

2. Theoretische Rahmung

In den folgenden Kapiteln wird die theoretische Rahmung der Dissertation dargestellt, mit dem Ziel, die Problematiken der Leistungsvermessung im Hochschulbereich theoretisch herzuleiten und hinsichtlich der empirischen Studie relevante Forschungslücken aufzuzeigen. Dabei wird es auch darum gehen, zentrale Begrifflichkeiten der Arbeit zu klären. Spezifisch sind dies der Organisationsbegriff in Bezug auf Universitäten, der Quantifizierungsbegriff in Bezug auf Rankings und der Begriff des Accounting Complex in Bezug auf den organisationsinternen Zahlengebrauch. Dies verdeutlicht auch, dass die Dissertation soziologisch diskursübergreifend orientiert ist. Die Begründung hierfür ist in der quantitativen und qualitativen Breite der interdisziplinären Forschungsansätze und Studien zu Rankings zu sehen.

Die theoretische Rahmung orientiert sich einerseits am Wandel des Hochschulbereichs. Dieser hat die Aufmerksamkeit verschiedener wissenschaftlicher Diskurse auf sich gezogen, unter anderem auch der Soziologie (vgl. Paradeise & Thoenig 2013: 190). Folgt man der Unterscheidung von Uwe Schimank (2008), sind verschiedene Prozesse auf der Makro-, Meso- und Mikro-Ebene zu unterscheiden. Die Makro-Ebene befasst sich mit der organisatorischen Ko-Existenz des Wissenschafts- und Bildungssystems; die Meso-Ebene bezieht sich auf Veränderungen des Governance-Regimes; und die Mikro-Ebene thematisiert die Leistungsproduktion in der Forschung. Somit unterscheidet sich je nach Ebene der Fokus (System – Governance – akademische Leistung), wobei für das hiesige Projekt in theoretischer Hinsicht vor allem die Meso- und Mikro-Ebene der Hochschulen fokussiert wird. Dabei ist die Frage zentral, wie sich der Wandel des Hochschulbereichs auf den verschiedenen Ebenen manifestiert, bzw. welche Effekte – funktionale und dysfunktionale – auszumachen sind. Schimank (2008: 630f.) schätzt den Wissensstand hinsichtlich der Effekte als ungenügend ein und weist auf der Meso- und Mikro-Ebene auf empirische Forschungslücken hin. Es gilt zwar als gesichert, dass Governance-Veränderungen sich langfristig auf Forschungshandlungen und somit auch auf akademische Leistungen auswirken, doch bisherige Forschungen zeichnen ein zu „schwarz-weisses“ Bild, indem sie eindeutig positive oder negative Effekte betonen würden. Deshalb: „[...] further research is desperately needed!“ (ebd.). Des Weiteren orientiert sich die Dissertation am Diskurs der Leistungsvermessung im Hochschulbereich. Hochschulen sind für das öffentliche Interesse zunehmend wichtiger geworden und im Zuge dessen auch die Leistungsfähigkeit der akademischen Institutionen, da diese eng gebunden sind an das Potential ökonomischen Wachstums und sozialer Ungleichheit. So ist in den wissenschaftlichen Diskursen immer auch die gesell-

schaftliche Funktion und Rolle der Hochschulen als Bildungsstätten zentral, wobei zunehmend auch der Nutzen der Hochschulen für die Gesellschaft in den Fokus rückt. Dies hat dazu geführt, dass die Begriffe der „Qualität“ und der „Qualitätssicherung“ an Bedeutung gewinnen und vor allem Leistungsvermessungen zentral werden. Es lässt sich dabei beobachten, dass die Abbildungen der Leistungen – zum Beispiel in Gestalt von Rankings – immer auch rückwirkende Interventionen darstellen. Auch hier zeigt sich ein ähnliches Bild, wie im erstgenannten Diskurs: Die Effekte quantifizierender Mechanismen sind weitestgehend unerforscht (vgl. Sauder & Espeland 2009: 65).

Zusammenfassend orientiert sich das theoretische Interesse der Dissertation somit an den Begriffen der „Governance“ und der „Quantifizierung“, wobei diese spezifisch im Hochschuldiskurs behandelt werden. Aus theoretischer Perspektive geht es um die Abhandlung folgender Leitfrage: *Wie wirken sich externe Leistungsvermessungen auf das Innere einer Universität aus?* Dies impliziert zwei zentrale Begriffsklärungen: Die Universität als *Organisation* und Rankings als *Quantifizierung*. Daran anknüpfend geht es um Effekte der Rankings auf das Organisationsinnere von Universitäten. Letzteres baut auf den Critical Accounting Studies auf und vereint Aspekte der Organisationssoziologie und der Soziologie der Quantifizierung, sodass auf der Mikro-Ebene der organisationsinterne Zahlengebrauch thematisiert wird. So wird einführend der Diskurs der Hochschulforschung skizziert und anschliessend wird der Frage nachgegangen, inwiefern es sich bei Universitäten überhaupt um Organisationen handelt (Kap. 2.1). Dieses ist eine zentrale Forschungsfrage im „Steuerungsdiskurs“ der Hochschulen und ist auch für die empirische Forschung zielführend. Es geht darum, dass Rankings auf Universitäten institutionellen Druck ausüben und es gilt zu erforschen, wie Universitäten mit diesem Druck umgehen. Hierfür ist es notwendig, den Organisationsbegriff in Bezug auf Universitäten zu klären, bzw. auch in Hinblick auf die empirische Studie zu operationalisieren. Im Fokus steht der Kopplungsbegriff nach Weick (1976), wobei die Frage zentral ist, wie Organisationen Druck aus der Umwelt abpuffern, um ihren Kernfunktionen weiterhin nachgehen zu können. Nachdem der Organisationsbegriff in Bezug auf Universitäten geklärt ist, wird es um Effekte von Hochschulrankings auf Hochschulen gehen (Kap. 2.2). Dies erfordert die Klärung des Quantifizierungsbegriffes. Im Kern geht es darum, wie Qualität quantifiziert wird und welche Effekte solche Zahlenwerke ausüben können. Daran anknüpfend ist der organisationsinterne Zahlengebrauch thematisch, wobei es vor allem darum geht, die Komplexität der quantifizierten Leistungsvermessung in Gestalt von Rankings näher zu beschreiben (Kap. 2.3).

2.1 Soziologische Hochschulforschung

Die soziologische Hochschulforschung ist vielseitig und es sind verschiedene interdisziplinäre Theorien und Methoden auszumachen, welche die empirische Forschung rund um die Wissenschaft und Universitäten anleiten (vgl. Krücken 2011: 102). Dabei geht es in der soziologischen Hochschulforschung stets um den Zusammenhang von Wissen und Gesellschaft (vgl. Krücken 2012: 265).⁴ Die zahlreichen Forschungslinien der soziologischen Hochschulforschung lassen sich hierbei in drei Themenblöcke unterteilen (vgl. Krücken 2011: 102): Erstens in makrosoziologische Zugänge, welche die Thematik der Hochschule in einen gesamtgesellschaftlichen Kontext setzen. Hierbei sind vor allem Fragen des Zugangs zur Hochschulbildung zentral, denn Hochschulsysteme sind durch eine zunehmende Inklusion von Personen gekennzeichnet (vgl. Krücken 2012: 269). Von der Annahme ausgehend, dass in der modernen, meritokratischen Gesellschaft der Zugang zu Bildung kein schichtabhängiges Privileg darstellt, sind hier international-vergleichende Studien zur sozialen Ungleichheit führend. Zweitens finden sich Zugänge, welche die Governance – also die Steuerung – und Organisation im Hochschulbereich thematisieren (vgl. Krücken 2011: 103). Hier ist vor allem der seit den 1980er Jahren tiefgreifende Wandel des Hochschulbereichs und des Wissenschaftssystems zentral, welcher auf veränderte gesellschaftliche Rahmenbedingungen zurückzuführen ist (vgl. Grande et al. 2013: 15). Der dritte Themenblock bezieht sich auf die reflexive Dimension der Soziologie, in dem Sinne, dass die aktive Beobachter-Rolle der Soziologie thematisiert wird (vgl. Krücken 2011: 112). Hier wird von der Annahme ausgegangen, dass die Soziologie mit ihrer Forschung bei der Erzeugung gesellschaftlicher Wirklichkeit beteiligt ist und ihre Position in den eigenen theoretischen Modellen mitreflektiert. Die Dissertation ist vor allem im zweiten Themenblock zu verorten und demnach stehen Fragen der Steuerung und der Organisation im Mittelpunkt. Die Thematik der Hochschule – spezifisch der institutionelle Wandel des Hochschulbereichs – wird dabei aus einer organisationssoziologischen Perspektive betrachtet. Folgend wird es dementsprechend darum gehen, die Universität als Organisation näher zu beleuchten.

