurden etwa ein Jahrhundert vor Marx' „Kapital“ (erster Band im Jahre 1867) geschrieben². Marx war deshalb nicht allein mit dem Untergang des Feudalismus, sondern auch bereits mit den tiefen sozialen Spaltungen des Frühkapitalismus und der Formierung einer kapitalistischen Klassengesellschaft vertraut. Gegenüber der liberalistischen Tradition betonen Marx (1818-1883) und einige Jahrzehnte später Weber (1864-1920) in je unterschiedlicher Weise den Charakter der Ökonomie als Tauschkampf, der auf systematischen Formen der sozialen Schließung beruht (auf Klassen bei Marx, auf Klassen und Ständen bei Weber). „Von einem Markt soll gesprochen werden, sobald auch nur auf einer Seite eine Mehrheit von Tauschreflektanten um Tauschchancen konkurrieren.“, so klingt das bei Max Weber (1980[1922]: 382). Während Marx jedoch aus den seiner Beobachtung der Industriellen Revolution nach zunehmenden Antagonismen dieses Tauschkampfes die Überzeugung ableitete, dass der Kapitalismus an seinen eigenen Widersprüchen zugrunde gehen werde, zieht Weber ein halbes Jahrhundert später und vor dem Hintergrund der empirisch für ihn evidenten Kompromissbildungen gesellschaftlicher Klassen und ihrer Untergruppen (der Bauern, der Handwerker, der Fachintelligenz, der einfachen und der Facharbeiter) die Schlussfolgerung, dass von einer strukturellen und zwangsläufigen Zuspitzung der Klasseninteressen keine Rede sein könne. Gesellschaftliche Klassenlagen sind für ihn nicht eindeutig und polar, sondern vielmehr ausschließlich empirisch zu bestimmen (Kreckel 2009: 148). Sie stehen darüber hinaus in einem historisch variablen Verhältnis zu den ebenfalls zu beachtenden Formen der Vergemeinschaftung („Stand“) und der kapitalistischen Kultur (so z.B. den Wirtschaftsethiken der Weltreligionen). Bestimmte Sondererscheinungen des okzidentalen Kapitalismus wie die „Protestantische Ethik“, aber auch die dem wirtschaftlichen Tauschkampf innewohnende, auf Dauer gestellte Konkur-

² Das Verhältnis dieser beiden Hauptwerke ist der Gegenstand der lesenswerten Studie von Ronge (2015). Diese Studie zeigt, dass Smith nie der Vertreter eines nutzenorientierten und egoistischen Wirtschaftssubjekts war, wie es die Lektüre von „The Wealth of Nations“ für viele Interpreten nahelegte. So taucht der Begriff „self-interest“ nur ein einziges Mal im Text auf (Ronge a.a.O.: 12), ganz im Unterschied zum Begriff der „self-love“. Letztere meint dabei nicht einfach Egoismus und Selbstinteresse. Es bezeichnet vielmehr das „governing principle in the intercourse of human society“ (so Adam Smith, zitiert nach Ronge ebd.). Smith „verstehet darunter die natürliche Neigung, sich um sich selbst und um seinen sozialen Nahbereich, um seine Lebenspartner, seine Kinder, Verwandte und Freunde, zu sorgen“ (Ronge a.a.O.: 12, Hervorhbg. im Orig.).

renz führen dazu, dass die irrationalen Leidenschaften, der blinde und kurzsichtige Eigennutz unter die Kuratel eines rational temperierten Eigeninteresses gestellt werden: Wirtschaftsethik und Marktzwänge üben auf die Marktsubjekte eine disziplinierende, temperierende und rationalisierende Wirkung aus. Ökonomische Konkurrenz wird hierbei nicht nur über Produkte, sondern auch über die soziale Reputation der Produzenten ausgetragen, Erfolg in der Wirtschaft erfordert eine bestimmte Ethik der Lebensführung:

„Der Schlag deines Hammers, den dein Gläubiger um 5 Uhr morgens oder um 8 Uhr abends vernimmt, stellt ihn auf sechs Monate zufrieden; sieht er dich aber am Billardtisch oder hört er deine Stimme im Wirtshause, wenn du bei der Arbeit sein solltest, so lässt er dich am nächsten Morgen um die Zahlung mahnen, und fordert sein Geld, bevor du es zur Verfügung hast.“ (Weber 1963 [1906]: 41)

So wie die Genese immer komplexerer Handlungsketten zu einer kulturellen Formung und Regulierung der Triebstruktur des Menschen führt (so Norbert Elias (1997) zum „Prozess der Zivilisation“), so trägt auch die Ausdifferenzierung einer gegenüber anderen gesellschaftlichen „Wertsphären“ (so Weber) eigenständigen Sphäre der Ökonomie zur Rationalisierung und Temperierung des Handelns bei. Weber verdanken wir hierbei tiefgreifende Einsichten in den Zusammenhang von religiösen Weltbildern und weltlichem, hier: wirtschaftlichem Handeln. Noch die kleinsten alltäglichen Handlungen der Wirtschaftssubjekte stehen im Kontext moralisch-ethischer Überzeugungen, die Weber im Weltmaßstab historisch vergleichend untersuchte. Es sind historisch und kulturell variable Wirtschaftsethiken, welche in Gestalt protestantischer Sekten oder des Hinduismus die „praktischen Antriebe zum Handeln“ bilden. In Europa und Nordamerika gilt dies zumindest für die Phase der Durchsetzung des Kapitalismus. In seiner voll entwickelten Form jedoch verhärtete der okzidentale Kapitalismus zu einer strukturell geronnenen Hülle:

„Für Weber löst sich die religiös begründete Praxis innerweltlicher Askese im Zuge der Rationalisierung von ihrem religiösen Herkunfts- und Begründungskontext und verselbständigt sich gegenüber den Gesellschaftsmitgliedern als ein gesellschaftliches Zwangsverhältnis, als »ehernes Gehäuse der Hörigkeit«. Innerweltliche Askese als Erkenntnismöglichkeit des individuellen Gnadenstandes und der Auserwähltheit, als rastlose Berufsarbeit zu Ehren Gottes, reduziert sich auf den weltlichen Sinn des »immer mehr«, der rastlosen und nicht enden dürfenden Akkumulation von ökonomischem und symbolischem Kapital. Der moderne Kapitalismus, erst durch seinen Geist mit befeuert, bedarf dieses Geistes nicht mehr, im Gegenteil, sein wissenschaftlich-bürokratischer Rationalismus zerstört denselben, ein historisches Paradebeispiel unintendierter Handlungsfolgen.“ (Vormbusch 2012a: 66)

In einer anderen Weise hat Karl Marx wiederum in seiner Kritik der politischen Ökonomie eine dem Liberalismus gegenüber pointierte Gegenposition eingenommen, indem er den Klassen- und Ungleichheitscharakter des entstehenden Kapitalismus vor allem auf ökonomische Ursachen zurückführte: „In allen Gesellschaftsformen ist es eine bestimmte Produktion, [... die allen übrigen Verhältnissen ...] Rang und Einfluss anweist.“ Und Marx präzisiert für den sich vor seinen

