



universität
wien

MASTERARBEIT

Titel der Masterarbeit

„Einbettung und Entbettung:

Eine soziologische Untersuchung des Österreichischen
Bankenwesens“

Verfasser

Lukas Hofstätter, Bakk. phil.

angestrebter akademischer Grad

Master of Arts (MA)

Wien, 2011

Studienkennzahl lt. Studienblatt:

A 066 905

Studienrichtung lt. Studienblatt:

Masterstudium Soziologie

Betreuerin / Betreuer:

Univ.-Prof. Dr. Sighard Neckel

Inhalt

1	Einleitung.....	3
2	Wirtschaft als Gegenstand der Soziologie.....	5
2.1	Zur Trennung von Ökonomie und Soziologie.....	5
2.2	Wirtschaftswissenschaftliche und Soziologische Analysen von Ökonomie.....	8
3	Ein- und Entbettung: Karl Polanyis Great Transformation.....	12
3.1	Zur Klärung des Begriffes „wirtschaftlich“.....	12
3.2	Gesellschaftliche Ordnung und wirtschaftliche Organisation: Reziprozität, Redistribution und Markt.....	16
3.3	Die Entwicklung preisbildender Märkte und die „fiktiven Waren“.....	18
3.4	Der Prozess der Entbettung als Modell.....	20
3.5	„Teufelsmühle“ und „Doppelbewegung“.....	23
3.6	Entbettung und Stabilität.....	25
3.7	Zusammenfassung.....	29
4	Entbettung als Gesellschaftsdiagnose der Moderne.....	32
4.1	Entbettungsmechanismen.....	33
4.2	Vertrauen als Problem der globalen Moderne.....	35
4.3	Disembedding und Re-Embedding als politischer Kampf.....	36
4.4	Zusammenfassung: Entbettung als mehrdimensionales Phänomen.....	38
5	Einbettung als wirtschaftssoziologisches Konzept.....	40
5.1	Embeddedness und Handlungstheorie.....	40
5.2	Das Problem des Vertrauens in der Ökonomie.....	42
5.3	Kritik & Erweiterung.....	44
6	Versuch einer theoretischen Integration.....	48
6.1	Vom Markt zum Feld.....	50
7	Das Feld des Österreichischen Bankenwesens.....	53

7.1	Historische Gründungsmilieus.....	54
7.1.1	Privat- und Aktienbanken	56
7.1.2	Sparkassen.....	59
7.1.3	Landes-Hypothekenbanken.....	61
7.1.4	Genossenschaftliche Organisationen	62
7.2	Zwischenkriegszeit und Nationalsozialismus	64
7.3	Konturen des Feldes der Banken	67
7.4	Kulturelle Einbettung im Korporatismus.....	70
7.4.1	Aushandlung und/statt Wettbewerb	71
7.4.2	Politische Netzwerke und normative Prägung.....	72
7.4.3	Institutionelle Gestaltung zwischen ökonomischer und politischer Rationalität.....	74
7.5	Zwischenresümee.....	75
7.6	Die Hebelwirkung der Ökonomie.....	75
7.7	Privatisierung und Entbettung.....	79
7.8	Entbettung und Kontinuität.....	80
7.8.1	Spuren ursprünglicher Einbettung in der globalen Ökonomie	82
7.8.2	Kontinuität der sozialen Einbettung.....	83
8	Schluss: Von der Limitierung durch Einbettung zur Ressource.....	86
9	Literatur.....	87
10	Abbildungsverzeichnis.....	100
11	Anhang.....	100
11.1	Abstract (Deutsch)	100
11.2	Abstract (English)	101
11.3	Lebenslauf.....	102

1 Einleitung

Im Zuge der Wirtschaftskrise seit 2008 haben Debatten um den sogenannten „Finanzmarktkapitalismus“ (Windolf 2005) sowohl in der wissenschaftlichen als auch in der politischen Öffentlichkeit an Schwung gewonnen. Ein Punkt, der dabei häufig Erwähnung findet, ist derjenige des „losgelösten“ und „entfesselten“ Finanzmarktes. Die Sphäre der Finanzwirtschaft, wie die gesamte Ökonomie, diene nicht mehr der gesellschaftlichen Reproduktion, sondern gefährde sie durch riskante Spekulationen und die daraus notwendig folgenden staatlichen Rettungspakete, die wiederum den Handlungsspielraum der Staaten einschränken.

Aus wirtschaftssoziologischer Sicht ist diese Denkfigur keineswegs neu: So prägte Karl Polanyi bereits 1944 den Begriff der „Entbettung“ des Wirtschaftssystems aus seiner gesellschaftlichen Rahmung: Während ursprünglich soziale Motive wirtschaftliches Handeln determinierten, und die potentiell gefährlichen Kräfte der „radikalen Utopie einer freien Marktwirtschaft“ im Zaum hielten, habe sich im Zuge der Durchsetzung des Kapitalismus dieses Verhältnis umgekehrt: Mittlerweile sei die Wirtschaft nicht mehr in die Gesellschaft eingebettet, sondern die Gesellschaft durch die Ökonomie determiniert, lautet seine bekannte Diagnose über die Jahrhundertwende. Die Loslösung des Finanzmarktes von gesellschaftlichen Zielen erscheint in dieser Denkweise als Teil eines langen gesamtgesellschaftlichen Prozesses.

Der Begriff der Ein- bzw. Entbettung wurde im Lauf der Zeit von so verschiedenen Autoren wie Anthony Giddens, Mark Granovetter oder Jens Beckert aufgegriffen und erfuhr dabei mehrere Umarbeitungen. So betont etwa Giddens (1990) die Bedeutung des „Disembedding“ als gesamtgesellschaftlicher Prozess beim Übergang zur Moderne, während Granovetter (1985) die Rolle von parallel zu wirtschaftlichem Handeln ablaufenden sozialen Prozessen betont. Beckert (2009) wiederum lehnt sich stark an Polanyi an, und versucht eine Integration der genannten Ansätze.

Auf theoretischer Ebene soll in dieser Arbeit versucht werden, die verschiedenen Bedeutungen der Begriffe „Einbettung“ und „Entbettung“ zu klären, um sie in der Folge in einer Analyse des Österreichischen Bankensektors anzuwenden.

Ziel der Arbeit ist es also, den Erklärungsgehalt der Begriffe „Einbettung“ und „Entbettung“ anhand des Beispiels des Österreichischen Bankensektors herauszuarbeiten, um so zu einem besseren Verständnis aktueller Entwicklungen in Zeiten des Finanzmarktkapitalismus zu gelangen. Die Forschungsfrage lautet entsprechend:

Welche Formen der Einbettung und/oder Entbettung lassen sich für das österreichische Bankwesen feststellen? Wie wurden diese historisch transformiert?

2 *Wirtschaft als Gegenstand der Soziologie*

Die Wurzeln des Faches der Soziologie fallen mit dem Übergang der Gesellschaft in die Moderne. Die Herausbildung der Moderne wird in der Regel als bestimmt von der rationalistischen Aufklärung einerseits, und der Entwicklung der Industriellen Produktionsweise andererseits gesehen (vgl. Giddens 1990). Damit entstand auch eine wissenschaftliche Arbeitsteilung zwischen den sich konstituierenden Disziplinen der Soziologie und Ökonomie, die hier kurz nachgezeichnet und in ihrer Selbstverständlichkeit problematisiert werden soll

2.1 Zur Trennung von Ökonomie und Soziologie

Eine gemeinsame historische Referenz der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften stellt Adam Smiths „The Wealth of Nations“ dar, das mit den Schriften David Ricardos als Beginn der wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit Märkten im modernen Sinn des Wortes gilt. Doch während bereits im 19. Jahrhundert die Wirtschaftswissenschaften mit der „marginal revolution“ eine Entwicklung in Richtung abstrakter mathematischer Modellierung wirtschaftlichen Handelns durchmachten, entwickelten sowohl Marx als auch Durkheim soziologische Analysen von Gesellschaft, die bei dem ökonomischen Verhältnis der gesellschaftlichen Arbeitsteilung ansetzen. Während etwa für Marx der aus den Produktionsverhältnissen begründete Klassenwiderspruch für den Gesellschaftscharakter bestimmend war, fand Durkheim in der Transformation der Arbeitsbeziehungen zur Marktgesellschaft die Begründung für die Entwicklung der „organischen Solidarität“, die gesellschaftliche Ordnung ermöglichte. Beide entwickelten eigenständige Thesen über das Kerngebiet der Ökonomie, das Zustandekommen von Preisen, die der individualistisch-rationalistischen Sichtweise der sich in den Wirtschaftswissenschaften herausbildenden Neoklassik widersprachen. Während sich in den Wirtschaftswissenschaften Modelle wie das Say'sche Gesetz durchsetzten, die Preise aus dem Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage als Aggregate individuellen Handelns erklären, führte Marx das Konzept des Mehrwertes ein, wodurch die Frage des Verhältnisses der Pole Kapital und Arbeit, respektive der

Ausbeutung der Arbeiterschaft, in den Mittelpunkt rückte (Heinrich 2005: 37ff, 78ff). Für Durkheim stellten Preise hingegen eine „soziale Tatsache“ dar, in die nicht nur Produktionskosten, sondern auch gesellschaftliche Wertvorstellungen von Gerechtigkeit und Angemessenheit einfließen würden (vgl. Mikl-Horke 2008: 21ff, Beckert et al. 2007b).

Neben dieser Spaltungslinie zwischen Soziologie und Wirtschaftswissenschaften geschah in der Folge auch eine Trennung zwischen der mathematisch orientierten Neoklassischen Schule und der „historischen Nationalökonomie“. Letztere ist besonders mit den Namen Max Weber und Werner Sombart verbunden, die heute beide als Begründer der Soziologie im deutschen Sprachraum gelten. Insbesondere Weber teilte zwar die Ansicht, dass die Ökonomie ähnlich den Annahmen der Neoklassik vom Nutzenkalkül beherrscht war, wie etwa seine Definition rationalen wirtschaftlichen Handelns zum Ausdruck bringt (Weber 2006: 72). Anders als etwa der neoklassische Ökonom Carl Menger lehnte er jedoch die Universalisierung der Vorstellung von ökonomischer Rationalität ab und verstand diese stattdessen als Ergebnis eines historischen Prozesses, der gewisse kulturelle Voraussetzungen schuf, damit sich eine moderne Marktwirtschaft entwickeln konnte, wie er etwa in seiner *Protestantischen Ethik* ausführte (Weber 2007, vgl. Mikl-Horke 2008: 29ff, Swedberg/Granovetter 2001:10f).

Die Entwicklung der Wirtschaftswissenschaften war also durch einen sukzessiven Ausschluss historischer und kulturalistischer Positionen gekennzeichnet, der diese Herangehensweisen der entstehenden Soziologie zwies. Nimmt man jedoch als Gegenstand der Soziologie die Gesellschaft an, so stellt sich daraus das Problem, wie das Verhältnis von Wirtschaft und Gesellschaft gedacht werden soll.

Die wohl bekannteste und einflussreichste Lösung dieser Frage lieferte Talcott Parsons, indem er die Ökonomie in seiner strukturfunktionalistischen Sichtweise *analytisch* als eigene Sphäre auswies, deren Funktion die Adaption der Gesellschaft an ihre Umwelt sei. Wiewohl Parsons anerkannte, dass ökonomische Vorgänge und Objekte auch in anderen Bereichen der Gesellschaft eine Rolle spielen konnten und vice versa, so trat er doch für eine Trennung der Analysefelder ein. Mit seiner Integration der Ökonomie als

gesellschaftliches Subsystem in seine Gesellschaftsanalyse wies er damit einerseits der Ökonomie zwar einen Platz in der soziologischen Analyse zu, bekräftigte damit jedoch auch ihre analytische Autonomie. Im Endeffekt wurden dadurch die Sonderstellung der Ökonomie und die alleinige „Zuständigkeit“ der Wirtschaftswissenschaften für die Analyse ökonomischer Vorgänge anerkannt, und im Gegenzug dazu auch das Untersuchungsfeld der Soziologie mit der Sphäre der Werte und Kultur abgesteckt (vgl. Parsons/Smelser 1956; Krippner 2001: 788ff). Im Rahmen dieses „Pax Parsonia“ (Beckert et al. 2007b: 31) konstituierten wirtschaftliche Vorgänge gewissermaßen einen Fremdkörper in der Soziologie, dessen Grenzen zwar von einzelnen Spezialgebieten der Soziologie wie der Arbeits- und Industriesoziologie oder der Konsumsoziologie intensiv beforscht wurden, dessen innere Zusammenhänge jedoch den Wirtschaftswissenschaften vorbehalten blieben (vgl. Maurer 2008, Beckert 2007b). Zudem entstand mit dem Erstarken differenzierungstheoretischer Ansätze der Eindruck, dass die Wirtschaft jene zentrale Rolle für den gesellschaftlichen Wandel verlor, den sie bei den Klassikern Marx, Durkheim oder Weber noch besaß. Stattdessen rückten Fragen der Politik und Kultur in den Mittelpunkt. Beckert et al. (2007b: 28) führen dies auch darauf zurück, dass in der Nachkriegszeit die Auswirkungen der Marktdynamik auf das soziale Leben durch keynesianisch geprägte Wohlfahrtsstaatspolitik gezähmt erschienen, und somit die für eine sozialwissenschaftliche Bearbeitung interessanten Probleme in anderen gesellschaftlichen Bereichen zu finden waren.

Ab den 1980er-Jahren stellen verschiedene Autoren jedoch ein Erstarken des soziologischen Interesses an wirtschaftlichen Vorgängen fest (Krippner/Alvarez 2007; Beckert et al. 2007b).

Als ursächlich dafür wird einerseits die Krise des Wohlfahrtsstaatssystems und damit zusammenhängend die politische Durchsetzung des Neoliberalismus angesehen. Damit einher ging andererseits der Versuch seitens einiger Ökonomen (etwa Stigler/Becker 1977) das ökonomische Modell menschlichen Handelns auch auf andere Bereiche der Gesellschaft anzuwenden. Dieser „ökonomische Imperialismus“ führte zu einer starken Orientierung der Sozialwissenschaften an Modellen der Wirtschaftswissenschaften. In der Soziologie zeigte sich dies in einer verstärkten Zuwendung hin zu rational-choice-

Ansätzen und einer Übernahme des Paradigmas des methodischen Individualismus (Beckert et al 2007b: 28f).

Als Gegenteil dazu kann die in den 1980ern entstandene „Neue Wirtschaftssoziologie“ verstanden werden, die sich relativ lose am Konzept der *embeddedness* orientiert. Mit diesem ursprünglich von Polanyi geprägten, von Granovetter abgewandelten Begriff, versuchte die Soziologie wieder in vormals den Wirtschaftswissenschaften vorbehaltene Kernbereiche der Ökonomie vorzudringen, indem wirtschaftliches Handeln wieder verstärkt als sozial verankert verstanden wurde (Swedberg/Granovetter 2001:10).

2.2 Wirtschaftswissenschaftliche und Soziologische Analysen von Ökonomie

In der Folge sei zur Orientierung kurz dargelegt, worin die zentralen Unterschiede zwischen einer soziologischen und einer wirtschaftswissenschaftlichen Betrachtungsweise ökonomischer Prozesse bestehen. Dabei beziehe ich mich hauptsächlich auf die Ausführungen von Hirsch et al. (1990).

Diese beginnen mit einer Untersuchung der unterschiedlichen idealtypischen Annahmen über die Natur menschlichen Verhaltens. So modellieren die Wirtschaftswissenschaften, insbesondere in ihrer klassischen und neoklassischen Ausprägung, menschliches Handeln als rational kalkulierend und Nutzen maximierend. Dieses Handeln findet auf Märkten statt, die als Orte perfekter Konkurrenz gedacht werden, was nur unter der Annahme sozialer Atomisierung der Akteure denkbar ist. Soziale Beziehungen, Institutionen etc. können lediglich als aus rationaler Wahl emergent gedeutet werden. In einer wirtschaftswissenschaftlichen Betrachtung wird daher auf den Einfluss sozialer Beziehungen auf konkretes Handeln meist wenig bis gar kein Bezug genommen, und wenn doch werden diese meist als Störfaktoren für das Funktionieren perfekter Märkte verstanden. Ein Begriff von Gesellschaft findet sich in den Wirtschaftswissenschaften also nur implizit, und zwar in Form von Aggregaten individueller Wahlhandlungen. Methodisch operieren die Wirtschaftswissenschaften mit „eleganten“ mathematischen Modellen auf Basis einer möglichst geringen Anzahl an Variablen. Mithilfe dieses reduktionistischen Zuganges kann jede Form menschlichen Handelns durch

Nutzenfunktionen erklärt werden. Im Gegensatz dazu sieht ein Großteil der Soziologie menschliches Handeln von sozialen Kontexten und historischen Prozessen (zumindest mit-)bestimmt. Wie schon Weber ausführt, ist ökonomisch rationales Handeln nur eine mögliche Form von Rationalität, deren Durchsetzung selbst erklärungsbedürftig ist.

Damit widmet sich die Soziologie jenen Bereichen, die in den Wirtschaftswissenschaften als externe Bedingung vorausgesetzt werden. Dadurch ergibt sich eine andere Form des Herangehens an Fragestellungen: Während in der Ökonomie Voraussagen unter Annahme der Bedingung nutzenmaximierenden Verhaltens im Mittelpunkt stehen, fragt die Soziologie nach dem Zustandekommen und der Veränderung von Handlungsmotivationen:

„Thus, the question is not – ‘given the utility function we assume, what can we predict’ – but rather ‘how can we locate and interpret people’s utility functions and how do we track their formation and measure their change over time’“(Hirsch et al. 1990:44f).

Eine soziologische Herangehensweise zeichnet sich also in der Regel durch den Versuch des Verstehens des Zustandekommens sozialer Handlungen aus. Daraus erwächst allerdings eine gewisse Schwierigkeit: Während die Mainstream-Ökonomie sich an einem stark vereinheitlichten Modell orientiert, das auf praktisch jede zu analysierende Situation angewandt wird, betrachtet die Soziologie eher die speziellen Bedingungen, unter denen Handeln geschieht. Dies führt zu „unsauberen“ Modellen, bei denen nicht Prognose sondern Beschreibung im Vordergrund steht.

Hirsch et al. (1990) bringen die unterschiedlichen Herangehensweisen zwischen Ökonomie und Soziologie daher mit der Catchphrase „clean models vs. dirty hands“ auf den Punkt.

Ein weiteres Problem, das sich daraus ergibt, ist die Tatsache, dass soziologische Theorie nicht auf ein vereinheitlichtes Modell reduzierbar ist, sondern komplex und multiparadigmatisch verbleibt, und sich die verschiedenen Ansätze oft schwer aufeinander beziehen lassen.

Swedberg und Granovetter (2001: 8ff) unternehmen daher den Versuch, zumindest für die neuere Wirtschaftssoziologie drei Grundsätze zu formulieren, die den verschiedensten soziologischen Paradigmen gemeinsam seien:

- Das Verständnis von wirtschaftlichem Handeln als soziales Handeln
- Die Ansicht, dass auch wirtschaftliches Handeln stets in soziale Kontexte eingebunden („embedded“) sei
- Das Begreifen von wirtschaftlichen Institutionen als soziale Konstrukte

Der erste Grundsatz greift dabei die Position an, wirtschaftliches Handeln wäre ein analytisch klar eigenständiger Typ menschlichen Handelns, wie von der wirtschaftswissenschaftlichen Orthodoxie behauptet. Menschliches Handeln lasse sich nie auf ein singuläres Motiv zurückführen, daher umfasse wirtschaftliches Handeln neben den Dimensionen rationaler Kalkulation und Nutzenmaximierung immer auch politische und normative Komponenten (Swedberg/Granovetter 2001: 10).

Der zweite Grundsatz wendet sich gegen eine methodologisch individualistische Herangehensweise: Menschliches Handeln vollzieht sich immer in Bezug zu anderen Menschen und wird von diesen Beziehungen mit geformt. Wiewohl der Begriff der „embeddedness“ stark von Granovetter geprägt wurde, und in engem Zusammenhang mit einer netzwerkanalytischen Herangehensweise steht (siehe Kapitel 5 dieser Arbeit), dehnen hier Swedberg/Granovetter die Bedeutung auf eine generelle soziologische Herangehensweise aus:

„Our claim is rather that regardless of the perspective one identifies with in sociology, it is absolutely essential to look at the actual, concrete interactions of individuals and groups“ (Swedberg/Granovetter 2001: 12).

Die Problematik dieses Begriffes von *embeddedness* wird Gegenstand dieser Arbeit sein, zumal auch das dritte Prinzip, die Frage nach der Natur ökonomischer Institutionen, damit in Zusammenhang steht. Swedberg und Granovetter greifen hier vor allem die Auffassung an, ökonomische Institutionen, wie Märkte oder Firmen, wären durch rationale Kostenkalkulation zu erklären, wie dies etwa die Transaktionskostenökonomie in der Nachfolge von Oliver Williamson (1975) behauptet. Dem entgegen stellen sie die Auffassung, Institutionen würden durch soziale Prozesse konstruiert, welche die Institutionen mit kulturellen und normativen

Bedeutungen ausstatten und deren Operationsweisen prägen. Dies ist eine Sichtweise, welche sich gut mit Begriff von Einbettung verbinden lässt, wie im nächsten Kapitel gezeigt werden soll.

3 Ein- und Entbettung: Karl Polanyis Great

Transformation

Karl Polanyi entwickelt die Begrifflichkeit von Ein- und Entbettung ursprünglich in seinem Werk „The Great Transformation: Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen“ (1978 [1944]). Dabei handelt es sich um eine sehr detaillierte soziologische und polit-ökonomische Analyse der wirtschaftlichen und sozialen Umwälzungen des 19. und beginnenden 20. Jahrhunderts. Polanyi schildert die politischen und sozialen Prozesse, die seines Erachtens nach zur Unterordnung des Gesellschaftlichen unter das Ökonomische und damit im Endeffekt zur Katastrophe der beiden Weltkriege geführt haben.

In seinem späteren Werk greift Polanyi auf die in dieser Arbeit entwickelten Konzepte zurück, widmet sich jedoch eher historischen und anthropologischen Fragen (Polanyi 1979). Dabei systematisiert er seine Herangehensweise an ökonomische Fragestellungen. Als Einstieg ist es daher ratsam, sich Polanyis Rekonstruktion des Begriffes „wirtschaftlich“ vor Augen zu führen, da dieser das Verständnis des Konzeptes von „Einbettung“ erleichtert.,

3.1 Zur Klärung des Begriffes „wirtschaftlich“

Polanyi unterscheidet eine „formal-logische“ von einer „sachlich-materiellen“ Bedeutung. Die sachlich-materielle Bedeutung von „wirtschaftlich“ bezeichne die „gegenseitigen Einwirkungen zwischen dem Menschen einerseits und seiner naturhaften und gesellschaftlichen Umgebung andererseits, insofern diese Einwirkungen mit seiner materiellen Bedürfnisbefriedigung zusammenhängen“ (Polanyi 1979: 209f). Der formal-logische Wirtschaftsbegriff hingegen bezeichne das Beziehen bestimmter, knapper Mittel auf bestimmte Zwecke unter der Bedingung rationaler Wahl:

„Die Grundsituation ist die einer Wahl zwischen verschiedenen Verwendungsmöglichkeiten von Mitteln, falls die Notwendigkeit der Wahl dadurch gegeben ist, dass die Mittel nicht zureichend sind. Den Inbegriff wahlbestimmter Normen wollen wir hier als Logik des rationalen Handelns bezeichnen; unseren Sonderfall aber bündig als den Bereich der Formalökonomik“ (ebd.).

Den Kern des formal-logischen Wirtschaftsbegriffs bildet also die Logik des rationalen Handelns, verstanden als die Fähigkeit, geeignete Mittel zur Erreichung eines Zieles zu wählen. Der Begriff der Rationalität bezieht sich dabei lediglich auf die Beziehung von Mittel und Zweck, nicht auf die Wahl des Zieles: „So ist es für den Selbstmörder rational, Mittel zu wählen, die seinen Tod herbeizuführen geeignet sind, und wenn er überdies an Geister glaubt, sich der Dienste eines Hexenmeisters zu versichern“ (ebd.: 213). Dieses Zweck-Mittel-Verhältnis wird um das Seltenheitspostulat erweitert zur Formalökonomik. Diese setzt „erstens die Unzulänglichkeit der Mittel, zweitens den wahlbedingenden Charakter dieser Unzulänglichkeit“ (ebd.) voraus. Der formal-logische Wirtschaftsbegriff führt damit zu einer Perspektive, die Wirtschaftlichkeit lediglich als „Inbegriff von Sparhandlungen“ darstellen kann, „das heißt als eine Reihe durch Unzulänglichkeit verursachter Wahlakte“ (ebd.: 214).

Während die tatsächliche Seltenheit von Gütern „eine Frage der naturhaft oder konventionell bedingten Tatsachen“ (ebd.) bleibt, also der Fall sein kann oder auch nicht, ist Polanyi zufolge in einer Marktwirtschaft, d.h. unter der Bedingung, dass die Ökonomie einer Gesellschaft mittels preisbildender Märkte organisiert ist, jede Form des Wirtschaftens als ein Versuch, unzureichende Mittel mit bestimmten Zwecken – und sei es nur dem Zweck des Überlebens – in Einklang zu bringen, darstellbar. Da sich jegliche wirtschaftliche Aktion in dieser Situation durch einen Preis ausdrücken lässt, d. h. vermittelt durch Geld, welches „nutzlos wäre, wäre es nicht selten“ (ebd.), fallen in Marktwirtschaften der Sachsinne und der Formalsinn des Wirtschaftsbegriffs durch die stets gegebene Bedingung der Knappheit ineinander. Daraus, so Polanyi, erwachse der verbreitete Fehlschluss, alles wirtschaftliche Handeln wäre stets profitorientiert. Der

Homo Oeconomicus des Liberalismus ist nach Polanyi nicht Ursache, sondern Produkt der spezifischen Organisation des Wirtschaftssystems:

„Single out whatever motive you please, and organize production in such a manner as to make that motive the individual's incentive to produce, and you will have induced a picture of man as altogether absorbed by that particular motive. Let that motive be religious, political, or aesthetic, let it be pride, prejudice, love or envy; and man will appear as essentially religious, political, aesthetic, proud, prejudiced, engrossed in love or envy...As a matter of fact, human beings will labour for a large variety of reasons, as long as things are arranged accordingly“ (Polanyi 1968: 68).

Daher stellt Polanyi wie erwähnt die Forderung an die Sozialwissenschaften, der sachlich-materiellen Organisation von Wirtschaft mehr Bedeutung beizumessen. Diese lasse sich eben nicht durch die abstrakte Form der Wahl von Mitteln zu gleichwelchem Zweck reduzieren, sondern müsse Wirtschaft als einen Prozess „(...) gegenseitiger Einwirkungen von Mensch und Umgebung umschreiben, sofern dieser Prozeß der materiellen Bedürfnisbefriedigung dient“ (Polanyi 1979: 215).

Untersuchungsgegenstand wäre damit die konkrete „Einrichtung“ (ebd., im Englischen Original: „institution“, vgl. Polanyi 2001) ¹ dieses Prozesses, der sich im Wesentlichen als appropriative und räumliche Bewegungen von Dingen und Leistungen darstellen lässt. Während dies vordergründig als eine Reduktion auf „räumliche Bewegungen“ und „Bewegungen von Hand zu Hand“ erscheint, stellt sich damit gleichzeitig die Frage nach jenen „gesellschaftlichen Verstrickungen“ die den Wirtschaftsprozess am Laufen halten:

¹ Polanyis Texten, insbesondere „Wirtschaft als ein eingerichteter Prozess“ erwächst eine gewisse Unzugänglichkeit aus der komplizierten Art der Übersetzung. Besonders sticht die Vermeidung soziologischer Fachbegriffe, etwa „structure“ und „institution“ (in der Übersetzung: „Gebilde“ und „Einrichtung“) hervor, was meines Erachtens nach zur Unklarheit der Konzepte und damit vermutlich zur vergleichsweise schwachen Rezeption Polanyis im deutschen Sprachraum beiträgt.