⁴ In der Gesellschaft ist die Produktion und Reproduktion wissenschaftlichen Wissens nicht auf Universitäten beschränkt. Ebenso sind ausseruniversitäre Forschungsorganisationen (zum Beispiel die Max-Planck-Gesellschaft) und gewinnorientierte Unternehmen (im Sinne angewandter Forschung und Entwicklung) daran beteiligt (vgl. Meier & Schimank 2010: 107). Doch Universitäten weisen vergleichsweise am meisten Besonderheiten auf, welche auch am besten erforscht sind.

2.1.1 Die Universität als Organisation?

Formale Organisationen stellen eine Charakteristik der modernen Gesellschaft dar, was sich nicht zuletzt an ihrer globalen Expansion zeigt (vgl. Meyer et al. 2006). Sie gelten als besonders machtvoll und durchsetzungsfähige Einheiten. So erstaunt es nicht weiter, dass auch die Wissenschaft „organisiert“ ist: „Wissenschaftler/innen sind in aller Regel durch Beschäftigungsverhältnisse an Organisationen gebunden, ihre Karrieren und dabei insbesondere die einschneidenden Statuspassagen werden durch organisationale Entscheidungen (akademische Prüfungen, Berufungen) bestimmt“ (Meier & Schimank 2010: 106). Der Einfluss von Organisationen auf die wissenschaftliche Wissensproduktion wurde bis in die 1980er Jahre allerdings als gering eingeschätzt – vor allem im deutschsprachigen Raum, wo Hochschulen traditionsgemäß ein hohes Mass an Selbststeuerung aufweisen (vgl. Schimank 2008: 624). Dies ändert sich dann allerdings und Hochschulen sind in der wissenschaftlichen Forschung und Wissenschaftspolitik Europas zunehmend thematisch (vgl. Paradeise & Thoenig 2013: 190). Denn seit den 1980er Jahren sind hochschulpolitische Reformen eingeführt worden, welche sich im Laufe der Zeit hinsichtlich der Ziele, Inhalte und Effekte entwickelt haben (vgl. Musselin 2014: 1369). Auf die in den 1980er und 1990er Jahren eingeführten Praktiken des *New Public Managements* sind mit der Jahrtausendwende vor allem Strategie-Anliegen rund um die Führung der akademischen Institutionen gefolgt. Dies hat das Feld der Hochschulforschung einerseits inhaltlich neu ausgerichtet, als auch expandieren lassen. So ist für das akademische Feld eine zunehmende Internationalisierung der Wissenschaft kennzeichnend, welche begleitet wird von einer Wettbewerbsrhetorik und zahlenbasierten Instrumenten der Regulierung und Disziplinierung (vgl. Wetzel 2013: 67). Die Kernaufgaben der Universität – Forschung, Lehre und Innovation – bleiben bestehen, doch die Gestalt und Zielsetzung dieser Aufgaben werden durch Wettbewerb, Evaluationen und Rankings gewandelt. Das humboldtsche, klassische System der Universität, weicht einer durch die Bologna-Reform geprägten „unternehmerischen“ Universität (vgl. Ash 2008). Rhetoriken der Transparenz, Effizienz und Rechenschaft, als auch der Leistung, Exzellenz und des Erfolgs rücken in den Vordergrund, welche vermehrt zahlenförmig verpackt zum Ausdruck kommen. Universitäten implementieren auf Verwaltungsebenen Praktiken des *New Public Managements*, welche gekennzeichnet sind durch Steuerungsinstrumente und der „[...] Erhöhung der Transparenz in puncto Leistung und Erfolg“ (Wetzel 2013: 68) dienen. Mit anderen Worten handelt es sich um hochschulpolitische Reformen, welche vor allem dreierlei zum Ziel haben: die Stärkung der Ressourcenverantwortung, Leistungskontrollen und Wettbewerbsorientierung (vgl. Krücken 2012: 268). Diese haben wiederum die Formen und Mechanismen der Hochschulsteuerung grundlegend verändert. Dies zeigt sich in der deutlichen Zunahme von Rankings, Akkreditierungs-Agenturen, Evaluatio-

nen und der Orientierung an Kennziffern. In der Folge lassen sich Universitäten als „unternehmerisch“ beschreiben und sind charakterisiert „[...] durch eine eindeutige Aufgaben- und Zielorientierung ebenso wie Effizienz und planvolles Vorgehen“ (Wetzel 2013: 71). Mit dieser verschärften Wettbewerbssituation wird es für Universitäten immer wichtiger „[...] sich darauf zu spezialisieren, ihren Namen als symbolisches Kapital zu vermarkten“ (Münch 2009a: 93). Es ist die Rede von einem neuen Regime der Wissenschaft (vgl. Münch 2009b), in welchem Leistung und dessen Vermessung und Symbolisierung zentral sind. In diesem Zusammenhang gewinnt auch die „Qualitätssicherung“ an Bedeutung. Münch (2015) spricht dabei von zwei Arten der Qualitätssicherung, wobei die primäre, wissenschaftsimmanente Qualitätssicherung durch eine sekundäre, manageriale Qualitätssicherung abgelöst wird:

So wird versucht, der sekundären managerialen Qualitätssicherung die Weihe der primären wissenschaftlichen Qualitätssicherung zu geben, um einen legitimen Status in der akademischen Welt zu erhalten. Dieser Versuch verkennt den grossen Unterschied zwischen primärer und sekundärer Qualitätssicherung. Die primäre Qualitätssicherung regelt den genuin wissenschaftlichen Wettbewerb um Erkenntnisfortschritt, die sekundäre Qualitätssicherung ist ein manageriales Instrument zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit von Organisationen, die im ökonomischen Wettbewerb um Ressourcen und Prestige stehen. (Münch 2015: 25)

Die zunehmende Produktion und Nutzung von quantitativen Vermessungen und von externen Leistungskontrollen werden als Indikator angesehen, weshalb im Hochschulsektor zunehmend an marktspezifischen Idealen festgehalten wird. Hier spiegelt sich ein gesellschaftsweiter Trend wider, welchen Michael Power (1997) als „Audit Society“ bezeichnet: Hinsichtlich der Regulation von Leistungen wird zunehmend der Aspekt der Kontrolle durch das „audit“ (der zahlenbasierten Überprüfung) ersetzt. Gesellschaftsweit sind immer mehr und somit auch immer selbstverständlicher Audit-Praktiken und -Technologien auszumachen. Im Falle des Hochschulsektors sind dies vorrangig Rankings. „Nur so können sie [Universitäten] nach aussen Erfolge dokumentieren und nach innen an Schrauben drehen, um Ressourcen und Prestige zu akkumulieren. Diese Zahlen werden ihnen von Rankings bereitgestellt“ (Münch 2015: 26).