Augen verfestigenden Kapitalismus: „Das Kapital ist die alles beherrschende ökonomische Macht der bürgerlichen Gesellschaft.“ (Marx 1961: 637). Die Klasse der Kapitalbesitzer übt eine auf der Verfügung über die Produktionsmittel beruhende Herrschaft über die Klasse der Lohnabhängigen aus. Das Bürgertum bildet keinen Stand im Sinne der feudalen Ordnung, zu deren Untergang sie entscheidend beitrug, sondern stellt auf der Grundlage der kapitalistischen Produktionsverhältnisse die dominante gesellschaftliche Klasse. Marx konzentriert sich in der gesellschaftlichen Entwicklungstheorie des Historischen Materialismus weder auf die Arbeitsteilung der frühliberalen Freihandelsgesellschaft noch auf die hieraus ableitbare Idee eines ebenso unintendierten wie unvermeidbaren Interessenausgleichs (wie Adam Smith). Ganz im Gegenteil hebt er den antagonistischen Interessengegensatz von Kapital und Arbeit und die sich hieraus entspinnende konflikt- und krisenhafte Entwicklungsdynamik hervor. Dieser strukturell angelegte Interessengegensatz bestimmt die kapitalistische Klassengesellschaft, innerhalb derer die Arbeitskraft den Charakter einer auf Märkten handelbaren Ware annimmt. Als Silberstreif am Horizont der Entwicklungsgeschichte des Kapitalismus muss vor diesem Hintergrund bereits Marx' Überzeugung gelten, dass sich der Kapitalismus aufgrund seiner inneren Widersprüche selbst zerstören wird. Diese Denkfigur einer Selbsterstörung des Kapitalismus finden wir im Übrigen auch bei anderen soziologischen Klassikern, welche ansonsten eher als Kritiker von Marx aufgefasst werden. Bei Max Weber und Werner Sombart, welche beide in ihren frühen Arbeiten von Marx' Werk beeinflusst sind und sich über weite Strecken ihres Werkes im Verhältnis zu ihm positioniert haben, wird Selbsterstörung allerdings in einen historischen Prozess der Selbstersetzung umgedeutet, welcher den Kapitalismus zwar transformieren, aber nicht mehr zerstören kann. Bei ihnen wird eine so gedachte Selbstersetzung dementsprechend nicht auf sich zuspitzende materielle Widersprüche zurückgeführt, die irgendwann zum Kollaps des Kapitalismus führen werden, sondern auf die Erosion unternehmerisch-dynamischer Antriebe (so Werner Sombart) bzw. auf die Mutation zentraler Momente des gesellschaftlichen Rationalisierungsprozesses zu einem „stahlharten Gehäuse“ der Hörigkeit (so Max Weber). Die gesellschaftlichen Entwicklungsprognosen Webers und Sombarts sind dabei trotz ihrer je unterschiedlichen Begründungen von vergleichbar ausgeprägtem Pessimismus: Bei Weber „löst sich die religiös begründete Praxis innerweltlicher Askese im Zuge der Rationalisierung von ihrem religiösen Herkunft- und Begründungskontext und verselbständigt sich gegenüber den Gesellschaftsmitgliedern als ein gesellschaftliches Zwangsverhältnis“ (Vormbusch 2012a: 66). Werner Sombart wiederum formuliert die These einer „beinahe zwangsläufigen Erosion der den Kapitalismus begründenden Mentalitätsstrukturen“ (ebd.) aufgrund zunehmender Bürokratisierung, Verbeamtung und – so Sombart – „Erschlaffung“. Die Zerstörung der dynamischen Potenzen des Kapitalismus ist für ihn dabei – zentrale Annahmen Joseph Schumpeters vorwegnehmend – gleichbedeutend mit der Zerstörung des Kapitalismus selbst.

Generell haben die soziologischen Klassiker die kapitalistische Dynamik des 19. Jahrhunderts also nicht nur in ihrer revolutionären Kraft gewürdigt, sondern im selben Zuge ihre gesellschaftlichen Auswirkungen ausgesprochen kritisch beurteilt. Man darf hierbei nicht vergessen, dass die Soziologie als Disziplin erst recht spät damit begonnen hat, das Verhältnis von Ökonomie, Kultur und Gesellschaft zu ihrem Gegenstand zu machen. Während die klassische Nationalökonomie, allen voran Adam Smith, bereits im 18. Jahrhundert die Auflösungstendenzen des Feudalismus reflektierte, so reagierten die soziologischen Klassiker zu einem viel späteren Zeitpunkt auf die

unübersehbaren Folgen, welche das Ende des Feudalismus, die Liberalisierung der Märkte und die Durchsetzung des Kapitalismus auf das gesellschaftliche Leben bereits hatten. Die Folie ihrer Kritik stellte in der Regel die traditionale Gesellschaft und ihre durch Kapitalismus und Moderne ausgelösten Zerfallserscheinungen dar. Die soziologische Klassik zwischen 1860 und 1920, die durch Theoretiker wie Marx (1818-1883), Durkheim (1858-1917), Tönnies (1855-1936), Weber (1864-1920), Sombart (1863-1941) und Simmel (1858-1918) repräsentiert wird, eint - bei aller Unterschiedlichkeit in Zugang und theoretischer Ausrichtung - die Orientierung an einer Differenz: der „Differenz zwischen der sogenannten >>modernen<< und der nicht-modernen, traditionellen Gesellschaft“ (Bonacker/Reckwitz 2007: 7). Aber auch innerhalb der Gruppe der soziologischen Klassiker gibt es kohortenspezifische Unterschiede: Während Marx, Spencer und Durkheim im 19. Jahrhundert die Durchsetzung des Marktes und des Kapitalismus *in situ* beobachten konnten, war die Soziologie seit der Jahrhundertwende, waren Sombart, Simmel und Weber bereits mit den Auswirkungen einer fest im Sattel sitzenden kapitalistischen Marktwirtschaft konfrontiert: „Von Max Weber bis Jürgen Habermas sind Märkte dabei – neben der Bürokratie – als typische Formen verselbständigter Handlungssphären analysiert worden, die – wenn sie erst einmal etabliert sind – einer eigenen Logik folgen, die durch soziale und kulturelle Einwirkung nicht umstandslos zu beeinflussen ist“ (Neckel 2005: 203). Der entstehende kapitalistische Markt führt dabei ebenso (durch die Auflösung feudaler Abhängigkeiten) zu wirtschaftlichen und politischen Freiheiten, wie er die Einzelnen aus solidaritätsstiftenden Zusammenhängen reißt und historisch immer stärker *als Einzelne* den Kräften des Marktes aussetzt, wie vor allem Individualisierungstheoretiker betonen: Am Ende ist im voll entfalteten Kapitalismus das moderne Individuum „zur Sicherung seiner Existenz auf sich selbst und sein persönliches Arbeitsmarktschicksal verwiesen“ (Beck 1983: 55).

Die Soziologie hat sich also seit ihren Anfängen mit wirtschaftlichen Fragen als Teil der gesellschaftlichen Ordnungsbildung, als Motor gesellschaftlicher Dynamik und Basis sozialer Umwälzungen auseinandergesetzt. Die Behauptung ist nicht übertrieben, dass die Soziologie mit den einschlägigen Studien Durkheims zur Sozialen Arbeitsteilung (1893), Simmels zur Philosophie des Geldes (1900) und Max Webers zur Protestantischen Ethik (1906) und zu „Wirtschaft und Gesellschaft“ (1922 posthum) entstanden ist.³ Nicht überraschend nehmen zentrale Begriffe der ökonomischen Klassik wie derjenige der Arbeitsteilung im Kontext der Soziologie eine eigene, nämlich auf die Verfasstheit der ganzen Gesellschaft zielende Bedeutungen an: So wird bei Durkheim Arbeitsteilung weniger in Hinblick auf die Steigerung der ökonomischen Effizienz und die Herausbildung von Märkten, sondern in Hinblick auf ihre Bedeutung für die soziale Integration untersucht (vgl. Maurer 2008b: 11). Bei Marx wiederum steht die Arbeitsteilung im Mittelpunkt des Formwandels der Arbeit, mithin des sich verändernden Verhältnisses von lebendiger Arbeit, Maschinensystem und Organisation. Damit ist die zunehmende Arbeitsteilung für Marx

³ Und es sind genau diese Autoren, die Swedberg (2008a: 39 ff.) als die eigentlichen Klassiker der Wirtschaftssoziologie hervorhebt. Interessanterweise nennt er in diesem Zusammenhang auch Alexis de Tocqueville als „Wegbereiter der Wirtschaftssoziologie“ (a.a.O.: 40). Vor allem sein Werk *Democracy in America* gilt Swedberg als tiefgreifende Analyse der amerikanischen Wirtschaftskultur. Wie dem auch sei – Tocqueville ist, zu Recht oder zu Unrecht, von der Wirtschaftssoziologie bislang ignoriert und seine Schriften kaum rezipiert worden. Sein Werk habe, wie auch Swedberg (a.a.O.: 40) feststellt, in der Wirtschaftssoziologie „nahezu keinerlei Aufmerksamkeit auf sich gezogen“.

sowohl Grundlage der gesellschaftlichen Dynamik und des Wohlstands als auch – in ihrer kapitalistischen Organisationsform - Grundlage der „reellen Subsumtion“ der Arbeit unter das Kapital und damit der Herrschaft einer gesellschaftlichen Klasse über die andere. Und auch Simmel hebt in der 1900 veröffentlichten „Philosophie des Geldes“ die Bedeutung der gesellschaftlichen Arbeitsteilung hervor. Arbeitsteilung, Rollen- und Funktionsdifferenzierung sind für ihn die drei Momente des gesellschaftlichen Differenzierungsprozesses, durch welche erst die Chancen zur „Ausbildung einer eigenständigen Individualität“ gegeben sind (Müller 1993: 132).