„Ohne Hinweis auf den gesellschaftlichen Hintergrund jedoch, dem die gegliederten und abgestuften Beweggründe der einzelnen entspringen, wäre kein Anhaltspunkt für jene Interdependenz und Periodizität der Bewegungen geboten, auf welchen Einheit und Stabilität des Prozesses in erster Linie beruhen. Das Naturhafte und das Menschliche würden sich zu keiner Einheit fügen; es würde kein gegliedertes Gebilde entstehen, dem eine bestimmte Funktion im Gesellschaftsprozess zufiele und mithin die Würde der Geschichtlichkeit eignete. Einem solchen Prozess fehlten also gerade jene Eigenschaften, die bewirken, daß wir im Alltag wie in der Wissenschaft uns den Fragen des Lebensunterhalts als einem bedeutenden Interessensbereich zuwenden“ (Polanyi 1979:217).

Das „Nicht-Wirtschaftliche“ sei also, so Polanyi, für eine Analyse der Ökonomie genau so relevant wie die „wirtschaftlichen“ Prozesse in einer Gesellschaft, da erst durch ihre Einbettung in gesellschaftliche Strukturen der wirtschaftliche Prozess zu Einheit und Stabilität gelangen könne:

„Die Einrichtung des Wirtschaftsprozesses verleiht diesem erst Einheit und Stabilität; sie schafft ein Gebilde, dem bestimmte gesellschaftliche Funktionen zukommen; indem dieses Gebilde seine gesellschaftliche Verlagerung ändert, wächst ihm Geschichtlichkeit zu, und letzten Endes ist alle Problematik an der Sphäre des Praktischen orientiert. Einheitlichkeit und Bestand, Struktur und Funktion, Geschichte und Politik ergeben den vorgangsmäßig gefassten Inhalt der Aussage, daß die menschliche Wirtschaft ein eingerichteter Prozess sei“ (ebd.: 218).

Damit ist ein zentraler Punkt in Polanyis Argumentation erreicht: Ausgangspunkt für eine Analyse der Einbettung des Wirtschaftlichen sollte die Frage nach der Art und Weise sein, wie die Wirtschaft Einheit und Stabilität erlangt, d.h. wie die wechselseitige Abhängigkeit ihrer einzelnen Teile sowie deren Reproduktion gewährleistet wird (vgl. Jessop 2001: 214).

3.2 Gesellschaftliche Ordnung und wirtschaftliche Organisation:

Reziprozität, Redistribution und Markt

Polanyi selbst fokussiert bei der Bearbeitung dieser Fragestellung auf grundlegende Strukturprinzipien der Güterverteilung. Aus historischer und ethnologischer Perspektive identifiziert er drei derartige Mechanismen: Reziprozität, Redistribution und – untergeordnet – Haushaltung², welche er mit dem Prinzip des Markttausches kontrastiert (vgl. im weiteren Polanyi 1979: 71ff bzw. Polanyi 1978: 219ff).

Ausgangspunkt seiner Überlegungen ist dabei die These, dass jede dieser Formen auf spezifischen gesellschaftlichen Strukturen basiert, welche gleichermaßen den gesellschaftlichen wie den ökonomischen Prozessen Gestalt geben. So ist es etwa für eine Gesellschaft, deren Wirtschaft nach dem Prinzip der Reziprozität organisiert ist, unumgänglich, ihre Sozialstruktur so zu gestalten, dass sie dieses Prinzip in irgendeiner Form widerspiegelt. Als Beispiel führt Polanyi die von Richard Thurnwald untersuchten Heiratssysteme auf Neuguinea oder die Untersuchungen Bronislaw Malinowskis zu den Trobriand-Inseln an. Dabei handelt es sich jeweils um komplexe ökonomische Systeme, in denen Tauschakte entlang symmetrischer Beziehungen zwischen Gruppen oder Individuen verschiedener Dörfer organisiert sind. Polanyi nennt hier etwa den Handel zwischen Küsten- und Binnendörfern auf den Trobriand-Inseln. Diese tauschen nach einem festgelegten Ritus Fisch gegen Früchte. Dieser Handel findet dabei keineswegs durch Märkte, auf denen Äquivalente getauscht würden, statt, sondern ist als ritualisierte Geschenkübergabe organisiert, die zeitlich versetzt stattfinden kann. Stabilität erhält diese auf Reziprozität beruhende Form der Ökonomie durch die symmetrische Organisation der Gesellschaft in zwei aufeinander angewiesene Gruppen.

Die drei Mechanismen der Organisation sind keineswegs ausschließlich: So geschieht etwa der „Außenhandel“ mit anderen Dörfern nach dem Prinzip der Reziprozität, innerhalb des Dorfes wird jedoch das Erwirtschaftete gesammelt und vom Dorfhäuptling

² Während in der Great Transformation noch alle drei Prinzipien aufscheinen, beschränkt sich Polanyi in „Die Wirtschaft als eingerichteter Prozeß“ auf Redistribution und Reziprozität.

gelagert, verwaltet und verteilt. Zu dem Element der Reziprozität gesellt sich also jenes der Redistribution hinzu. Dies bedingt eine zentristische Ausrichtung der Gruppe auf den Häuptling, welche durch politische und religiöse Gründe legitimiert wird.

Das Prinzip der Haushaltung bzw. Subsistenzwirtschaft verlangt wiederum nach einer weiteren Bedingung: dem der geschlossenen Organisation der (Klein-)Gruppe. In den Beispielen Polanyis ist dies z.B. der westeuropäische Bauernhof des Frühmittelalters, der die Subsistenz der Familie durch eigenständige Organisation der Feldarbeit und Vorratshaltung gewährleistete. Lediglich zufällige Überschüsse wurden auf lokalen Märkten getauscht. Später wurde diese Form der Wirtschaft durch das aufkommende Feudalwesen in eine redistributive Gesellschaftsstruktur integriert.

Mit diesen Ausführungen versucht Polanyi zu verdeutlichen, dass Gewinnstreben – entgegen den im Modell des „homo oeconomicus“ zum Ausdruck kommenden Annahmen des Liberalismus – keineswegs die Grundkonstante menschlicher Motivation darstellt. Hier sind es vielmehr verschiedenste nichtökonomische Motive – etwa politische Macht, Magie, Religion, oder das Gemeinschaftsgefühl bei den festlichen Zusammenkünften, anlässlich derer die Tauschakte stattfinden – die Arbeitsteilung, Vorratshaltung und andere ökonomische Verhaltensweisen bedingen, und gleichsam deren ökonomische Natur überlagern.

„Sein [des Menschen, Anm.] Tun gilt nicht der Sicherung seines individuellen Interesses an materiellem Besitz, sondern der Sicherung seines gesellschaftlichen Rangs, seiner gesellschaftlichen Ansprüche und seiner gesellschaftlichen Wertvorstellungen. Er schätzt materielle Güter nur insoweit sie diesem Zweck dienen. Es ist weder der Prozess der Produktion, noch jener der Distribution an bestimmte, mit dem Besitz von Gütern verbundene Interessen geknüpft; aber jeder einzelne Schritt in diesem Prozess hängt mit einer Anzahl von gesellschaftlichen Interessen zusammen, die schließlich Sicherstellen, dass der erforderliche Schritt erfolgt“ (Polanyi 1978: 75).

Dabei behauptet Polanyi jedoch keinesfalls, dass jegliche ökonomische Handlung in diesen Systemen ausschließlich auf diese Beweggründe zurückführbar wäre. Aufgrund

der Ausgestaltung der Gesellschaft spielen Motive wie Erwerbsstreben oder ähnliches jedoch nur eine untergeordnete Rolle.

Umgekehrt bedeutet dies allerdings auch, dass es nicht die individuellen Dispositionen „zu Handeln, Schachern und Feilschen“, wie es Adam Smith ausdrückt, sind, die eine bestimmte Form der wirtschaftlichen Organisation hervorbringen, sondern die Struktur einer Gesellschaft, sei sie symmetrisch, zentristisch, oder auf Abschließung ausgerichtet, bestimmte Formen des Austausches privilegiert und damit zum ökonomischen Prinzip erhebt.

3.3 Die Entwicklung preisbildender Märkte und die „fiktiven Waren“

Polanyi stellt nun die erwähnten Prinzipien der Reziprozität, Redistribution und Haushaltung in Gegensatz zu einer über (preisbildende) Märkte organisierten Ökonomie.

Während Märkte vor dem 18. Jahrhundert ein Randphänomen der vornehmlich durch Reziprozität und Redistribution organisierten europäischen Gesellschaften waren, entwickelte sich im Zuge der industriellen Revolution erstmals ein weitläufiger, selbstregulierender Weltmarkt. Polanyi unterscheidet hier zwischen den regulierten Märkten z.B. der Hanse oder der merkantilistischen Staaten des 18. Jahrhunderts, und freien Märkten im Sinn des Liberalismus. Erstere waren dadurch gekennzeichnet, dass Preise in der Regel weiterhin durch den vorherrschenden Modus der gesellschaftlichen Organisation gesetzt wurden, d.h. der wirtschaftliche Prozess weiterhin mittels eines der gesellschaftlichen Organisationsprinzipien gestaltet wurde. Während z.B. in den auf Reziprozität und Haushaltung basierenden merkantilistischen Gesellschaften die Preise der lokalen Märkte durch den (nach redistributiver Logik operierenden) Staat festgesetzt wurden, wird auf freien, d.h. preisbildenden Märkten der Austausch alleine zum regulierenden Instrument (vgl. Polanyi 1978: 87ff). Im Gegensatz zu den Modi der Reziprozität, Redistribution und Haushaltung bringt der freie Austausch damit den freien Markt als eine spezifisch ökonomische Institution hervor. Diese Ausdifferenzierung einer, im Gegensatz zu den vorher erwähnten, eigenständigen und rein ökonomischen Institution dreht nun das Verhältnis von Ökonomie und Gesellschaft

um: Um die „Anschlussfähigkeit“ der Gesellschaft an ökonomische Vorgänge aufrecht zu erhalten, müssen alle anderen Bereiche der Gesellschaft nach den Gesetzen des Marktes gestaltet werden:

„Dies ist letztlich der Grund, warum die Beherrschung des Wirtschaftssystems durch den Markt von ungeheurer Bedeutung für die Gesamtstruktur der Gesellschaft ist: sie bedeutet nicht weniger als die Behandlung der Gesellschaft als Anhängsel des Marktes. Die Wirtschaft ist nicht mehr in die sozialen Beziehungen eingebettet, sondern die sozialen Beziehungen sind in das Wirtschaftssystem eingebettet. Die entscheidende Bedeutung des wirtschaftlichen Faktors für die Existenz der Gesellschaft schließt jedes andere Ergebnis aus“ (Polanyi 1978: 88f).

Ursächlich für diese Entwicklung waren laut Polanyi die Intensivierung des internationalen Handels und die Einführung der maschinellen Produktion für den Export im Zuge der industriellen Revolution. Zuvor existierten Märkte vornehmlich lokal und in ihrer Funktionsweise beschränkt – so sprechen etwa Altvater/Mahnkopf (1999: 91) in Anlehnung an Braudel (1986) von einer „Märkte-Wirtschaft“, die der Marktwirtschaft vorausging. Der „freie“ Markt existierte – wenn überhaupt – „außerhalb einer Wirtschaft“, d.h. im Kontakt mit jenen, die nicht der jeweiligen Gesellschaft angehörten, und somit von den Regelungen der eigenen Gemeinschaft ausgeschlossen waren (ebd: 89f). Während auf diesen (internationalen) Märkten ursprünglich Kaufleute mit Überschuss- oder Luxusgütern handelten, wurde Polanyi zufolge im Lauf des 18. und 19. Jahrhunderts die Produktion einerseits stärker auf diese, dem gesellschaftlichen Zugriff entzogenen Märkte ausgerichtet, andererseits die Produktion mechanisiert. Damit wurde die Produktion in die internationalen Handelsbeziehungen integriert und damit an deren Integrationsmuster – das des Markttausches – angepasst. Durch die Mechanisierung und Industrialisierung steigerte sich die Komplexität des Produktionsprozesses, wodurch immer bedeutendere Mengen gesellschaftlicher Ressourcen diesem zugeführt werden mussten. Da dieser in der Form des Markttausches organisiert war bedeutete dies, dass auch jene Teile des Wirtschaftsprozesses, die bis dahin „innerhalb der Gesellschaft“ lagen und somit dem marktförmigen Austausch entzogen waren, unter dessen Einfluss gerieten (vgl. Polanyi 1978: 111f).

Eine zentrale Rolle spielen dabei für Polanyi die Produktionsfaktoren Boden, Geld und Arbeitskraft. Diese mussten, da sie nicht wie andere Güter produziert werden können, als „fiktive Waren“ in den Markttausch integriert werden (vgl. Polanyi 1978: 102ff). Hierin verortet Polanyi das zentrale Problem einer auf freien Märkten basierenden Wirtschaft, da dadurch Mensch und Natur – und in der Form der fiktiven Ware Geld auch die Kaufkraft als Mittel des Selbsterhalts – einem unkontrollierbaren System unterworfen werden:

„Wenn man den Marktmechanismus als ausschließlichen Lenker des Schicksals der Menschen und ihrer natürlichen Umwelt, oder auch nur des Umfangs und der Anwendung der Kaufkraft, zuließe, dann würde dies zur Zerstörung der Gesellschaft führen. Die angebliche Ware „Arbeitskraft“ kann nicht herumgeschoben, unterschiedslos eingesetzt oder auch nur ungenutzt gelassen werden, ohne damit den einzelnen, den Träger dieser spezifischen Ware zu beeinträchtigen. Das System, das über die Arbeitskraft eines Menschen verfügt, würde gleichzeitig über die physische, psychologische und moralische Ganzheit „Mensch“ verfügen (...) Menschen, die man auf diese Weise des Schutzmantels der kulturspezifischen Institutionen beraubte, würden an den Folgen gesellschaftlichen Ausgesetztseins zugrunde gehen“ (ebd: 108).

3.4 Der Prozess der Entbettung als Modell

Polanyi gelangt auf Basis seiner historischen Ausführungen also zu einem Modell gesellschaftlichen Wandels, den er „Entbettung“ nennt. Dieser kann vorläufig folgendermaßen zusammengefasst werden:

Während in „eingebetteten“ Ökonomien soziale Beziehungen auch wirtschaftliche Vorgänge regeln, und somit gesellschaftliche Integration garantieren, werden diese im Zuge der Errichtung einer auf freien Märkten basierenden Wirtschaft durch ökonomische Beziehungen ersetzt. Im Kern geht dieser Prozess von der Herausbildung einer genuin ökonomischen Institution (dem freien Markt) aus, deren Einfluss auf nicht-ökonomische Teile der Gesellschaft ausgeweitet wird. Damit ist eine Integration nicht

mehr über soziale, sondern nur mehr über ökonomische Beziehungen herstellbar. Mit Rückgriff auf Polanyis Ausführungen zum Begriff des „Wirtschaftens“ lassen sich diese ökonomischen Beziehungen als an abstraktem Nutzen statt an konkreten Bedürfnissen orientiert konzipieren. Im Konkreten bedeutet dies eine Behandlung von Menschen (in ihrer Eigenschaft als Arbeitskräfte) und Natur als Waren. Dies führt laut Polanyi zu gesellschaftlichen Krisen, da der Mensch nicht auf seine ökonomische Funktion reduziert werden kann, ohne in seiner psychisch-sozial-kulturellen Gesamtheit Schaden zu nehmen.

In der Rezeption dieser These stellt sich damit auch die Frage nach der Natur dieses Prozesses, respektive nach seiner „Notwendigkeit“. So erscheint etwa in der Interpretation von Altvater/Mahnkopf (1999), oder auch bei Giddens (1990), auf den sich die erstgenannten ebenfalls beziehen, Entbettung als ein mechanisch ablaufender Prozess, wovon etwa der Begriff „Entbettungsmechanismen“ (Altvater/Mahnkopf 1999: 95ff, Giddens 1990: 22f) zeugt. Genauso wie Granovetter (1985: 482) interpretieren die Genannten Polanyis These als die Geschichte des „Herausschälens“ der Ökonomie aus der Gesellschaft. Mit dieser Interpretation des Prozesses der Entbettung als einer sich *notwendigerweise* verselbstständigenden Ökonomie ist eine Brücke zu differenzierungstheoretischen Ansätzen gebaut. So verstehen ja auch Parsons oder Luhmann die Ökonomie als eigenständige gesellschaftliche Sphäre bzw. System, dessen Autonomisierung sich aus einer evolutionären Notwendigkeit ergibt³. Dies führt zu einer Lesart, in der paradoxer Weise die (entbettete) Ökonomie am Ende dieses Prozesses tatsächlich jene autonome Sphäre *sui generis* darstellt, die die wirtschaftswissenschaftliche Neoklassik postuliert.

Während die Rezeption von Polanyi durch AutorInnen der Gegenwart in einem späteren Teil dieser Arbeit thematisiert wird, soll hier nochmals auf den Originaltext eingegangen werden, um zu zeigen, dass das, was am Ende dieses Entbettungsprozesses steht,

³ Siehe Luhmann 1988; zum Verhältnis von Systemtheorie zu Polanyi siehe Jessop 2001: 217ff, zu Parsons (1934/1935) Akzeptanz der Sonderstellung der Ökonomie, respektive seiner Integration neoklassischer Annahmen siehe Beckert et al. 2007b: 22ff, bzw. detaillierter Krippner 2001:788ff

keineswegs in einem einfachen Verständnis als selbstständige ökonomische Sphäre außerhalb des Sozialen zu begreifen ist.

Dass nämlich eine deterministische Lesart nicht dem Verständnis und Anspruch Polanyis entspricht, erklärt sich keineswegs von selbst. So finden sich in der *Great Transformation* einige Stellen, wo Polanyi Formulierungen verwendet, die nicht nur ein deterministisches Geschichtsverständnis nahelegen, sondern geradezu von Anhängern einer freien Marktwirtschaft stammen könnten (vgl. Block 2003: 280ff und 285ff). Dies wird insbesondere bei seinen Ausführungen zum Speenhamland-System (Polanyi 1978: 113ff) und zur Krise der 1930er-Jahre deutlich, an zwei – in seiner Argumentation – historischen Wendepunkten:

Mit dem Ende des nach seinem Ursprungsort benannten Speenhamland-Arbeitsgesetzes wurde als letzte der fiktiven Waren die Arbeitskraft dem Marktmechanismus unterworfen. Polanyi beschreibt zunächst ausführlich die desaströsen Auswirkungen, die dieses Gesetz, das fehlendes Arbeitseinkommen staatlich ausglich, und dadurch zu sinkenden Löhnen und der Verarmung nicht nur der Arbeitslosen sondern der gesamten Bevölkerung beitrug, auf die englische Gesellschaft an der Wende zum 19. Jahrhundert hatte. Das Ende dieses Systems bedeutete den Niedergang der traditionellen Dorfstrukturen und die Proletarisierung und damit verbunden einen massiven Statusverlust der Landbevölkerung. Dennoch erscheint die Aufgabe des ursprünglich als Schutz der Bevölkerung vor den Unbilden freier Marktwirtschaft geschaffenen Sozialsystems für Polanyi unausweichlich. Seine Beschreibung endet mit den Worten:

„Der Mechanismus des Marktes machte sich geltend und verlangte nach seiner Vervollkommnung: Die Menschliche Arbeitskraft musste zur Ware gemacht werden“ (ebd.: 146).

Auch im Kapitel zur Entstehung der Großen Depression 1929 bemüht Polanyi vordergründig Argumente, die genauso von seinen intellektuellen Gegenpolen auf der Seite des Liberalismus, Ludwig von Mises oder Walter Lippmann hätte stammen

können. Die beiden Vordenker des heutigen Neoliberalismus⁴ vertraten die Ansicht, die Weltwirtschaftskrise der 1930er-Jahre wäre von einer „kollektivistischen Verschwörung“ aus alten Eliten, der Arbeiterbewegung und Nationalisten verursacht worden, die durch protektionistische Maßnahmen und Staatsintervention den freien Markt von seiner „Selbstheilung“ abgehalten hätten (Polanyi 1978: 187ff und 270ff). Und tatsächlich beginnt das Kapitel mit dem Absatz:

„In den fünfzig Jahren von 1879 bis 1929 entwickelten sich die Gesellschaften des Westens zu eng verwobenen Einheiten, in denen jedoch stark zerstörerische Spannungen latent waren. Die unmittelbare Ursache dieser Entwicklung war die gestörte Selbstregulierung der Marktwirtschaft“ (ebd.: 270).

Hier scheint Polanyi das liberale Argument gegen eine Einmischung des Staates in wirtschaftliche Angelegenheiten zu übernehmen. Es erscheint nicht mehr die Durchsetzung der Marktwirtschaft, sondern deren Gegnerschaft als ursächlich für die gesellschaftliche Krise der 1930er Jahre.

Die Suche nach einer Erklärung hierfür führt weiter zu Polanyis Konzept der „Doppelbewegung“ und in weiterer Folge zurück zu der in Kapitel 2.1 aufgeworfenen Frage nach denjenigen Faktoren, die dem wirtschaftlichen Prozess Stabilität verleihen.

3.5 „Teufelsmühle“ und „Doppelbewegung“

Der dramatisch klingende Begriff der „Teufelsmühle“ wird von Polanyi für die Tatsache verwendet, dass, wenn einmal ein gewisser Teil der Wirtschaft Marktförmig organisiert ist, die Gegenbewegung zur Vermarktlichung selbst ihre eigene Lage verschlimmert, bis eine weitere Vermarktlichung eine Verbesserung darstellt. Auch dies führt er am Beispiel der Speenhamland-Gesetze vor, die ja Ursprünglich eine Schutzfunktion für die zunehmend verarmende freie Landbevölkerung hatten. Um diese vor dem Verhungern zu

⁴ Für die Bedeutung von Walter Lippmann bei der Entwicklung des heutigen Neoliberalismus siehe Plehwe/Walpen 1999

bewahren, wurden bei niedrigen Löhnen zusätzliche Alimentierungen aus der Gemeindekasse gezahlt. Dies führte im Gegenzug dazu, dass die Löhne weiter sanken, da die Subsistenz der Arbeitskraft eben anderweitig hergestellt wurde. Dadurch stiegen wiederum die Kosten für die Gemeinden, die alsbald zahlungsunfähig waren, wodurch die Lage derer, für die das Gesetz ursprünglich geschaffen worden war, weiter verschlechtert wurde. Mit der Argumentation, dass das Überleben der Arbeiter nicht Sache der Arbeitgeber wäre, konnten nämlich die Löhne niedrig gehalten werden, da der Arbeiterschaft dadurch eine machtvolle Verhandlungsbasis fehlte.

Amit verweist Polanyi darauf, dass der ursprüngliche Impuls zur Entwicklung der Marktwirtschaft nicht einer Notwendigkeit, sondern einer spezifischen historischen Konstellation entstammt, nämlich der Industriellen Revolution, in deren kontingenten Lauf sich bestimmte Klasseninteressen, unter anderem auch die Ideologie des Laissez-Faire entwickelt hatten. Diese war aufgrund der Vorteile, die sie für die Kaufmannschaft hatte, dort verankert, und diese Schicht trieb die Vermarktlichung voran. Polanyi betont, dass es sich dabei um einen politischen Prozess handelt, der mit der Teufelsmühle günstige Bedingungen schafft, um Vermarktlichung durchzusetzen. Da trotzdem gesellschaftliche Integration nicht durch Ökonomie allein hergestellt werden kann, kommt es jedoch immer zu Gegenbewegungen, die nicht nur, wie im Fall Speenhamland, alte Interessen verteidigen, sondern „dem Selbstschutz der Gesellschaft“ (i.e. der Herstellung sozialer Integration) dienen.

Die Doppelbewegung lässt sich somit als gesellschaftlicher Konflikt interpretieren, der durchaus an die marxistische Konzeption des Klassenkampfes gemahnt. Jedoch verweist Polanyi stark auf die kulturelle und ideologische Ebene, da in seiner Herangehensweise konsequenterweise das Terrain, auf dem sich dieser Konflikt formiert, nicht ausschließlich ökonomisch geprägt sein kann. So gelangt er nach einer Untersuchung des Zustandekommens protektionistischer Politik im 19. Jahrhundert zu der Schlußfolgerung:

„Rein ökonomische Sachverhalte, die die Befriedigung der Bedürfnisse betreffen, sind für das Klassenverhalten unvergleichlich weniger relevant als Fragen der gesellschaftlichen Anerkennung. Die Befriedigung der Bedürfnisse kann selbstverständlich die Folge einer solchen Anerkennung sein, insbesondere als ihr äußeres Zeichen oder Preis. Jedoch beziehen sich die Interessen einer Klasse vor allem auf Geltung und Rang, auf Status und Sicherheit, das heißt, sie sind in erster Linie nicht ökonomischer, sondern gesellschaftlicher Natur“ (ebd.: 212)

Gewissermaßen wird durch die Entbettung der Ökonomie die Gegnerschaft gleich mit hervorgebracht, ähnlich wie bei Marx das Kapital das Proletariat als seinen eigenen Totengräber hervorbringt. Allerdings basiert diese Gegenbewegung eben nicht auf den ökonomischen Eigeninteressen einer Klasse, sondern realisiert sich im Interesse „der Gesellschaft“ selbst, gewissermaßen als gesellschaftliches Projekt:

„Letzten Endes wurden die Dinge durch die Interessen der ganzen Gesellschaft in Gang gesetzt, auch wenn deren Verteidigung ursprünglich mehr dem einen als dem anderen Bevölkerungsteil zufiel. Es erscheint uns also angebracht, unseren Bericht über die Schutzbewegung nicht auf Klasseninteressen auszurichten, sondern auf die vom Markt bedrohte gesellschaftliche Substanz“ (Polanyi 1978: 223).

Damit lässt sich also das Element historischer Notwendigkeit nicht auf die Ausdehnung des Marktes beziehen, sondern auf ihr Gegenteil: Notwendigkeit kommt nach Polanyi der Gegenbewegung zu, die sich darum bemüht, die gesellschaftliche Integrität aufrecht zu erhalten.

3.6 Entbettung und Stabilität

Anders formuliert bedeutet dies, dass die vorgeblich autonome ökonomische Sphäre stets auch auf nichtökonomische Elemente angewiesen ist, die ihre Integration in die Gesellschaft gewährleisten. Block (2003: 296) verweist hier auf Durkheims Ausführungen zu den nicht-vertraglichen Grundlagen des Vertrages: Sollen (soziale)

Beziehungen über Verträge geregelt werden, bedarf es einerseits kultureller Voraussetzungen, etwa einem gewissen Maß an „Vertrauen“, sowie einer Instanz, die die Grundlagen dafür schafft, dass Verträge überhaupt eingegangen werden können. Für Durkheim entstehen die notwendigen kulturellen Grundlagen mit der Entwicklung der modernen Arbeitsteilung, welche die „organische Solidarität“ hervorbringt, und die institutionelle Funktion übt der Staat, etwa über das Verfassungsrecht, welches z.B. Privateigentum garantiert, aus. Mit der Modernisierung, bzw. funktionalen Differenzierung der Gesellschaft nehmen kontraktuelle Formen sozialer Beziehungen zu, damit nimmt aber auch der Bedarf an grundsätzlichen Regeln für Verträge zu: Mit der Zunahme privater Verträge wächst gleichzeitig der Korpus nicht-kontraktuellen Rechts (Durkheim 1992: 263ff). Um also etwa den Arbeitsvertrag als Modus der Organisation von Arbeit etablieren zu können, bedarf es nicht nur der Institution „Arbeitsmarkt“ sondern auch eines Staates, der den juristischen Rahmen dafür bereitstellt, und einer Kultur, die diese Arte der Organisation von Wirtschaft mit Legitimität ausstattet, und sozialen Zusammenhalt herstellt.

Block (2003: 296) versteht nun insofern Polanyis Entbettungsthese als eine Erweiterung dieses Arguments, als dass der Prozess der Entbettung, festgemacht an der Umwandlung von Grund und Boden, Arbeit und Geld in fiktive Waren, und deren Einbindung in ein Marktsystem, gänzlich neue institutionelle und kulturelle Arrangements hervorbringt. Dies ergibt sich aus Polanyis Argument für einen substanzialistischen Wirtschaftsbegriff (siehe Kapitel 2.1 dieser Arbeit), aus dem sich die Frage nach jenen institutionellen Regelungen, die dem wirtschaftlichen Prozess Stabilität verleihen und seine Reproduktion gewährleisten, ergibt.