So hat sich der theoretische und empirische Fokus der Hochschulforschung erweitert, wobei eine Fragestellung in Bezug auf Hochschulen nach wie vor zentral ist: Inwiefern handelt es sich bei Universitäten um spezifische Organisationen (vgl. Seeber et al. 2015; Musselin 2007; Meier & Schimank 2010)? Es ist simultan eine Frage, welche Hand in Hand geht mit der Entstehung der Hochschulforschung als wissenschaftliche Disziplin (vgl. Krücken 2012: 268). Wurde in den 1960er und 1970er Jahren vor allem das „Spezifische“ der Universitäten hervorgehoben, ist seit den 1980er und 1990er Jahren eine Tendenz dahingehend zu beobachten, dass Universitäten zunehmend als typische, bzw. „normale“ Organisationen angesehen werden (vgl. Musselin 2007: 63). Es wird argumen-

tiert, dass Universitäten auf der Steuerungsebene zunehmend manageriale Praktiken aus anderen Sektoren einführen und dementsprechend ihre Spezifität abstreifen. Damit ist ein Diskurs ins Rollen gekommen, welcher das Neue an Universitäten versucht zu beschreiben. Doch es wäre ein zu voreiliger Schluss, diesbezüglich eine wissenschaftliche Konsenslage zu proklamieren – die Frage des Organisationstypus bleibt offen. Weiter ist zentral, ob sich Universitäten global betrachtet hinsichtlich ihrer formalen Strukturen und Prozesse zunehmend angleichen oder differenzieren (vgl. Whitley 2008: 23). Die These dahinter lautet, dass der Einfluss nationaler Steuerungsmodelle abnimmt, dafür Universitäten zunehmend global ausgerichtet sind und deshalb auch globale, institutionelle Muster wie Rankings diffundieren und die Strukturen und Prozesse der Universitäten prägen. Neuere Forschungsansätze betonen dabei, dass diese globale Diffusion mit lokalen, institutionellen Variationen einhergeht (vgl. Krücken et al. 2007) – also Heterogenität und nicht Homogenität vorherrscht. „It is not so straightforward that regulations and classification mechanisms, such as rankings, automatically contribute to isomorphism and increasing homogeneity within fields“ (Wedlin 2006: 180). In den folgenden Kapiteln werden diese beiden Thematiken – die Universität als Organisation und die Diffusion globaler, institutioneller Muster im Hochschulbereich – näher beschrieben. Denn ob und wie der institutionelle Wandel, den es empirisch zu untersuchen gilt, stattfindet, hängt auch mit der Konzeptualisierung des Universitätsbegriffes zusammen. Vor allem gilt es zu klären, wie weit dieser Trend einer „normalen“ Universität geht und wie stark sich die managerialen Praktiken auf die Steuerung von Universitäten auswirken (vgl. Musselin 2007: 64). So wird zunächst das „Spezifische“ an Universitäten nachgezeichnet, bevor anschliessend – als Kontrastfolie – das zunehmend „Normale“ an Universitäten thematisiert wird.

2.1.2 *Das „Spezifische“ an Universitäten*

Wie eben ausgeführt wurde, ist in den 1960er und 1970er Jahren das „Spezifische“ an Universitäten hervorgehoben worden. Zudem wurde auch die nationale Einbettung der Institutionen betont (vgl. Musselin 2007: 63). Dieser Diskurs wurde vor allem von den Organisationsforschern der U.S.A. geprägt. Universitäten wurden mit anderen Organisationstypen als nicht vergleichbar eingeschätzt, da die Differenzen als zu gross galten. Fokussiert wurde hierbei vor allem der Prozess der Entscheidungsfindung.⁵ Beispielsweise wurden Universitäten als „organisierte Anarchien“ (Cohen et al. 1972) beschrieben, welche institutionelle

⁵ Musselin (2007: 64ff.) identifiziert diesbezüglich vier „University Models“ dieser Zeit, welche bis in die Mitte der 1970er Jahre entwickelt wurden, an dieser Stelle aber nicht weiter ausgeführt werden. Die Modelle fokussieren kollegiale, kulturelle und politisch-rationale Dimensionen der Universitäten. Danach wurden Elemente der vier Modelle kombiniert, vor allem in empirischen Untersuchungen.

Entscheidungen durch ein „garbage can“-Modell herbeiführen. Die Strukturelemente und Prozesse der Universitäten wurden als „loosely coupled“ (Weick 1976) bezeichnet – es wurden demnach nur schwache funktionale Interdependenzen auf den verschiedenen Ebenen der akademischen Institutionen ausgemacht. Dass akademische Tätigkeiten funktional lose gekoppelt sind, argumentiert auch Christine Musselin (2007) in ihrem Beitrag „Are Universities Specific Organizations?“. Sie sieht die lose Kopplung als eine von zwei Hochschulcharakteristiken an; die zweite bezieht sich auf die „unklaren Technologien“ der Forschung und Lehre. Worauf basieren solche Argumentationen?

Eine Besonderheit akademischer Institutionen ist einerseits in ihren Kernaufgaben der Forschung und Lehre zu sehen, andererseits in der professionellen Tätigkeit ihrer Akteure (vgl. Meier & Schimank 2010: 107ff.). Die Universität zeichnet sich somit durch die professionellen Leistungen ihrer Mitglieder aus. Wie bereits erwähnt wurde, ist die Wissenschaft zudem organisiert. Diese zwei Formen der Handlungskoordination – Profession und Organisation – bilden ein erstes Spannungsverhältnis: Denn die professionelle Leistungserbringung lässt sich aufgrund von Wissensvorsprüngen und der begrenzten Standardisierbarkeit wissensbasierter Tätigkeiten nur schwer hierarchisch steuern. Professionelle Akteure sind doppelt eingebunden – fachlich und institutionell – und es besteht so die Konfliktgefahr zwischen Ansprüchen der Profession und der Organisation. Wie Clark (1966) bereits betont, gilt dies für Wissenschaftler und Wissenschaftsorganisationen im besonderen Masse. Dabei fühlen sich Wissenschaftler ihrem Fachbereich gegenüber wesentlich stärker verpflichtet als ihrer Organisation, weil ihre Karrierechancen stärker von ihrer wissenschaftlichen Reputation als vom Ansehen der Organisation abhängen (vgl. Luhmann 1992: 680). Akademische Institutionen zeichnen sich weiter dadurch aus, dass sie auf Innovation ausgerichtet sind und neues Wissen generieren (vgl. Meier & Schimank 2010: 108). Somit operieren sie an der Grenze zwischen Wissen/Nicht-Wissen, wobei es auch hierzu keine standardisierten Vorgänge für die Gewinnung neuen Wissens gibt. Nicht nur der Lösungsweg eines Problems ist oftmals unklar, sondern vielfach auch überhaupt erst die Benennung eines Problems (vgl. Gläser 2006). Darüber hinaus wandelt sich der Wissensbestand kontinuierlich und Forschungsbeiträge gewinnen ex post an Relevanz. Deshalb ist es für akademische Organisationen ratsam, den Forschern „[...] vielfältige Variationen und damit auch riskante Lösungsansätze institutionell zu ermöglichen“ (Meier & Schimank 2010: 109). Das bedeutet auch, dass eine starke organisationale Steuerung der Forschung kontraproduktiv ausfallen könnte (vgl. Grande et al. 2013: 24).

Musselin (2007: 71ff.) bezeichnet deshalb auch die Forschung und Lehre als „unklare Technologien“. Dies rührt einerseits daher, da die Lehr- und Forschungsaktivitäten der Wissenschaft noch relativ unerforscht sind, wobei letztere deutlich häufiger untersucht werden als erstere. Dabei beinhalten beide Aktivitäten intrinsische Charakteristiken, was ihre Erfassung erschwert. Sie sind