In welchem Verhältnis stehen die Klassiker der Soziologie nun zum Gegenstand dieses Studienbriefs, der neuen Wirtschafts- und Finanzsoziologie? Wenn wir hier zunächst eine ganz allgemeine Definition der neueren Wirtschaftssoziologie verwenden, dann die, dass sie wirtschaftliche Phänomene in Strukturanalogie zu anderen sozialen Phänomenen empirisch erforscht und in den Kontext weiterer gesellschaftlicher Ordnungsdimensionen wie Kultur, Raum und Zeit stellt. Wirtschaftssoziologie untersucht „wirtschaftliche Sachverhalte als soziale Erscheinungen“ (Beckert u.a. 2007b: 19). Das hat einerseits zur unmittelbaren Folge, dass auch der Träger ökonomischer Handlungen nicht als ein zeitlich, räumlich und kulturell unveränderlicher *homo oeconomicus* aufgefasst wird, sondern dass dieser von weiten Teilen der Wirtschaftssoziologie als eingebunden in gesellschaftliche Werte, Normen, Netzwerke und Institutionen verstanden wird.⁴ Die Kernannahmen lauten also: 1. Wirtschaftliches Handeln ist soziales Handeln. 2. Dieses Handeln und die Entscheidungen von Akteuren lassen sich niemals nur auf ein einziges Prinzip wie das der Nutzenmaximierung zurückführen. Sie sind stattdessen in komplexerer Weise und im Kontext allgemeinerer gesellschaftlicher Strukturen wie Institutionen oder der Kultur zu betrachten.

In diesem Anliegen, Wirtschaft im Kontext von Gesellschaft zu sehen, schließt die moderne Wirtschaftssoziologie explizit an die soziologische Klassik an. Andererseits gibt es aber erhebliche Differenzen zu den Arbeiten der soziologischen Klassiker, die von manch prominentem Vertreter der neuen Wirtschaftssoziologie (wie z.B. Jens Beckert) zunehmend auch als Defizite wahrgenommen werden. Der vielleicht bedeutendste Unterschied besteht darin, dass die Wirtschaft für die Klassiker immer nur ein Aspekt innerhalb einer insgesamt wesentlich breiter und tiefer angelegten *Theorie der Gesellschaft* darstellte. Demgegenüber ist die neue Wirtschaftssoziologie bislang vor allem als eine empirische Wissenschaft hervorgetreten, die recht selektiv auf die Konzepte der soziologischen Klassik zurückgreift. Dies gilt insbesondere für den Bezug auf das Werk

⁴ Dabei gibt es durchaus unterschiedliche Auffassungen über die Konstitution des ökonomischen Akteurs. Denn auch innerhalb der Soziologie wird die These eines durch Normen und Kultur „übersozialisierten“ Akteurs bisweilen entschieden abgelehnt, am prononciertesten in der Akteur-Netzwerk Theorie: Wenn wir im Rahmen der Ökonomie tatsächlich auf Figuren trafen, die sich im Sinne des *homo oeconomicus* beschreiben ließen, dann, so Callon (1998: 22) ebenso provokativ wie ironisch, nicht, weil der *homo oeconomicus* die zeit- und kulturunabhängige Natur des Menschen auf den Begriff bringe, sondern vielmehr, weil dieser durch die ökonomische Theorie erst hervorgebracht und in seiner Existenz fortlaufend performativ bestätigt werde. *Homo oeconomicus* „is the result of a process of configuration and is formatted, framed and equipped with prostheses which help him in his calculation“; mehr hierzu in Kap. 4.3 dieses Studienbriefes.

Max Webers, dessen Rezeption durch Parsons und Smelser, später dann durch Richard Swedberg gewissermaßen die erste Geburtsstunde der neuen Wirtschaftssoziologie markiert. Als zweite Geburtsstunde gilt, das soll zunächst nur erwähnt werden, der einflussreiche Aufsatz *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness* des amerikanischen Soziologen Mark Granovetter (1985), der das Thema der Einbettung sozialen Handelns in der Wirtschaftssoziologie populär gemacht und ihr damit einen Anker für ihre weitere konzeptionelle Entwicklung gegeben hat. Granovetter wiederum bezieht sich auf das bislang noch nicht erwähnte Werk Karl Polanyis, der im engeren Sinne nicht zur soziologischen Klassik gehört. Polanyi war Wirtschaftshistoriker und Sozialwissenschaftler, hat aber in Gestalt von *The Great Transformation* (während des Zweiten Weltkriegs geschrieben, aber erst 1957 publiziert) ein für die Sozialgeschichte und die Sozialwissenschaften allgemein sehr einflussreiches Werk geschrieben. Es ist Polanyi, auf den das ursprüngliche Konzept der Einbettung zurückgeht, das einen bedeutsamen Beitrag zum Wiederaufleben wirtschaftssoziologischer Forschung geleistet hat (vgl. Swedberg 2009: 59 ff.). Polanyi wird in Swedbergs Sequenzierung der historischen Entwicklung der Wirtschaftssoziologie in jene Zwischenphase von 1920 bis zur Mitte der 1980er Jahre eingeordnet, in der diese an gesellschaftlicher Bedeutung und öffentlicher Resonanz verloren habe und in der auch nur wenige Arbeiten publiziert wurden. Zu diesen aber gehören die drei wichtigsten Autoren der Zwischenphase: Joseph A. Schumpeter (1883-1950), Karl Polanyi (1886-1964) und Talcott Parsons (1902-1979). Der Ökonom Joseph Schumpeter wird von Swedberg (2008a: 57) dabei als eine Art Brückenbauer zwischen Soziologie und Ökonomie, aber auch zwischen zwei Zeitabschnitten der Ökonomie betrachtet: „den Zeitraum um die Jahrhundertwende, als die Ökonomie geboren wurde, und den Zeitabschnitt einige Jahrzehnte später, als sie mathematisiert wurde ...“ (auf diese Mathematisierung der Ökonomie werden wir insbesondere in dem Abschnitt über die Finanzsoziologie noch zurückkommen). Schumpeter hatte in den 1930er und 1940er Jahren engen Kontakt mit dem amerikanischen Soziologen Talcott Parsons. Dieser wiederum hat durch seine folgenreiche Übersetzung und Popularisierung des Werks Max Webers in Amerika (vor allem dessen Protestantismusthese sowie der vergleichenden religionssoziologischen Arbeiten; vgl. Parsons (1967 [1937]: 500 ff.) den Grundstein für die spätere Renaissance der Wirtschaftssoziologie gelegt.