Im konkreten sind dies für Polanyi im 19. Jahrhundert der internationale Goldstandard, der die Warenform des Geldes garantiert, der liberale Staat, der die rechtliche Absicherung der Warenform von Grund und Boden sowie der Arbeitskraft garantiert und durchsetzt, das internationale Kräftegleichgewicht, das politische Stabilität garantierte, und das System der freien Märkte, das die Form des Austausches, d.h. im Endeffekt die Art der sozialen Interaktion, organisiert. Zudem widmet er der „Hochfinanz“ besondere Aufmerksamkeit, die er als das Bindeglied zwischen den verschiedenen staatlichen und ökonomischen Institutionen identifiziert. Aufgrund ihrer guten Kontakte zu Wirtschaft und Regierungen, sowie ihrer „kosmopolitische[n]

Kultur“ und ihrem von nationalen Blickwinkeln weitgehend unabhängigen Eigeninteresse fiel ihr eine ausgleichende Rolle zwischen den verschiedenen Ebenen zu (vgl. Polanyi 1978: 27ff).

Die stabilisierenden Institutionen sind wie erwähnt keineswegs durchgehend ökonomischer, sondern auch politischer und kultureller Natur. Polanyis Argument ist nun, dass jede dieser Institutionen als Reaktion auf die Entwicklung des freien Marktes verstanden werden kann:

„Aber Quell und Matrix des Systems war der selbstregulierende Markt, jene Neuerung, die den Anstoß zur Entstehung einer spezifischen Institution gab. Der Goldstandard war bloß ein Versuch, die Binnenmarktwirtschaft auf den internationalen Bereich auszuweiten; das System des Kräftegleichgewichts war ein Überbau, der auf dem Goldstandard errichtet und zum Teil durch ihn bewirkt wurde, der liberale Staat war seinerseits eine Schöpfung des selbstregulierenden Marktes“ (Polanyi 1978: 19).

Polanyi beschreibt gleich zu Beginn der *Great Transformation*, wie dieses stabilisierende Arrangement im Zuge des 19. Jahrhunderts mehr und mehr erodierte, bis in der Weltwirtschaftskrise der 1930er-Jahre als letzter Pfeiler der Goldstandard zusammenbrach. Ursache dafür war, dass auf allen vier Ebenen die Gegenbewegungen zu den Prinzipien des freien Marktes erstarkten. So hatte die zunehmend durchgesetzte Sozialgesetzgebung protektionistische Politik zur Folge, etwa um Lebensmittelpreise gering zu halten. Dies destabilisierte nicht nur den freien Markt sondern auch das internationale Kräftegleichgewicht, da dadurch die internationale Konkurrenz verschärft wurde, die schließlich in einer Abkehr von Goldstandard mündete, um Währungen frei abwerten zu können, was wiederum zur Wirtschaftskrise führte. Zu dieser Katastrophe kam es Polanyi zufolge deshalb, weil trotz ihres offensichtlichen Scheiterns an der marktförmigen Wirtschaftsordnung festgehalten wurde. Die einzige Möglichkeit die Krise, und damit das Erstarken des Faschismus zu vermeiden, wäre eine Abkehr vom Regime des freien Marktes gewesen.

Der Blickwinkel, den Polanyi auf diese Institutionen einnimmt ist also zweifach: Einerseits sind diese Institutionen notwendig um den „freien Markt“ durchzusetzen und zu stabilisieren, dadurch werden sie aber auch zu Kanälen der Gegenbewegung,

wodurch das gesamte System aus dem Gleichgewicht geraten kann. Diese Beschreibung verdeutlicht noch einmal den Begriff der „Doppelbewegung“, d.h. den engen Zusammenhang zwischen Bewegung und Gegenbewegung zur freien Marktwirtschaft.

Schließlich – und für Block ist dies ein entscheidender Kritikpunkt an der Entbettungsthese – zeigt sich hier jedoch ein gewisser Widerspruch in Polanyis Argumentation: Nicht nur ist eine „entbettete“ Wirtschaft auf permanente „äußere“ Eingriffe durch verschiedene Institutionen, sei es über Arbeits- und Sozialgesetzgebung, Grundverkehrsregelungen oder Zentralbankinterventionen angewiesen. Der Prozess der Entbettung *selbst* fußt nicht nur auf ökonomischen, sondern ebenso auf kulturellen und institutionellen Grundlagen. Daraus folgert Block:

„I am suggesting that Polanyi discovers the idea of the always embedded market economy, but he is not able to name his discovery properly“(Block 2003: 298).

Block interpretiert also das Konzept der Enbettung als eine ungeschickt vergebene Bezeichnung für die Entwicklung der Marktwirtschaft zur dominanten Organisationsform der Ökonomie. Er argumentiert – mit Polanyi gegen Polanyi – dass die Annahme einer entbetteten Ökonomie in Polanyis Argumentation ein Artefakt darstellt, und plädiert für eine Aufgabe dieses Konzepts zugunsten der „always embedded economy“. Er sieht darin die Möglichkeit, Polanyis eigentliches Anliegen, nämlich die historische Situiertheit und daher Wandelbarkeit ökonomischer Rationalität hervor zu streichen, besser zu erfüllen. Eine derartige theoretische Herangehensweise würde es erleichtern, den „ökonomischen Essentialismus“, der sowohl im Marxismus als auch im dominanten Liberalismus common sense ist, anzugreifen, und dadurch neue Handlungsperspektiven zu eröffnen.

„The concept of the always embedded economy suggests that there are no inherent obstacles to restructuring market societies along more democratic and egalitarian lines. This is in contrast to those who insist that reforms of capitalism that interfere with the logic of capital accumulation are basically futile. Moreover, the always embedded analysis suggests that the multiple forms of dependence of business groups in market societies on state action provides a critical resource or lever for those seeking political change“ (Block 2003:300).

Damit würde ebenfalls der ursprünglichen, politischen Intention Polanyis entsprochen, die eine Triebkraft hinter dem Verfassen der *Great Transformation* war.

3.7 Zusammenfassung

Polanyis Versuch, einen „holistischen Blick“ (Block/Somers 1984) auf die ökonomische und gesellschaftliche Entwicklung der westlichen Welt im langen 19. Jahrhundert zu entwickeln, ist also keineswegs frei von Widersprüchen. Sein Thesengebäude umfasst gleichermaßen historische, zeitdiagnostische und politische Elemente, aus denen er sowohl Rückschlüsse über die konkrete Situation zu Beginn des 20. Jahrhunderts, als auch über die Gesetzmäßigkeiten der freien Marktwirtschaft zieht.

Zwei zentrale Elemente sind dabei die Konzepte der Einbettung sowie das der Entbettung, die jeweils verschiedene Positionen des Wirtschaftssystems im Verhältnis zum Rest der Gesellschaft beschreiben: Während in eingebetteten Ökonomien soziale Beziehungen wirtschaftliche Verhältnisse regeln, kehrt sich dieses Verhältnis durch die Entbettung um: Soziale Beziehungen sind fortan in ökonomische Verhältnisse eingebettet.

Sein Zugang ist vor allem auf institutionelle Arrangements ausgerichtet, die Handlungsmotive und Rationalitätsannahmen begründen und damit auch den Status der Ökonomie in der Gesellschaft. Wiewohl seine Beweisführung bei den Gesetzmäßigkeiten marktförmiger Wirtschaftsorganisation ansetzt, ist seine Argumentation jedoch keinesfalls ökonomistisch zu verstehen. Er verweist darauf, dass diese Entwicklung von eingebetteten Ökonomien zu einer Marktwirtschaft nicht mechanistisch von statten geht, sondern an gesellschaftliche Regelungen, wie etwa

Arbeitsmarkt- und Grundverkehrsgesetze oder geldpolitische Regelungen, etwa den Goldstandard, gebunden, und daher offen für Interventionen ist. So betont er, dass

„(...) die Verwandlung der Märkte in ein selbstregulierendes System von ungeheurer Machtfülle nicht das Ergebnis einer den Märkten innewohnenden, natürlichen Tendenz zur Ausuferung war, sondern vielmehr die Auswirkung der durchaus künstlichen Anreize, die dem Gesellschaftskörper appliziert wurden“ (Polanyi 1978: 89).

Dabei bewegt sich diese Entwicklung in einer „Doppelbewegung“ der Ent- und Wiedereinbettung von Märkten: Märkte werden also durch soziale Kräfte geformt, entstehen nicht aus sich selbst heraus. Daraus entspringt ein akteursorientiertes Element: Geld, Boden und Arbeitskraft stellen als „fiktive Waren“ die Voraussetzung für die Entwicklung zur Marktgesellschaft dar, deren Institutionalisierung als politisch/gesellschaftlicher, konflikthafter Prozess zu verstehen ist. War die ursprüngliche Intention die Ausrichtung der Wirtschaft an maschineller Produktion, entwickelte sich so eine Eigendynamik, die bestimmte kulturelle Muster und Interessen schuf, wodurch eine gesamtgesellschaftliche Transformation zu einer Marktgesellschaft in Gang gesetzt wurde.

Die Schaffung eines selbstregulierenden, „freien“ Marktes lässt sich mit Polanyi also als ein gesamtgesellschaftlicher, politisch-kultureller Prozess lesen, der mit der Behandlung von Mensch und Natur als Ware einen „tipping point“ erreicht. Allerdings betont er auch, dass seiner Typologie der wirtschaftlichen Integrationsmechanismen keinerlei historischer Fortschrittsgedanke innewohnt: „Auf jeden Fall bedeuten die Formen der Integration nicht „Stadien“ der Entwicklung. Eine bestimmte zeitliche Abfolge ist damit nicht impliziert“ (Polanyi 1979: 226). Darin liegt im Endeffekt auch die politische Botschaft Polanyis begründet: Er versucht, die Gestaltbarkeit des ökonomischen Prozesses durch die organisierenden Institutionen nachzuweisen, um damit Handlungsoptionen in Richtung einer gerechteren Gesellschaft aufzuzeigen.

Die Konzeption von Ein- und Entbettung bei Polanyi ist also zwar durchaus ambivalent, erwies sich jedoch in verschiedenen Debatten als einflussreich. So wurden seine Konzepte auf äußerst unterschiedliche Art und Weise aufgegriffen:

Im einen Fall wird, etwa in der so genannten „Neuen Wirtschaftssoziologie“, analog zu der Argumentation von Block, die *embeddedness* von Ökonomie betont. Auf der anderen Seite greifen Autoren wie Anthony Giddens und Elmar Altvater/Birgit Mahnkopf speziell den Entbettungsbegriff auf. Dieser findet damit eher in gesellschaftstheoretischen und politökonomischen Analysen seine Anwendung.

Im Weiteren soll daher auf diese unterschiedlichen Rezeptionen und Weiterentwicklungen eingegangen werden: Im folgenden Kapitel werden die stark an Polanyis ursprünglicher Argumentation orientierten Arbeiten von Giddens und Altvater/Mahnkopf behandelt, in Kapitel 5 die wirtschaftssoziologische Interpretation von *embeddedness*, wie sie vor allem von Mark Granovetter beeinflusst wurde. Zum Abschluss folgt der Versuch, diese unterschiedlichen Argumentationslinien zusammenzuführen.

4 *Entbettung als Gesellschaftsdiagnose der Moderne*

Aus Fred Blocks Perspektive ist der Begriff der Entbettung wie erwähnt ein Missverständnis, das in der spezifischen Situation des „historischen Bruchs“ in der Zeit, in der die *Great Transformation* verfasst wurde, seinen Ursprung hat. So argumentiert Block, dass Polanyis

Betonung der Diskontinuität in der gesellschaftlichen Entwicklung zwischen eingebetteten Ökonomien und der entbetteten Marktwirtschaft mit der sich abzeichnenden Polarisierung des Kalten Krieges zu tun hatte, die sein Denken in binären Kategorien (Kapitalismus vs. Sozialismus) verstärkt hätte, wodurch Polanyi dem Konzept des Bruchs Vorrang vor der (logisch naheliegenderen) Konzeption der Kontinuität gegeben hätte (Block 2001:298).

Diese Position ist nun durchaus zu hinterfragen, da sich auch der Begriff des *disembedding* als recht fruchtbar für weitere soziologische Analysen erweisen konnte. Ein relativ Einflussreiches Beispiel dafür findet sich in Anthony Giddens Gesellschaftsdiagnose *The Consequences of Modernity* (1990), in der er die Moderne eben durch ihre radikale Diskontinuität zur vormodernen, respektive traditionellen Gesellschaft gekennzeichnet sieht.

Merkmal dieser Diskontinuität ist die erhöhte Dynamik des gesellschaftlichen Wandels, die sich jedoch nicht mehr über rationale oder teleologische Fortschrittskonzepte erklären lässt, wie dies in der Frühmoderne bei Autoren wie Marx oder Durkheim der Fall war. Stattdessen habe gesellschaftliche Entwicklung eine Eigendynamik angenommen, die nicht mehr als gerichtete Entwicklung verstanden werden kann.

Giddens identifiziert vier institutionelle Grundlagen der Moderne: Industrielle Produktionsweise, Kapitalistische Akkumulation, Institutionen der Überwachung und Kontrolle, deren höchste Form der Nationalstaat darstellt, sowie Militärische Macht, welche sowohl zur Durchsetzung des Gewaltmonopols als auch zur Abschreckung äußerer Feinde dient.

In ihrem Zusammenspiel bringen diese Institutionen einen gesellschaftlichen Wandel hervor, der deswegen eine Zäsur im Verhältnis zur Vormoderne darstellt, weil er in seiner Totalität und Geschwindigkeit nicht mehr kontrollierbar sei. Im Konkreten führt

er dies auf die Reorganisation des Raum-Zeit-Verhältnisses („time-space-distanciation“), die auf der Entbettung sozialen Handelns („disembedding“) beruht, und auf die Entstehung reflexiver Wissensproduktion zurück.

4.1 Entbettungsmechanismen

Angelpunkt dabei ist sein Begriff des *disembedding*, der das „Herausheben“ sozialer Beziehungen aus lokalen, zeitlich gebundenen Kontexten bezeichnet (ebd.: 17ff).

Während traditionelle Gesellschaften durch auf Ko-Präsenz basierende Interaktion gekennzeichnet seien, sind Interaktionen in der Moderne nicht mehr direkt an die Einheit von Ort und Zeit gebunden. So versteht Giddens die Moderne als eine sich aus ihrer Dynamik heraus stets globalisierende Gesellschaftsform.

Dies wird durch die Entwicklung zweier Mechanismen möglich: Einerseits durch das Einführen generalisierter symbolischer Tauschmittel („symbolic tokens“), d.h. allgemein akzeptierte Geldwährungen, und andererseits durch das Entstehen von Expertensystemen (ebd.: 22).

Bei seiner Diskussion des Geldes als Entbettungsmechanismus lehnt sich Giddens stark an Georg Simmels *Philosophie des Geldes*, sowie Keynes' Konzept des „money proper“ an. Zentral ist dabei die Auffassung, dass Geld eben nicht als reines Tauschmedium, sondern ebenso als Speichermedium fungiert. Dabei löst sich Geld von seiner ursprünglichen Funktion: Es repräsentiert nicht mehr konkrete Werte, die zu einem bestimmten Zeitpunkt an einem bestimmten Ort existieren, sondern potenziell alle Werte an allen Orten. So ist der Besitz von Geld immer mit einer potentiellen Forderung an andere gebunden, wann und wo diese Forderung einzulösen ist obliegt allerdings dem Besitzer. Dadurch wird Geld zu einem Mittel der Re-Strukturierung von Raum und Zeit:

„Money is a Mode of deferral, providing the means of connecting credit and liability in circumstances where immediate exchange of products is impossible. Money, we can say, is a means of bracketing space and time and so lifting transactions out of particular milieu of exchange. More accurately put (...), money is a means of time-space-distanciation“ (ebd.: 24).

Auf eine ganz ähnliche Weise wirkt der zweite Entbettungsmechanismus, den Giddens identifiziert, die Expertensysteme. Damit stellt er vor allem auf hoch spezialisierte Berufsgruppen, wie Ärzte, Rechtsanwälte, Ingenieure oder Wissenschaftler ab. Diese erzeugen spezialisiertes Wissen, welches permanent in den alltäglichen gesellschaftlichen Praxen wirkt, ohne dort direkt erzeugt worden zu sein. Durch den unpersönlichen und an gewisse Normen und Tests (z.B. wissenschaftliche Standards) gebundenen Austausch von Information ermöglichen diese Systeme die Erzeugung generalisierbaren Wissens, das (scheinbar) weitgehend unabhängig von Raum und Zeit Gültigkeit hat. Indem dieses Wissen in gesellschaftliche Praxen einfließt, wird der Alltag direkt an die Wissensproduktion gekoppelt. Dies hat einerseits zur Folge, dass sich der soziale Wandel beschleunigt, da jegliche Irritationen dieses generalisierten Wissens von der konkreten Situation losgelöst behandelt wird, und innovative Praktiken schneller implementiert werden können. So ist die Gesellschaftliche Reproduktion nicht mehr an das Gesellschaft-Umwelt-Verhältnis gekoppelt, wie in traditionellen Gesellschaften, sondern an die Gesellschaftliche Wissensproduktion:

„The production of systematic knowledge about social life becomes integral to system reproduction, rolling social life away from the fixities of tradition“ (ebd.: 53).

Dabei entsteht jedoch die Situation, dass aufgrund des reflexiven Einbaus des aus diesen abstrakten Systemen gewonnenen Wissens in die alltägliche Praxis die Expertensysteme nicht nur die Maßstäbe zur Bewertung von Situationen liefern, sondern diese Situationen selbst erzeugt haben; die Gesellschaft bearbeitet nicht mehr, wie unter traditionellen Bedingungen, ihre Umwelt, sondern erzeugt die Umwelt selbst.

Dadurch wird der soziale Wandel selbstreflexiv: Durch die permanente Bearbeitung der Bedingungen, die er selbst erzeugt, wird er beständig beschleunigt, woraus eine janusköpfige Offenheit des geschichtlichen Verlaufs entspringt: Einerseits werden durch die hohe Beeinflussbarkeit der Welt unzählige neue Möglichkeiten zu gesellschaftlicher Entwicklung geschaffen, andererseits geht jede dieser Entwicklungen mit potentiell katastrophalen Risiken einher, da jede Handlung möglicherweise zerstörerische Auswirkungen auf einer globalen Ebene haben kann. „Riding the juggernaut“ ist das Bild, das Giddens für das moderne Leben verwendet: die Gesellschaft gleicht einer

unkontrollierbaren Kraft, die sowohl zerstörerisch wie auch schaffend wirksam werden kann.

4.2 Vertrauen als Problem der globalen Moderne

Ein Problem, welchem Giddens besondere Aufmerksamkeit schenkt, ist das der Herstellung von gesellschaftlichem Vertrauen in den Expertensystemen. Dies ist besonders deshalb relevant, da ohne Vertrauen die Gesellschaft zerfallen würde, und keine Instanz den Einsatz der unglaublichen Vernichtungspotentiale, die die moderne Gesellschaft hervorbringt, verhindern kann.

Dabei stellt sich dieses Problem dreifach: Zunächst als Problem des Vertrauens von Laien in Expertensysteme, und auf einer zweiten Ebene als Problem des Vertrauens der Experten zueinander. Giddens argumentiert, dass in beiden Fällen ein „re-embedding“ der abstrakten Interaktionen in konkrete, lokal beschränkte Zusammenhänge notwendig ist. Doch während innerhalb dieser Systeme dieses Embedding auf globaler Ebene durch persönliche Interaktion der Experten untereinander hergestellt wird, benötigt es für die Interaktion mit den Laien ein Heraustreten der Spezialisten aus ihrer privilegierten Position. Dies durchzusetzen, d.h. die Strukturen der globalen Elitennetzwerke an lokale Zusammenhänge derart rückzubinden, dass Risiken minimiert und Chancen maximiert werden, sei die Herausforderung, vor der die Moderne stehe.

Auf einer dritten Ebene diagnostiziert Giddens als Ergebnis des Entbettungsprozesses eine „Transformation der Intimität“, die in die psychologische Formierung des Selbst eingreift: Indem die Moderne traditionelle Formen der Produktion „Ontologischer Sicherheit“, etwa die gemeinschaftlichen oder religiösen Formen der Sinnstiftung, durch ihre aufklärerische Reflexivität auflöst, während sie auf der anderen Seite Risiken produziert, deren permanente Drohung eine enorme psychische Belastung darstellt, entsteht die Gefahr von individueller Vereinsamung und gesellschaftlichem Sinnverlust. Giddens' Beispiel ist die permanente Drohung einer nuklearen Apokalypse: Diese ist in ihren Konsequenzen zwar so verheerend, dass eigentlich alles getan werden müsste, um sie zu verhindern. Gleichzeitig wirkt sie dadurch, dass sie jederzeit eintreten könnte,

„Sinnzersetzend“, denn welchen Sinn hat handeln, welchen Sinn hat das Eingehen von sozialen Beziehungen, wenn im nächsten Moment alles vorbei sein könnte?

Damit greift die Moderne – in den Worten Polanyis – die „Substanz“ der Gesellschaft an: Die psychische Fähigkeit der Menschen in sozialen Zusammenhängen zu handeln und so ein re-embedding herbeizuführen. Auf einer individuellen Ebene ist es dieser immanente Drang zur Passivierung, der überwunden werden muss, um Politik, verstanden als Gestaltung der Gesellschaft, betreiben zu können.

4.3 Disembedding und Re-Embedding als politischer Kampf

Giddens entwickelt also einen Begriff der Entbettung, der gewissermaßen Polanyis Ausführungen zur gefährlichen Abgehobenheit und Selbstreferenzialität der Ökonomie auf die Grundlagen moderner Gesellschaften insgesamt verallgemeinert.

So sei nicht nur der Markt, sondern jeder der vier Pfeiler des institutionellen Arrangements der Moderne (industrielle Produktionsweise, kapitalistische Akkumulation, Nationalstaatliche Politik und der militärische Komplex) in eine Operationsweise verstrickt, die vom Prinzip her expansiv wirkt, und die systemische Abstraktion, und damit die Schaffung unkontrollierbarer Risiken immer weiter vorantreibt. Das Phänomen der Globalisierung stelle nichts anderes dar als das Ergebnis dieser Dynamik.

Bei der Beschreibung des Prozesses der weiteren Entbettung übernehmen Altvater und Mahnkopf die Argumentation Giddens', wonach die Herausbildung von Expertensystemen und der Durchsetzung von Geld als generalisiertem Tauschmedium eine zentrale Rolle zukommt. Dabei unterscheidet sich ihre Argumentation jedoch vor allem in zwei Punkten:

Zum einen betonen sie die Rolle der Expertensysteme als „Globale Eliten“ die, losgelöst aus der demokratischen Einhegung durch die Nationalstaaten, eine technokratische Form der Herrschaft entwickeln (ebd.: 478ff). Damit betonen sie einerseits implizit deren Charakter als herrschende Klasse, die sich auf dem globalen (Finanz-)Markt bildet. Gleichzeitig nehmen die Autoren eine Rekonzeptualisierung dessen vor, worin

Giddens die permanente Rückwirkung der Gesellschaft auf sich selbst, also jene Selbstreferenz erblickt, die für die Moderne charakteristisch ist und potentiell emanzipatorisch genützt werden kann: Für Altvater/Mahnkopf äußert sich diese Rückwirkung vor allem als durch die Marktlogik vermittelter „Sachzwang“, der sukzessive die demokratischen Institutionen aushöhlt, und so jenes Arrangement zersetzt, welches den Selbstschutz der Gesellschaft garantiert.⁵

Hier, und dies ist der zweite Punkt an dem sie sich signifikant von Giddens abheben, argumentieren die beiden wieder nahe an Polanyis ursprünglicher Denkfigur, wonach der entbettete Markt „die Substanz der Gesellschaft“ zersetze: Da dieser, insbesondere mit der Herausbildung eines globalen Finanzmarktes, eben ausschließlich selbstreferenziell operiere, würde er gewisse soziale und natürliche Grenzen überschreiten, und dadurch global Krisen hervorrufen, denen im Endeffekt nicht mehr nur durch Reformen beizukommen sei.

Zum einen geschehe dies durch die Entmachtung der überschaubaren politischen Gebilde der Nationalstaaten, die gegenüber den globalen ökonomischen Verflechtungen immer ohnmächtiger werden, und dadurch nicht nur ihre Fähigkeit zur Marktregulation, sondern auch zur Herausbildung einer politischen Gemeinschaft, und damit zur Herstellung von Gesellschaft verlieren würden (ebd.: 484f).

Zum Anderen bringt der Markt durch den Konkurrenzkampf die Notwendigkeit der Intensivierung der Produktion, und damit der Konzentration und Potenzierung von Energie hervor. Daher ist der Industriekapitalismus auf fossile Brennstoffe angewiesen, da nur diese die nötigen Energiemengen stark genug verdichten um sie transportabel und jederzeit abrufbar zu machen. Aus dem extensiven Gebrauch dieser natürlichen Ressourcen folgt jedoch eine ökologische Krise (ebd.: 105f), auf die, ebenso wie auf die demokratische Frage, im Zeitalter der Globalisierung, der „zweiten großen Transformation“ (ebd.:122) auf globaler Ebene eine Antwort gefunden werden muss.

⁵ Ähnlich argumentiert etwa Hirsch (1995)

4.4 Zusammenfassung: Entbettung als mehrdimensionales

Phänomen

Bei allen Unterschieden tragen Giddens und Altvater/Mahnkopf zur Schärfung des Begriffes der Entbettung bei, indem sie die verschiedenen Dimensionen, in denen sich dieser Prozess vollzieht aufzeigen, die bei Polanyi nur implizit konzipiert sind.

So kann Entbettung als Prozess des Heraushebens sozialer Beziehungen aus konkreten, lokal und zeitlich Gebundenen Zusammenhängen verstanden werden, der die gesellschaftlichen Verhältnisse räumlich und zeitlich reorganisiert. Dies geschieht durch mehrere Faktoren:

Zentral ist an erster Stelle ist die Rolle des Geldes, welches als „Geld des Marktes“ (Altvater/Mahnkopf 1999:108) nicht nur Warenform annimmt, sondern in dieser Form als abstraktes Medium die Möglichkeit zur Abstraktion sozialer Beziehungen von konkreten räumlich und zeitlich gebundenen Zusammenhängen schafft.

In weiterer Folge verändern sich die sozialen Beziehungen bestimmter gesellschaftlicher Eliten, die über „Expertensysteme“ eine von den konkreten sozialen Gegebenheiten losgelösten Sphäre der globalisierten Wirtschaft und Wissenschaft ausbilden, die je nach Sichtweise, reflexiv oder mittels Sachzwängen auf die lokalen Gegebenheiten rückwirkt. Damit steht die Ausbildung einer globalisierten Kultur des Marktes in Zusammenhang, die den Prozess der Entbettung vorantreibt und mit Legitimität ausstattet.

Die Kehrseite der Medaille bilden Prozesse der Auflösung lokaler bzw. in weiterer Folge nationaler Gemeinschaften und Institutionen, die die Marktdynamik beschränken und stabilisieren konnten.

Der zentrale Unterschied zwischen Giddens und Altvater/Mahnkopf liegt in der politischen Perspektive: Während Giddens in der Reflexivität die Möglichkeit zur Zähmung des kapitalistischen Systems erblickt, weisen Altvater/Mahnkopf auf das Scheitern ebendessen durch das Arrangement des fordistischen Wohlfahrtsstaates als Regime der Einbettung hin, welches letztendlich die aktuelle Phase der Globalisierung als „Disembedding 2.0“ vorbereitet hätte. Daraus leiten sie die Notwendigkeit einer

radikalen gesellschaftlichen Neuausrichtung ab, ohne jedoch konkrete Handlungsempfehlungen abgeben zu können.

5 Einbettung als wirtschaftssoziologisches Konzept

Kehren wir noch einmal zum Ende des 3. Kapitels zurück:

Mit seinem Plädoyer für eine Aufgabe des Konzeptes der Entbettung und dem Aufgreifen des Begriffes der „always embedded economy“ führt uns Block nämlich zum Ansatz der so genannten „Neuen Wirtschaftssoziologie“ (Swedberg/Granovetter 2001: 2; Beckert 2009: 183), der im weiteren näher beleuchtet werden soll.