einerseits schwierig zu beschreiben, wodurch sie andererseits schwierig weiterzugeben und reproduzierbar sind. Die Forschung und Lehre lässt sich somit nur begrenzt rationalisieren, formalisieren, reproduzieren oder durch Technologien unterstützen – was wiederum die Autonomie der Wissenschaftler stärkt. Mit anderen Worten sind im Hochschulbereich – in der Forschung, als auch in der Lehre – in dem Sinne „nur“ Heuristiken vorhanden, welche die Arbeitsstrukturen prägen. In der Organisationssoziologie der 1970er Jahre wurde aufgrund dessen vor allem ein Technologiedefizit der Hochschulen konstatiert, welches für „organisationale Anarchien“ ein zentrales Merkmal darstellt (vgl. Cohen et al. 1972; Cohen & March 1974; March & Olsen 1976). Solche Organisationen zeichnen sich dadurch aus, dass sie einerseits eine Vielzahl konfligierender Aufgabenkomplexe umfassen und andererseits eine Mehrzahl unscharfer Ziele verfolgen. Darüber hinaus werden Entscheidungsprozesse durch mehrere Akteure getragen, wobei „[...] deren aufgewendete Aufmerksamkeit und Energie zudem noch im Zeitverlauf erheblich schwankt“ (Meier & Schimank 2010: 109) – dies gilt als typische Eigenschaft der Selbstverwaltungsstrukturen solcher Universitäten. Diese Besonderheiten erschweren in akademischen Institutionen die herkömmliche, als rational beschriebene Entscheidungsfindung. Dieses Merkmal wird als „garbage can decision-making“ bezeichnet und beschreibt eine Art und Weise des Entscheidens, „[...] bei der Entscheidungssituationen, Probleme, Lösungen und beteiligte Personen nur lose und eher zufällig aufeinander bezogen sind und miteinander im Zeitverlauf wechselnde Bindungen eingehen“ (a.a.O.: 110). Dass diese Art der Entscheidungsfindung keinen Defekt, sondern im Gegenteil eine notwendige Voraussetzung für solche Organisationen darstellt, verdeutlicht der Begriff des „loose coupling“, welcher in Bezug auf akademische Organisationen von Karl E. Weick (1976) geprägt wurde. Zu Deutsch wird dieser Begriff als „lose Kopplung“ bezeichnet und er bezieht sich auf die Strukturelemente und Prozesse einer Organisation. Demnach ist es für Bildungsinstitutionen charakteristisch, dass sie zwar als Einheiten erscheinen, aber wenig Kohärenz und Kohäsion aufweisen. In diesem Sinne sind ihre Strukturelemente und Prozesse lose gekoppelt und sie unterscheiden sich deshalb auch von anderen Organisationstypen. Weick definiert den Begriff der losen Kopplung wie folgt: „By loose coupling, the author intends to convey the image that coupled events are responsive, *but* that each event also preserves its own identity and some evidence of its physical or logical separateness“ (Weick 1976: 3; Hervorhebung im Original). Dabei betont Weick weiter, dass sich der Begriff des „loose coupling“ von demjenigen der „loosely coupled systems“ abgrenzt:

A researcher can study "loose coupling" in educational organizations or "loosely coupled systems." The shorter phrase, "loose coupling," simply connotes things, "anythings" that may be tied together either weakly or infrequently or slowly or with minimal interdependence. Whether those things that are loosely coupled exist in a system is of minor importance. (Weick 1976: 5)

Auf Universitäten bezogen meint dies, dass zwischen den Fächern an einer Universität und innerhalb der Fächer zwischen den Professuren nur wenig funktional zwingende Interdependenzen auszumachen sind. Somit besteht auch bezüglich der Lehr- und Forschungsaktivitäten ein tiefer Kooperations- und Koordinationsgrad. Darüber hinaus sieht Musselin (2007: 71) drei „Vermeidungs-Strategien“, welche die Kooperation und Koordination zwischen Professoren betrifft: „First, they coordinate only when it can not be avoided. [...] A second strategy [...] consists in being reluctant to provide detailed information about the content of one’s activity. Thirdly, the best way to avoid the intrusion of others is to respect their autonomy [...].” Diese Autonomie der Professorenschaft, welche sich durch eine schwache gegenseitige Angewiesenheit auszeichnet, lässt sich mit der oben genannten stärkeren fachlichen Verpflichtung gegenüber der institutionellen Verpflichtung begründen. Somit weisen akademische Institutionen eine innerorganisationale Governance auf, welche Gelegenheitsstrukturen für Innovationen ermöglichen. Darüber hinaus ist es den Organisationen möglich, flexibel zu bleiben, in dem Sinne, dass über die lose Kopplung der Strukturelemente dezentrale Reformen möglich sind. Akademischen Organisationen ist somit eigen, dass ein kollektiver Wandel nur schwer möglich ist. Ausnahmen bilden extreme Drucksituationen von aussen, wie beispielsweise die Bologna-Reform, induziert durch staatliche Träger (vgl. Meier & Schimank 2010: 111).

Zusammenfassend sind somit drei Dimensionen illustriert worden, welche Universitäten als spezifische Organisationen definieren: Es handelt sich um die professionelle Organisation, die organisationale Anarchie und die lose gekoppelte Organisation von Universitäten (vgl. Meier & Schimank 2010: 111). Dabei wird die basale Autonomie wissenschaftlicher Forschung durch die Freiräume für Professionalität und die lose Kopplung gesichert (vgl. Grande et al. 2013: 24). Ferner sieht Musselin (2007: 67) hier vor allem eine Parallele des Hochschuldiskurses zu zeitgenössischen Ansprüchen der Hochschulakteure, welche den Diskurs prägen. Die Hervorhebung des Spezifischen der Universitäten würde einerseits ideologische und normative Ansprüche der Autoren widerspiegeln und andererseits die Autonomie der Universität stärken wollen. Aber: Universitäten weisen auch Merkmale auf, welche mit klassischen Standardbildern von Unternehmen und Verwaltungen konvergieren. Vor allem neue Diskurse sehen in den managerialen Praktiken Hinweise, dass Universitäten „[...] endlich *ganz normale* Organisationen werden, also vom Prinzip her genau wie Unternehmen oder öffentliche Verwaltungen funktionieren“ (Meier & Schimank 2010: 112; Hervorhebung im Original). War in diesem Kapitel das „Spezifische“ der Universität zentral, wird folgend das „Normale“ – in dem Sinne: „Organisationsnormale“ – thematisch sein.

2.1.3 Das „Normale“ an Universitäten

Wie oben ausgeführt wurde, sind akademische Einrichtungen traditionellerweise auf institutioneller Ebene durch Selbststeuerung gekennzeichnet und weisen so einen hohen Autonomiegrad auf. Doch genau diese Fähigkeit der Selbststeuerung wird zunehmend infrage gestellt und durch neue Formen der Steuerung ersetzt (vgl. Krücken & Meier 2006: 244). Die Governance-Forschung sieht spezifisch eine Aufwertung der Organisation als eigenständige Steuerungsebene – dies vor allem im Gegensatz zur Stellung individueller Hochschullehrer oder staatlicher Regulierungsinstanzen. Die neu eingeführten Reformen zielen darauf ab, Universitäten zu „kompletten“ Organisationen zu formen (vgl. Brunsson & Sahlin-Andersson 2000). Die manageriale Selbststeuerung gewinnt gegenüber der klassischen, akademischen Selbststeuerung deutlich an Bedeutung. Krücken und Meier (2006) bezeichnen dies als „organizational turn“, Musselin (2007) als „organisational shift“, Bettina Heintz (2008) als „Organisationswerdung“. Aus dieser Perspektive erscheinen die Problematiken des Wandels nicht als spezifische „Universitätsprobleme“, welche akademische Lösungen benötigen. Vielmehr wird Universitäten der Status typischer Organisationen zugesprochen, sodass sie auch mit anderen Organisationstypen vergleichbar werden. Ähnlich wie Firmen, Krankenhäuser oder Einrichtungen des öffentlichen Sektors sind Universitäten als Organisationen konzeptualisiert, sodass typische organisationsbezogene Probleme auch organisationsbezogene Lösungen verlangen. Die Organisationsforschung untersucht die Frage, ob Universitäten zunehmend zu „kompletten“ Organisationen avancieren, an drei Dimensionen: der Identität, Hierarchie und Rationalität (vgl. Brunsson & Sahlin-Andersson 2000). Die Identität bezieht sich auf die symbolische und kognitive Seite von Organisationen, welche über hierarchische Strukturen gesichert wird und rational verfolgt und aufgebaut wird. So verfügen Organisationen über eine klare Vorstellung ihrer Ziele und Missionen, koordinieren diese über eine hierarchische Struktur (inklusive Rollenverteilungen und Strategien) und verfolgen ihre Ziele auf eine rationale Art, sodass sie intentional handeln. Zudem vermessen sie ihre Resultate und Leistung, sodass die Qualitätssicherung, Evaluationen und Rechenschaftspflichten Eingang erhalten. Vor diesem Hintergrund sprechen Krücken und Meier (2006) der Universität einen Akteurs-Status zu. Ihre Grundthese lautet, dass in der aktuellen Ära der Globalisierung Universitäten zunehmend als „organizational actor“ auftreten:

By the term ‘organizational actor’ we try to evoke the image of an integrated, goal-oriented entity that is deliberately choosing its own actions and that can thus be held responsible for what it does. Organizational actorhood, then, is closely tied to institutional management and leadership. (Krücken & Meier 2006: 241)

Die Autoren erarbeiten vier Dimensionen, welche den Wandel von Universitäten in organisationale Akteure dokumentieren (vgl. Krücken & Meier 2006: 247ff.): *Accountability*, *The Definitions of Goals*, *The Elaboration of Formal Structures* und *The Rise of the Management Profession*. Die erste Dimension, *Accountability*, findet im Deutschen kein vollwertiges Pendant – am nächsten kommt der Begriff der Rechenschaftspflicht. Damit verwenden die Autoren einen Begriff, welchen Michael Power (1997) bereits in seinem Werk „The Audit Society“ nutzt. Es geht um Praktiken der Qualitätssicherung, welche im Hochschulbereich die Formen der Evaluation und der Akkreditierung annehmen. Transnationale Unternehmen wie die OECD oder die European University Association, machen sich stark für die Idee der Qualitätssicherung und der Rechenschaftspflicht. Die zunehmende Wichtigkeit dieser Praktiken findet ihre Entsprechung in der Vielzahl neu gegründeter, spezialisierter Organisationen. Das akademische Schaffen ist so für standardisierte Techniken der Überprüfung zugänglich, welche das Ziel verfolgen, die Validität und so auch Legitimität zu steigern. Wie bereits beschrieben wurde, werden solche Leistungsvermessungen in der akademischen Welt mehrheitlich kritisch betrachtet. Es ist aber auch registrierbar, dass sich diese Praktiken – wie beispielsweise die Bibliometrie – zunehmend ausweiten; trotz aller unüberwindbarer Probleme, welche die Vermessung von Wissen und Bildung mit sich bringt.⁶ Des Weiteren hat sich der Bereich der Verantwortung – traditionellerweise liegt dieser bei den akademischen Akteuren – auf die Universität als Organisation ausgeweitet. Das bedeutet auch, dass Universitäten ihre Handlungen und Outputs zunehmend rechtfertigen müssen, da ihr Handeln und daraus resultierende Konsequenzen als eigene, organisationale Entscheidungen angesehen werden.

Die zweite Dimension – *The Definitions of Goals* – verweist darauf, dass Universitäten zunehmend ihre eigenen legitimen Ziele definieren müssen. Diese Profilbildung geht einher mit der Darstellung universitärer „missions and visions“, welche beispielsweise auf den Webseiten der Institutionen einsehbar sind. Teilweise sind auch „universitäre Strategien“ aufgeschaltet, wobei sich hier die Frage stellt, weshalb solche Informationen bei einer zunehmenden globalen Wettbewerbssituation öffentlich gemacht werden. Krücken und Meier (2006: 249) argumentieren, dass Strategien einerseits organisationalen Wandel begünstigen – viel öfter handelt es sich aber um ein organisationales „window dressing“: Dieser Begriff zielt darauf ab, dass die alltäglichen Arbeitsaktivitäten und Entscheidungsfindungen mit den öffentlich zugänglichen Strategien nur lose gekoppelt sind. In Bezug auf die Definition von Zielen bedeutet das, dass „talk and action“ variieren können. Es ist Universitäten möglich, spezifische Erwartungshaltungen, wie eine Universität zu sein hat, durch die Orientierung an global institutionalisierten „scripts“ zu decken. Andererseits verdeutlicht die

⁶ Die Problematiken der Leistungsvermessung im Hochschulbereich werden in Kap. 2.2.2.1 weiter ausgeführt.

Formulierung von Missionen, Visionen und Strategien den Trend, dass Universitäten als autonome Entitäten bewusst ihre eigene Bestimmung auswählen und dafür auch selbst verantwortlich sind. Die Universität als Organisation erscheint zunehmend als rechenschaftspflichtige Entscheidungsträgerin.

Die dritte Dimension – *The Elaboration of Formal Structures* – betrifft die zunehmende Ausdifferenzierung formaler, organisationsbezogener Strukturen (vgl. Krücken & Meier 2006: 250ff.), welche verknüpft sind mit den oben aufgeführten organisationsbezogenen Zielen. Aus historischer Perspektive hat sich die Expansion von Universitäten zwar auch durch interne Ausdifferenzierung ausgezeichnet, doch diese betraf vor allem die Herausbildung akademischer Disziplinen und Subdisziplinen. Heutige Universitäten haben eine Vielfalt an neuen Abteilungen, welche zuvor nicht in deren Verantwortungsbereich gefallen sind. Die moderne Universität ist ausgestattet mit Büroräumen und Abteilungen für internationale Angelegenheiten, Personal-Entwicklungen, Controlling, geschlechtliche Gleichstellung, organisationsbezogene Entwicklung und psychologische Beratung. Mit der Ausweitung der formalen Strukturen erhält zunehmend auch die vierte Dimension Einzug: „[...] the proliferation of management functions and the rise of management professionals“ (Krücken & Meier 2006: 251). Diese Tendenz zeigt sich beispielsweise bei der Rolle der Professorenschaft. Neben ihrer Haupttätigkeit der Forschung und Lehre sind diese zunehmend involviert in administrative Aufgaben wie Personal-Management, Accounting und Qualitätskontrolle. Des Weiteren sind mit der Ausrufung formaler, organisationsbezogener Ziele auch neue Führungsstellen geschaffen worden, welche ein spezialisiertes Personal-Profil verlangen. So geht die Zunahme der Ziel-Definition Hand in Hand mit der Zunahme professionalisierten Personals: Die Autoren bezeichnen dies als Aufstieg der „*managerial agency*“ (ebd.). Vor allem zwei Indikatoren verdeutlichen diesen Trend: Einerseits die deutliche Zunahme spezialisierter Fachzeitschriften zur Thematik des „Higher Education Management“ und andererseits die Etablierung akademischer Programme und Kurse zur Führung von Universitäten.

Die vier Dimensionen bezeichnen einen Trend, welcher gekennzeichnet ist durch ein organisationsbezogenes Wachstum in und um Universitäten. Zum einen durch die genannte interne Ausdifferenzierung; zum anderen durch die Ausdifferenzierung externer Organisationen, welche Universitäten auf dem Weg zum „organizational actor“ begleiten. Dabei bleibt die Frage offen, inwieweit dieser Trend der zunehmenden „Management Profession“ auf einzelne Universitäten länderübergreifend zutrifft. Dies führt zurück zur Frage, ob die Diffusion globaler, institutioneller Muster Universitäten eher angleichen oder ausdifferenzieren lässt. Krücken und Meier (2006: 253) greifen diese Frage auf und argumentieren, dass institutionelle Muster in ihrer globalen Entfaltung über nationale Grenzen hinweg zu Diversität – und nicht Homogenität – führen. Die Beziehung zwischen der globalen Diffusion spezifischer Erwartungshaltungen, Werte und Strukturen und derjenigen der lokal eingebetteten Universitäten ist eine perma-

nente Quelle für Konflikte und Kritik. Für die Autoren resultiert daraus die Annahme, dass die Universität als organisationaler Akteur ein Konstrukt darstellt, welches durch die Vielfalt nationaler Rahmenbedingungen zu sehr unterschiedlichen Realitäten führen wird. Vor allem ist die Diffusion globaler, institutioneller Muster keine „schwarz-weiße“ Angelegenheit, bei welcher zwischen zwei Optionen im Sinne eines „In or Out“ ausgesucht wird. Der institutionelle Wandel von Universitäten ist vielmehr ein komplexer Prozess, bei welchem eine universelle Adoption typischerweise scheitert, dafür umso mehr globale und lokale Modelle miteinander verschmelzen und sich kreative Abweichungen ergeben. Die Autoren weisen darauf hin, dass sie hier eine noch unerforschte Quelle institutioneller Innovation sehen. Dabei ist neben dem nationalen Kontext als Einflussfaktor institutionellen Wandels ein weiterer Aspekt von Relevanz: Universitäten sind ein exemplarisches Beispiel, wie Organisationen sich externen Erwartungshaltungen anpassen, ohne sich zwangsweise auch institutionell zu wandeln. Die Autoren erwarten daher vor allem lose Kopplungen, rituelle Adaptionen und symbolische Politik auf der Ebene individueller Institutionen, wobei es zu Differenzen kommen wird hinsichtlich der Schnelligkeit und Tiefe des organisationalen Wandels.