Bislang lassen sich also drei Phasen der Entwicklung der Wirtschaftssoziologie unterscheiden: ihre durch die Klassiker begründete Konstitutionsphase zwischen 1890 und 1920, ihre Renaissance als „neue“ Wirtschaftssoziologie seit den 1980er Jahren, und eine Art Tauchphase dazwischen. Sparsam (2015: 67) weist auf zwei in diesem Zusammenhang bedeutsame Narrative hin, mittels derer die Wirtschaftssoziologie sich in diese historische Entwicklung einzuordnen versuche: das der „Erbschaft“ und das des „Revivals“. So verweisen einige der Hauptvertreter der neueren Wirtschaftssoziologie gerne auf die Kontinuität zu den soziologischen Klassikern sowie darauf, deren Erbe in einem erneuerten und modernisierten Gewand anzutreten. Das Narrativ des „Revival“ ist an diese Vorstellung der Erbschaft gebunden und verweist gleichzeitig über diese hinaus. Denn, so die Vertreter der neuen Wirtschaftssoziologie, es sei an der Zeit, die

Usurpation durch die Wirtschaftswissenschaften – „Parsons’s Pact“, so Stark (2009:7⁵) - zu beenden und selbstbewusst die Wirtschaftswissenschaften auf dem von ihnen zu Unrecht monopolisierten Terrain herauszufordern.⁶ Die Wirtschaftssoziologie ist in gewisser Weise dabei, neu durchzustrarten, aber hieran ist nicht allein die erfolgreiche Legitimation durch die Klassiker der Soziologie verantwortlich. Auch reale gesellschaftliche Strukturveränderungen wie der Bedeutungsgewinn der Märkte, die Vermarktlichung der Unternehmen und die Entgrenzung der Arbeit, die allesamt in das Gegenstandsfeld der Wirtschaftssoziologie fallen, sind hieran nicht ganz unschuldig.

Trotz des immensen Erfolgs und der großen Aufmerksamkeit, die die empirische Wirtschaftssoziologie seit ihrer Neukonstituierung in den späten 1980er Jahren in Deutschland erzielen konnte, mehren sich in den letzten Jahren Zeichen einer gewissen theoretischen Ungeduld: der zweifellos vorhandenen Innovativität und Breite der empirischen wirtschaftssoziologischen Forschung stehen bislang nur als Bruchstücke wahrgenommene Brücken zur soziologischen Theorie, zur politischen Soziologie, zur Ungleichheitsforschung und zur Gesellschaftstheorie gegenüber. So sind zwar vor dem Hintergrund der radikalen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Transformationen der vergangenen Jahrzehnte der Markt, seine Voraussetzungen, Formen und Folgen zu Recht zu einem der Schwerpunkte wirtschaftssoziologischer Expertise geworden. In diesem Zusammenhang wird konstatiert, dass vor dem Hintergrund der „Entfesselung“ der Märkte „die soziologische Erforschung dieses für die Erwirtschaftung und Verteilung gesellschaftlichen Reichtums zentralen Mechanismus [des Marktes; U.V.] noch drängender“ geworden sei (Aspers/Beckert 2008: 242). Gleichwohl fehlen bislang systematische Arbeiten zur Einbindung des erreichten Forschungsstandes in die allgemeine soziologische Theorie und Gesellschaftsdiagnose bzw. „eine auf gesellschaftliche Entwicklungsprozesse insgesamt gerichtete Perspektive“ (Beckert 2009: 183). Folgerichtig wird wachsende Kritik am bislang Erreichten laut:

„Eine wichtige Herausforderung der Marktsoziologie besteht zweifellos darin, die gewonnenen empirischen Erkenntnisse stärker zu synthetisieren und allgemeine Theoreme aufzustellen. An der Frage, ob und wie dies gelingen kann, wird sich die Zukunft der Marktsoziologie entscheiden. Eine zweite Herausforderung besteht darin, Untersuchungen zur Funktionsweise von Märkten stärker mit gesellschaftstheoretischen Fragen der Entwicklung moderner Gesellschaften zu verbinden. Nur wenn dies gelingt, wird die Marktsoziologie – und die Wirtschaftssoziologie insgesamt –

⁵ Stark (ebd.) deutet Parsons Pakt mit den Wirtschaftswissenschaften folgendermaßen: “You, economists, study value; we, the sociologists, will study values. You will have claim on the economy; we will stake our claim on the social relations in which economies are embedded.”

⁶ Sparsam (2015: 67) weist allerdings auch auf die Schwierigkeiten einer solchen Rückeroberung hin, wenn man sich – wie er es der Wirtschaftssoziologie unterstellt – mit der selbst behaupteten Legitimationsgrundlage einer solchen Herausforderung – den eigenen Klassikern nämlich – nicht ausreichend beschäftigt habe. Sparsam selbst klopft die verschiedenen Stränge der neuen Wirtschaftssoziologie auf tieferliegende Begründungszusammenhänge ab. In dieser Weise versucht er, eine Genealogie der Neuen Wirtschaftssoziologie zu erarbeiten. Er misst die Neue Wirtschaftssoziologie dabei an ihrem eigenen, von Protagonisten wie Mark Granovetter und Jens Beckert formulierten Anspruch, mehr zu sein als eine Ansammlung empirischer Untersuchungen, sondern vielmehr eine „allgemeine Wirtschaftssoziologie“ sein zu wollen, die das Verhältnis von Wirtschaft und Gesellschaft grundsätzlich untersuchen will.

über den Status einer Bindestrichsoziologie hinauskommen und erneut die paradigmatische Bedeutung in der Soziologie erlangen, die sie für die Klassiker des Fachs hatte.“ (Aspers/Beckert 2008: 242)

Ergänzend sieht Hedtke (2014: 3) „gravierende Defizite der Marktsoziologie“: ihren „engen Objektbereich“, ihre „konzeptionelle und theoretische Borniertheit“ sowie ihre „unzureichende Theoriefähigkeit“. Es sei der Marktsoziologie „bisher nicht gelungen, Grundzüge einer soziologischen Markttheorie zu entwickeln“ (a.a.O.: 4; ähnlich Fligstein 2011: 25 ff.).

1.2 Zum Verhältnis von Arbeits-, Wirtschafts- und Finanzsoziologie

Die Wirtschaftssoziologie in Deutschland erlebte ihre Renaissance vor allem als eine empirisch vorgehende Marktsoziologie. Die Finanzsoziologie (die in Deutschland als Teil der Wirtschaftssoziologie organisiert ist, d.h. keine eigene Sektion innerhalb der Deutschen Gesellschaft für Soziologie darstellt) beschäftigt sich wiederum mit sehr spezifischen Märkten und verschiebt hierbei den Fokus stärker in Richtung der Betrachtung von *Wissenspraktiken* und von *Artefakten* als Mitträger von Handlungszusammenhängen. Die politische Ökonomie der Finanzmärkte untersucht Märkte und gesellschaftliche Regulierungsformen als Politiken und als historisch veränderliche Institutionen, kann aber nicht zum theoretisch-konzeptionellen Kern der neueren Wirtschaftssoziologie gezählt werden. Dennoch ist die Untersuchung der Finanzmärkte so wichtig, dass sie in diesem Studienbrief zwei große Kapitel beanspruchen kann, die einen jeweils unterschiedlichen Zugang zum Gegenstand repräsentieren: die *Finanzsoziologie* und die *politische Ökonomie* der Finanzmärkte. Das thematische Spektrum der Wirtschaftssoziologie reicht also prinzipiell von der Bedeutung der Finanzmärkte und ihrer Krisendynamik über die Veränderung wirtschaftlicher Institutionen wie Märkten und Organisationen bis zur Untersuchung wirtschaftlicher Kulturen, der Bedeutung ökonomischer Konventionen und des Wissens für ökonomische Praktiken und des Stellenwerts von Materialitäten und Artefakten.