Die Bezeichnung „Neue Wirtschaftssoziologie“ bezieht sich dabei wie eingangs erwähnt auf eine insbesondere mit dem Namen Mark Granovetter und seinem Aufsatz *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness* verbundene Ausrichtung der soziologischen Analyse wirtschaftlichen Handelns.

Im Zentrum dieser Herangehensweise steht ebenfalls der Begriff der „Embeddedness“, der jedoch eine grundlegend andere Bedeutung annimmt als in Polanyis Konzeption.

5.1 Embeddedness und Handlungstheorie

Granovetter beginnt seine Ausführungen mit einer kurzen Kritik an der Entbettungsthese, die jener von Block ähnelt. Dabei greift er die Unterscheidung zwischen einer formalistischen und einer substanzialistischen Position (siehe Kapitel 3.13.1 dieser Arbeit) auf. Er bezeichnet dabei die substanzialistische Analyse von Ökonomie, wie sie etwa von Polanyi vertreten wird, als eine „oversocialized conception of human action“, während er die formalistische Konzeption, wie sie von der neoklassischen Ökonomie vertreten wird, als „undersocialized“ begreift. Damit meint Granovetter einerseits die Tendenz, strukturalistischer und institutionalistischer Theorien menschliches Handeln als von sozialen Zwängen geprägt anzusehen, wodurch keine Spielraum für tatsächliches Handeln bliebe, sondern Menschen als quasi-Automaten durch Normen und Moral geprägte Programme abspielen würden. Auf der anderen Seite stünde die Konzeption des ausschließlich nutzenmaximierenden Homo Oeconomicus, der auf den idealisierten Märkten der Neoklassik operiert. Da in diesem Modell alles Handeln durch die Nutzenfunktion einerseits, und die perfekte Konkurrenz

andererseits erklärt wird, finden soziale Beziehungen keinerlei Beachtung, ja werden sogar als Störfaktoren ausgeschlossen:

„In classical and neoclassical economics, therefore, the fact that actors may have social relations with one another has been treated, if at all, as a frictional drag that impedes competitive markets“ (Granovetter 1985: 484).

Ironischer weise, und das ist für Granovetter der zentrale Punkt, teilen beide Konzeptionen menschlichen Handelns denselben Fehler: Beide begreifen den Menschen im Endeffekt als atomisierten, auf sich allein gestellten Akteur. Während in der Herangehensweise der Neoklassik dieser Fehler aus dem eindimensional utilitaristischen Menschenbild und der anonymen Konzeption marktförmiger Konkurrenz entspringt, erscheint im anderen Fall der Einfluss des Sozialen als Skript, welches, durch die Positionierung in der sozialen Welt einmal installiert, alles weitere Handeln bestimmt:

„Social influence here is an external force that, like the deists‘ God, sets things in motion and has no further effects – a force that insinuates itself into the minds and bodies of individuals (...), altering their way of making decisions. Once we know in just what way an individual has been affected, ongoing social relations and structures are irrelevant. Social influences are all contained inside an individual’s head, so, in actual decision situations, he or she can be atomized as any Homo economicus, though perhaps with different rules for decision“ (Granovetter 1985: 486).

Dagegen führt er ins Feld, dass gerade wirtschaftliches Handeln stets in (beiläufig entstehenden) sozialen Strukturen und Netzwerken stattfindet, da auch das Funktionieren von Märkten auf soziale Ressourcen wie Vertrauen und die Herstellung von Erwartungssicherheit angewiesen ist.

Granovetter schlägt daher vor, Handlungen eingebettet in sozialen Beziehungen zu analysieren:

„A fruitful analysis of human action requires us to avoid the atomization implicit in the theoretical extremes of under- and over-socialized conceptions. Actors do not behave or decide as atoms outside a social context, nor do they adhere slavishly to a script written for them by the particular intersection of social categories that they happen to occupy. Their attempts at purposive action are instead embedded in concrete, ongoing systems of social relations“ (Granovetter 1985: 487).

Er versucht also, im Unterschied zur institutionalistischen Herangehensweise Polanyis, eine handlungstheoretische Herleitung des Einbettungsbegriffes, den er als Mittelweg zwischen den über- und untersozialen Theoriekonstrukten der Soziologie und Wirtschaftswissenschaften versteht.

Er demonstriert seine Vorgangsweise anhand der Frage nach dem Zustandekommen des wechselseitigen Vertrauens als bestimmende Ressource für wirtschaftliches Handeln. Als Kontrastfolie dient ihm dabei Oliver Williamsons Institutionenökonomie.

5.2 Das Problem des Vertrauens in der Ökonomie

Granovetter problematisiert dabei die Annahme der Neoklassik, dass aus der Konkurrenz der Marktsituation ein zivilisatorischer Effekt erwüchse, der Betrug und Hinterlist verhindern würde. Die geschehe, da die Marktteilnehmer aus *eigenem rational kalkulierten Interesse heraus* nicht riskieren wollen, bei kriminellem Verhalten erwischt und damit vom Markttausch ausgeschlossen zu werden. Daraus würde das wechselseitige Vertrauen der Marktteilnehmer resultieren, welches Markttransaktionen erst möglich macht.

Auf die Naivität dieser Annahme verweist bereits Hobbes *Leviathan*, der das Problem bekanntlich durch das Gewaltmonopol des Staates löst – für die marktzentrierte (und in ihrer extremsten Ausformung auch offen staatsfeindliche) ökonomische Theorie ist diese Antwort aber äußerst unpassend, würde sie doch eine Verletzung der angenommenen Autonomie der wirtschaftlichen Sphäre bedeuten.

In der damaligen wirtschaftswissenschaftlichen Debatte macht Granovetter zwei Lösungen dieses Problems aus: Einerseits die These der Institutionenökonomie, dass

komplizierte institutionelle Arrangements und hierarchische Kontrolle die Kosten für unlauteres Verhalten so massiv steigern, dass es in der Regel nicht rational wäre, sich an solchem zu beteiligen. Andererseits die Position, dass *generalisiertes Vertrauen* gegeben sein müsse, damit eine Gesellschaft bestehen kann, und daher dieses auch für die Ökonomie vorausgesetzt werden könne (vgl. Granovetter 1985:488ff).

Hierbei stellt sich natürlich die Frage, was denn diese „generalized morality“ erzeugt. Granovetters Antwort ist, dass es eben keine *generalisierte* Form von Vertrauen gibt, sondern es die beiläufig erzeugten sozialen Beziehungen sind, in denen *spezifisches* Vertrauen zueinander hergestellt wird. Er stützt sich dabei auf amerikanische Untersuchungen an Managern großer Konzerne, in denen festgestellt wurde, dass der anonyme Markt so unpersönlich nicht ist, sondern dass Handelspartner, aber auch Konkurrenten, einander in der Regel über persönliche Bekanntschaften, die über den reinen Austausch ökonomischer Informationen hinausgehen, verbunden sind, aus denen oftmals auch freundschaftliche Bande entstehen (ebd: 494ff).

Diese Erkenntnis ist nun ebenfalls keineswegs neu, in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur werden derartige Netzwerke schon seit Adam Smith als möglicherweise gefährliche Ausgangspunkte für Verschwörungen, Kartelle und Preisabsprachen gesehen. So stellte dieser bereits in *The Wealth of Nations* fest:

„People of the same trade seldom meet together, even for merriment and diversion, but the conversation ends in a conspiracy against the public, or in some contrivance to raise prices“ (zit. nach Granovetter 1985: 484).

Mit anderen Worten gilt in den Wirtschaftswissenschaften die Atomisierung der Akteure als notwendige Voraussetzung, um jene perfekte Konkurrenz herzustellen, die Markthandeln effizient macht.

Granovetters Position besagt dagegen, dass die Frage, ob ein Netzwerk sozialer Beziehungen Vertrauen und rechtschaffenes Verhalten oder Misstrauen und Kriminalität erzeugt, jeweils spezifisch untersucht werden muss. Damit fällt allerdings das Konstrukt des immer gleichen, freien, selbstregulierten Marktes, zugunsten einer Analyse, die Märkte als ineinandergreifende Netzwerke von Akteuren versteht.

Dasselbe Argument wendet er auf Williamsons Institutionenökonomik an: genauso wie die konkrete Ausgestaltung von Märkten von den sozialen Netzwerken, in denen

Handeln stattfindet, abhängig ist, sucht Granovetter die Erklärung für das Zustandekommen und die Ausformung von ökonomischen Institutionen in den sozialen Beziehungen, statt in rein funktionalistischen Erklärungen.

Damit einher geht klarerweise eine Absage an generalisierende Theorien, da im Endeffekt lediglich die „embeddedness“ sozialen Handelns als universal gültig erscheint. So betont Granovetter auch, dass es zwischen seiner Herangehensweise und den Prinzipien von Rational-choice-Ansätzen zwar offensichtliche Widersprüche gibt, die Betrachtung der konkreten Umstände von scheinbar irrationalen Entscheidungen diese aber durchaus als rational erklären kann – damit einher geht die zu Beginn dieser Arbeit bereits erwähnte Aufforderung, „clean models“ gegen „dirty hands“ zu tauschen.

5.3 Kritik & Erweiterung

Granovetters Artikel zählt heute zu den wohl einflussreichsten und meist zitierten soziologischen Aufsätzen überhaupt. Dennoch weist auch seine Konzeption von Embeddedness einige Schwächen auf, die in der Literatur bereits vielfacher Kritik unterzogen wurden.

Zentraler Punkt ist dabei meist, dass Granovetter bei seiner Herangehensweise lediglich auf Netzwerkstrukturen achtet, und den in diesen Transportierten „Inhalt“ ignoriert, wie etwa Zukin und DiMaggio (1990), Greta Krippner (Krippner 2001; Krippner/Alvarez 2007) oder Jens Beckert (2007) ausführen:

„This is a limited perspective, because an exclusive focus on the structure of social relations leads to a neglect of the social content underlying the observed structure. By not taking attributes of actors and institutional rules into account, network analysis fails to explain how the social structure of markets emerges and why networks are structured the way they are“ (Beckert 2007: 9).

Eine naheliegende Lösung für dieses Problem liefern Sharon Zukin und Paul DiMaggio, indem sie zunächst die verschiedensten Herangehensweisen, die den unterschiedlichen Forschungstraditionen der Wirtschaftssoziologie entspringen, zueinander in Bezug

setzen, und um den Begriff der *embeddedness* gruppieren. Dabei entsteht eine kategoriale Erweiterung des Einbettungsbegriffes um die Dimensionen der kognitiven, kulturellen, politischen und strukturellen Einbettung wirtschaftlichen Handelns (Zukin/DiMaggio 1990: 14ff).

Dabei bezeichnet die kognitive Einbettung die Limitierung, welche ökonomische Rationalität durch die strukturierteheit mentaler Prozesse erfährt. Dadurch sollen die Grenzen ökonomischer Rationalität, die durch die physische und psychische Verfasstheit menschlichen Lebens gegeben sind aufgezeigt werden:

„The notion of cognitive embeddedness is useful in calling attention to the limited ability of both human and corporate actors to employ the synoptic rationality required by neoclassical approaches. (...) To what extent (and under what conditions) are actors sufficiently aware of both their interests and means-ends-relationships that we can realistically assume rationality instead of acknowledging cognitive limitations?“ (Zukin/DiMaggio 1990: 16f).

Kulturelle Einbettung bezeichnet im Gegenzug jene Einschränkungen der Wirkmächtigkeit ökonomischer Rationalität, die durch kollektive Wertsetzungen und Annahmen:

„Culture sets limits to economic rationality: it proscribes or limits market exchange in sacred objects and relations or between ritually classified groups. (...) Culture, in the form of beliefs and ideologies, taken for granted assumptions, or formal rule systems, also prescribes strategies of self-interested action (...) and defines the actors who may legitimately engage in them (...) Culture provides scripts for applying different strategies to different classes of exchange. Finally, norms and constitutive understandings regulate market exchange, causing persons to behave with institutionalized and culturally specific definitions of integrity even when they could get away with cheating“ (ebd.: 16).

Die beiden übrigen Dimensionen von Einbettung werden von Zukin/DiMaggio schließlich als nochmals als dominanter bezeichnet, da sich die Rücksichtnahme auf kognitive Bedingungen wie auf kulturelle Aufladung wirtschaftlichen Handelns auf der interpersonalen Ebene erst durch ihre Einbettung in Netzwerke wie auf institutioneller Ebene durch die politischen Verhältnisse von Macht und (staatlicher) Regulation herstellen lassen. Dabei nehmen die Autoren für diese beiden Dimensionen keinerlei eigene Definition vor, sondern verweisen auf diejenigen von Granovetter respektive den Kanon der politischen Ökonomie, welche sie damit auch stärker in die soziologische Debatte einbinden möchten.

Beckert (2007: 9) führt hingegen das Argument der fehlenden Inhalte der Einbettung auf eine andere Art weiter: Da der „social content“ der Netzwerke keine Rolle spielt verfehlt, so diagnostiziert Beckert, Granovetter sein ursprüngliches Ziel einer handlungstheoretischen Ausrichtung der wirtschaftssoziologischen Analyse. Stattdessen wird Handeln durch die spezifische Form des Netzwerkes erklärt; welche Beweggründe und Kontextbedingungen sonst in wirtschaftliche Tätigkeit einfließen und deren Form bestimmen bleibt davon jedoch unberührt. Granovetter selbst betont dies in seinen Ausführungen zum Verhältnis von rational-choice Ansätzen und seiner Perspektive, zwischen welchen er explizit keinen Widerspruch verortet.

Als Lösung schlägt Beckert eine forschungspragmatische Orientierung an drei Leitfragen vor, durch welche die handlungsleitenden Strukturen sichtbar gemacht werden sollen. Es sind dies die Fragen nach der Art, wie Akteure Kooperation sicherstellen, wie notwendige Koordination hergestellt wird und wie der Wert eines ökonomischen Produktes bestimmbar gemacht wird.

Eine ähnliche Position nehmen auch Krippner/Alvarez (2007) ein, die explizit eine Unterscheidung zwischen dem Einbettungsbegriff Polanyis und dem Granovetters treffen: Während ersterer ein Begriff „interner“ Einbettung sei, wäre der zweite einer der „externen“. Damit verweisen sie darauf, dass Polanyi ja den Fokus auf das Zustandekommen marktförmigen Austausches legte, und diesen als durch gewisse gesellschaftliche und institutionelle Einrichtungen erzeugt entdeckte, während

Granovetter und in der Folge auch Zukin/DiMaggio ein externes Einwirken auf die institutionalisierte Logik marktförmigen Austausches diagnostizieren.

6 Versuch einer theoretischen Integration

Daran schließt ein weiterer Widerspruch zwischen der Ein- und der Entbettungsthese an, den insbesondere Neckel (2008: 21ff) stark macht: Dieser liegt in ihren Blickwinkeln auf die Ökonomie: Während mit der These der Entbettung meist eine Notwendigkeit der Verteidigung genuin sozialer Institutionen gegen eine autonome Ökonomie argumentiert wird, besagt das Konzept von Granovetter, dass ökonomisches Handeln in der Form von Netzwerken immer auch gesellschaftlich verankert ist. Implizit sind beide Konzeptionen normativ aufgeladen: In der an Polanyi anschließenden Sichtweise, welche mit dem Begriff der Entbettung operiert, werden Märkte als gesellschaftliches Problem definiert, während in der Sichtweise von Granovetter Märkte als Instanzen gesellschaftlicher Integration dienen können, wie etwa seine Ausführungen zur Herstellung von Vertrauen zeigen.

Während also die „entfesselten und globalisierten Finanzmärkte“ in der einen Auffassung eine Bedrohung für die Gesellschaft darstellen, lässt sich mit der von Granovetter geprägten Auffassung das Gegenteil behaupten: Märkte stellen demnach eine Form sozialer Integration her, Markt und Gesellschaft fallen so letztendlich ineinander. Das wirtschaftliche Handeln in sozialen Kontexten geschieht darüber herrscht jedoch weitgehend Einigkeit, wie auch Blocks Rekonstruktion von Polanyis Entbettungsargument (siehe Kapitel 3.7) zeigt. Dabei wird der Fokus auf der Herstellung jener kulturellen und institutionellen Muster gelegt, die eine als Entbettung verstandene marktförmige Organisation von Ökonomie und Gesellschaft vorantreiben. Neckel schlägt nun vor, die Stärken der beiden Ansätze in einer kulturellen Analyse zu vereinen. So weist er darauf hin, dass die Quelle des Sozialen bei Polanyi der Entwicklung des Kapitalismus historisch vorgängig ist, oder autonom von ökonomischen Vorgängen konzipiert wird. Dies ist Neckel zufolge auf die historische Situation zurück zu führen, in der diese Theorie entstand, heute – und hier besteht Übereinstimmung mit der Entbettungsthese – gibt es keine gesellschaftliche Sphäre mehr, die nicht in irgendeiner Weise auf eine marktförmige Organisation Bezug nimmt. Damit geht zwar einerseits die Schärfe der Kontrastfolie „Markt $\leftrightarrow$ Kultur/soziale Sphäre“ etwas verloren, auf der anderen Seite bedeutet dies nicht, dass sich das Soziale

aufgelöst hätte. Vielmehr wären Gesellschaft und Ökonomie in eine Figuration eingetreten, die man als „Kulturellen Kapitalismus“ bezeichnen könnte. Dabei beeinflussen sich kulturelle Muster und die Institution des Marktes wechselseitig, da unsere Gesellschaft sowohl auf ihre ökonomische, wie auf die kulturelle Dimension angewiesen ist.

„Mit anderen Worten: Der Kapitalismus usurpiert nicht nur die Kultur, er wird durch die von ihm hervorgebrachte Kultur auch selbst verändert. Die Verschmelzung von Kultur und Ökonomie wandelt beide Bereiche“ (Neckel 2008: 31).

Die Marktgesellschaft *erzeugt* somit sowohl ökonomische wie auch kulturelle Handlungsmuster, die sich zueinander Komplementär verhalten. Als Beispiel führt Neckel die Studie „Der neue Geist des Kapitalismus“ (Boltanski/Chiapello 2003) auf, in der gezeigt wird, wie das kulturelle Handlungsmotiv ästhetischer Kapitalismuskritik selbst zu einer Triebfeder der Umgestaltung der Ökonomie wird.

Damit ist jene Ebene angesprochen, die Krippner/Alvarez mit der Problematik interner und externer Konzeption von Einbettung meinen: Ökonomisches Handeln, ökonomische Rationalität müssen selbst als Produkte von Kultur und Ökonomie gleichermaßen konzipiert werden. Dabei gilt es weder das eine, noch das andere zu generalisieren, sondern auf die spezifischen Wechselwirkungen zu achten.

Damit lassen sich auch die Kategorien sozialer Einbettung wirtschaftlichen Handelns, die Zukin/DiMaggio entwickelt haben, als *strukturierende Strukturen* wirtschaftlichen Handelns konzipieren, die nicht nur einen beschränkenden, sondern auch einen ermöglichenden Aspekt aufweisen. Zukin/DiMaggio gehen diesen Weg selbst ein Stück, wenn sie von „varieties of rationality“ (Zukin/DiMaggio 1990: 23ff) sprechen, die im wirtschaftlichen Bereich wirksam werden.

Beckert, der ebenfalls versucht beide Ansätze zu integrieren (Beckert 2009), stellt hierbei noch stärker auf Polanyis originale Unterscheidung zwischen Einbettung und Entbettung ab. Konzipiert man die Ökonomie als gesellschaftlich konstituiert, muss man auch – und für Beckert ist dies der Schlüssel zum Konzept der Entbettung – gesellschaftliche Konflikte in diese Konzeption berücksichtigen. Entbettung wäre somit

Chiffre für einen Konflikt, der zwischen ökonomischen und sozialen Interessen auftritt, jedoch auf beide konstituierend zurückwirkt.

In letzter Konsequenz bedeutet eine derartige Herangehensweise, den Markt nicht nur als lediglich eine mögliche Form wirtschaftlichen Handelns zu begreifen, sondern auch die Muster seiner Produktion und die Bedingtheit von Konkurrenz in den Blick bekommen.

6.1 Vom Markt zum Feld

Damit entsteht – und hiermit beginnt die Überleitung zum konkreten Anwendungsfall, dem österreichischen Bankenwesen – jedoch das Problem, dass der Begriff des Marktes immer stärker ausgehöhlt wird: Begreift man ihn wie zu Beginn dieser Arbeit ausgeführt, als institutionellen Raum des unter Bedingungen der Knappheit, der Konkurrenz und der Verwendung von Geld stattfindenden Tausches, so bleibt wenig Raum für die aufwändigen Analysen über das Zustandekommen wirtschaftlichen Handelns, da der Begriff Markt zumindest dessen bestimmte Form als definitorische Eigenschaft aufweist.

So können die Fragen nach den Lösungen zu Kooperations-, Koordinations- und Wertproblem marktförmige Prozesse als Antwort haben, dies muss aber nicht sein. Stattdessen bietet sich der Begriff des Feldes an, da der konkrete Modus ökonomischer Organisation dadurch offen gehalten wird (Beckert 2007, 2009).

Der Begriff des Feldes stammt von Pierre Bourdieu- Felder sind ihm zu folge zu verstehen als „historisch konstruierte Spielräume mit ihren spezifischen Institutionen und je eigenen Funktionsgesetzen“ (Bourdieu 1992: 111). Felder sind einerseits „Kraft- und Gravitationsfelder“, d.h. „Ensemble objektiver Kräfteverhältnisse, die allen in das Feld Eintretenden gegenüber sich als Zwang auferlegen“ (Bourdieu 1985: 10).

Andererseits auch „Kampffelder, auf denen um Wahrung oder Veränderung der Kräfteverhältnisse gerungen wird“ (Bourdieu 1985: 74). Innerhalb eines Feldes sind die Akteure nach ihrer „Kapitalausstattung“ unterschiedlich positioniert. Mit Kapital ist nicht nur ökonomisches Kapital gemeint, welches innerhalb des Feldes der Banken

zweifelsohne eine äußerst wichtige Rolle spielt, sondern auch verschiedenste Formen sozialen, politischen, kulturellen und symbolischen Kapitals.

Mein Vorschlag ist nun, die Einbettungsarten von Powell/DiMaggio in Analogie zu den Kapitalsorten nach Bourdieu als historisch gebildete, strukturierende Strukturen zu stellen. Diese haben insofern einen Doppelcharakter, als dass sie sowohl als ermöglichende Ressourcen, wie auch als beschränkende Rahmen wirken. Sie werden von der sozialen Praxis eines Feldes hervorgebracht, die sich stets wiederum auf die Kapitalformen bezieht. Als Grundelemente der Bourdieu'schen Theorie bilden die habituell bedingte Verfügbarkeit und Verwendung der Kapitalsorten in Verbindung mit den Bindungen des Feldes die Praxis. Die Bezugnahme der Praxis auf das Feld ermöglicht eine allgemeine Fassung von sozialem Handeln, die über individualistisch-rationalistische Deutungsmuster hinauszugehen vermag, ohne von der konkreten Situiertheit abzurücken.

War der Begriff des Feldes von Bourdieu ursprünglich gesellschaftstheoretisch konzipiert, so wurde er insbesondere von Powell und DiMaggio (1983) sowie Neil Fliegstein (1996) in die Wirtschaftssoziologie getragen. In meinen konkreten Ausführungen werde ich mich an Jens Beckerts Konzept halten, der den Wandel von Feldern aus dem Verhältnis von institutioneller Ausgestaltung, sozialer Struktur und kognitiver Rahmung herleitet (Beckert 2010).

Dabei bedarf der Begriff der kognitiven Rahmung einer Klärung:

Beckert spricht von „Cognitive Frames“ als dritter relevanter Dimension auf sozialen Feldern. Damit stellt er jedoch auf die Wahrnehmung von Bedeutungen von Feldelementen und/oder Handlungen ab, sowie deren normativer Bewertung (Beckert 2010: 617ff). Dies ähnelt eher der Dimension der Cultural Embeddedness, wie sie Zukin/DiMaggio konzipieren (siehe vorangegangenes Kapitel). Sie unterscheiden davon die „Cognitive Embeddedness“ als physiologische und psychologische Handlungsbedingung, und auch im Lexikon zur Soziologie wird Kognition als organischer Prozess aufgefasst. Ich halte daher den Begriff der Kultur im Sinne von Zukin/DiMaggio für angemessener.

Wie jedes soziale Feld ist auch das Feld der Banken historisch gewachsen. Daher erscheint es angebracht, einen historischen Überblick über ihre kulturellen, mithin ideologischen Hintergründe, ihre Beziehungen zu verschiedenen sozialen Milieus sowie Kontinuitäten und Diskontinuitäten in diesen Beziehungen herauszuarbeiten, um auf diese Weise Rückschlüsse auf die heutige soziale, kulturelle und institutionelle Konfiguration des Bankenfeldes ziehen zu können.

7 Das Feld des Österreichischen Bankenwesens

Betrachtet man die österreichischen Banken zu Beginn der Finanzkrise 2008/2009, so zeigt sich folgendes Bild:

Dominiert wird das Feld von drei Großbanken: Der Bank Austria (als Teil der italienischen UniCredit), der Erste Bank sowie der Raiffeisen Zentral Bank (RZB), mit Bilanzsummen in der Größenordnung von je rund 200 Mrd. Euro. Eine zweite Gruppe bilden die Volksbanken AG (ÖVAG), die Hypo Alpe Adria und die BAWAG, mit Bilanzsummen von jeweils ca. 50 Mrd. Euro. Der Marktanteil der fünf größten Banken, gemessen an der konsolidierten Bilanzsumme, betrug 2008 rund 58 Prozent (OeNB 2009, S. 34).

Formell werden Banken nach Rechtsform und nach ihrer Zugehörigkeit zu Fachverbänden in acht Sektoren eingeteilt. Dabei ist zwischen den einstufigen Sektoren Aktienbanken, Hypothekenbanken, Bausparkassen und Sonderbanken – und den zweistufigen Sektoren der Volksbanken und Sparkassen zu unterscheiden. Der Raiffeisensektor ist dreistufig aufgebaut. In den mehrstufigen Sektoren nimmt das jeweilige Spitzeninstitut Koordinierungs- und Geldausgleichsfunktionen wahr, wobei der Raiffeisensektor zusätzlich über Zentralinstitute auf Länderebene verfügt. Darüber hinaus werden noch Zweigstellen nach §9 BWG, das sind Zweigstellen von Banken aus dem EU-Ausland ohne eigene Hauptanstalt in Österreich, als eigener Sektor geführt (OeNB 2007, S. 4). Unter den sechs Großbanken finden sich also zwei Aktienbanken, eine Hypobank sowie die Spitzeninstitute der mehrstufigen Sektoren.

Die Sektorbilanzsummen geben dabei Auskunft über die Marktanteile der einzelnen Sektoren. Deren Entwicklung seit 1995 ist aus Abbildung 1 ersichtlich. Dabei wird ebenfalls augenscheinlich, dass die aufgeführten Spitzeninstitute in ihren jeweiligen Sektoren den Großteil der Finanzmittel beitragen und somit eine herausragende Stellung innehaben.

Bei der Rekonstruktion der sozialen Einbettung des Bankenwesens bieten sich also die Großbanken und ihre Sektoren als Richtschnur an. Aus pragmatischen Gründen sollen dabei lediglich die Universalbank-Sektoren in Betracht gezogen werden, da die übrigen

drei Sektoren (Bausparkassen, Sonderbanken und Zweigstellen nach §9 BWG) auch nicht derart historisch bedeutsam sind und sich eher funktional erklären lassen.