2.1.4 Zwischenfazit

Es wurde der Frage nachgegangen, ob es sich bei Universitäten um „spezifische“ oder „normale“ Organisationen handelt. Wie bereits vorweggenommen wurde, bleibt die Frage offen, bzw. handelt es sich nicht um eine binäre Angelegenheit (vgl. Seeber et al. 2015: 1450). Einerseits wird im aktuellen Diskurs aufgrund zunehmender wissenschaftspolitischer Reformen das „Normale“ oder „Komplette“ – also das mit anderen Organisationen „Vergleichbare“ – der Universitäten betont. Universitäten sind zunehmend für ihre Leistungen verantwortlich, werden rechenschaftspflichtig und „[...] inszenieren sich durch Techniken der Qualitätssicherung als Manager ihrer eigenen Kernprozesse in Forschung und Lehre“ (Meier & Schimank 2010: 112). Andererseits weisen Ergebnisse empirischer Studien auf die Grenzen des Wandels hin, sodass sich kontrastierende Ergebnisse gegenüberstehen (vgl. Seeber et al. 2015: 1452). Es bleibt demnach die Frage offen, wie stark Universitäten schliesslich von diesen neuen Trends betroffen sind. So beobachtet Musselin, „[...] that surprisingly, this powerful evolution seems to have rather little impact on universities“ (Musselin 2007: 69). Der oft rezipierte institutionelle Wandel der Universitäten scheint ein limitiertes Ausmass anzunehmen und auf Grenzen zu stossen. Musselin sieht vor allem das Spezifische der akademischen Tätigkeiten als Grund, denn diese haben einen direkten Einfluss auf die Steuerung von Universitäten und in der Folge auch auf den Prozess institutionellen Wandels. Die Effektivität der eingesetzten Refor-

minstrumente, als auch die Ausübung der Führung der Universität, sind davon betroffen (vgl. Grande et al. 2013: 23). Einerseits werden die Reformen in ihrer Fähigkeit, formale Strukturen als Hebel für mehr Kooperation und Koordination zu nutzen, geschwächt. Andererseits wird der Spielraum für Führungsaufgaben und der Wandel innerhalb von Universitäten eingegrenzt (vgl. Seeber et al. 2015: 1454f.).

Musselin betont weiter, dass Reformen vor allem mit mehr Regeln, Prozeduren, neuen Strukturen und Management-Techniken einhergehen. Dabei unterstützen und organisieren formale Regeln und Strukturen die Koordination und Kooperation innerhalb einer Organisation. Doch bei Universitäten verhält sich dies anders: „To put it crudely: being part of the same unit, being managed by the same rules und having the same status does not increase the level of cooperation among members of the unit. As a result, changing the formal structures most of the time has no effects“ (Musselin 2007: 75). Des Weiteren unterstützen formale Regeln und Strukturen hierarchische Machtverhältnisse nur schwach, sodass akademische Führungspositionen wenig Einfluss nehmen auf Arbeitsaktivitäten der Wissenschaftler – diese können autonom über ihre Arbeitsinhalte entscheiden. „The role of formal structures and rules in universities is therefore limited by the nature of academic activities and the unclear technology incorporated in them“ (ebd.). Auf dieses Phänomen, dass formale Strukturen und Regeln den Grad der Kooperation und Koordination nicht zu erhöhen vermögen, verweisen bereits Meyer und Rowan (1977). Vielmehr lassen die formalen Strukturen und Regeln Organisationen als rational erscheinen, welche mit ihrer institutionellen Umwelt konform sind und so auch Legitimität hinsichtlich ihres Daseins erhalten. Dies erklärt einerseits die typische Organisation einer Universität in Fakultäten und Departemente: So wird die Organisation als eine Universität anerkannt. Andererseits erklärt dies auch die faktische Zunahme formaler Strukturen und Regeln innerhalb von Universitäten: „[...] it is a way to comply with the environment pressures for being more organisations alike“ (Musselin 2007: 76). Dies spiegelt ein zentrales Argument der neo-institutionalistischen Organisationsforschung wider: Wenn die institutionelle Umwelt einer Organisation neue Reformen einführt und neue Forderungen stellt, verändern Organisationen ihre Strukturen und Prozesse, nicht aber ihre Arbeitsaktivitäten (vgl. Hasse & Krücken 2015: 200). Somit zielen organisationale Veränderungen vor allem auf formale und sichtbare Strukturen und Prozesse ab. Von dieser Adaption und Konformität versprechen sich die Organisationen Legitimation und Ressourcen. Vor diesem Hintergrund der lose gekoppelten Strukturen, Prozesse und Arbeitsaktivitäten lässt sich allerdings nicht erklären, weshalb dann die eingeführten Reformen im Hochschulbereich auf teils heftigen Widerstand stossen. Musselin (vgl. 2007: 76) argumentiert hier, dass Regeln und Strukturen trotz allem wichtig sind: Nicht unbedingt hinsichtlich der Kooperation und Koordination, aber hinsichtlich der Definition von Territorien und Grenzen, und dem Schutz der Organisationsmitglieder. So ermöglichen die Regeln und Strukturen eine „defen-

sive solidarity“, welche durch die neuen Reformen – welche im Grunde die Kooperation und Koordination zu fördern suchen – gestützt wird. Die neu eingeführten formalen Einrichtungen verstärken somit vielmehr vorhandene Solidaritäten und schaffen es hingegen nicht, neue zu kreieren. So beantwortet Musselin die eingangs gestellte Frage, ob Universitäten spezifische Organisationen sind, mit einem Ja (vgl. Musselin 2007: 78). Neben den genannten Eigenschaften der Forschung und Lehre, sieht sie vor allem auch die Einflussnahme nationaler Charakteristiken auf Universitätssysteme als zentral an. So sind einerseits Konvergenzen hinsichtlich der Objekte und Grundprinzipien der Reformen auszumachen, andererseits haben diese aber auch den Raum an Divergenzen zwischen den Nationen erweitert. Dies ist auch ein Umstand, auf welchen Krücken et al. (2007: 8) hinweisen: Globale Trends mögen zwar als standardisiert erscheinen, sind es aber nicht in ihren Effekten. Die nationale Einbettung der jeweiligen Universitäten führt zu kreativen Abweichungen und unvollständigen Adoptionen der Modelle. Die Argumentation, dass die Diffusion globaler, institutioneller Muster zu heterogenen Variationen führt, deckt sich mit weiteren empirischen Befunden der Hochschulforschung (vgl. Huisman & Curie 2004). Beispielsweise untersuchen Seeber et al. (2015) anhand der drei Dimensionen der Identität, Hierarchien und Rationalitäten insgesamt 26 europäische Universitäten und gehen der Frage nach, inwiefern es sich um „komplette“ Organisationen handelt. Im Ergebnis stellen sie fest, „[...] that universities display the characteristics of complete organizations to very different extents“ (Seeber et al. 2015: 1468). Sie betonen vor allem, dass es sich beim institutionellen Wandel der Hochschulen um einen komplexen Prozess handelt, welcher sich weder auf eine „komplett/nicht-komplett“-Dichotomie, noch auf eine „Adoption/Resistenz“-Axis beschränken lässt. Das bedeutet auch für die Debatte um die Organisationsform von Universitäten, dass Universitäten weder ausschliesslich durch globale Prozesse transformiert werden, noch dass Universitäten ausschliesslich auf lose Strukturen begrenzt sind.