In Hinblick auf theoretischen Diagnosen zu der Gesellschaftsformation, in der wir leben, und insbesondere zur soziologischen Kritik muss auf die konzeptionellen Bruchstellen zwischen der Arbeits- und Industriesoziologie einerseits (vgl. den Studienbrief 03680 „Aktuelle Debatten der Arbeitssoziologie“ in diesem Modul), der Wirtschafts- und Finanzsoziologie andererseits hingewiesen werden. Deren jeweils recht unterschiedliche Zugänge zum Phänomenbereich der Wirtschaft und der gesellschaftlichen Arbeit beruhen auf unterschiedlichen theoretischen Traditionen und Erkenntnisinteressen, welche in Gestalt zweier getrennter Sektionen innerhalb der Deutschen Gesellschaft für Soziologie mittlerweile institutionalisiert sind. Diese theoretisch-konzeptionelle und organisatorische Trennung ist vor dem Hintergrund der von beiden Sektionen geteilten Thematik zunächst überraschend. Allerdings steht die deutsche Arbeits- und Industriesoziologie viel stärker in der Tradition einer kritischen Gesellschaftstheorie, die sie seit den 1970er Jahren vor allem in einer an Marx orientierten Auseinandersetzung mit Formen betrieblicher Herrschaft und Kontrolle sowie mit den Möglichkeiten der Autonomie und der Emanzipation in und durch Arbeit entfaltet hat. Die Arbeits- und Industriesoziologie hat also - insbesondere in der Phase ihrer größten Wirksamkeit in den 1970er und 1980er Jahren - ein Programm verfolgt, das seiner Stoßrichtung nach über Fragen einer graduellen Reform wirtschaftlicher Organi-

sationsformen und der gesellschaftlichen Arbeit weit hinausging. Vielmehr standen umfassende Gesellschaftsreformen – ausgehend und basierend auf der Emanzipation der Arbeit und der Einforderung normativer Ansprüche im Wirtschaftsleben – auf ihrer Agenda. Die Arbeits- und Industriesoziologie – und das gilt in eingeschränktem Maße auch heute noch – folgt damit gewissermaßen der von Marx 1845 formulierten so genannten 11. Feuerbachthese, wie sie in der Eingangshalle der Humboldt-Universität in Berlin in Stein gemeißelt ist: „Die Philosophen haben die Welt nur verschieden interpretiert, es kommt darauf an sie zu verändern.“ Ihr empirischer Bezugspunkt sind und bleiben dabei Fallstudien auf betrieblicher, später auch überbetrieblicher und Branchenebene (vgl. zur Bedeutung des Instruments der Fallstudie im Kontext der Arbeits- und Industriesoziologie Pflüger/Pongratz/Trinczek 2010 sowie Nies/Sauer 2010). Im Gegensatz zu dieser immer noch spürbaren gesellschaftskritischen Ausrichtung „scheint in weiten Teilen der Wirtschaftssoziologie Marx kaum noch eine Rolle zu spielen“ (Kühl 2008: 124), und dieser Einschätzung schließe auch ich mich hier an. Das mag, wie Kraemer/Brugger (2017b: 19) formulieren, mit den „Unzulänglichkeiten der auf Karl Marx (1818[1867]) zurückgehenden Ausbeutungstheorie von Lohnarbeit“ zu tun haben, aber ich halte einen solchen Erklärungsversuch für unbefriedigend, zumindest unvollständig. Denn auch in den 150 Jahren nach Marx hat es nicht an eigenständigen Ansätzen gemangelt, Wirtschaft und ihre Folgen im Kontext gesellschaftlicher Herrschaftsbeziehungen und der Gesellschaft insgesamt zu untersuchen – die Klassiker der Soziologie, auf die sich die neuere Wirtschaftssoziologie so gerne beruft, sind das beste Beispiel dafür. Eher hat es etwas mit professionspolitischen Entscheidungen zu tun, genauer gesagt mit der schwierigen Situation der neuen Wirtschaftssoziologie, sich in einer doppelten Frontstellung etablieren zu müssen: einerseits in der immer wieder betonten Frontstellung zur ökonomischen Orthodoxie, aus der sich die Wirtschaftssoziologie noch nicht hat befreien können, andererseits aus der Frontstellung zu der als allzu gesellschaftskritisch geltenden und an ihrem Marxschen Erbe hängenden deutschen Arbeits- und Industriesoziologie. Dies hat unter anderem zur Konsequenz, dass die gegenwärtige Wirtschaftssoziologie in weiten Bereichen weiterhin getrennt ist von der Forschung zu sozialer Ungleichheit und zur kritischen Gesellschaftstheorie im Allgemeinen.

Die neue Wirtschafts- und Finanzsoziologie bezieht sich auf andere, in der Arbeitssoziologie wiederum wenig relevante theoretische Traditionen. Gleichzeitig stand sie von Beginn an in institutioneller und theoretischer Konkurrenz zu dieser: „In Deutschland fiel der Gegenstand ‚Wirtschaft‘ vor allem in das Tätigkeitsfeld der an neo-marxistischen Ansätzen orientierten Arbeits-, Betriebs- und Industriesoziologie (die hierzulande, im Unterschied zu den USA, nach wie vor Gewicht hat) und späterhin auch in die Organisationssoziologie (die über den Umweg USA zurückkam als kritische Rezeption von Rationalitätskonzepten à la Weber).“ (Maurer 2008b: 12) Tatsächlich ist diese „neue“ Wirtschafts- und Finanzsoziologie in Deutschland erst seit den 1980er Jahren entstanden (und konnte nicht entstehen, bevor sie sich nicht eine Thematik und ein Programm gegeben und durch den Bezug auf soziologische Klassiker legitimiert hatte). Bis zu diesem Zeitpunkt befand sie sich im Schatten der Arbeits- und Industriesoziologie. Dies lag vor allem daran, dass letztere im Gegensatz zu ersterer über einen konzeptionell und personell sowie über gemeinsame Forschungsinteressen und Schwerpunktprogramme abgesicherten Zugang zur Analyse der Gesellschaft verfügte. Dies ändert sich seit den 1980er Jahren. Seitdem zählt die Wirtschaftssoziologie auch in Deutschland „zu den sich am stärksten entwickelnden

Teilen der Soziologie“ (Mikl-Horke 2008: 19). Sie befindet sich, so Sparsam (2015: 11), „in anhaltender Goldgräberstimmung“. Dies liegt, so möchte ich behaupten, nicht nur *erstens* an der erfolgreichen Legitimation, die die Wirtschaftssoziologie durch ihren Bezug auf die Klassiker, allen voran Max Weber, herzustellen vermochte. Es liegt *zweitens* auch an Veränderungen der kapitalistischen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung selbst, durch welche Märkte und markt-orientierte Prozesse in den Mittelpunkt der Aufmerksamkeit und des Problembewusstseins rückten: genau jene Phänomene also, welche die Wirtschaftssoziologie zum Kern ihres empirischen Interesses erklärt hat. Und es liegt *drittens* an der weitverbreiteten Ablehnung strukturtheoretisch argumentierender Positionen, welche die neue Wirtschaftssoziologie durch ihren Bezug auf Ansätze mittlerer Reichweite aus dem US-amerikanischen Raum „geerbt“ hat und die sowohl in der Gesellschaft als auch innerhalb der deutschen Soziologie stärker akzeptiert sind als der Bezug auf den Strukturfunktionalismus oder – auf der anderen Seite - neomarxistische Ansätze.

1.3 Die neue Wirtschaftssoziologie: ein kurzer Abriss

Nach dieser kurzen Einordnung wenden wir uns der Frage zu, was die neue Wirtschaftssoziologie inhaltlich auszeichnet. Der Begriff einer Wirtschaftssoziologie bzw. der *economic sociology* geht interessanterweise auf William Stanley Jevons (1835-1882), einen der Mitbegründer der Grenznutzentheorie und der neoklassischen Wirtschaftstheorie Ende des 19. Jahrhunderts zurück. Die neoklassische Wirtschaftstheorie, die seitdem und bis heute die Wirtschaftswissenschaften dominiert, klammert im Kern die (aus ihrer Sicht) nicht-ökonomischen Aspekte des Wirtschaftens aus und gelangt gerade hierdurch zu einem ebenso formalen wie engen Begriff dessen, was als ökonomisch zu gelten hat. Insbesondere Jevons vertrat bereits ab den 70er Jahren des 19. Jahrhunderts ein „reines“ Modell des Marktes und argumentierte für dessen Befreiung von allen Beimischungen gesellschaftlich-historischer und politisch-praktischer Art, die er kurzweg anderen Fächern zuwies, etwa einer, wie er formulierte, „economic sociology“ (Jevons 1871: I. 25). Da dieser Begriff bei ihm vermutlich zuerst auftauchte, liegt paradoxerweise gerade in Jevons Ablehnung der Idee einer sozialen Einbettung bzw. sozialen Strukturiertheit der Ökonomie der Ursprung der Wirtschaftssoziologie. Dieser Begriff geriet allerdings zunächst in Vergessenheit und wurde auch von den Klassikern, auf die sich die neue Wirtschaftssoziologie heute beruft, zu ihrer Zeit nicht verwendet.