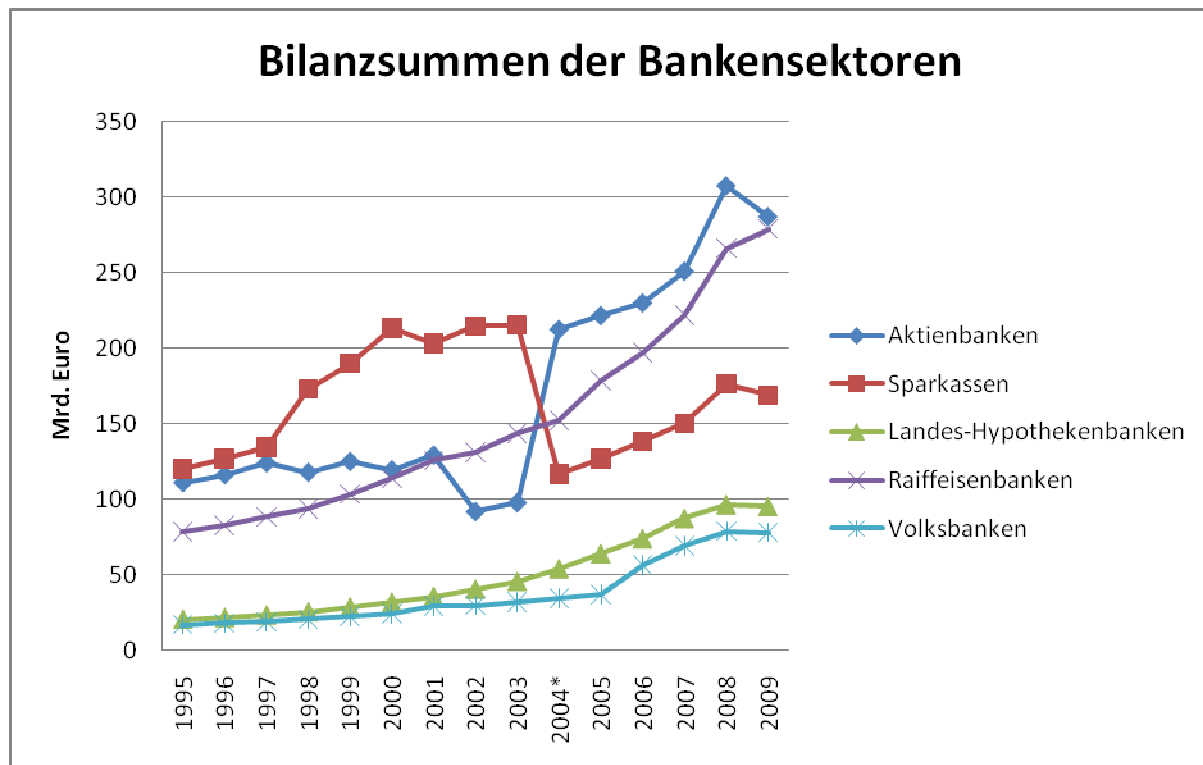


Abbildung 1: Bilanzsummen der Bankensektoren 1995-2009. Quelle: OeNB

*Umreihung der Bank Austria vom Sparkassen- in den Aktienbankensektor

7.1 Historische Gründungsmilieus

Die Anfänge der heutigen österreichischen Banken liegen im 18. Jahrhundert in der österreichisch-ungarischen Monarchie, die von wirtschaftlicher Unterentwicklung gekennzeichnet war. Darauf verweisen etwa die politische Zersplitterung in kleine und kleinste Herrschaftsgebiete und die damit zusammenhängende dezentral organisierte und kleinteilige Wirtschaft, sowie die geringe Herausbildung eines städtischen Bürgertums und ein großes Außenhandelsdefizit.

Bis zum Anfang des 19. Jahrhunderts war dementsprechend auch das Kreditwesen in Österreich kaum entwickelt. Im alltäglichen gewerblichen Geschäft wurde Kredit hauptsächlich auf Grundlage des Verlagswesens als Vorschussleistung aufgebracht, was

eine enorme Abhängigkeit ganzer Wirtschaftszweige vom Absatz eines Endproduktes und damit eine starke Krisenanfälligkeit mit sich brachte.

Als Kreditgeber im eigentliche Sinn traten in der Regel große (aufgrund des Zinsverbots meist jüdische) Kaufleute auf. Die Berufe des „Fernkaufmanns“ und des Bankiers waren miteinander verknüpft. Bis in die 1850er-Jahre spielten diese eine wichtige Rolle als Financiers des Staates und des Adels. Erst dann kam es zu einer eindeutigen Trennung von Großhandel und Bankgeschäft. Im Verlauf des 18. Jahrhunderts wurden die ersten Banken gegründet. Zu nennen ist hier besonders die Wiener Stadtbank. Dieser war als einziger ein längerer Bestand beschieden (1703 bis 1811). Sie war auch die erste österreichische Bank, die Papiergeld ausgab, um den staatlichen Kreditbedarf – hauptsächlich zur Kriegsfinanzierung – zu decken. Dies erfolgte unkontrolliert und führte zu starker Inflation und wirtschaftlichen Krisen bis zum Staatsbankrott von 1811 (vgl. Hoffmann 1972; Socher/März 1973).

Eine Voraussetzung für die Entwicklung eines funktionierenden Bankenwesens war daher die Stabilisierung der österreichischen Währung. Zu diesem Zweck erfolgte 1816 Gründung der Oesterreichischen Nationalbank als unabhängige Instanz zur Ausgabe von Banknoten. Zwar finanzierte sich der Staat auch später noch mittels einer Vergrößerung der Geldmenge, weshalb Österreich auch weiterhin nicht von Währungsturbulenzen verschont blieb; jedoch war erstmals eine institutionelle Voraussetzung für einen funktionierenden Finanzsektor gegeben. Die Gründung fand in der Form einer privaten Aktiengesellschaft statt und wurde von Privatbankiers (u. a. Eskeles und Geymüller) durchgeführt. Die Tatsache, dass eine derart wichtige Institution der Wirtschaftspolitik von Anfang an als „private“ Gesellschaft geführt wurde (und bis heute wird), zeugt von dem starken Einfluss nicht-staatlicher sozialer Zusammenhänge auf die institutionelle Formung des Finanzsektors. Die Durchsetzung von Geldpolitik war damit von Anfang an auch Sache des Bankermilieus selbst, und dieses Privileg musste auch stets gegenüber dem Staat behauptet werden (vgl. Hoffmann 1972; Sandgruber 1995; Baltzarek 2005).

In weiterer historischer Folge entwickelte sich die Kreditwirtschaft hauptsächlich entlang dreier Konzepte mit unterschiedlichen Schwerpunkten und ideologischen Hintergründen, die sich auch an verschiedene Bevölkerungsschichten richteten: den Aktienbanken, welche hauptsächlich Industrie und Gewerbe finanzierten; dem

Sparkassenkonzept, welches seine Wurzeln in der städtischen Armutsbekämpfung hatte; sowie in verschiedenen Formen genossenschaftlicher Organisation.

7.1.1 Privat- und Aktienbanken

Für die industrielle Entwicklung und damit für die Gesamtwirtschaft waren die großen Aktienbanken wohl am bedeutendsten, allen voran die 1855 gegründete Creditanstalt, die erst 2007 auch als Markenname endgültig in der Bank Austria aufging. Diese war zwar nicht die erste, für die weitere Geschichte aber sicherlich eine der bedeutendsten Bankengründungen.

Die Creditanstalt war Teil eines groß angelegten Reformprojekts zur „Entfesselung der Produktivkräfte, der Arbeit, des Kapitals, des Grundes und Bodens, des Credits, der Intelligenz“ (Bruck 1860, zit. nach Rumpler 2005: 69f), welches aufgrund der politischen Rahmenbedingungen zwar nicht unmittelbar erfolgreich war, jedoch die Entstehung des zur weiteren Entwicklung notwendigen Bankensektors ermöglichte. Die Gründung wurde durch den damaligen Finanzminister Ludwig Freiherr von Bruck initiiert und von einer Gruppe um das Haus Rothschild unter Beteiligung des Hochadels um das Haus Schwarzenberg durchgeführt. Die Intention war es, eine Institution zu schaffen, welche die nachholende Industrialisierung fördern und ausländisches Kapital anlocken sollte (vgl. Rumpler 2005; Brandt 2005).

Hierfür diente das französische Crédit-Mobilier-System als Vorbild. Dabei wurden die Aufgaben einer Kommerzbank mit der Funktion einer Investmentbank und hoher Börsenaktivität verbunden, während das Einlagengeschäft erst nach dem Börsenkrach von 1873, der die erste Gründerzeit beendete, als Geschäftsfeld erschlossen wurde. Diese Rolle als „Mädchen für alles“ brachte den Banken bereits 1860 die Kritik ein, sie wären „der Höllenrachen, der neue Unternehmen ausspie und verschluckte, der Schöpflöffel, welcher von der Milch vorweg die Sahne abhob, das Pfand- und Leihhaus für verzweifelte Spekulanten“ (Rumpler 2005: 69).

Durch Unternehmensgründungen, Fusionen und Umwandlungen hatten die österreichischen Großbanken einen wesentlichen Anteil am Aufbau einer konkurrenzfähigen Industrie, welche sich anders als z. B. im früh industrialisierten Großbritannien nicht hauptsächlich über lange Wachstumsperioden mittlerer Betriebe entwickeln konnte (Cowen/Shenton 1996: 388).

Im Zuge der Hochkonjunktur Anfang der 1870er-Jahre entstand ein neuer Typus, der historisch als „Spekulations- und Schwindelbank“ (Socher/März 1973: 340) bezeichnet wurde. Diese zeichneten sich durch hohe Börsenaktivität und große Spekulationsfreude aus und trugen so stark zum Börsenkrach von 1873 bei. Nach diesem Börsenkrach, in dessen Folge sich die Anzahl an Banken von 147 auf 102 verringerte (Socher/März 1973: 343), die Anzahl der Börsengesellschaften mehr als halbiert und deren Kapitalbestand gedrittelt wurde (Baltzarek 2005: 27), entstand eine starke Konzentration am Bankensektor. Damit einher ging eine Neuausrichtung der Geschäftspraxis. Da der Finanzmarkt nach dem Börsenkrach diskreditiert und das wirtschaftliche Klima sehr risikoavers war, konnten Unternehmen fast nur über den Umweg der Banken an frisches Kapital gelangen. Dadurch erlangten die Banken großen Einfluss auf die mit ihnen verbundenen Unternehmen. Es kam zu Kartellbildungen, wobei sich verschiedene Banken jeweils auf einzelne Wirtschaftszweige konzentrierten. So kontrollierte die Länderbank die Schwerindustrie, die Boden-Credit-Anstalt die Maschinen- und die Creditanstalt Zucker- Chemie- und Textilindustrie (Sandgruber 1995: 297). Die Großbanken erlangten so eine Rolle als „masters of the economy“ (Cowen/Shenton 1996: 390). Österreich trat in die Phase des „organisierten Kapitalismus“ ein; es entstand das bis heute vorherrschende Modell eines von Intermediären geprägten Finanzmarktes. Als großer Vorteil des intermediären Finanzmarkt-Modells gegenüber dem angloamerikanischen Modell der Finanzierung von Unternehmen direkt über den Finanzmarkt gilt das große Maß an „privater“ Information, das Banken über ihre langfristigen Kundenunternehmen besitzen (Hahn 2006: 3ff). Im österreichischen Fall wurde diese Verbindung nicht nur durch den Kauf von Anteilen durch Banken hergestellt, sondern auch durch persönliche Verbindungen der Vorstandsetagen. So vereinten 1908 die Mitglieder der leitenden Gremien der zehn größten Banken 599 Vorstandssitze industrieller Unternehmen auf sich (Eigner 2001).

Das Banker-Milieu dieser Zeit war noch geprägt von den Nachwehen der beschriebenen wirtschaftlichen Rückständigkeit Österreichs. Die meisten Banker waren aufgrund der früheren Unterentwicklung des einheimischen Bürgertums Immigranten, zu einem Großteil jüdischer Herkunft. In der Nachfolge der Privatbankiers vom Ende des 18. Jahrhunderts waren sie in der Regel gut ausgebildet und von Anbeginn ihrer Karriere in einer Bank tätig. Teil der Karriere war stets auch eine mehrjährige Tätigkeit bei einer

Bank im Ausland. Mit wachsendem Einfluss der Banken bildete sich eine Neigung zur „Dynastienbildung“ unter den Bankern heraus. Diese pflegten enge, auch persönliche Verbindungen – bis hin zur „Heiratspolitik“ – mit der zweiten wichtigen Gruppe, die sich in den Vorstandsetagen fand: der Gruppe der Industriellen. Als Beispiele hierfür können etwa die Familie Schoeller dienen (Gründer der heute zur Bank Austria gehörenden Schoellerbank), deren Mitglieder sich in den Vorständen dreier Großbanken fanden, oder die Brüder Blum, die gleichzeitig Führungspositionen in der CA und in der Wiener Rothschild-Bank innehatten (vgl. Eigner 2001).

Neben diesen „professionellen“ Bankern wurden die höchsten Positionen in Direktorium bzw. Verwaltungsrat meist von Adeligen bekleidet. Diese erfüllten vor allem repräsentative Funktionen, brachten ihre Verbindungen zur Aristokratie und zur Politik ein und waren in der Regel langjährige Kunden.

Als weitere Gruppe waren auch stets hohe Beamte in den Direktionen und Verwaltungsräten zu finden, welche die notwendigen Verbindungen in Regierungskreise herstellten (Eigner 2001). Die Großbanken waren schließlich stets auch Teil des politischen Spiels. So wurde etwa 1880 die Gründung der Länderbank (mit französischem Kapital) vom damaligen Finanzminister Dunajewski angeregt, um am Anleihenmarkt Alternativen zur einst ebenfalls auf politische Initiative hin gegründeten Creditanstalt zu erhalten (Drennig 2007: 21). Die Länderbank avancierte unter dem populistischen Bürgermeister Lueger zur Hausbank der Gemeinde Wien und finanzierte dessen Stadtentwicklungsprogramm. Dieses „wurde vielfach – auch von ihm selbst – als Angriff auf die Macht des Großkapitals interpretiert, weshalb ihm so manch andere Banken die Finanzierung verweigert hatten“ (Drennig 2007: 22). Auch die Postsparkasse (gegründet 1893) sollte als Staatssparkasse direkt staatlichen Interessen dienen. Zudem erhofften sich durch diese Gründungen die Konservativen (vor allem der Landadel) eine Schwächung der liberal ausgerichteten Kräfte, die sich um das Haus Rothschild gruppierten (Sandgruber 1995; Wagner/Tomanek 1995: 15ff; Drennig 2007). In diesem von Intrigen durchsetzten Umfeld mussten sich auch die Banker behaupten. Die persönlichen Kontakte hatten daher besondere Relevanz, um an vertrauenswürdige Informationen zu gelangen. Das Spinnen persönlicher Netzwerke beeinflusste so Geschäfts- wie Karrierepolitik, wofür der Begriff der „Freunderlwirtschaft“ geprägt worden ist (Eigner 2001).

Im Gründungsmilieu der Großbanken verbanden sich also die Spitzen aus Politik und Wirtschaft mit dem Adel. Im Wesentlichen entstammen alle wichtigen Persönlichkeiten der so genannten „Zweiten Gesellschaft“, also der „unteren Oberschicht“.

Ökonomisches Kapital war keine Zugangsvoraussetzung zu diesem Milieu. Im internen Spiel zählte vor allem soziales und symbolisches Kapital, nicht zuletzt niedrige Adelstitel, die vorwiegend an hohe Beamte und Militärs vergeben wurden. Allerdings erlaubte wirtschaftlicher Erfolg durchaus Zugang zu diesen Kreisen – sofern man bestimmte Konventionen einhielt, und zumindest aufgrund des Bildungswegs „annehmbar“ war. Aufgrund ihrer engen Beziehungen zur Politik – die Banken waren ja stark in ordnungs- und entwicklungspolitische Programme einbezogen – standen die Banker an der Spitze dieses Milieus, mussten sich jedoch auch dessen Konventionen beugen, wie Streissler beschreibt: „Only bankers were on the fringe of the upper class. But they had to pride themselves of their conservatism [...] Profiteering and love of money were not prominent among them“ (Streissler 1982: 63).

Neben den Großbanken sind auch die kleineren Privatbanken zu nennen, die ebenso diesem Milieu entsprangen und hauptsächlich im Privatkundengeschäft vermögender Adelliger und Industrieller tätig waren. In den Landeshauptstädten bildeten sich zudem kleinere Bankhäuser, die die lokalen Geschäftsleute und Großkunden bedienten, jedoch ob der Zentralisierung des Bankwesens in Wien lediglich regional eine Rolle spielten.

7.1.2 Sparkassen

Die Grundidee der Sparkassen kam im 18. Jahrhundert in Nordeuropa auf. Hauptzweck war es, der mit der Industrialisierung einhergehenden Verarmung breiter Schichten entgegenzuwirken. Als ältestes Institut gilt die 1778 in Hamburg gegründete allgemeine Sparkasse, gefolgt von Gründungen in der Schweiz und in England. Dort kamen die Gründungsimpulse vorwiegend aus dem protestantischen Klerus und karitativ orientierten bürgerlichen Kreisen und entsprangen dem protestantischen Ethos von Sparsamkeit und finanzieller Eigenständigkeit. Anstatt von Fürsorgeinstitutionen abhängig zu sein, sollten die unteren Schichten in ihrer ökonomischen Aktivität angespornt und in die Lage versetzt werden, sich auch in Notzeiten durch angesparte Vermögen selbst zu helfen (Fritz 1972).

Im Gegensatz zu den auf „Großkunden“ (Bürgertum, Adel und Industrie) ausgerichteten Banken waren die Sparkassen stets auf das Einlagengeschäft und eine sozial breit gestreute Kundenschicht ausgelegt. So sahen die Statuten der „Ersten oesterreichischen Spar-Casse“ als Zweck vor, „dem Fabriksarbeiter, dem Handwerker, dem Tagelöhner, dem Dienstbothen, dem Landmanne, oder sonst einer gewerbfließigen und sparsamen minderjährigen oder großjährigen Person, die Mittel an die Hand geben, von ihrem mühsamen Erwerbe von Zeit zu Zeit ein kleines Capital zurück zu legen“ (zit. nach Rapp/Rapp-Wimberger 2005: 14).

Die Erste Österreichische Sparkasse wurde 1821 gegründet, und stellte den direkten Vorläufer der Erste Bank dar. Die Initiative ging vom damaligen Leopoldstädter Pfarrer Johann Baptist Weber aus. Als Schirmherren fungierte vor allem die „Zweite Gesellschaft“, unter anderem der Mitbegründer der Österreichischen Nationalbank Bernhard von Eskeles. Mit der Gründung in Wien gelangte die Idee aus dem protestantischen Entstehungsmilieu erstmalig in ein katholisch geprägtes Umfeld. Die erste Rechtsform der Sparkassen war die des wohltätigen Vereines. Dieser wurde meist von Angehörigen bürgerlicher Schichten und lokalen Honoratioren und Adligen gegründet. In der Bekämpfung von Armut wie in der Vermittlung eines kapitalistischen Arbeitsethos – „Arbeite, Sammle, Vermehre“ – waren die Sparkassen sehr erfolgreich. Ideologisch waren die Sparkassen Kinder des Bürgertums: sie sollten den „minderbemittelten Schichten“ durch die Möglichkeit zur Vermögensbildung kapitalistisches Wirtschaften beibringen und so Armut bekämpfen. Bis heute hat sich die Gemeinnützigkeit in den Satzungen erhalten, auch wenn die Sparkassen nicht mehr per Gesetz dazu gezwungen sind und heute meist in der Rechtsform einer Aktiengesellschaft bestehen (vgl. Fritz 1973; Rapp/Rapp-Wimberger 2005; Taus 2007).

Die Gründungsidee der Sparkassen wurde bald von den örtlichen Verwaltungen aufgegriffen, so etwa 1905 mit der Gründung der Zentralsparkasse der Gemeinde Wien, später einfach „Z“ genannt. Dadurch verschob sich das entsprechende Sozialmilieu und konnte sich so gegenüber politischen Einflüssen – später vor allem aus der Sozialdemokratie – öffnen. Bereits in den Anfangszeiten spielte hier also auch politische Gesinnung eine Rolle, wie etwa die Person Hugo Breitners illustriert: Dieser hatte bis 1918 bei der Länderbank Karriere gemacht, ehe er aufgrund Kritik an früheren Fehlern als Direktor frühzeitig pensioniert wurde. Er wechselte als Wiener Finanzstadtrat für die

SDAP in die Politik, wo er durch Einführung eines neuartigen, stark progressiven Steuersystems sozialen Wohnbau und Infrastruktur finanzierte. Aufgrund dessen war er bei der Oberschicht und bei der Christlich-Sozialen Partei rasch verhasst. Nach gesundheitlichen Problemen schied er 1933 aus der Politik aus und übernahm bis zum Bürgerkrieg 1934 die Zentralsparkasse der Gemeinde Wien (vgl. Fritz 2000). Die Sparkassen schlossen nicht nur eine soziale Lücke, sondern erweiterten den Zugang zum Finanzmarkt auch geographisch. Während sich die Großbanken stark auf Wien (und Prag) konzentrierten, bildeten sich die Sparkassen ortsbezogen und komplementär zu den teilweise bestehenden kleinen Privatbanken und Kreditgenossenschaften. Bis in die 1950er-Jahre galt das „Regionalitätsprinzip“, wonach Sparkassen auf einen lokalen Aktionsradius eingeschränkt waren. Anfänglich vergaben die Sparkassen auch keine Kredite, sondern boten lediglich eine Anlagemöglichkeit (Fritz 1973: 150ff; Sandgruber 1995: 296ff).

7.1.3 Landes-Hypothekenbanken

Ein Problem, dass auch die Sparkassen nicht lösen konnten, war der Kreditbedarf der bäuerlichen Bevölkerung. Im Zuge der Ereignisse des Jahres 1848 wurde auch in Österreich die weitgehende Aufhebung der Leibeigenschaft und die so genannte „Grundentlastung“ beschlossen. Dies war eine Art der Bauernbefreiung unter nicht-revolutionären Vorzeichen: Der Rechtsanspruch der Feudalherren konnte durch Zahlungen der Bauern abgegolten werden. Dabei wurde den Bauern zwar Unterstützung von der Regierung zu Teil, ein gewisser Anteil musste jedoch selbst getragen werden. Dazu mussten Kredite aufgenommen werden, die wiederum mit sehr hohen Zinsen verbunden waren. Mit der Grundentlastung fiel zwar die feudale Belastung weg, der Agrarsektor war jedoch plötzlich dem Druck des Marktes ausgesetzt. Als im späten 19. Jahrhundert billige russische, kanadische und US-amerikanische Weizenimporte zu einem Verfall des Getreidepreises führten und das Deutsche Reich Schutzzölle für Viehexporte einfuhrte, verfielen die Preise. Die meisten Bauern konnten ihre Zinsen nicht bedienen, es kam zum so genannten „Güterschlachten“ (Bruckmüller/Werner 1998: 10ff; Pernthaler 1988: 10ff). Dies betraf zunehmend auch den Großgrundbesitz, der sich in seiner politischen Stellung bedroht sah. Um Zwangsverkäufe zu verhindern, gründeten die Landtage nach dem Scheitern der auf privatwirtschaftlicher Initiative

basierenden Hypothekenbanken die Landeshypothekenbanken als öffentliche Anstalten. Die Neuerung dabei war, dass der Grund als Sicherheit diente und die Kreditzinsen festgesetzt waren. Dadurch konnten Gläubiger den Verkauf nicht mehr erzwingen. Der absolutistische Zentralstaat beäugte diese Gründungen jedoch mit Unwillen, hatte sich doch „ein unliebsamer politischer Effekt gezeigt: Die Landes-Hypothekenanstalten waren ein wichtiger Kristallisationspunkt der ständischen Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, nämlich der Forderung nach Autonomie einerseits und Mitwirkung an Regierungs- und Verwaltungsgeschäften andererseits“ (Pernthaler 1988: 20). Die Hypothekenbanken dienten also auch einem politischen Zweck und halfen so der Bauernschaft, sich langfristig auf Landesebene als die dominierende politische Kraft zu etablieren. Die Gründungen in den Kronländern der Monarchie nahmen dergestalt den Föderalismus der Österreichischen Republik voraus. Im Laufe der Zeit verwandelten sich die Hypobanken in Universalbanken, blieben jedoch bis heute meist unter Einfluss der Länder und daher auch in ihrer Geschäftstätigkeit regional begrenzt. Eine Ausnahme stellt die fast komplett privatisierte Kärntner Hypo-Alpe-Adria dar, die zu einer Großbank aufstieg.

7.1.4 Genossenschaftliche Organisationen

Die Vorläufer der Kreditgenossenschaften wurden um 1850 als „gewerbliche Aushilfskassen“ gegründet. 1866 gab es bereits 261 derartige Vereine. Diese Vereine ermöglichten es anfänglich Handwerkern und kleinen Gewerbetreibenden Betriebskapital aufzunehmen. Damit schlossen die Kreditgenossenschaften eine Lücke, war dieser Schicht doch der Zugang zum Finanzmarkt bis dahin verwehrt.

7.1.4.1 Schultze-Delitzsch und Raiffeisen

Von Anfang an war die Genossenschaftsbewegung in zwei Strömungen gespalten, benannt nach ihren konzeptionellen Vätern: Hermann Schulze-Delitzsch, nach dessen Modell 1872 der „Allgemeine Verband“ gegründet wurde, und Friedrich Wilhelm Raiffeisen. Diese Strömungen unterhielten insbesondere in der Anfangszeit ein ambivalentes Verhältnis zwischen Solidarität und Kooperation aufgrund ähnlicher Anliegen und ideologischer Nähe einerseits, und Konkurrenz andererseits.

Die genossenschaftlichen Bewegungen im 19. Jahrhundert wiesen als Gemeinsamkeit die Betonung der Selbstbestimmung des jeweiligen Herkunftsmilieus auf. Im Gegensatz zu den Sparkassen, deren pädagogisches Moment respektive ihrer Konzeption als „Sozialeinrichtung“ sich bereits in den Anfangszeiten stets aus einem gewissen Paternalismus des Bürgertums und der Stadtverwaltungen ableitete, bauten die Genossenschaftsbewegungen auf Selbstbestimmung und Selbstverwaltung. Während sich die historisch älteren Schultze-Delitzsch-Kassen bzw. Volksbanken hauptsächlich in kleinbürgerlichen Milieus (Handwerker, Beamte, kleine Gewerbetreibende, aber auch Arbeiter) bildeten, konzentrierten sich die Raiffeisenkassen auf das agrarische Milieu. Zwar gab es gegen Ende des 19. Jahrhunderts einige agrarische Vorschusskassen, die nach den Grundsätzen von Schultze-Delitzsch operierten; mit der Förderung von Raiffeisenkassen durch die Landtage ab 1885 wurden letztere in diesem Bereich jedoch vorherrschend (Werner 2001).

Ein zentrales Merkmal des Genossenschaftsprinzips nach Schultze-Delitzsch war das Festhalten an einem liberal verstandenen Begriff von Freiheit, Selbstständigkeit und Unabhängigkeit (Borns/Hofinger 2000: 22ff), was sich in strikten Unabhängigkeitsbestrebungen und Distanzierungen von anderen politischen Bewegungen äußerte. So wurde etwa der Begriff „Genossenschaft“ geprägt, um sich von den „Assoziationen“ der Arbeiterbewegung nach den Ideen Ferdinand Lassalles zu distanzieren, da mit jeglichem Staatseinfluss die persönliche Freiheit als gefährdet angesehen wurde (Borns/Hofinger 2000: 27ff).

Im Unterschied dazu wurden die Raiffeisenkassen früh politisch gefördert. Von der Durchsetzung der kapitalistischen Wirtschaftsordnung war der Bauernstand besonders betroffen und von Armut bedroht. Daher wuchs der Widerstand der Bauernschaft gegen die liberale Wirtschaftspolitik. Zur „Abwendung des Niedergangs der Bevölkerung“ wurde daher 1885 vom Niederösterreichischen Landtag der Beschluss gefasst, die Gründung von Raiffeisen-Genossenschaften zu unterstützen. Die Genossenschaftsgründungen waren dabei Teil der Bestrebungen der Bauernschaft „zur Verteidigung ihrer gesellschaftlichen Position gegen Liberalismus und Kapitalismus“ (Bruckmüller/Werner 1998: 17). Gingen die ersten Gründungen noch von wohlhabenden Großgrundbesitzern aus, wurde die Idee bald von Lehrern und

Geistlichen auch unter der Mehrheit der kleineren Bauern weiter verbreitet. Die Genossenschaften expandierten aufgrund der politischen Förderung recht schnell. So existierten nur zehn Jahre später allein auf dem heutigen österreichischen Staatsgebiet bereits 600 Raiffeisenkassen (vgl. Zeitlberger 2007: 90; Bruckmüller/Werner 1998: 48ff).