In Bezug auf Rankings – als eine Form solcher globalen Trends, welche Hochschulen vermeintlich transformieren – argumentiert Wedlin (2006), dass sich dies ähnlich verhält. Dies vor allem deshalb, da Rankings als „template“ – also als eine Art Vorlage – und nicht als spezifisches Modell diffundieren: „A template, as opposed to a model, does not oblige an organization to implement specific practices and characteristic, but rather, a template provides an abstract notion of whether somebody belongs to a category or not and what the category then represents“ (Wedlin 2006: 180). So sind für das hiesige Projekt vor allem empirische Forschungen zu Effekten von Rankings auf das Hochschulsystem von Bedeutung. Die empirischen Studien rund um Rankings knüpfen dabei an den Diskurs des Hochschulsektors an und sind gewissermassen darin eingebettet. Und auch hier stellt sich die Frage, wie stark die Steuerung von Universitäten von dieser neuen Form der Leistungsvermessung betroffen ist. Rankings stellen in diesem Sinne keine wissenschaftspolitische Reform dar, doch nichtsdestotrotz

werden sie aus Perspektive der Hochschulen als institutioneller Druck der Umwelt wahrgenommen – sie fungieren als „weiche“ Regulierungsmodi und Regulierungsmechanismen (vgl. Djelic & Sahlin-Andersson 2006) oder als „indirekte Steuerung“ (Heintz 2008). Dies ist simultan auch das theoretische Bindeglied zwischen der Organisationssoziologie und der Soziologie der Quantifizierung: Beide interessieren sich für die Effekte von Rankings – allerdings mit unterschiedlichen theoretischen Schwerpunkten und Begrifflichkeiten. Die Organisationssoziologie konstatiert eine gesellschaftsweite Zunahme von Organisationen und interessiert sich für das Verhältnis zwischen dem Organisationstyp und der Wandelfähigkeit von Universitäten. Dabei ist der Begriff der losen Kopplung zentral und es geht vor allem um das Wechselspiel zwischen den institutionellen Strukturen, Prozessen und Arbeitsaktivitäten. Die Soziologie der Quantifizierung schlägt einen alternativen Weg ein: Es wird eine gesellschaftsweite Zunahme quantifizierender Praktiken konstatiert und das Interesse gilt vor allem dem reziproken Verhältnis zwischen der zahlenbasierten Abbildung eines Objekts und der Wirkung dieser Abbildung auf das Objekt zurück. Der Hochschulsektor und spezifisch Rankings fungieren als empirisches Untersuchungsfeld – die Frage nach dem Organisationstyp der Universitäten ist dabei untergeordnet. Nichtsdestotrotz sind Studien auszumachen, welche beide theoretischen Aspekte vereinen – also Rankings spezifisch als Quantifizierung und Universitäten als Organisationen begreifen. Hier sind vor allem die Studien von Wendy N. Espeland und Michael Sauder (2007; 2012), respektive Sauder & Espeland (2009), Bettina Heintz (2008; 2010), Linda Wedlin (2006) und Ellen Hazelkorn (2007; 2009; 2011) zu nennen. Die theoretischen Hintergründe variieren zwar, doch die Autoren stellen fruchtbare Anhaltspunkte zur Verfügung – theoretisch und empirisch. Ist bisher vor allem der allgemeine Wandel des Hochschulsektors aus organisationstheoretischer Perspektive thematisch gewesen, geht es jetzt zunehmend in die Tiefe, indem spezifisch Rankings als exemplarisches Beispiel dieses Wandels betrachtet werden. So ist auch die thematische Brücke zu Hochschulrankings geschlagen, wobei folgend die theoretische Positionierung der Dissertation hinsichtlich der Quantifizierung skizziert wird und darauf aufbauend auf die empirische Ranking-Forschung eingegangen wird.

2.2 Soziologie der Quantifizierung

Neben der Hochschulforschung erschliesst sich ein weiteres soziologisches Forschungsgebiet, welches das Erkenntnisinteresse anleitet: Es geht um Ranking-Effekte. Diese können auch als „Reaktivität“ auf Vermessungspraktiken bezeichnet werden (vgl. Espeland & Sauder 2007). Damit wird ein Spannungsverhältnis angesprochen, welches dem Akt der Leistungsvermessung inhärent ist. Das Objekt, welches vermessen wird, reagiert auf die Vermessung: „Measures

are reactive; they cause people to think and act differently” (Espeland & Stevens 2008: 412). Soziologisch betrachtet, bewegt sich die Studie somit auch auf einem Terrain, welches Quantifizierungsprozesse in der Gesellschaft analysiert und wenn der Bogen etwas weiter gespannt wird, sind „Zahlen“ und „kalkulative Praktiken“ thematisch (vgl. Vormbusch 2013). Von einer einheitlichen „Soziologie der Quantifizierung“ oder „Soziologie der Zahlen“ zu sprechen, wäre allerdings verfehlt. Es zeigt sich vielmehr ein pluralistisches Bild, wobei verschiedene Diskurse parallel das Thema der „Quantifizierung“ und der „Zahlen“ unter verschiedenen Gesichtspunkten thematisieren. Neuere Werke wie „Numerische Differenz“ (Heintz 2010), „Die Herrschaft der Zahlen“ (Vormbusch 2012), „A Sociology of Quantification“ (Espeland & Stevens 2008), „Zahlenwerke“ (Mennicken & Vollmer 2007), „Fantastische Zahlen“ (Vollmer 2013) oder „Toward a Comparative Sociology of Valuation and Evaluation“ (Lamont 2012) umreißen ein Forschungsfeld, bei welchem die zunehmenden Vermessungs-, Vergleichs- und Evaluationspraktiken in der Gesellschaft untersucht werden. Es geht darum aufzuzeigen, dass quantifizierte Zahlen – seien es kalkulative Praktiken der Finanzwelt (Kalthoff & Vormbusch 2012), die Entstehungsgeschichte der Statistik (Desrosières 2005) oder die Vermessung der sozialen Welt (Passoth & Wehner 2013) – ein konstitutives Element der modernen Gesellschaft darstellen:

Soziologisch interessant daran ist, dass sich solche Zahlensysteme – da es sich um die Ergebnisse von Messverfahren handelt – nicht auf ein einzelnes Objekt beschränken, sondern immer mehrere Objekte berücksichtigen, die mit Hilfe jeweils ausgewählter Indikatoren in einen Vergleich gebracht werden. Messungen informieren deshalb nicht nur über besondere numerisch darstellbare Verhältnisse in der Welt, sondern regen auch zu wechselseitigen Beobachtungen und Beziehungsaufnahmen an. (Wehner et al. 2012: 59)

Für das hiesige Vorhaben sind dabei vor allem diejenigen theoretischen Zugänge von Relevanz, welche den organisierten Zahlengebrauch fokussieren und somit auch organisationssoziologische Überlegungen miteinfließen lassen. Aus dieser Perspektive stehen Rankings für ein exemplarisches Beispiel einer zunehmenden, gesellschaftsweiten Verbreitung der Welterschließung über die Quantifizierung von Qualitäten in Form der Leistungsvermessung, welche Reaktionen hervorruft. Aufgrund ihrer Fähigkeit, die Institutionen und die Individuen, welche sie beschreiben, zu verändern, ist es wichtig ihre Bedeutung zu erklären (vgl. Espeland & Sauder 2007: 35). Denn: „Verfahren der Quantifizierung fördern so gesehen wettbewerbsförmige Beziehungen, die dazu auffordern, sich mit relevanten anderen zu ‚messen‘ und die eigene Situation zu verbessern; gleichzeitig verlangen sie nach entsprechenden Einstellungen und Kompetenzen, um diese Aufforderung erfolgreich anzunehmen“ (Wehner et al. 2012: 60). So wird folgend der theoretische Diskurs der „Zahlenforschung“ genauer umrissen, wobei sich die Darstellung an Mennicken & Vollmer (2007) und Wehner (2010) orientiert, welche eine der wenigen systematischen Überblicke über den For-

schungsstand der Zahlenforschung liefern. Hier wird der Zusammenhang zwischen dem gesellschaftlichen Zahlengebrauch und der sozialen Ordnung der Gesellschaft verdeutlicht. Anschliessend wird es um die Zahlenforschung gehen, welche in empirischer Hinsicht spezifisch Rankings fokussiert. Dabei wird auch der empirische Diskurs der Rankings skizziert und es werden für das hiesige Projekt zentrale Studien vorgestellt. Abschliessend wird der Versuch unternommen, Rankings als Accounting Complex zu behandeln – dies leitet sodann über zur Methodik der empirischen Forschung der hiesigen Dissertation.