Es wurde bereits einige Male darauf hingewiesen, dass die gegenwärtige Wirtschaftssoziologie im Kern eine Marktsoziologie darstellt. In diesem Zusammenhang herrschen zwei konzeptionelle Ansätze zur Untersuchung von Märkten vor: einerseits die Berufung auf soziale Netzwerke und die Einbettung wirtschaftlichen Handelns in dieselben, andererseits die verschiedenen Spielarten des soziologischen Institutionalismus (Beckert 2007a: 11). Sparsam (2015: 56 ff.) skizziert in einem kompakten Überblick, wie sich das Verständnis dessen, was unter der neuen Wirtschaftssoziologie zu begreifen ist, seit den späten 1980er Jahren gewandelt und immer stärker in Richtung der Analyse von Netzwerken und Märkten verschoben hat. *Konzeptionell*, so auch Sparsams nicht ganz unkritische Zusammenfassung, dominierten in der Wirtschaftssoziologie die Einbettungs- und Netzwerkperspektive (z.B. die prominenten Arbeiten von Mark Granovetter, Harrison White und Ronald Burt) und die neo-institutionalistische Organisationsforschung

(grundlegend Meyer/Rowan 1977 sowie Dimaggio/Powell 1983), *thematisch* die Analyse von Märkten.

Theoriegeschichtlich befindet sich die neue Wirtschaftssoziologie nach eigener Lesart in ihrer dritten Entwicklungsphase: „In der Kurzfassung periodisiert die *New Economic Sociology* Wirtschaftssoziologie insgesamt in zwei Prosperitätsphasen, die durch die unmittelbare Nachkriegssoziologie getrennt werden: die Pionierarbeit der Klassiker, ihren Stillstand während der soziologische Mainstream in den USA strukturfunktionalistisch ausgerichtet war und schließlich die *New Economic Sociology*, die den Faden der Klassiker wieder aufgenommen habe.“ (Sparsam 2015: 65) Die neue Wirtschaftssoziologie habe ihre durch die „Pax Parsoniana“ (Stark 2000; 2009: 7; Beckert u.a. 2007b: 31) begründete Krise hinter sich gelassen und befinde sich in einem Wachstums- und Aufmerksamkeitsschub. Dieser, so die in diesem Studienbrief verfolgte Argumentation, ist jedoch nicht allein auf innerwissenschaftliche Ursachen, d.h. auf eine sich verändernde Arbeitsteilung zwischen Ökonomie und Soziologie zurückzuführen, sondern auf fundamentale Verschiebungen in der Funktionsweise der kapitalistischen Gegenwartsgesellschaften. Dies gilt insbesondere für die zentrale Rolle, welche die Märkte in den postfordistischen Krisengesellschaften einnehmen (von den Arbeits- über die Güter- bis zu den Finanzmärkten, sowie im Kontext der marktorientierten Reorganisation auch die „Vermarktlichung“ der Unternehmen und der staatlichen Verwaltungen, dort am prominentesten in den Feldern von Gesundheit und Bildung).

Entscheidenden Einfluss auf die Wiederbelebung einer eigenständigen wirtschaftssoziologischen Forschung hatte die Rezeption soziologisch relevanter Klassiker (vor allem Weber und Polanyi) und die diesbezügliche Publikationstätigkeit von Autoren wie Neil Smelser, Mark Granovetter, Richard Swedberg, Jens Beckert, Andrea Maurer, Christoph Deutschmann und vieler anderer. Die Aneignung von Traditionslinien, welche in der deutschen Industrie- und Arbeitssoziologie bemerkenswerterweise lange verschüttet waren, wurde um die Jahrtausendwende herum in einem wachsenden Korpus von Überblicksliteratur, Handbüchern und Sammelbänden dokumentiert (Smelser/Swedberg 1994; Beckert/Diaz-Bone/Ganßmann 2007a; Maurer 2008a; Kraemer/Brugger 2017a). Dabei bildet den kleinsten gemeinsamen Nenner der Wirtschaftssoziologie die Vorstellung, ökonomisches Handeln als soziales Handeln zu verstehen und damit soziologisch zu untersuchen. „Economic Sociology – to use a term that Weber and Durkheim introduced – can be defined simply as *the sociological perspective applied to economic phenomena*“ (Smelser/Swedberg 1994: 3; Hervorhbg. im Orig.). Das ist offensichtlich eine sehr allgemeine und damit einerseits offene, andererseits unbefriedigende Definition. Und auch die direkt im Anschluss von Smelser und Swedberg vorgenommene Aufzählung, was hier als „soziologische Perspektive“ gelten könne, ist eher additiv als theoretisch-konzeptionell. Denn unter diese spezifisch soziologische Perspektive subsumieren sie zunächst „personal interaction, groups, social structures (institutions), and social controls (among which sanctions, norms, and values are central)“, um dann mit „social networks, gender, and cultural contexts“ fortzufahren (ebd.). „Anything goes“, könnte man denken, solange eben **nicht** eine an Gleichgewichtspreisen, Marktträumung, vollständiger Information und Grenznutzen orientierte Perspektive eingenommen wird. „Anything goes as long as it is not neoclassical ...“, diese Abgrenzung zum dominanten Paradigma innerhalb der Wirtschaftswissenschaften ist so etwas wie das Mantra der neuen

Wirtschaftssoziologie geworden. Der Beitrag von Smelser und Swedberg im Handbuch für Wirtschaftssoziologie ist dennoch lesenswert, weil er einen guten Überblick über das ihr zugrunde liegende Akteurs- und Handlungsmodell sowie die Klassiker der ökonomischen Soziologie (hier: Marx, Weber, Durkheim, Simmel) gibt.

In Deutschland haben vor allem Untersuchungen zu den Praktiken des Entscheidens unter Unsicherheit, zur Einbettung ökonomischer Praktiken in formale und informelle Institutionen, in soziale Netzwerke und Handlungskonventionen sowie seit neuestem zur Performativität wirtschaftlichen Handelns das Erscheinungsbild der Wirtschaftssoziologie geprägt. Die neue Wirtschaftssoziologie entwickelt hierbei eine Sichtweise ökonomischen Handelns in der Gesellschaft, die sich sowohl von der Kapitalismus- und Gesellschaftskritik der Arbeits- und Industrie-soziologie als auch dem methodologischen Individualismus und dem mathematischen Formalismus der neoklassischen Ökonomie bzw. der modernen Wirtschaftswissenschaften unabhängig macht. Aus der Frontstellung zur neoklassischen Wirtschaftstheorie gewinnt die Wirtschaftssoziologie explizit einen Teil ihrer disziplinären Identität. Aber auch die Abgrenzung zu soziologischen Großtheorien und solchen Ansätzen, die Gesellschaft und Ökonomie als Ganze in den Blick zu nehmen versuchen, ist – ganz in der Linie des von Granovetter begründeten Netzwerkansatzes (s.u.) – prägend für das Selbstverständnis und das methodische Vorgehen weiter Teile der Wirtschaftssoziologie. Gleichwohl hat die neue Wirtschaftssoziologie dazu beigetragen, den Horizont des Denkens über ökonomische Institutionen in der Gegenwartsgesellschaft zu erweitern, vor allem indem sie über einen schnell wachsenden Korpus eigener empirischer Studien verfügt. Der Preis hierfür – um in wirtschaftlichen Kategorien zu sprechen – ist allerdings, dass das Interesse an der sozialen Konstitution ökonomischer Institutionen und Entscheidungen dasjenige an ihrer Kritik und Veränderung bislang bei weitem überwiegt. Beckert (2009: 184) konstatiert dementsprechend, dass „der heutigen Wirtschaftssoziologie das Interesse an gesellschaftlichen Entwicklungsprozessen abhandengekommen ist“. Er plädiert dafür, dass „eine Konzeption gesellschaftlicher Entwicklung den Ausgangspunkt der Dynamik moderner Gesellschaften in der Funktionsweise der kapitalistischen Ökonomie lokalisieren sollte“ (ebd.) und vertritt in diesem Zusammenhang selbst eine konflikttheoretische Perspektive. Ökonomie solle als das „Resultat sozialer und politischer Kämpfe“ verstanden werden (ebd.).