7.1.4.2 Die Arbeiterbank

Neben den erwähnten bäuerlichen und kleinbürgerlichen Strömungen bildete sich auch in der Arbeiterbewegung ein Genossenschaftswesen heraus. Nach der 1888 gegründeten Sozialdemokratischen Arbeiterpartei (SDAP) und der 1893 gegründeten Gewerkschaftskommission stellte der 1901 gegründete „Verband der Arbeiter-Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften“ die dritte Säule der Arbeiterbewegung dar. Um die Vermögen von Partei, Gewerkschaft und Genossenschaften zu verwalten und nicht bei „kapitalistischen Großbanken“ anlegen zu müssen, wurde 1912 der Kreditverband der Österreichischen Arbeitervereinigungen gegründet. Dieser wurde 1922 in die Arbeiterbank AG umgewandelt und 1963 in Bank für Arbeit und Wirtschaft (BAWAG) umbenannt. Als Vorbilder dienten dezidiert Schultze-Delitzsch- und Raiffeisenkassen. Wie diese verstand sich die Arbeiterbank ebenso als mit dem pädagogischen Auftrag ausgestattet, den Arbeitern ökonomisches Handeln beizubringen (vgl. Swietly/Okressek 2007: 85ff; Frasl 2007). Als Eigentümer fungierten die sozialistischen Gewerkschaften sowie der sozialistische Genossenschaftsverband. Die Bank sollte nicht primär ein Instrument ihrer Aktionäre zur Gewinnerzielung sein, sondern der Arbeiterklasse als ganzer nutzen. Die Bank verstand sich selbst als nicht-kapitalistisch, als Treuhänderin der Arbeiterklasse auf ihrem Weg zur ökonomischen Emanzipation.

7.2 Zwischenkriegszeit und Nationalsozialismus

War der Übergang von der Monarchie zur ersten Republik zwar von einem Wegbrechen der Märkte in den ehemaligen Kronländern gekennzeichnet, so blieb das Milieu der Banker in Wien jedoch zunächst intakt. Allerdings änderte sich die politische

Konstellation: Das freie Wahlrecht stärkte die Sozialdemokraten und Christlichsozialen und schwächte die liberalen Kräfte.

Wirtschaftlich waren die ersten Jahre der ersten Republik von einer Hyperinflation geprägt, die von vielen Banken durch Spekulation ausgenutzt wurde. Neben den alten Großbanken, die für die neuen wirtschaftlichen Verhältnisse ohnehin schon überdimensioniert waren, wurden unzählige Spekulationsbanken gegründet, die zwischen den alten Netzwerken der „Freunderlwirtschaft“ und den neuen Machthabern ein Netz politischer Korruption spannten (vgl. Matis 2005; Ausch 1968).

Die politischen Machtverhältnisse der Zwischenkriegszeit spiegeln sich ebenfalls im Bankbereich wieder. So unterstützten die Großbanken großteils die Heimwehren, welche sich als „außerparlamentarischer bewaffneter Arm der besitzenden Klassen“ (Tálos/Manoschek 2005) verstanden, während sich die Arbeiterbank von den Geschäftspraktiken der übrigen Banken zu distanzieren versuchte (Swietly/Okresek 2007: 100f).

Dennoch bildeten die Banken über soziale Grenzen hinweg ein Netzwerk und kooperierten bis zu einem gewissen Maß in Zinskartellen und regionalen Absprachen. An der Boden-Credit-Anstalt lassen sich diese Verwebungen exemplarisch nachzeichnen. Wie die Creditanstalt unter der Leitung des Hauses Rothschild war die Boden-Credit-Anstalt eine der Großbanken der Monarchie. 1910 wurde auf Geheiß des Kaisers und gegen den Willen des Bankdirektors Anselm von Rothschild Rudolf Sieghart zum Gouverneur ernannt, und blieb dies bis zum Zusammenbruch 1929. Durch eine zu expansive Geschäftspolitik bzw. mangelnde Anpassung an die Verkleinerung Österreichs nach dem 1. Weltkrieg erlitt die Bank beträchtliche Verluste. Sieghart hatte zudem ein Naheverhältnis zur antidemokratischen Heimwehr. Als mehrere kleine Banken, welche die Heimwehr durch Spekulationsgeschäfte finanziert hatten, vor der Insolvenz standen, ließ er diese zugunsten der Christlichsozialen durch „seine“ Bodencredit übernehmen. Die Bodencredit verlor in der Folge bei ihren in- und ausländischen Gläubigern massiv an Vertrauen. 1929 brach die Bank schließlich zusammen und wurde von der Creditanstalt übernommen, die wiederum 1931 vom Staat gerettet werden musste. Dieses Geschehen war auch für die Genossenschaften nicht unproblematisch, da die Bodencredit aufgrund politischer Interessen die

Mehrheitsaktionärin bei der genossenschaftlichen Zentralbank war (Schediwy 2001: 213ff; Ausch 1968: 318ff).

Durch die Krise der CA gerieten auch die übrigen Wiener Banken und die österreichische Währung in Bedrängnis. Als Lösung entschied sich die Politik schließlich dazu, das Bankwesen in einer einzigen Bank zu konzentrieren. Die Banken verloren dabei den Großteil ihres Auslandsgeschäftes, im Gegenzug zog sich auch das ausländische Kapital weitgehend aus Österreich zurück. Mit dem Prozess der „Austrifizierung“ hatte die Wiener Hochfinanz endgültig ihre Rolle in Mitteleuropa eingebüßt (Stiefel 2005). Nach Fusionen und Verstaatlichungen waren 1937 nur mehr drei große Aktienbanken in Wien übrig: die CA, die Länderbank, die in französischem Besitz war, und die zur Dresdner Bank gehörende Mercurbank (Zeitlberger 2007: 107). Die Sparkassen und die Genossenschaftskassen hingegen überstanden aufgrund ihrer programmatischen Ausrichtung die Weltwirtschaftskrise relativ unbeschadet (Socher 2007: 147; Schediwy 2001: 213ff).

In der Folge des Bürgerkrieges 1934 und der Ausrufung des austrofaschistischen Ständestaates wurde die Arbeiterbewegung verboten und politisch verfolgt. Die Arbeiterbank wurde liquidiert, die Konten der SDAP und namhafter Funktionäre gesperrt (Tálos/Manoschek 2005). Mit dem Anschluss an Nazi-Deutschland wurde schließlich endgültig der Großteil der Verbindungen zum ursprünglichen Gründungsmilieu der Großbanken gekappt. Die jüdisch dominierte Wirtschaftselite wurde durch die Arisierungen eliminiert, 88 Prozent aller Vorstandspositionen österreichischer Banken wurden ausgetauscht⁶, jüdische Bankiers zur Emigration gezwungen oder ins KZ deportiert (Eigner 2001).

Dennoch gab es auch einzelne personelle Kontinuitäten – nicht zuletzt, da die österreichischen Banken einige Erfahrung in Südosteuropa besaßen, welche auch die Nazis nutzen wollten. So etwa Josef Joham, der 1938 zwar als Vorstandsvorsitzender der CA abgesetzt wurde, jedoch im Bankvorstand verblieb. Im Laufe der 1940er-Jahre übernahm die Deutsche Bank die Mehrheit an der CA, welche die Expansion Nazi-

⁶ Ohne die bereits vor 1938 in deutschem Eigentum befindliche Mercurbank.

Deutschlands dazu nutzte, ihre Vormachtstellung in den ehemaligen Ländern des Habsburgerreiches zurückzuerlangen (Feldman 2005). Nach 1945 blieb Joham Direktor der CA und wurde erster Präsident des österreichischen Bankenverbandes (Eigner 1999).

Sparkassen- und Genossenschaftsverbände wurden zu Filialen ihrer jeweiligen Reichsdeutschen Pendants, behielten unter den Zusatz „Ostmark“ jedoch meist eigenen Status.

7.3 Konturen des Feldes der Banken

In der Folge soll nun Versucht werden, sich der Dynamik dieses bisher in seiner historischen Formierung beschriebenen Feldes über die im ersten Teil dieser Arbeit entwickelten Kategorien der Ein- und Entbettung zu nähern.

Die Herausforderung dabei besteht wie erwähnt darin, die verschiedenen Strukturelemente nicht statisch und isoliert, sondern in ihrem Zusammenhang und wechselseitigen Beeinflussung zu betrachten.

Dabei möchte ich mich dem Vorschlag von Beckert (2010) entsprechend auf die drei Dimensionen der institutionellen Struktur, der Struktur sozialer Netzwerke, sowie der kognitiven Rahmung, interpretiert als „kulturelle“ Ladung des Feldes konzentrieren. Insbesondere die letztere steht in engem Zusammenhang mit der Positionierung des Feldes zur politischen Sphäre.

In diesem Sinne lässt sich, wie etwa von Altvater/Mahnkopf vorgeschlagen, das Arrangement des Nachkriegs-Korporatismus als ein primäres Einbettungsarrangement des Feldes der Banken bestimmen, und von diesem ausgehend die weitere historische Entwicklung nachvollziehen.

Betrachten wir zunächst zusammenfassend die Struktur des Bankenfeldes zu Beginn der zweiten Republik:

An der „Spitze“ finden sich die Wiener Großbanken Creditanstalt und Länderbank, die in einem Netz aus Politik und Industrie operieren und deren quasi-politische Aufgabe

sich weniger am Erzielen von Profiten als an der Verwaltung und Organisation anderer wirtschaftlicher Betriebe orientiert. Als Institutionen waren sie Teil der Durchsetzung des Kapitalismus gegen eine aristokratische Gesellschaft, der jedoch die Proponenten persönlich durchaus verbunden waren, garantierte doch z.B. ein Adelstitel sozialen Status, ohne sich dem Urteil des Marktes aussetzen zu müssen. In diesem Zwiespalt zwischen präkapitalistischer Herrschaftskultur und liberaler Wirtschaftsauffassung entwickelte sich eine „verwaltende“ Geschäftspraxis, die sich ihrem Selbstverständnis nach als quasi-staatliche Verwaltung verstand: „Banking was seen as above all a public utility and not as mere business“ (Streissler 1982: 78).

Durch die Schrecken des Nationalsozialismus wurde jedoch die ursprünglich tragende Schicht dieser Banken vernichtet oder vertrieben. Diese soziale Gruppe des Großbürgertums wurde nach 1945 gewissermaßen durch den Staat substituiert, der über die beiden Institute die Verstaatlichte Industrie verwaltete. Damit kam Creditanstalt und Länderbank eine hohe ordnungspolitische Bedeutung zu (vgl. Eigner 2001; Cowen/Shenton 1996: 393ff).

Auf der Ebene der Bundesländer findet sich mit den Landeshypothekenbanken ein Typus, der als politisches Instrument des lokalen Staates sowohl aus ökonomisch-funktionalen Motiven (Deckung des Kreditbedarfs nach der Bodenreform) heraus als auch mit dem konkreten Ziel des Status- und Existenzerhalts des hier dominierenden Bauernstandes gegründet wurde. Durch die politische Ausgestaltung des österreichischen Föderalismus kam den Hypobanken als Banken im Eigentum der Bundesländer auf regionaler und lokaler Ebene eine wirtschaftliche Steuerungsfunktion zu (vgl. Pernthaler 1988: 84ff).

In der Mitte des Spektrums sind einerseits Sparkassen, andererseits Schultze-Delitzsch und Raiffeisen-Genossenschaften platziert. Sie alle einte ursprünglich der soziale Anspruch, Armut durch Spareinlagen und Zugang zu Krediten zu verhindern, sowie das pädagogische Ethos, Arbeiter, Handwerker und Bauern zu freien, kapitalistischen Subjekten zu erziehen. Unterschiede finden sich in der Herangehensweise: Während die Sparkassen paternalistische Projekte der Oberschicht im Sinne gemeinnütziger „Sozialprojekte“ waren, entstanden die Genossenschaften als Projekte zur „Selbsthilfe,

Selbstverwaltung und Selbstverantwortung“ gewissermaßen „von unten“. Als solche stellen die Schultze-Delitzsch-Genossenschaften eine bürgerlich-liberale Bewegung dar, die der Handwerkerschaft und dem Beamtentum entsprang. Auch hier geht der Anspruch über ökonomische Dienstleistungen hinausgeht:

„Durch die genossenschaftliche Selbstverwaltung wird ein wesentlicher Beitrag einerseits zur Verwirklichung der Demokratie in der Wirtschaft geleistet und andererseits eine allgemeine Erziehungsfunktion für die gesellschaftliche Demokratie ausgeübt. Die Freiheit des einzelnen ist und muss auch in der Zukunft mit der Verantwortung hierfür verbunden sein“ (Borns/Hofinger 2000: 32).

Während die Schultze-Delitzsch-Genossenschaften stets auf ihre Eigenständigkeit und parteipolitisch neutrale Ausrichtung bedacht waren, gingen die Raiffeisengenossenschaften Bündnisse mit der Politik ein. Diese waren antiliberal ausgerichtet und auf den Erhalt der gesellschaftlichen Position der Bauernschaft bedacht (Bruckmüller/Werner 1998: 17).

Gleichsam am unteren Ende der Hierarchie findet sich die Arbeiterbank, die sich später in BAWAG umbenennt. Diese ist explizit als ökonomische Institution des Klassenkampfes gegründet worden, und daher eindeutig als politische Institution verstehbar. Dabei erschöpft sich das politische Verständnis dieser Institution keineswegs im Verwendungszweck der erwirtschafteten Gewinne, sondern findet sich bei der Beschreibung der wirtschaftlichen Praxis selbst. So wird etwa die Kreditvergabe durch die Bank folgendermaßen beschrieben:

„Ältere, schon behauste Arbeiter [...] kommen in die Lage, Rücklagen zu machen, die als Aussteuer der Kinder, als Alterszuschuss wieder verbraucht werden. Junge Arbeiter, die einen Hausstand begründen, übernehmen durch das Mittel des Kreditinstituts diese Rücklagen, um sich Heimstätten zu bauen, und verzinsen sie bescheiden. Was der junge Arbeiter an Zins wegzahlt, gewinnt er selbst als alter Arbeiter an Einlagenzins zurück. Die Kapitalfunktion ist da, aber sie hebt sich praktisch selbst auf. Besonders interessant und ökonomisch bedeutsam daran aber ist, dass die freiwerdenden Geldmengen keinen langfristigen Kreislauf beschreiben, sondern auf dem kürzesten Weg durch die Hand des ehrenamtlichen Verwalters von einer Hand in die andere übergehen. Dieser kurze und nicht kapitalistische Kreislauf des Geldes bewirkt oder ermöglicht nämlich die geringe Spannung im Zinsfuß“ (Korp 1946 zit. nach Swietly/Okressek 2007: 93).

An diesem Beispiel zeigt sich anschaulich die kulturelle Einbettung einer Bank als Institution in ihr Gründungsmilieu. Ökonomische Instrumente (Kredite, Veranlagungen, Verzinsung) werden nicht nur als beliebige und neutrale Mittel zur Erzielung von Profit angesehen (der dann für beliebige Ziele verwendet werden könnte), sondern im Kontext spezifischer gesellschaftlicher Interessen angewandt. Das Ökonomische ist hier also nicht erst durch sein Endprodukt (Profit in der Form von Geld), sondern durch den gesamten Prozess hindurch mit der konkreten sozialen Lage derjenigen verknüpft, die in diesen ökonomischen Prozess eingebunden sind. Die Bank ist hier eine Institution, die die ökonomische Reproduktion eines Sozialmilieus ermöglicht, und dadurch gleichsam eine spezifische Art ökonomischer Rationalität hervorbringt. Hier in diesem Beispiel sticht etwa die Orientierung an der Substanz des Zieles ökonomischen Handelns – dem Hausbau – statt abstrakter Kategorien ökonomischen Gewinns hervor.

7.4 Kulturelle Einbettung im Korporatismus

Meine These, wie ich sie bis hier lediglich implizit vertreten habe, ist nun, dass sich die österreichischen Banken als „Klassenorganisationen“ d.h. als Institutionen verstehen lassen, die kulturell und normativ von ihren jeweiligen Gründungszusammenhängen

geprägt sind, oder zumindest waren, und dadurch als politische Organisationen lesbar sind.

Mit dieser normativen und kulturellen Bindung geht die Entwicklung der österreichischen Variante des Korporatismus, verstanden als „ausgehandelter Kapitalismus“ (Bornschiefer 2005: 333ff) einher. Im Sinne des im theoretischen Teil dieser Arbeit entwickelten Einbettungsbegriffes möchte ich im Weiteren zeigen, wie aus dieser Form der Einbettung eine Handlungsrationale entspringt, aus der sich im Zusammenspiel mit der institutionellen Ausgestaltung und den sozialen Netzwerken des Feldes seine Entwicklungsdynamik erklären lässt.

7.4.1 Aushandlung und/statt Wettbewerb

Unter Korporatismus wird ein System der politischen Willensbildung und –vermittlung verstanden, welches primär auf Verhandlungen zwischen Interessensverbänden besteht. Die österreichische Variante dieses Arrangements wird als Sozialpartnerschaft bezeichnet, und zeichnet sich durch die Einbindung der Arbeitgeber-, Arbeitnehmer- und Landwirtschaftsverbände in so gut wie jede parlamentarische Materie aus (Michalowitz/Tálos 2007: 370).

Analog dazu verhält es sich in wirtschaftlichen Belangen. So geht mit dem politischen Arrangement des Korporatismus in der Regel eine Form des „ausgehandelten Kapitalismus“ einher. Analog zur politischen Sphäre, wo Konflikte nicht durch Konkurrenzkampf, sondern durch konsens-orientierte Aushandlung gelöst werden, war man auch in wirtschaftlichen Fragen, wie etwa der Preis- und Lohnbildung eher an Verhandlungslösungen denn am freien Spiel der (Markt-)Kräfte interessiert. So wurden zu Beginn der 2. Republik mittels mehrerer Preis-Lohn-Abkommen für die wichtigsten Güter des täglichen Lebens Preise, und für die unselbstständig Beschäftigten Löhne von den Sozialpartnern verhandelt und anschließend von der Regierung per Verordnung bestätigt. Mit dem Ende dieser rechtlich verbindlichen Praxis 1951 entstand die Paritätische Kommission, die den Großteil dieser Regelungsaufgaben übernahm, jedoch nicht legislativ abgesichert war. Vielmehr basierte die Verbindlichkeit auf der freiwilligen, jedoch nicht uneigennützigen Übereinkunft der Sozialpartner, die dadurch zu einer „Schattenregierung“ aufstiegen (von Weizsäcker 2004:57ff).

Nach demselben Prinzip wurde auch der Wettbewerb zwischen den Banken durch verschiedene Abkommen über Zinsen und Kredite stark abgeschwächt. Diese Abkommen hatten ihre Vorläufer bereits im deutschen KWG von 1934, welches die Republik Österreich 1945 beibehalten hatte. Dieses reglementierte den Wettbewerb zwischen den Banken, unterband den Zinswettbewerb und machte Filialgründungen genehmigungspflichtig. Das Wachstum der Banken war so an das wirtschaftliche Wohlergehen ihrer traditionellen Kundenschichten, d.h. ihren „Herkunftsmilieus“ gebunden, worin sich auch die enge Bindung an diese ausdrückt.

Während anfänglich die Großbanken das Kreditgeschäft dominierten, erlangten mit zunehmender Sparkraft der Mittelschichten die Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken immer größere Marktanteile, da sich aufgrund der steigenden Sparquoten ihre Kapitalausstattung sukzessive verbesserte (von Weizsäcker 2004:62; Socher 2007a; Todev/Brazda 2001: 311ff). Durch das große Volumen an Einlagen erlangten die Spitzeninstitute dieser Sektoren eine dominante Stellung am Geldmarkt. Um nicht bei Zwischenbankgeschäften von diesen abhängig zu sein, drangen auch die Großbanken ab den 1960er-Jahren immer stärker in das Privatkundengeschäft und den Wettbewerb um Einlagen vor. Umgekehrt stiegen die Spar- und Genossenschaftskassen in das Kommerzkundengeschäft ein. Durch die politische Reglementierung von Filialgründungen hatten die Sektoren der Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken einen gewissen Wettbewerbsvorteil, waren sie doch sozial und regional verankert und konnten so einerseits ihren Spitzeninstituten kontinuierlich Primärmittel (Spareinlagen) zuführen.

1979 wurden schließlich Filialgründungen freigegeben. Die Zinssätze jedoch erst später, wodurch ein Wettbewerb um das dichteste Filialnetz entbrannte, dem die bis heute überaus hohe Filialdichte („over-banking“) entspringt (Socher 2007b; Ulrich 2007: 157f).

7.4.2 Politische Netzwerke und normative Prägung

Mit dem Modus der politisch bestimmten Aushandlung wirtschaftlicher Verhältnisse geht eine politische Aufladung des Feldes einher. Diese ergibt sich einerseits „natürlich“

durch die Herkunft der Banken aus verschiedenen Milieus: So waren BAWAG (insbesondere über ihren Eigentümer ÖGB) und Raiffeisen etwa schon immer parteipolitisch klar zugeordnet. Auch die Landeshypothekenbanken standen, da im Eigentum der Bundesländer, stets unter direktem politischem Einfluss. Verschärft wurde die Politisierung des Feldes durch die staatliche Übernahme der ehemals großbürgerlichen Institute CA und Länderbank, deren Kontrolle sich SPÖ und ÖVP nach dem Proporzsystem aufteilten. Der Sektor der Sparkassen war wie erwähnt gespalten zwischen den Bürgerlichen Vereins- und den sozialdemokratisch dominierten Gemeindesparkassen. Lediglich die Volksbanken waren nach Eigendefinition stets parteipolitisch Unabhängig, sahen sich selbst darob allerdings auch stets im Wettbewerb benachteiligt (siehe Brazda/Schediwy/Todev 1997:7).

Neben der zuvor geschilderten Präferenz zur Aushandlung statt zur Marktkonkurrenz geht damit jedoch eine zweite Eigenschaft einher, die nicht den Erwartungen an „kapitalistische“ Firmen entspricht: So finden sich bei allen erwähnten Sektoren mit Ausnahme der Aktienbanken eine normative Prägung, die Gewinne nicht per se erstrebenswert erscheinen lässt: So sind die Genossenschaftsbanken auf das „Wohl ihrer Mitglieder“ (und dadurch auf starke Zurückhaltung etwa bei der Zinsgestaltung) ausgerichtet, selbiges trifft auf die Arbeiterbank/BAWAG zu. Sowohl Sparkassen wie Hypothekenbanken sollten, so ihr Gründungsauftrag, dem „Gemeinwohl“ dienen (Pernthaler 1988: 80ff; Ikrath 2009: 134).

Und schließlich verfolgte der Staat mit den beiden Großbanken stets politische Ziele, die sich oftmals nicht in Unternehmensgewinnen niederschlugen.

Vielmehr führte die politische Prägung zu einem Wettbewerb um Einflussphären. Dieser wurde über die Größe eines Instituts, die sich v.a. an der Bilanzsumme ermesst, und nicht so sehr über den Ertrag geführt. Daraus entspringt ein weiteres Merkmal des österreichischen Bankenwesens, welches in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur oftmals problematisiert wurde: „Mangelndes Ertragsdenken“ (Handler/Schebeck 1990: 92) bzw. „Bilanzsummenfetischismus“ (Mooslechner 2005).

7.4.3 Institutionelle Gestaltung zwischen ökonomischer und politischer Rationalität

Betrachtet man die dritte der für das Feld relevanten Strukturen, die Institutionelle Ebene, so zeigt sich, wie sehr deren Ausgestaltung von der Dynamik aus politischen Netzwerken und normativen Ladungen, und nicht von ökonomischer Rationalität geprägt ist.

Insbesondere am Sparkassensektor kann diese Überlagerung des ökonomischen Wettbewerbs durch das Politische illustriert werden. Wie bereits beschrieben, waren Sparkassen politisch sowohl bürgerlichen wie sozialdemokratischen Einflüssen ausgesetzt. So kam es zu einem Wettkampf um die sektorinterne Vorherrschaft durch Übernahmen kleinerer Sparkassen zwischen der – aufgrund des „bürgerlichen“ Gründungsmilieus politisch der ÖVP zuzurechnenden – Ersten Bank und der Zentralsparkasse der Gemeinde Wien. Dabei überflügelten die beiden Konkurrenten das eigentliche Spitzeninstitut des Sektors, die GiroZentrale, welche – nach Bildung der BankAustria – schließlich mit der Ersten fusionierte (Socher 2007a; Grubelnik 1998: 102ff). Mooslechner (2005) beschreibt diese Phase des Wettbewerbs um Marktanteile als „Bilanzsummenfetischismus“, der in der Folge zu mangelnder Renditeorientierung führte, die wiederum im Zuge der Wirtschaftskrise 1974/75 und dem darauf folgenden internationalen Trend zur Liberalisierung krisenhaft zum Ausdruck kam.

Die politische Prägung des Wettbewerbs ist bis zu den Privatisierungen von CA und Länderbank in den 1990er-Jahren zu finden. Während der Zusammenschluss von Z und Länderbank 1991 zur Bank Austria eine klar dem sozialdemokratischen Milieu zuzurechnende Bank schuf, war das Durchbrechen der politischen Lager durch die CA-Privatisierung 1997 politisch überaus konfliktträchtig. Nach einem langen Privatisierungsprozess setzte sich dabei die „rote“ Bank Austria vor allem mit dem Argument gegen ein internationales Konsortium durch, die Bank in inländischem Eigentum zu halten. Die Übernahme wurde „hier als großer Sieg, dort als schwere Niederlage empfunden“ (Drennig 2007: 27). Bereits im Vorfeld war jedoch ein Angebot der Raiffeisen-Zentralbank ausgeschlagen worden, nicht zuletzt aufgrund von Konflikten innerhalb der ÖVP und dem Wirtschaftsbund, somit dem traditionellen

bürgerlichen Milieu der CA, welches die Bank nicht in den Händen Raiffeisens und damit des Bauernbundes sehen wollte (Grubelnik 1998: 193ff).

7.5 Zwischenresümee

Bis hierher habe ich versucht zu zeigen, dass sich die österreichischen Banken als Institutionen mit einer politischen Programmatik verstehen lassen, wodurch ein ökonomisches Feld geformt wurde, in dem politische und ökonomische Konkurrenz stark ineinander fallen. Leitend für wirtschaftliches Handeln erscheinen dabei vor allem auch politische Motive. Dabei ist die politisch-kulturelle Einbettung insofern als strukturierend zu verstehen, dass sie nicht „extern“ auf eine nutzenmaximierende ökonomische Rationalität einwirkt, sondern selbst eine Rationalität hervorbringt, die sich an anderen Kategorien als Gewinnmaximierung oder Effizienz orientiert, etwa in dem sie das Muster der Aushandlung jenem der Konkurrenz vorzieht oder ökonomische Ineffizienzen, wie sie mit einem derart dichten Filialnetz besonders bei den Genossenschaften einhergehen, nicht nur toleriert werden sondern für die politischen Zwecke konstituierend sind.

Im weiteren Verlauf dieser Arbeit soll nun auf jene Transformation des Feldes eingegangen werden, die sich mit dem Terminus der Entbettung charakterisieren lässt. Im Sinne des im theoretischen Teil dieser Arbeit herausgearbeiteten Begriffes soll darunter ein kultureller Wandel verstanden werden, der einerseits die Ökonomie aus lokalen Zusammenhängen heraushebt, und damit andererseits selbst als ökonomisierende Kraft auf die Kultur des Feldes zurückwirkt.

7.6 Die Hebelwirkung der Ökonomie

Bei der Beschreibung des Entbettungsprozesses möchte ich mit der Entwicklung der Spitzeninstitute der Genossenschaftssektoren beginnen, da dies jener Aspekt ist, der direkt im Feld selbst seinen Ausgang findet, und den Konflikt zwischen politisch-

kultureller und ökonomischer Handlungslogik meines Erachtens nach am klarsten illustriert.

Eine zentrale Frage, die die Genossenschaftsvereine und die Sparkassen mit ihrer zunehmenden Etablierung beschäftigt hatte, war die Errichtung von Zentralbanken. Da diese Institutionen nicht primär auf Gewinn, sondern auf die Bedürfnisse regionaler Mitgliedergruppen orientiert waren, und daher wirtschaftlich unterschiedlich stark bzw. teilweise nicht lebensfähig, wurde bereits im 19. Jahrhundert über die Schaffung eigener Liquiditätsausgleichskassen diskutiert, die überschüssige Mittel gut funktionierender Kassen aufnehmen und bei Bedarf an „notleidende“ Institute verteilen sollten. Im Raiffeisenbereich entstanden derartige Kassen auch aufgrund der Förderung durch die bäuerlich dominierten Landtage ab 1894 auf der Ebene der Bundesländer. Damit war die Voraussetzung für den dreistufigen und föderalen Aufbau dieses Sektors geschaffen, während Volksbanken und Sparkassen auf diese Ebene verzichteten (Zeitlberger 2007: 88ff; Rothensteiner 2007: 117ff).

Neben Liquiditätsausgleich sollte eine Zentralkasse den einzelnen Kassen Zugang zum Kapitalmarkt ermöglichen. Aus genossenschaftlicher Sicht war eine derartige Bank jedoch insofern als problematisch anzusehen, als sie nicht dem Prinzip der Selbsterhaltung entsprechen konnte, war sie doch auf die Genossenschaften der Primärebene bzw. den Kapitalmarkt angewiesen. Zudem wurde die Diskussion stark von den Erfahrungen des Deutschen Genossenschaftswesens geprägt. Dort wurde über die Zentralkassa mittels finanzieller Förderungen staatlicher Einfluss ausgeübt, den die Schultze-Delitzsch-Vereine ablehnten (Brazda/Todev 2001: 127ff). Raiffeisen nahm diesbezüglich eine andere Position ein, wodurch sich sein Konzept stärker verbreitete. Dass eine Zentralkasse auf einer anderen Ebene operiert, hatte schließlich auch Auswirkungen auf das Geschäftsgebaren. Die meisten Zentralbanken wurden als Aktiengesellschaften konstituiert, an denen die jeweiligen lokal verankerten Genossenschaften der Primärebene Anteile hielten. Die ersten Zentralinstitute wurden noch im 19. Jahrhundert gegründet, verloren jedoch relativ rasch an Vertrauen unter den Primärgenossenschaften, weil sie sich unkontrolliert an Spekulationsgeschäften beteiligten und so auch wirtschaftlich in Schwierigkeiten gerieten.

Mit Beginn des 20. Jahrhunderts wurde in den Genossenschaftsverbänden wie im Sparkassenverband erneut die Gründung von Spitzeninstituten überlegt. Von Seiten des Staates wurde nach deutschem Vorbild ein einheitliches Institut für alle drei Verbände geplant. Dies scheiterte jedoch nicht nur am beschriebenen Widerstand des Allgemeinen Verbandes (Schultze-Delitzsch), sondern auch an der Nationalitätenfrage in der Donaumonarchie. Die Gründung eines gemeinsamen Institutes kam dadurch erst nach dem ersten Weltkrieg zustande (Zeitlberger 2007: 94f; Brazda/Schediwy/Todev 1997: 51f).

Für die Sparkassen wurde bereits 1901 in Prag die „Centralbank der deutschen Sparkassen“ gegründet. 1916 übersiedelte sie nach Wien und übernahm die Zentralkassenfunktion für die Sparkassen und einige Genossenschaften, war jedoch wie die Zentralinstitute zuvor in Börsenspekulationen verwickelt, und verlor so das Vertrauen der Sparkassen und damit ihre Kapitalgeber. Schließlich geriet die Bank „in die Hände eines skrupellosen Spekulanten und Schiebers“ und brach 1926 nach einem politischen Korruptionsskandal zusammen (Ausch 1968: 205ff).

1922 gründeten die Schultze-Delitzsch-Kassen mit der „Österreichischen Zentralgenossenschaftskassa“ (heute: Österreichische Volksbank) ein eigenes Zentralinstitut. 1927 wurde die Girozentrale (später: Genossenschaftliche Zentralbank, heute RZB) als Zentralbank der Gewerblichen und Raiffeisen-Genossenschaften gegründet, letztere mit politischer Förderung und unter Beteiligung der Bodencredit und der Preussischen Genossenschaftsbank. Erst 1937 wurde mit der Girovereinigung der österreichischen Sparkassen wieder ein eigenes österreichisches Spitzeninstitut für den Sparkassensektor gegründet.

Wie erwähnt, sollten diese Institute Leistungen für die Primärebene des jeweiligen Sektors bereitstellen. Als eigenständige Institute entwickelten Sie jedoch eine alleinverantwortliche Geschäftspraxis und erschlossen Kundenkreise, die nicht zu den ursprünglichen Zielgruppen des jeweiligen Sektors gehörten. Dies entsprach anfänglich einer Arbeitsteilung zwischen Primär- und Zentralinstituten. Die Einführung von Spitzen- bzw. Zentralinstituten veränderte jedoch den Handlungsspielraum von Sparkassen und Genossenschaftsbanken, wie es sich besonders im Laufe der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts zeigen sollte (vgl. Fritz 1973: 812f; Taus 2007; Zeitlberger 2007: 90ff; Brazda/Todev 2001: 98ff).

Im Gegensatz zur primären Ebene der Sektoren waren die Spitzeninstitute nie „vor Ort“ verankert. Neben dem Liquiditätsausgleich stellten sie ursprünglich bei großen Finanzierungen, die die Primärinstitute nicht aus eigener Kraft bewältigen konnten, Lösungen zur Verfügung. Sie waren ursprünglich also als „Leistungserbringer“ konzipiert. Mit zunehmendem Wettbewerb wurden die Spitzeninstitute schließlich selbst als Anbieter aktiv und waren dabei aufgrund ihrer Flexibilität und Primärmittelstärke sehr erfolgreich. Damit kehrten sich allerdings die Austauschbeziehungen um: Es waren nun nicht mehr die Primärinstitute, die Leistungen von der Zentralanstalt bezogen, um sie in einen lokalen Wirtschaftskreislauf einzuspeisen; sondern die Zentralanstalt bezog Kapital (in der Form von Einlagen) von ihren Primärinstituten, um es einer ökonomischen Verwertung am Markt zuzuführen, d.h. losgelöst von jenen Beschränkungen, die den Primärinstituten aufgrund ihrer lokalen Verankerung unterlagen. Der ökonomische Prozess verlagerte sich also nicht allein abseits vom ursprünglichen Milieu, sondern auch von der lokalen auf die nationale bzw. globale Ebene. Dadurch näherte sich das Verhältnis zwischen Primärinstituten und Zentralanstalten einem „normalen“ Eigentümerverhältnis an: statt Sachleistungen zählt die abgeworfene Rendite. So lässt sich eine Änderung im Verhältnis zwischen der RZB und den einzelnen Genossenschaftskassen daran ablesen, dass die Bedeutung der Bereitstellung von Leistungen an die Verbundmitglieder in deren Bilanzen abnimmt, während die Bedeutung der Gewinnerträge der RZB für die Landesbanken (in deren Eigentum die RZB steht) seit den 1970er-Jahren sukzessive zunimmt (Zeitlberger 2007: 320ff).

Die Austauschbeziehungen werden somit auf den finanziellen Gewinn reduziert, die ökonomischen Beziehungen ihrer lokalen und kulturellen Einbettung enthoben. Damit verliert das zentrale Merkmal von Genossenschaft und Sparkasse an Bedeutung, dass die ökonomischen Austauschbeziehungen zugleich soziale Funktionen erfüllen. Der zentrale Punkt an dieser Art der Entbettung ist, dass sie sich - ganz wie in der Analyse Polanyis – aus der prinzipiellen Logik der Marktwirtschaft ableitet, die rein aus ihrer Eigendynamik andere Logiken verdrängt.

7.7 Privatisierung und Entbettung

Anders verhält es sich bei dem zweiten Prozess der Entbettung, der nicht aus der Logik des Feldes der Banken, sondern aus einem Wandel der politischen Kultur entspringt. Nach der Wirtschaftskrise im Zuge des Ölschocks der 1970er Jahre erfolgte eine schrittweise Neuorientierung Österreichs weg vom etablierten Modell des nach innen gerichteten Korporatismus in Richtung eines EU-Beitritts. Damit einher ging der politische Entschluss, den Finanzmarkt stärker durch Marktprozesse zu regeln. Der Umbau des auf Aushandlung und Kooperation ausgerichteten Sektors lässt sich aus dem politischen Prozess heraus, gewissermaßen als Durchsetzung der Marktideologie lesen. Damit einher ging der Entschluss staatliche Beteiligungen an Banken sukzessive zu privatisieren (vgl. Stockhammer 2010).

Ein gutes Beispiel, wie dabei die ursprüngliche Einbettung wirksam bleibt, ist die Privatisierung der Bank Austria. Diese hat, wie gezeigt, Wurzeln sowohl in den alten österreichischen Industriebanken CA und Länderbank, als auch im Sparkassensektor. Sie entstand durch Fusionen, die hauptsächlich von politischen Auseinandersetzungen geprägt waren (siehe Kapitel 7.4.3 dieser Arbeit). Wurde die Bank Austria 1998 noch als „Rote Krake“ bezeichnet, und ihre Übernahme der Creditanstalt von der ÖVP als „politische Kriegserklärung“ aufgefasst (Grubelnik 1998: 12), so war sie bereits im Jahr 2000 durch den Verkauf an die bayrische HVB (die im Jahr 2007 von der italienischen Unicredit übernommen wurde) aus dem Einflussbereich der Stadt Wien (und damit der SPÖ) gelöst.

Diese Privatisierungsgeschichte verdeutlicht die beschriebene institutionelle Entbettung des Bankenwesens. Nach der Lösung aus sozialen Kontexten führten Liberalisierung und Internationalisierung auch zu einer weitgehenden Lösung aus der politischen Einbettung. Dies geschah jedoch durchaus nicht abrupt. So war das Ausscheiden der Bank Austria aus dem Sparkassensektor Voraussetzung für eine Einigung des Sparkassensektors unter „bürgerlichen Vorzeichen“ (Lacina 2007: 467). Nur unter Wegfall der sozialdemokratischen Zentralsparkasse durch die Gründung der Bank Austria war es der Ersten möglich, die GiroCredit zu übernehmen und sich als Spitzeninstitut des Sektors zu etablieren. Die heutige Erste Group Bank AG kann so

gewissermaßen als zeitlich verspäteter „bürgerlicher“ Gegenentwurf“ zum einstmaligen „sozialdemokratischen“ Konzern Bank Austria betrachtet werden.

Ein Gegenbeispiel zur politisch erzwungenen Privatisierung ist die Geschichte der BAWAG. An dieser zeigt sich, wie die Ausrichtung am Markt, die ursprünglichen sozialen Ziele auszuschalten vermag.

Die BAWAG verfügte, ähnlich wie Genossenschaften und Sparkassen, im Wettbewerb um Primärgelder durch ihre Verankerung in der Arbeiterschicht über entscheidende Vorteile und schwenkte daher auf einen Wachstumskurs ein. Bereits ab den 1980er-Jahren engagierte sie sich in riskanten Auslandsgeschäften, den so genannten „Karibik-Geschäften“. Diese wurden im nachhinein damit legitimiert, dass der Eigentümer ÖGB die Bank aus politischen Motiven zu höheren Dividendenzahlungen veranlasst hätte, als aus kaufmännischer Sicht angemessen gewesen wären. Mit dem ursprünglichen Auftrag der Bank wären diese Geschäfte aber gewiss unvereinbar gewesen. Die Verluste aus diesen Geschäften führten schließlich zum Verkauf der BAWAG an ein Konsortium um den US-Hedgefonds Cerberus.

An den Beispielen der Bank Austria und der BAWAG habe ich versucht, zwei weitere Facetten des Prozesses der Entbettung zu beleuchten: Einerseits die von außen wirksame politisch durchgesetzte Marktideologie, die zu Privatisierung, Eigentümerwechsel und einem Herauslösen aus der politischen Einbettung geführt hat, andererseits eine durch diese erzeugte ökonomische Problematik, die mit dem selben Ergebnis geendet hat. An beiden Eigentümerwechseln zeigt sich die Verkehrung der ursprünglichen Institutsidentitäten in ihr Gegenteil. Aus sozialistisch dominierten Unternehmungen wurden Bestandteile globaler kapitalistischer Konzerne.

7.8 Entbettung und Kontinuität

Zusammengefasst zeigt sich also in allen Sektoren des österreichischen Bankenwesens eine Abkehr von ursprünglichen Programmen und eine Übernahme der Marktrationalität. Dies dokumentiert sich an der Aufgabe direkter Kontrolle durch das

Ursprungsmilieu (durch Privatisierung, Verkauf), an der Erschließung von Märkten weit abseits der ursprünglichen Aufgabe (Internationalisierung, Verwandlung zur Universalbank) sowie an der Veränderung der Rolle der Spitzeninstitute. Die durch ihre lokale und sozial-kulturelle Einbettung bestimmte historische Unterscheidung der Sektoren findet sich zwar noch heute in der Bankenwelt, ihre Bedeutung wird aber zunehmend marginal. „Die Sektoren werden in Österreich weit weg von ihren Gründungsideen bestehen bleiben, die geschäftliche Annäherung ist in den letzten Jahrzehnten so weit gediehen, dass ohnehin alle das gleiche machen“ (Hayden/Tauss 2007: 447).

Als Resultat dieser Entbettung kann die Expansion praktisch aller großen österreichischen Banken nach Osteuropa angesehen werden. Diese Expansion begann bereits vor dem Fall des Eisernen Vorhangs. 1975 gründete die CA eine Niederlassung in Ungarn, wo 1987 auch die RZB eine Tochtergesellschaft ins Leben rief. Die Erste Bank, begann erst 1997, nachdem sie zum Spitzeninstitut des Sparkassensektors aufgestiegen war, nach Osteuropa zu expandieren, ebenfalls zuerst in Ungarn, allerdings nicht durch eine Eigengründung. Auch die BAWAG schloss sich dem Trend an und kaufte sich ab 2003 in der Slowakei und der Tschechische Republik in Banken ein. Als Ursache für das Wachstum dieser Märkte wird allgemein das bereits erwähnte „over-banking“ des österreichischen Marktes gesehen: „Es scheint unbestritten, dass das österreichische Bankensystem sein strukturelles Ertragsdefizit am österreichischen Markt seit 1990 zu einem erheblichen Teil durch die Expansion in diese Märkte kompensieren konnte“ (Mooslechner 2005: 412). Die osteuropäischen Märkte waren durch ein starkes Wachsen der Kreditvolumen (um durchschnittlich 23 Prozent pro Jahr zwischen 2000 und 2007) und einen Ausverkauf der lokalen Banken gekennzeichnet. 2006 waren in 11 von 18 Ländern der Region über 80 Prozent des Bankensektors in ausländischer Hand. Die von allen internationalen Banken in Osteuropa mit Abstand am stärksten engagierte Bank ist die italienische UniCredit, deren Osteuropageschäft über die Bank Austria abgewickelt wird. Auf den Plätzen zwei und drei folgen Raiffeisen und Erste Bank. Während bei der UniCredit aufgrund ihrer Größe nur 13 Prozent ihrer Aktiva auf Mittel- und Südosteuropa entfallen, sind die bei der RZB 52 Prozent und bei der Ersten 35 Prozent. Es entfallen 18 Prozent aller Forderungen internationaler Banken

in Osteuropa auf Österreich. In Summe übersteigen diese Forderungen 70 Prozent des österreichischen BIP und 25 Prozent der Aktiva aller österreichischen Banken. Der Marktanteil der Österreichischen Banken im gesamten Osteuropäischen Raum (ohne Russland) betrug Ende 2008 rund 22 Prozent (Árvai et al. 2009). Osteuropa kann mittlerweile also de facto als „Heimmarkt“ der österreichischen Banken gelten – ein Faktum, dass die Entbettung aus lokalen Zusammenhängen und die Ausformung einer von kulturell verankerten Prinzipien unabhängigen, globalisierten ökonomischen Sphäre zu unterstreichen scheint.

7.8.1 Spuren ursprünglicher Einbettung in der globalen Ökonomie

In dieser bisher letzten Entwicklungsphase des österreichischen Bankenwesens lassen sich bei aller Homogenität einer alleinigen Ausrichtung am Markt durchaus noch manche Spuren historischer Einbettung finden. So verfolgte Raiffeisen mittels Eigengründungen bis 1998 eine Markteintrittsstrategie, die auf die alten genossenschaftlichen Werte Selbstverantwortung und Eigeninitiative setzte. Mit zunehmender Sättigung der Märkte um das Jahr 2000 stellte jedoch auch die Raiffeisen bald auf die Akquisition bestehender Banken um.

Während BA und RZB anfangs vor allem das Firmenkundengeschäft verfolgten, stellte die Erste von Anfang an ihre Kernkompetenz – Retailbanking – in den Mittelpunkt. In der öffentlichen Kommunikation der Ersten lassen sich die traditionellen Strukturen des Sozialprojekts Sparkasse aufspüren. So wird das Ziel am Markt in der Kundenzahl („40 Millionen Menschen“), nicht in Geschäftsvolumen angegeben. Die Werbelinie der Ersten ist in allen Ländern auf „persönliche Beratung“ ausgerichtet – ein Kundenprogramm, das den ursprünglich pädagogischen Anspruch beerbt (vgl. Hager 2008).

Ebenfalls ihrer traditionellen Kernkompetenz folgte zunächst die CA durch den gezielten Aufbau des Kommerzgeschäftes. Auch die RZB ging – allerdings konträr zu ihrem sozialen Ursprungsmilieu – diesen Weg. Ähnlich wie zur Mitte des 20. Jahrhunderts auf dem österreichischen Heimmarkt tendieren mittlerweile jedoch alle drei Institute zu Universalbankgeschäften (vgl. Hascher 2007: 54ff).

7.8.2 Kontinuität der sozialen Einbettung

Während im internationalen Geschäft die ursprünglichen Programmatiken in Geschäftspolitiken transformiert wurden, die zwar manche Gewicht innerhalb des ähnlichen Gesamtangebots verschieben, in sich jedoch der Marktlogik unterworfen sind, hat sich am Heimmarkt Österreich eine weitere Eigenart erhalten: Die Neigung zur Absprache statt zur Marktkonkurrenz.

Wie erwähnt wurde im Zuge des EU-Beitritts Österreichs der Bankensektor in den 1980er Jahren marktförmig neu ausgerichtet. Da jedoch – aufgrund der bis dahin fehlenden Konkurrenz – die Banken zu kapitalschwach waren um auf einem tatsächlich freien Markt überleben zu können, wurde als Übergangslösung eine „ordnungspolitische Vereinbarung“ zwischen der Regierung und den Banken getroffen, die in der Tradition des Korporatismus Absprachen über Preise und Zinsen erlaubte, jedoch mit dem Ziel, die Kapitalausstattung der Banken so weit zu verbessern, dass sie nach Auslaufen dieser Vereinbarung über einen sicheren Kapitalstock verfügen sollten, um im Wettbewerb zu bestehen.

Mit dem 1.1. 1994 trat Österreich der EU bei, wodurch diese Regelung ebenfalls auslief und das neu geschaffene Bankwesengesetz in Kraft trat, welches endgültig eine Wettbewerbsorientierung im Bankensektor vorsah.

Dennoch führten die österreichischen Banken ihre Verabredungen weiter, und dies auf eine höchst interessante Weise:

„Die Absprachen waren inhaltlich umfassend, im höchsten Maße institutionalisiert, eng miteinander vernetzt und deckten das gesamte Bundesgebiet ab — „bis ins kleinste Dorf“, wie es ein Institut treffend formulierte. Für jedes Bankprodukt gab es eine eigene Gesprächsrunde, an der die jeweils zuständigen Mitarbeiter der zweiten oder dritten Führungsebene teilnahmen (Europäische Kommission 2004: 10).

Dieses als „Lombard-Club“ bekanntgewordene Kartell basierte in seiner Struktur und Vorgehensweise exakt auf jenen Strukturen, die sich während der korporatistischen Phase herausgebildet hatten:

„Als übergeordnete Instanz trafen einander monatlich, mit Ausnahme des Urlaubsmonats August, [leitende Vertreter] der größten österreichischen Banken („Lombardclub“). Neben offenbar wettbewerbsneutralen Themen allgemeinen Interesses — was die Teilnahme von Vertretern der Österreichischen Nationalbank („OeNB“) erklärt—besprachen [sie] dabei Änderungen von Zinssätzen, Konditionen, Werbemaßnahmen etc.

Eine Ebene tiefer waren die produktbezogenen Fachgesprächsrunden angesiedelt. Am wichtigsten waren die so genannten „Aktivrunden“ bzw. „Passivrunden“, welche, wie die Bezeichnungen schon andeuten, die Abstimmung der Kredit- bzw. der Einlagenkonditionen zum Inhalt hatten und entweder getrennt oder als gemeinsame Gesprächsrunden („Aktiv- und Passivrunden“) stattfanden. Insbesondere zwischen diesen Runden und dem übergeordneten Lombardclub fand ein reger Informationsfluss statt: So leitete etwa [ein Vertreter einer Bank] das im Lombardclub erzielte Ergebnis an einen [Vertreter einer Bank] in der Passivrunde weiter, der dies seinerseits „am Montag in der Bundesaktiv- und Passivrunde berücksichtigen“ werde

Sowohl vom Lombardclub als auch von den Wiener Aktiv- und Passivrunden ging Signalwirkung für die vielfältigen und zahlreichen „regionalen Runden“ aus, die regelmäßig in allen österreichischen Bundesländern stattfanden. In einigen Bundesländern wurde sogar die hierarchische Anordnung von „Lombard“- und Fachgesprächsrunden repliziert.“ (Europäische Kommission 2004: 11)

Dieses Kartell wurde 1998 von der Arbeiterkammer bei der Wettbewerbsbehörde angezeigt. 2002 wurden die Vorstände der damals fünf größten Banken (Bank Austria, RZB, Erste, ÖVAG, und Hypo Niederösterreich) wegen Kartellbildung zu hohen Geldstrafen verurteilt.

Interessant dabei ist, dass die alte Struktur der sozialen Einbettung, das Netzwerk, welches sich durch die im Korporatismus üblichen Absprachen gebildet hatte, unter Marktbedingungen weiter genutzt wurde – jedoch nicht zum Vorteil der ursprünglichen Herkunftsmilieus, sondern als feldinterne Ressource. Diese hatte dabei aber nicht nur den Zweck, Profit zu maximieren, sondern sorgte für einen Wissensaustausch über Bankinterne Kalkulationen und trug somit zur Etablierung kalkulatorischer Standards bei:

„Unter all diesen Spezialrunden sticht die „Controllerrunde“ hervor, an der [Vertreter] der Controlling-Abteilungen der größten österreichischen Banken teilnahmen. Dabei wurden etwa einheitliche Kalkulationsgrundlagen und gemeinsame Vorschläge zur Ertragsverbesserung erarbeitet. Dadurch erhöhten die Banken untereinander die Transparenz ihrer jeweiligen Kosten- und Kalkulationselemente“ (ebd.).

Dies bildete auch die Grundlage der Verteidigungslinie der Banken im Kartellverfahren. So wurde ein Gutachten in Auftrag gegeben, welches nachweisen sollte, dass die Lombard-Absprachen nicht zur Profitmaximierung zu Lasten der Konsumenten, sondern zur Etablierung von Standards in deren Interesse dienen sollten (von Weizsäcker 2004).

8 *Schluss: Von der Limitierung durch Einbettung zur Ressource*

Welcher Rückschluss kann nun aus den empirischen Ausführungen auf die im ersten Teil dieser Arbeit getätigten theoretischen Konzeptionen gezogen werden?

Zum einen glaube ich gezeigt zu haben, dass der Begriff der Entbettung keineswegs vorschnell aus dem theoretischen Reservoir der Wirtschaftssoziologie getilgt werden sollte. So ermöglicht dieser Begriff bei aller Unschärfe nicht nur den Wandel von Einbettungsstrukturen durch die marktförmige Organisation der Ökonomie zu erfassen, und in einen gesellschaftsanalytischen Kontext zu stellen, sondern verweist auf die Sonderstellung von Marktrationalität und die Konflikte, die daraus resultieren. Zum anderen hoffe ich gezeigt zu haben, wie sich in dem Prozess der Entbettung die Natur von Einbettungsstrukturen wandelt: Von den für die Organisation des Wirtschaftsprozesses bestimmenden Faktoren, zu Ressourcen in der Marktkonkurrenz, die ihren limitierenden Einfluss auf die ökonomische Rationalität weitgehend verloren haben.

Die Finanzkrise 2008 hat gezeigt, wie problematisch entbettete Märkte sein können. Vielleicht bietet die Persistenz der in dieser Arbeit aufgezeigten Einbettungsstrukturen einen Anhaltspunkt dafür, wie der ökonomische Prozess wieder in beschränkende Zusammenhänge eingebettet werden kann.

9 Literatur

Altvater, Elmar; Mahnkopf, Birgit, 1999: Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft. 4. überarb. Auflage, Münster: Westfälisches Dampfboot.

Árvai, Zsófia; Driessen, Karl; Ötöke-Röbe, Inci, 2009: Regional Financial Interlinkages and Financial Contagion within Europe. IMF Working Paper, 09/6.

Ausch, Karl, 1968: Als die Banken fielen. Zur Soziologie der politischen Korruption. Wien: Europa.

Baltzarek, Franz, 2005: Finanzrevolutionen, Industrialisierung und Crédit-Mobilier-Banken in der Habsburgermonarchie. In: Rathkolb, Oliver (Hg.), Bank Austria Creditanstalt. 150 Jahre österreichische Bankengeschichte im Zentrum Europas. Wien: Zsolnay, 12–36.

Beckert, Jens; Diaz-Bone, Rainer; Ganßmann, Heiner (Hg.), 2007a: Märkte als soziale Strukturen. Frankfurt am Main: Campus.

Beckert, Jens; Diaz-Bone, Rainer; Ganßmann, Heiner, 2007b: Einleitung. In: Beckert, Jens; Diaz-Bone, Rainer; Ganßmann, Heiner (Hg.), Märkte als soziale Strukturen. Frankfurt: Campus, 19-42.

Beckert, Jens, 2007: The Great Transformation of Embeddedness. Karl Polanyi and the New Economic Sociology. Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung Köln, Discussion Paper 07/1.

Beckert, Jens, 2009: Wirtschaftssoziologie als Gesellschaftstheorie. Zeitschrift für Soziologie, 2009, Jg. 38, Heft 3, 182-197.

Beckert, Jens, 2010: How do Fields change? The Interrelations of Institutions, Networks, and Cognition in the Dynamics of Markets. In: Organisation Studies 2010, 31, S. 605-627.

Block, Fred; Somers, Margaret, 1984: Beyond the Economistic Fallacy: The Holistic Social Science of Karl Polanyi. In: Skocpol, Theda (Ed.), Visions and Methods in Historical Sociology. Cambridge: Cambridge University Press, 47-84.

Block, Fred, 2003: Karl Polanyi and the Writing of "The Great Transformation". In: Theory and Society, Vol. 32, No. 3, 275-306.

Boltanski, Luc; Chiapello, Eve, 2003: Der neue Geist des Kapitalismus. Konstanz: UVK.

Borns, Rainer; Hofinger, Hans, 2000: Der Genossenschaftsverbund. Die Alternative zum Konzern. Wien: Österr. Genossenschaftsverband

Bornschier, Volker, 2005: Varianten des Kapitalismus in reichen Demokratien beim Übergang in das neue Gesellschaftsmodell. In: Windolf, Paul (Hg.): Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 45. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften, S. 331-371.

Bourdieu, Pierre, 1985: Sozialer Raum und „Klassen“. Zwei Vorlesungen. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Brandt, Harm-Hinrich, 2005: Die Wiener Rothschilds seit 1820 und die Gründung der Credit-Anstalt 1855. In: Rathkolb, Oliver (Hg.): Bank Austria Creditanstalt. 150 Jahre österreichische Bankengeschichte im Zentrum Europas. Wien: Zsolnay, 37–55.

Brazda, Johann (Hg.), 2001: 150 Jahre Volksbanken in Österreich. Wien: Österr. Genossenschaftsverb. (Schulze-Delitzsch).