Dass die Wirtschaftssoziologie in den 1980er Jahren ihren bis heute anhaltenden Aufschwung erlebte, ist kein Zufall, sondern kann im Kontext breiterer gesellschaftlicher Veränderungen nachvollzogen werden. Denn ihr dezidiertes Interesse an der Verbreitung und den Funktionsbedingungen von Märkten entwickelte sich parallel zum Bedeutungsgewinn „realer“ Märkte in den kapitalistischen Gesellschaften. Dieser gesellschaftliche Transformationsprozess wurde von der deutschen Arbeits- und Industrie-soziologie auf der betrieblichen und auf der Ebene des Arbeitsprozesses kritisch im Sinne einer „Vermarktlichung“ (z.B. Kratzer 2005), „Subjektivierung“ (Moldaschl/Voß 2002) und „Entgrenzung“ (vgl. Studienbrief 03680 in diesem Modul) von Arbeit untersucht. Darüber hinaus wurde er als eine der Ursachen der Zunahme sozialer Unsicherheit (Sennett 1998 a, b) und der Durchsetzung eines neoliberalen Marktregimes und prekärer Verhältnisse (Dörre 2001, 2009) in seinen gesamtgesellschaftlichen Auswirkungen analysiert. Die Vermarktlichung von Arbeit und Unternehmen bedeutet in dieser Perspektive, die Unterbestimmtheit und Unsicherheit marktlicher Anforderungen in Unternehmen zum generellen „Or-

ganisationsprinzip von Arbeit“ zu machen und die Beschäftigten hiermit unter verschärften Konkurrenzdruck zu setzen (Bechtle/Sauer 2003: 47). Die Kritik der Arbeits- und Industriosozio- logie basiert darauf, von Anfang an eine andere, in fast allen Hinsichten den Wirtschaftswissen- schaften entgegengesetzte Beobachtungsoptik zu verwenden. Diese Kritik untersucht die Form und die Ergebnisse der Anwendung ökonomischen Wissens im Sinne einer gesellschaftlichen Herrschaftspraxis, die maßgeblich zu sozialer Schließung und Ungleichheit, zu struktureller Ver- machung und Prekarisierung beiträgt. Der Ansatz der Wirtschafts- und Finanzsoziologie ist ein anderer. Man kann sagen, dass er *komplementär* zu der überwiegend kritischen Arbeits- und Industriosozio- logie operiert und dementsprechend eine sinnvolle Ergänzung darstellt. Die Wirt- schafts- und Finanzsoziologie geht die Wirtschaftswissenschaften gewissermaßen direkt an (selbst wenn ihr Ansatz aufgrund ihrer Distanz zur Gesellschaftskritik zunächst weniger radikal erscheint): Anstelle der zunehmenden Ungleichheit als *Folge* wirtschaftlicher Praxis thematisiert sie die Grundlagen der ökonomischen Theorie und das Wissen der ökonomischen Akteure selbst. Sie ist damit weniger an den Ergebnissen ökonomischer Praxis auf der Ebene gesellschaft- licher Makrophänomene interessiert als vielmehr an den *Grundlagen der ökonomischen Praxis selbst*. Sie fordert die Wirtschaftswissenschaften damit auf ihrem ureigenen Terrain heraus, in- dem sie behauptet, einen umfassenderen und zunehmend auch: weniger ideologisch gefärbten Blick auf diese Praxis zu ermöglichen. Interessant ist, dass der Vorwurf, normativ zu argumentie- ren, damit an die Wirtschaftswissenschaften zurückgereicht wird: diese seien es, die Wirtschaft ideologisch betrachteten, indem sie erstens zweifelhafte anthropologische Annahmen (*homo oeconomicus* etc.) und zweitens irrealer, wirklichkeitsverzerrende (mathematische) Modelle ver- wendeten.

Historisch führt Beckert (2007b: 6) den Aufstieg der Wirtschaftssoziologie auf drei Entwick- lungsprozesse zurück: erstens auf den Anstieg von Inflation und Arbeitslosigkeit bei gleichzeiti- ger Abschwächung des Wirtschaftswachstums seit den 1970er Jahren, zweitens auf die „Entde- ckung“ wirtschaftlicher Organisationszusammenhänge, die durch das ökonomische Standard- modell nicht erklärt werden könnten, so der Aufstieg Japans und der Erfolg industrieller Distrikte, sowie drittens auf den radikalen Politikwechsel in den 1980er Jahren, der – beginnend mit den Regierungen Thatcher und Reagan in Großbritannien bzw. den USA – die neoliberale Revolution einläutete und den Markt in den Mittelpunkt wirtschaftlicher und schließlich gesell- schaftlicher Steuerungsversuche stellte. Heute verfügt die Wirtschaftssoziologie in Hinblick auf ihren privilegierten Untersuchungsgegenstand, den Markt, gewissermaßen über einen doppelten Hebel: Ebenso wie an den Finanzmärkten mittels Optionen bei steigenden ebenso wie bei fal- lenden Kursen Gewinne erzielt werden können (*puts* und *calls*), so hat die Wirtschafts- und Fi- nanzsoziologie die Option, an der positiven wie der negativen Konjunktur der Märkte innerhalb der Gesellschaft zu partizipieren – an ihrem Aufstieg ebenso wie an den durch sie ausgelösten gesellschaftlichen Krisen.

Wissenschaftspolitisch führt Beckert den Bedeutungsgewinn einer soziologischen Perspektive auf wirtschaftliche Prozesse darüber hinaus zum einen auf eine gewachsene Sensibilität ökonomi- scher Theoriebildung für die institutionellen Rahmenbedingungen ökonomischen Handelns, zum anderen auf eine wissenschaftsinterne Gegenbewegung zum ökonomischen Imperialismus zu-

rück, in dessen Rahmen nunmehr die Soziologie behauptet, auch in den Kernfeldern ökonomischer Erklärungen zu besseren Ergebnissen gelangen zu können als die orthodoxe Ökonomie.

Die Soziologie versteht sich seit ihren Anfängen als eine Krisenwissenschaft, die versucht, Antworten auf gesellschaftliche Umbrüche zu finden. Da die Wirtschaftssoziologie ihren Aufschwung im Kontext der gesellschaftlichen Ausdehnung der Märkte, der Entfaltung des Neoliberalismus und der damit einhergehenden sozialen Verwerfungen erlebte, wäre es vor diesem Hintergrund plausibel anzunehmen, dass sie auch Antworten in Hinblick auf die damit aufgeworfenen Problemlagen formuliert. Diese Annahme trifft aber nur begrenzt zu. Das „Licht der großen Kulturprobleme“, so Max Weber, fällt in der Wirtschafts- und Finanzsoziologie auf sehr spezielle Rezeptoren. Insbesondere die Finanzsoziologie hat mit dem starken Einfluss der *science & technology studies* sowie der Wissenssoziologie nicht nur viel gewonnen, sondern auch einiges verloren, so vor allem ihren Bezug zu Fragen der sozialen Ungleichheit, der politischen Regulierung, der kritischen Auseinandersetzung mit gesellschaftlichen Makrostrukturen überhaupt.

1.4 Ziele und Aufbau des Studienbriefes

Welches Ziel verfolgt die Darstellung der aktuellen Debatten in Wirtschafts- und Finanzsoziologie? Zunächst sollte klar sein, dass hier keine vollständige Darstellung der theoriegeschichtlichen und konzeptionellen Grundlagen sowie der empirischen Forschung der Wirtschaftssoziologie in ihrer ganzen Breite geleistet werden kann. Für Anschlussfragen, die sich aus der Lektüre zwangsläufig ergeben werden, liegen eine Reihe von Einführungswerken (Maurer 2008a, Funder 2011; Hedtke 2014, Sparsam 2015; Maurer/Mikl-Horke 2015), Sammelbänden (Beckert/Diaz-Bone/Ganssmann 2007a, Knorr Cetina/Preda 2005; Beckert/Deutschmann 2009; Kraemer/Nessel 2012; Kalthoff/Vormbusch 2012a), konzeptionell (Diaz-Bone 2015 zur Ökonomie der Konventionen) und thematisch (Aspers 2015 zu „Märkten“) fokussierte Einführungen sowie Synopsen grundlegender Werke (Smelser/Swedberg 1994; Kraemer/Brugger 2017a) zur Wirtschaftssoziologie vor, die einen vielschichtigen und vertiefenden Überblick über den erreichten Forschungsstand geben. Der vorliegende Studienbrief kann in Hinblick auf die Breite und Tiefe des erreichten Forschungsstandes im Feld der Wirtschafts- und Finanzsoziologie nur einen Ausschnitt relevanter Werke wiedergeben. Dabei soll er zum einen die konzeptionellen Grundlagen darlegen als auch in aktuelle Probleme und Diskussionen anhand exemplarischer Studien einführen. Er nimmt insofern eine im Vergleich zu den übrigen Werken besondere Stellung ein, als den Finanzmärkten besondere Aufmerksamkeit gewidmet wird. Auf Feinheiten der Debatte, weiterführende empirische Forschungen und offene Diskussionen werde ich an den geeigneten Stellen verweisen. Der Schwerpunkt wird aber darauf liegen, am Beispiel paradigmatischer Studien die der Wirtschafts- und Finanzsoziologie zugrundeliegenden Konzepte zu erläutern. Diese *Problemorientierung* der Darstellungsweise ist ein Schritt zum besseren Verständnis der theoretischen Ansätze, die in der Wirtschafts- und Finanzsoziologie verwendet werden. So ist die neue Wirtschaftssoziologie insgesamt entlang einiger weniger konzeptioneller Neuorientierungen (beispielsweise des *Netzwerks*, der *Einbettung*, der sozialen *Konstruktivität* des Wissens und der Bedeutung von wirtschaftlichen *Praktiken*) entstanden, welche die Charakteristik wirtschaftlichen Handelns als soziales Handeln hervorheben. Noch stärker gilt dies für die Finanzsoziologie (die mit den Kernbegriffen der *Performativität*, der *Materialität* und der *Praxis* operiert). Die Wahl

dieser Konzepte im Kontext der wirtschafts- und finanzsoziologischen Forschung ist keine zufällige Auswahl durch den Autor dieses Studienbriefs, sondern verweist darauf, warum eine neue Wirtschafts- und Finanzsoziologie überhaupt notwendig sein soll. So wird insbesondere angenommen, dass die Wirtschaftswissenschaften in ihrer gegenwärtigen, ausgeprägt wirtschaftsmathematischen Form das Verhältnis von Wirtschaft und Gesellschaft nicht konzeptionell erfassen könnten. Aktuell wird in diesem Zusammenhang oftmals auf ihre Schwierigkeiten verwiesen, die aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrisen adäquat (empirisch wie konzeptionell) zu reflektieren. Im Grunde kehrt hier eine Kritik zurück, die bereits Emile Durkheim (1981: 31f.) mit Blick auf die Ökonomie seiner Zeit formulierte und die wörtlich wiederzugeben auch heute noch lohnt:

„Aber die Ökonomen haben die Realität eingeengt, um die Dinge zu vereinfachen. Sie haben nicht nur von allen Umständen der Zeit, des Ortes und des Volks abgesehen, um sich den abstrakten Typ des Menschen im allgemeinen vorstellen zu können, sondern sie haben außerdem in diesem Idealtyp selbst alles das vernachlässigt, was sich nicht strikt auf das individuelle Leben beziehen läßt, so dass ihnen von Abstraktion zu Abstraktion nichts weiter in Händen geblieben ist als das traurige Bild eines reinen Egoisten.“

Ob die Wirtschaftssoziologie weiterhin so viel Erfolg haben wird wie bisher, wird sich auch an der Frage entscheiden, ob sie es nicht nur überzeugend versteht, die beschränkte Sichtweise der Wirtschaftswissenschaften zu kritisieren, sondern selbst umfassendere Deutungs- und Erklärungsansätze hervorbringt, die besser zu begreifen erlauben, wie Ökonomie „funktioniert“ und wie sie mit der Gesellschaft, deren Teil oder Umwelt sie ist (je nach theoretischer Provenienz), zusammenhängt. Der Rückgriff auf soziologische Theorie ist hier nicht nur ein Umweg, um besser zu verstehen. Er ist auch eine Voraussetzung dafür, Wirtschaft in ihren sozialen Voraussetzungen, Praxisformen und Folgen zu kritisieren und damit verändern zu können.

Die Wirtschaftssoziologie ist ein vergleichsweise junges und ausgesprochen dynamisches Forschungsfeld. Dies gilt noch stärker für die Finanzsoziologie, deren gesellschaftskritische Potentiale noch nicht vollständig entfaltet sind. Der Studienbrief gliedert sich in die folgenden drei thematischen Schwerpunkte. Anzumerken ist, dass im Rahmen einer Einführung selbst innerhalb solcher Schwerpunkte immer Akzentsetzungen erfolgen müssen, weil die ganze Komplexität der Entwicklungen in der Wirtschafts- und Finanzsoziologie hier nicht dargestellt werden kann.

Die neue Wirtschaftssoziologie und der Markt. Hier geht es zunächst um begriffliche Annäherungen an die Wirtschaftssoziologie, um einen kurzen Abriss ihrer wichtigsten Konzepte, sowie um die Herstellung von Anknüpfungspunkten für aktuelle Debatten.

Die politische Ökonomie der Finanzmärkte und die These des Finanzmarktkapitalismus. Dies beinhaltet einen kurzen Abriss der Finanz- und Wirtschaftskrise in den Jahren 2008 folgende.

Die Finanzsoziologie als eine Wissenssoziologie von Finanzmarktpraktiken. Hier vollzieht sich in einem für die Gegenwart zentralen Markt auch eine theoretische Neuorientierung, in deren Mittelpunkt einerseits konkrete Handlungspraktiken, andererseits finanzmarktspezifische Modellierungen und formale Repräsentationen sowie materielle und immaterielle Artefakte stehen.

Das methodische Vorgehen in den drei Hauptkapiteln folgt einem konstanten Muster. Zunächst wird das grundsätzliche Erkenntnisinteresse in den jeweiligen Feldern herausgearbeitet: was ist zum Beispiel das Besondere an der Finanzsoziologie im Vergleich zur allgemeinen Wirtschaftssoziologie oder im Verhältnis zur wirtschaftswissenschaftlichen Beschäftigung mit den Finanzmärkten? Sodann werden die zentralen Begriffe und Konzepte erläutert, mittels derer die Ansätze in diesem Feld operieren: Welche Ansätze arbeiten mit welchen Konzepten? Welche Unterschiede bringt das hervor? Im Anschluss hieran werden paradigmatische Studien vorgestellt und diskutiert. Es werden die Stärken und Schwächen dieser Studien benannt: Was ist gewonnen, wenn z.B. Artefakte und Algorithmen in die Analyse von Märkten einbezogen werden? Was sind die Defizite einer solchen Sichtweise? Dabei wird auch auf angrenzende Arbeiten verwiesen, die von diesen Studien inspiriert wurden. Worin also liegt die Relevanz einer Studie? Am Ende des Studienbriefs steht schließlich eine Einordnung und Gesamtbewertung jedes Feldes und ihrer Verhältnisse im Kontext der Wirtschafts- und Finanzsoziologie.