Brazda, Johann; Schediwy, Robert, 1998: Genossenschaftliche Verbundsysteme. In: Gewerbliche Genossenschaft, Jg. 126, Heft 2, 49–52.

Brazda, Johann; Schediwy, Robert; Todev, Tode, 1997: Selbsthilfe oder politisierte Wirtschaft. Zur Geschichte des Österreichischen Genossenschaftsverbandes (Schulze-Delitzsch) 1872 - 1997. Schulze-Delitzsch-Schriftenreihe 18, Wien: Österr. Genossenschaftsverb. (Schulze-Delitzsch).

Brazda, Johann; Todev, Tode, 2001: Die gewerblichen Kreditgenossenschaften in der Donaumonarchie. In: Brazda, Johann (Hg.), 150 Jahre Volksbanken in Österreich. Wien: Österr. Genossenschaftsverb. (Schulze-Delitzsch), 5–127.

Bruckmüller, Ernst; Werner, Wolfgang, 1998: Raiffeisen in Österreich. Siegeszug einer Idee. 1. Auflage, St. Pölten: NP Niederösterreichisches Pressehaus.

Bruckner, Bernulf; Stickler, Rudolf, 2000: Österreichs Bankwirtschaft. Struktur, Wirtschaftlichkeit und internationaler Vergleich. Diskussionsreihe Bank & Börse, Wien: Orac.

Cowen, Michael P.; Shenton, Robert W., 1996: Doctrines of development. London: Routledge.

Dalton, George (ed.), 1968: Primitive, Archaic and Modern Economies. Essays of Karl Polanyi. New York: Doubleday.

Drennig, Manfred, 2007: Die österreichische Länderbank oder: Eine Geschichte von Erfolgen und Niederlagen. In: Frasl, Erwin J (Hg.): Österreichs Kreditwirtschaft. Von der Reichsmark über den Schilling zum Euro. Wien: Neuer Wissenschaftlicher Verlag, S. 21–28.

Durkheim, Emile, 1992: Über soziale Arbeitsteilung. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Eigner, Peter, 1999: Österreichische Bankengeschichte nach 1945. Ein Blick von innen. In: Teichova, Alice; Matis, Herbert; Resch, Andreas (Hg.), Business History. Wissenschaftliche Entwicklungstrends und Studien aus Zentraleuropa. Wien: Manz, 101–125.

Eigner, Peter, 2001: Wirtschaft und Gesellschaft in Österreich. Band 2: Banken- bzw. Industriegeschichtlich orientierte Beiträge. Kumulative Habilitationsschrift. Universität Wien.

Europäische Kommission, 2004: Entscheidung der Kommission vom 11. Juni 2002 in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag in der Sache COMP/36.571/D-1 — Österreichische Banken („Lombard Club“). Brüssel: Amtsblatt der Europäischen Union, 24.2.2004.

Feldman, Gerald D., 2005: The Role of the Creditanstalt-Bankverein in the Expansion of greater Germany 1938-1945. In: Rathkolb, Oliver (Hg.), Bank Austria Creditanstalt. 150 Jahre österreichische Bankengeschichte im Zentrum Europas. Wien: Zsolnay, 317–334.

Fliegstein, Neil, 1996: Markets as Politics. A Political-Cultural Approach to Market Institutions. In: American Sociological Review, 1996, 61, p. 656-673.

Frasl, Erwin J., 2007: BAWAG – Von der Arbeiterbank zu Cerberus. In: Frasl, Erwin J (Hg.), Österreichs Kreditwirtschaft. Von der Reichsmark über den Schilling zum Euro. Wien: Neuer Wissenschaftlicher Verlag, 47–55.

Frasl, Erwin J. (Hg.), 2007: Österreichs Kreditwirtschaft. Von der Reichsmark über den Schilling zum Euro. Wien: Neuer Wissenschaftlicher Verlag.

Frasl, Erwin J.; Haiden, René Alfons; Taus, Josef (Hg.), 2009: Österreichs Kreditwirtschaft in der Weltfinanzkrise. Wien: Neuer Wissenschaftlicher Verlag.

Frauwallner, Edith (Hg.), 1999: Der Unternehmer und die Banken. Neue Herausforderungen auf Finanzmärkten. Wien: Bundesministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten / Sektion Wirtschaftspolitik.

Frisch, Helmut (Hg.), 1982: Schumpeterian Economics. Eastbourne: Praeger.

Fritz, Hedwig, 1972: 150 Jahre Sparkassen in Österreich – Geschichte. Wien: Sparkassenverl.

Fritz, Wolfgang, 2000: Der Kopf des Asiaten Breitner. Politik und Ökonomie im Roten Wien. Hugo Breitner - Leben und Werk. Wien: Löcker.

Giddens, Anthony, 1990: The Consequences of Modernity. Cambridge: Polity.

Granovetter, Mark; Swedberg, Richard (Eds.), 2001: The Sociology of Economic Life. Boulder: Westview.

Grubelnik, Klaus, 1998: Die Rote Krake. Eine Bank erobert Österreich. Wien: Molden.

Grisold, Andrea (Hg.) 2010: Neoliberalismus und die Krise des Sozialen. Das Beispiel Österreich. Wien: Böhlau Verlag.

Hahn, Franz R., 2006: Der Einfluss der Finanz- und Kapitalmarktsysteme. WIFO-Weißbuch: Mehr Beschäftigung durch Wachstum auf Basis von Innovation und Qualifikation. Teilstudie 5. Wien: WIFO – Österr. Inst. Für Wirtschaftsforschung.

Haiden, René Alfons; Taus, Josef, 2007: Österreichs Banken Gestern, Heute, Morgen. In: Frasl, Erwin J. (Hg.): Österreichs Kreditwirtschaft. Von der Reichsmark über den Schilling zum Euro. Wien: Neuer Wissenschaftlicher Verlag.

Handler, Heinz; Schebeck, Franz, 1990: Die Finanzmarktintegration und ihre Folgen für Banken, Kapitalmarkt und Kapitalverkehr in Österreich. Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Wien.

Hascher, Jan, 2007: Markteintrittsstrategien österreichischer Banken in CEE am Beispiel BA-CA, Erste Bank und Raiffeisen International. Diplomarbeit, Universität Wien, Institut für Wirtschaftswissenschaften.

Hauptverband der Österreichischen Sparkassen (Hg.), 1972: 150 Jahre Sparkassen in Österreich. Wien: Sparkassenverl.

Heinrich, Michael, 2005: Kritik der politischen Ökonomie. Eine Einführung. Stuttgart: Schmetterling Verlag.

Hirsch, Joachim, 1995: Der nationale Wettbewerbsstaat. Berlin: Edition ID-Archiv.

Hirsch, Paul; Michaels, Stuart; Friedman, Ray, 1990: Clean models vs. dirty hands: why economics is different from sociology. In: Zukin, Sharon; DiMaggio, Paul (Eds.), Structures of Capital. The social organization of the economy. Cambridge: University Press, 39-56.

Hoffmann, Alfred, 1972: Die Geschichtlichen Grundlagen der Österreichischen Wirtschafts- und Sozialstruktur. In: Hauptverband der Österreichischen Sparkassen (Hg.), 150 Jahre Sparkassen in Österreich. Wien: Sparkassenverl.

Hofinger, Hans; Brandner, Walter (Hg.), 1987: Aspekte des Kreditwesengesetzes. nach der Novelle 1986. Wien: Österreichischer Volksbankenverlag.

Ikrath, Michael, 2009: Die Zukunft der Sparkassen in der österreichischen Kreditwirtschaft. In: Frasl, Erwin J.; Haiden, René Alfons; Taus, Josef (Hg.): Österreichs Kreditwirtschaft in der Weltfinanzkrise. Wien: Neuer Wissenschaftlicher Verlag, S. 125-140.

Jessop, Bob, 2001: Regulationist and Autopoieticist reflections on Polanyi's account of Market Economies and the Market Society. *New Political Economy*, 2001, Vol. 6, No. 2, 213-232.

Kemmettmüller, Wolfgang (Hg.), 1998: Genossenschaftliche Kooperationspraxis. Genossenschafts- und Verbandsmanagement, genossenschaftlich organisierte Bank- und Wohnungswirtschaft, Raiffeisen-Bankgruppe, Volksbanken-Verbund, gemeinnützige Wohnbaugenossenschaften. Wien, Frankfurt am Main: Ueberreuter.

Kommission für die Geschichte der österreichisch-ungarischen Monarchie an der Österreichischen Akademie der Wissenschaften (Hg.), 1973: Geschichte der Habsburger Monarchie 1848-1918. Wien.

Krippner, Greta, 2001: The elusive market. Embeddedness and the paradigm of economic sociology. *Theory and Society*, 2001, Vol. 30, No. 6, 775-810.

Krippner, Greta; Alvarez, Anthony S., 2007: Embeddedness and the Intellectual Projects of Economic Sociology. *Annual Review of Sociology* 2007, Vol. 33, 219-240.

Kronberger, Ralf (Hg.), 2002: Tagungsband zum Kapitalmarktsymposium. März 2001. Wien: Wirtschaftskammer Österreich.

Lacina, Ferdinand, 1987: Ordnungspolitische Zielvorstellungen der KWG-Novelle. In: Hofinger, Hans; Brandner, Walter (Hg.), *Aspekte des Kreditwesengesetzes nach der Novelle 1986*. Wien: Österreichischer Volksbankenverlag, 11–18.

Lacina, Ferdinand, 2007: Umstrukturierung im Bankensektor – Politik und Geschäft. In: Frasl, Erwin J (Hg.), *Österreichs Kreditwirtschaft. Von der Reichsmark über den Schilling zum Euro*. Wien: Neuer Wissenschaftlicher Verlag, 463–471.

Luhmann, Niklas, 1988: Die Wirtschaft der Gesellschaft. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Matis, Herbert, 2005: Österreichs Wirtschaft in der Zwischenkriegszeit: Desintegration, Neustrukturierung und Stagnation. In: Rathkolb, Oliver (Hg.), Bank Austria Creditanstalt. 150 Jahre österreichische Bankengeschichte im Zentrum Europas. Wien: Zsolnay, 124–147.

Maurer, Andrea (Hg.), 2008: Handbuch der Wirtschaftssoziologie. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.

Michalowitz, Irina; Tálos, Emmerich, 2007: Österreichs Interessenspolitik auf neuen Pfaden - zwischen Austrokorporatismus und Lobbying. Österreichische Zeitschrift für Politikwissenschaften 36: S. 369-388.

Mikl-Horke, Gertrude, 2008: Klassische Positionen der Ökonomie und Soziologie und ihre Bedeutung für die Wirtschaftssoziologie. In: Maurer, Andrea (Hg.), Handbuch der Wirtschaftssoziologie. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften, 20-44.

Mooslechner, Peter, 2005: Vom „ruinösen Wettbewerb“ zur wettbewerbsfähigen Position auf einem um Osteuropa erweiterten Heimmarkt. Banken und Bankenpolitik in Osteuropa. In: Rathkolb, Oliver (Hg.): Bank Austria Creditanstalt. 150 Jahre österreichische Bankengeschichte im Zentrum Europas. Wien: Zsolnay, S. 401–414.

Neckel, Sigward, 2008: Flucht nach vorn. Die Erfolgskultur der Marktgesellschaft. Frankfurt am Main: Campus.

OeNB: Statistische Daten, Dynamische Abfrage. (<http://www.oenb.at/isaweb/dyna1.do?lang=DE&go=initHierarchie>) (letzter Zugriff: 30.5.2011)

OeNB (Österreichische Nationalbank), 2007: Das österreichische Finanzwesen. Wien.

OeNB (Oesterreichische Nationalbank), 2009: Statistiken – Daten und Analysen. Q2/2009. Wien.

Parsons, Talcott, 1934/1935: Sociological Elements in economic Thought I&II. The Quaterly Journal of Economics 49(3-4), 414-435, 645-667.

Parsons, Talcott; Smelser, Neil, 1956: Economy and Society. London: Routledge.

Pernthaler, Peter, 1988: Die föderalistische Bedeutung der Landes-Hypothekenbanken für die Länder. Wien: Braumüller.

Polanyi, Karl, 1968: Our obselete Market Mentality. In: Dalton, George (ed.), Primitive, Archaic and Modern Economies. Essays of Karl Polanyi. New York: Doubleday, 68.

Polanyi, Karl, 1978 (1944): The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Polanyi, Karl, 1979: Ökonomie und Gesellschaft. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Polanyi, Karl, 2001: The Economy as Instituted Process. In: Granovetter, Mark; Swedberg, Richard (Eds.), The Sociology of Economic Life. Boulder: Westview, 31-50.

Polanyi, Karl, 2005: Chronik der Großen Transformation. Artikel und Aufsätze (1920-1947). Band 3: Menschliche Freiheit, politische Demokratie und die Auseinandersetzung zwischen Faschismus und Sozialismus. Marburg: Metropolis

Plehwe, Dieter; Walpen, Bernhard, 1999: Wissenschaftliche und wissenschaftspolitische Produktionsweisen im Neoliberalismus. Beiträge der Mont Pèlerin Society und marktradikaler Think Tanks zur Hegemoniegewinnung und -erhaltung. In: Prokla 115, 1999, S. 203-235.

Powell, Walter; DiMaggio, Paul, 1983: Tthe Iron Cage revisited. In: American Sociological Review, 1983, 47, p. 147-160.

Rapp, Christian; Rapp-Wimberger, Nadia, 2005: Arbeite, Sammle, Vermehre. Von der Ersten Oesterreichischen Spar-Casse zur Erste Bank. Wien: Christian Brandstätter.

Rathkolb, Oliver (Hg.), 2005: Bank Austria Creditanstalt. 150 Jahre österreichische Bankengeschichte im Zentrum Europas. Wien: Zsolnay.

Rothensteiner, Walter, 2007: Die Raiffeisen Bankengruppe in Österreich. In: Frasl, Erwin J (Hg.), Österreichs Kreditwirtschaft. Von der Reichsmark über den Schilling zum Euro. Wien: Neuer Wissenschaftlicher Verlag, 109–124.

Rumpler, Helmut, 2005: Die Gründung der Credit-Anstalt im Kontext der Neupositionierung von Österreichs Wirtschafts- und Aussenhandelspolitik durch Karl Ludwig Freiherrn von Bruck. In: Rathkolb, Oliver (Hg.), Bank Austria Creditanstalt. 150 Jahre österreichische Bankengeschichte im Zentrum Europas. Wien: Zsolnay .

Sandgruber, Roman, 1995: Ökonomie und Politik. Österreichische Wirtschaftsgeschichte vom Mittelalter bis zur Gegenwart. Hg. von Herwig Wolfram. Wien: Ueberreuter (Österreichische Geschichte).

Schediwy, Robert, 2001: Die gewerblichen Kreditgenossenschaften in der Zwischenkriegszeit. In: Brazda, Johann (Hg.), 150 Jahre Volksbanken in Österreich. Wien: Österreichischer Genossenschaftsverb. (Schulze-Delitzsch), 133–311.

Schmidt-Chiari, Guido, 2007: Creditanstalt-Bankverein. Begegnungen und Erfahrungen. In: Frasl, Erwin J. (Hg.), Österreichs Kreditwirtschaft. Von der Reichsmark über den Schilling zum Euro. Wien: Neuer Wissenschaftlicher Verlag, 125–144.

Schreiber, Claudia, 2005: Raiffeisenbank – bloß Bauernbank? Eine gesellschaftsgeschichtliche Analyse der Imagekampagne der siebziger Jahre. Diplomarbeit. Universität Wien.

Skocpol, Theda (Ed.), 1984: Visions and Methods in Historical Sociology. Cambridge: Cambridge University Press.

Socher, Karl, 2007: Rechtliche Struktur und Filialabkommen. In: Frasl, Erwin J. (Hg.), Österreichs Kreditwirtschaft. Von der Reichsmark über den Schilling zum Euro. Wien: Neuer Wissenschaftlicher Verlag, 164–165.

Socher, Karl, 2007: Die Entwicklung der Kreditwirtschaft seit 1945. In: Frasl, Erwin J. (Hg.): Österreichs Kreditwirtschaft. Von der Reichsmark über den Schilling zum Euro. Wien: Neuer Wissenschaftlicher Verlag.

Socher, Karl; März, Eduard, 1973: Währung und Banken in Cisleithanien. In: Kommission für die Geschichte der österreichisch-ungarischen Monarchie an der Österreichischen Akademie der Wissenschaften (Hg.), Geschichte der Habsburger Monarchie 1848-1918. Wien, 323–368.

Stigler, George; Becker, Gary, 1977: De gustibus non est disputandum. American Economic Review, 1977, Vol. 67, No. 2, 76-90.

Stockhammer, Engelbert, 2010: Zwischen Finanzialisierung und Exportorientierung. Österreich im finanzdominierten Akkumulationsregime. In: Grisold, Andrea (Hg.) 2010: Neoliberalismus und die Krise des Sozialen. Das Beispiel Österreich. Wien: Böhlau Verlag, S.111-138.

Streissler, Erich, 1982: Schumpeters Vienna and the Role of Credit in Innovation. In: Frisch, Helmut (Hg.), Schumpeterian Economics. Eastbourne: Praeger, 49–59.

Swedberg, Richard; Granovetter, Mark, 2001: Introduction. In: Granovetter, Mark; Swedberg, Richard (Eds.): The Sociology of Economic Life. Boulder: Westview, 1-31.

Swietly, Ernst A., 2007: Der Bankkrach. Der grosse Absturz der Bawag. Wien: Edition Steinbauer.

Tálos, Emmerich (Hg.), 2005: „Austrofaschismus“. Beiträge über Politik, Ökonomie und Kultur 1934 - 1938. Wien: Verl. für Gesellschaftskritik.

Tálos, Emmerich; Manoschek, Walter, 2005: Zum Konstituierungsprozess des Austrofaschismus. In: Tálos, Emmerich (Hg.), „Austrofaschismus“. Beiträge über Politik, Ökonomie und Kultur 1934 - 1938. Wien: Verl. für Gesellschaftskritik, 6-28.

Teichova, Alice; Matis, Herbert; Resch, Andreas (Hg.), 1999: Business History. Wissenschaftliche Entwicklungstrends und Studien aus Zentraleuropa. Wien: Manz.

Todev, Tode; Brazda, Johann, 2001: Die Volksbanken in Österreich seit 1945. In: Brazda, Johann (Hg.), 150 Jahre Volksbanken in Österreich. Wien: Österreichischer Genossenschaftsverb. (Schulze-Delitzsch), 311–463.

Transparency International, 2009: Global corruption report 2009. Corruption in the Private Sector. Cambridge: Cambridge University Press.

Ulrich, Wolfgang, 2007: Der Weg der Sparkassen von der „Erlaubten Gesellschaft nach ABGB“ zur Publikums-AG. In: Frasl, Erwin J (Hg.), Österreichs Kreditwirtschaft. Von der Reichsmark über den Schilling zum Euro. Wien: Neuer Wissenschaftlicher Verlag, 163–184.

von Weizsäcker, Carl Christian, 2004: Bankenwettbewerb in Österreich in der Zeit zwischen 1994 und 1998. Wien: Linde Verlag.

Wagner, Michael; Tomanek, Peter, 1983: Bankiers und Beamte. Hundert Jahre Österreichische Postsparkasse. Wien: Österr. Postsparkasse

Weber, Max, 2006 (1922): Wirtschaft und Gesellschaft. Paderborn: Voltmedia.

Weber, Max, 2007 (1920): Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus. Erfstadt: Area Verlag.

Werner, Wolfgang, 2001: Die Anfänge der Volksbanken. Agrarfinanzierung im alten Österreich. In: Brazda, Johann (Hg.), 150 Jahre Volksbanken in Österreich. Wien: Österreichischer Genossenschaftsverb. (Schulze-Delitzsch), 463–486.

Williamson, Oliver, 1975: Markets and Hierarchies. New York: Free Press.

Windolf, Paul (Hg.), 2005: Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 45. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften,

Zeitlberger, Reinhard, 2007: Die Entwicklung der Raiffeisen Zentralbank aus Sicht der Neuen Institutionenökonomik. Dissertation. Universität Wien, Institut für Betriebswirtschaftslehre.

Zukin, Sharon; DiMaggio, Paul (Eds.), 1990: Structures of Capital. The social organization of the economy. Cambridge: University Press.

10 Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Bilanzsummen der Bankensektoren 1995-2009. Quelle: OeNB

54

11 Anhang

11.1 Abstract (Deutsch)

Im theoretischen Teil dieser Arbeit wird das soziologische Konzept der sozialen Einbettung wirtschaftlichen Handelns (Granovetter 1983, Zukin/DiMaggio 1990) erläutert und mit der These der Entbettung der Ökonomie aus der Gesellschaft (Polanyi 1975, Giddens 1990, Altvater/Mahnkopf 1999) kontrastiert. Beide Positionen beziehen sich auf Karl Polanyis Werk „The Great Transformation“, jedoch mit widersprüchlichen Implikationen. Während die erstgenannte Position wirtschaftliches Handeln durch soziale Verhältnisse bestimmt sieht, wird mit der These der Entbettung eine Loslösung der Ökonomie aus der Gesellschaft behauptet, in deren Folge soziale Prozesse ökonomischen Verhältnissen untergeordnet würden. Nach einer Rekonstruktion beider Positionen wird, Neckel (2008) und Beckert (2009) folgend, ein Integrationsversuch unternommen. Dabei wird der Prozess der Entbettung als gesellschaftlicher Konflikt aufgefasst, der wiederum Art der sozialen Einbettung der Ökonomie beeinflusst.

Mit diesem theoretischen Werkzeug wird im zweiten Teil dieser Arbeit das österreichische Bankenwesen untersucht. Dabei wird sichtbar, dass sich das Bankenfeld anhand politischer Spaltungslinien strukturiert, deren Ursprung im Klassenkonflikt der sich industrialisierenden Gesellschaft des 19. Jahrhunderts liegt. Mit der Entstehung des korporatistischen politischen Systems als Bearbeitung des Klassenkonfliktes in der Nachkriegszeit wurden auch die Banken in dieses eingebettet.

Im Zuge dessen wurde vorers deren wirtschaftliches Handeln stärker durch politische als durch Marktrationalität bestimmt. Im Laufe des 20. Jahrhunderts kann ein Prozess der Entbettung im Sinne der Durchsetzung marktrationalen Handelns festgestellt werden, in

dessen Folge die politische Einbettung jedoch keinesfalls verschwand. Vielmehr verlor die politische Einbettung ihre beschränkende Wirkung auf die Marktkräfte und wurde in eine Ressource für die Marktkonkurrenz umgewandelt.

11.2 Abstract (English)

On a theoretical level, this study examines the sociological concept of the „embedded economy“ (Granovetter 1983, Zukin/DiMaggio 1990), and contrasts it with the thesis of a process of an ongoing „dis-embedding“ of the economy from society (Polanyi 1975, Giddens 1990, Altvater/Mahnkopf 1999). Both standpoints refer to Karl Polanyis text „The Great Transformation“, but come to contradicting conclusions. In the former concept economic action is seen as determined by social relations, while the thesis of a disembedded economy claims that an autonomous economy now dominates the social. After a reconstruction of both hypothesis the author attempts an integration of both viewpoints, following Neckel (2008) and Beckert (2009). Thereby, the process of disembedding is portrayed as a social conflict, altering the form of social embeddedness of the economy.

In the second part of this thesis the theoretical understanding is used to examine the Austrian Banking system. It is argued that the field of Austrian banking is structured along political categories, stemming from the class conflict of the late 19th century. With the the development of the corporatist state in response to this conflict, the banks subsequently became embedded in this political system.

As a result, banking was foremost dominated by political rather than economic rationality. In the course of the 20th century, a process of disembedding, understood as the enforcement of economic rationality, can be diagnosed. The political aspect did not disappear, but was integrated as a resource within the competition on the market, stripped from its restricting an regulating features.

11.3 Lebenslauf

Lukas Hofstätter, geboren am 29.12.1983, in Hall in Tirol

Schullaufbahn und Ausbildung:

1991 - 1995: Volksschule Innsbruck/Wilten

1995 - 2002: Akademisches Gymnasium Innsbruck, Matura mit Auszeichnung

2003: Beginn des Studiums der Soziologie und der Internationalen Entwicklung an der Universität Wien

Juni 2007: Abschluss des Bakkalaureatsstudiums der Soziologie (Bakk. phil.), Beginn des Masterstudiums

Wintersemester 2008: Erasmusstudium an der Universität Helsinki, Finnland

Berufliche Tätigkeit:

Wintersemester 2005 - Tutor für die Lehrveranstaltung

Sommersemester 2006: „Transdisziplinäre Entwicklungsforschung 1“, Leitung: Dr. Johannes Jäger, Universität Wien

Sommersemester 2007 - Tutor für die Lehrveranstaltung

Sommersemester 2008: „Transdisziplinäre Entwicklungsforschung 2: Global Political Economy“, Leitung: Dr. Karin Fischer, Universität Wien

Oktober 2006 - Mai 2007, sowie Tätigkeit als freier Mitarbeiter am Institut SORA-

März-August 2008: Institute for Social Research and Analysis, Wien;

März 2009 - September 2011: Studienassistent am Institut für Soziologie,
Universität Wien

2009 - 2010: Projektmitarbeit:

*„Erschütterte Bankenwelt? Binnensichten einer
Branche“*

an der Universität Wien. Leitung: Univ.-Prof. Dr.
Sighard Neckel. in Kooperation mit dem
Lehrstuhl für Allgemeine Soziologie der
Universität Bern (Prof. Claudia Honegger) und
dem Institut für Sozialforschung in Frankfurt am
Main. Gefördert durch die Oesterreichische
Nationalbank

Mai - Juli 2011: Organisatorische Verantwortung:

*„Marie Jahoda-Summer School of Sociology,
Vienna“*

am Institut für Soziologie, Universität Wien.

Praktika/Sonstiges:

Oktober 2002 - September 2003: Zivildienst am Landeskrankenhaus Hochzirl

Juli 2004: Praktikum bei Raiffeisen & Steinmayer Tirol
Consult, Innsbruck

Juli - August 2005: Praktikum am Renner-Institut Tirol, Innsbruck

Juli - August 2006: Praktikum am Institut SORA, Institute for Social
Research and Analysis, Fachbereich Politik und
Wahlen, Wien

Publikationen und Tagungsbeiträge:

- Wetzel, Dietmar J.; Flück, Markus; Hofstätter, Lukas, 2010: Konturen einer Branche im Umbruch: Das Bankenfeld in Deutschland, Österreich und der Schweiz. In: Honnegger, Claudia; Neckel, Sighard, Magnin, Chantal (Hg.): Strukturierte Verantwortungslosigkeit. Berichte aus der Bankenwelt. Berlin: Suhrkamp, S. 335-371.
- Girstmair, Stefanie; Hofstätter, Lukas, 2011: Katharsis und Kritik. Ein Versuch über Gramsci, Foucault und die Bildungsbewegung. In: Mixa, Elisabeth; Lauggas, Ingo; Kröll, Friedhelm (Hg.): Einmischungen. Die Studierendenbewegung mit Antonio Gramsci lesen. Wien: Turia & Kant, S. 53-62.
- Lauggas, Ingo; Hofstätter, Lukas; Mixa, Elisabeth, 2011: Konfliktpotenziale und Schmerzpunkte – eine Einleitung. In: Mixa, Elisabeth; Lauggas, Ingo; Kröll, Friedhelm (Hg.): Einmischungen. Die Studierendenbewegung mit Antonio Gramsci lesen. Wien: Turia & Kant, S. 7-12.

Projektberichte:

- Neckel, Sighard; Hofstätter, Lukas, 2009: Österreichs Banken aus milieusoziologischer Sicht. Bericht an die Österreichische Nationalbank.
- Flecker, Jörg; Schönauer, Annika (Assisted by Lukas Hofstätter), 2010: Work sharing as a crisis measure in selected European countries: Austria, Belgium, France and the Netherlands. FORBA Research Report 9/2010. Research paper for the International Labour Office, Geneva.

Tagungsbeiträge:

- Die Entbettung des österreichischen Bankenwesens. Vortrag auf der Fachtagung: "Entfesselte Finanzmärkte? Soziologische Analysen zu Entwicklung und Krisen moderner Finanzmärkte", 3./4. März 2011, Institut für Soziologie, Karl-Franzens-Universität Graz