2.2.1 Zahlenforschung

Die Gegenwartsgesellschaft zeichnet sich unter anderem dadurch aus, dass Zahlen und Rechenpraktiken omnipräsent sind und dies in vielen Bereichen der Gesellschaft: In der Wirtschaft, in der Politik, in den Massenmedien, in Organisationen, aber auch in der Wissenschaft und in Alltagswelten (vgl. Mennicken & Vollmer 2007: 9). Demgegenüber ist in den Sozialwissenschaften eine gewisse Leere im Hinblick auf die systematische Einordnung des gesellschaftlichen Zahlengebrauchs auszumachen:

Statistisch aufgespannte Vergleichsräume für Informations- und Steuerungszwecke zu nutzen, darin sich selbst zu verorten, um Anregungen für veränderte Selbstentwürfe und Handlungsstrategien zu gewinnen, ist offenbar zu einem gesellschaftsweiten Trend geworden. Umso erstaunlicher ist, dass die Beschäftigung mit diesem Thema in der Soziologie immer nur ein Schattendasein führte. (Wehner 2010: 187)

Fragen „[...] zu den Voraussetzungen, Folgen und Problemen des Umgangs mit Zahlen und Rechenwerken in Organisationen, Wirtschaft und Gesellschaft“ (Mennicken & Vollmer 2007: 9) werden zwar in einzelnen Disziplinen behandelt, doch von einer theoretischen und methodischen Fundierung ist die Soziologie noch weit entfernt. Erst allmählich richtet sich der Blick dem Zahlengebrauch und der „Macht der Zahlen“ (Vormbusch 2004) zu. „Seit einiger Zeit mehren sich jedoch Beiträge aus verschiedenen Sektionen der Soziologie, in denen diese Zurückhaltung aufgegeben und die Diskussion der sozialstrukturellen und kulturellen Bedeutsamkeit von Zahlenwerken und kalkulativen Praktiken wieder aufgenommen wird“ (Wehner 2010: 187). In theoretischer und methodischer Hinsicht bedienen sich bisherige Forschungen verschiedener Ansätze, doch sie verfolgen ein gemeinsames Anliegen: „Alle teilen jedoch die Ansicht, dass Zahlen und Zahlenwerke mehr als einer Erfassung von Tatsachen, mehr als einer neutralen, objektiven Wiedergabe ökonomischer und gesellschaftlicher Sachverhalte dienen“ (Mennicken & Vollmer 2007: 9f.). Dabei zeigen die Beiträge auf, dass Zahlen nicht bloss eine vorhandene Realität „abbilden“, sondern vielmehr „[...] substanziell in die Reproduktion sozialer Ordnung“ (ebd.) eingreifen. Mit

Zahlen und Rechenpraktiken werden neue Realitäten und Objekte konstruiert, welche nicht bloss ein randständiges Dasein führen, sondern durch ihre Einbettung in spezifische Umwelten diese simultan miterschaffen und mitgestalten:

Dass Methoden der Vermessung mit abstrahierenden Effekten verbunden sind und Zahlensysteme diejenigen Verhältnisse, auf die sie sich beziehen, vereinfachen, muss also nicht bestritten werden. Aber darin allein erschöpft sich nicht ihre Bedeutung. Denn gleichzeitig eröffnen sie Vergleichs-, Irritations- und Mobilisierungspotentiale, die ohne sie nicht verfügbar wären, werden Indikatoren für die Nachvollziehbarkeit von ökonomischen, politischen oder wissenschaftlichen Zusammenhängen und Trends gewonnen, die ohne sie gar nicht feststellbar, geschweige denn beeinflussbar wären, werden identitätsrelevante Selbstbezüge herstellbar und Sachverhalte erkennbar, die ohne entsprechende messtechnische Verfahren nicht zugänglich wären. (Wehner 2010: 190f.)

Somit ist das Anliegen der sozialwissenschaftlichen Zahlenforschung darin zu sehen, ein umfänglicheres Wissen des Umgangs mit Zahlen zu erarbeiten, also „[...] die soziale Beschaffenheit von Zahlenwerken in ihren Bedingungen, Möglichkeiten, Grenzen und Konfliktstellen im Kontext von Organisationen und Gesellschaft zu erkunden“ (Mennicken & Vollmer 2007: 10). Vor allem die soziale Einbettung und die sozialen Zusammenhänge sind zentral, ebenso wie die sozialen Verflechtungen des Zahlengebrauchs. Damit sind Übersetzungsprozesse gemeint, wie beispielsweise von „[...] Messen zu Managen, Rechnen zu Regieren oder Kalkulieren zu Konstruieren“ (ebd.). Zu betonen ist, dass es vor allem darum geht, die soziale Tragweite des Zahlengebrauchs zu beleuchten und nicht Zahlen und deren Gebrauch als „falsch“ zu skandalisieren. Gerade die Problematiken von Messvorgängen oder die Legitimität und Durchsetzung von Zahlen bedürfen tiefgehender Forschung, da diese voraussetzungsvolle soziale Prozesse darstellen, in welchen Verhandlungsprozesse um und mit Zahlen auszumachen sind.

Die Zahlenforschung ist bisher vorrangig in zwei Forschungsansätzen vorangetrieben worden. Einerseits in den Critical Accounting Studies, andererseits in den Social Studies of Finance. Sie bilden einen Schwerpunkt der sozialwissenschaftlichen Forschung, sodass vor allem das organisierte Rechnen mit Finanzzahlen zentral ist. Erstere Forschungsrichtung ist primär im angelsächsischen Raum angesiedelt und im deutschsprachigen Raum relativ unbekannt. Hier sind vor allem Werke von Anthony Hopwood, Niklas Rose, Peter Miller und Michael Power zentral. Interessanterweise hat sich die Accounting-Forschung ausserhalb der Soziologie als „Praktiker-Theorie“ etabliert, doch ab den 1980er Jahren sich zunehmend an soziologischen Theorien, vor allem an Werken Foucaults, orientiert (vgl. Miller 2007). Anders als es der Name der Forschungsrichtung vermuten lässt, ist nicht nur die Rechnungslegung (*accounting*) zentral. Auch das Controlling oder Leistungsvermessungen (*performance measurement*) und andere Formen organisierten Rechnens werden thematisiert, wobei die sozialen, organisationalen und gesellschaftlichen Zusammenhänge im Fokus

stehen. Es geht mit anderen Worten um die Auswirkung kalkulativer Praktiken auf die Organisation von Wirtschaft und Gesellschaft (vgl. Mennicken & Vollmer 2007: 11). Die zweite Forschungsrichtung der Social Studies of Finance entwickelt sich auf soziologischem und anthropologischem Terrain, wobei Finanzmärkte und deren Institutionen, Instrumente und Akteure zentral sind. Im Fokus steht das ökonomische Handeln, wobei es einerseits um die lokal situierten Praktiken geht, verstanden als Einbettung dieses Handelns. Andererseits ist die Rahmung und Gestaltung des ökonomischen Handelns zentral, wobei dies an der Performativität ökonomischer Darstellungen untersucht wird. Beide Forschungsrichtungen sind darum bemüht, das Spektrum des Forschungsinteresses zu erweitern. Es zeigen sich zum Beispiel Parallelen zwischen den Critical Accounting Studies und der sozialwissenschaftlichen Forschung der Statistik. Es geht jeweils darum zu rekonstruieren, wie der Aufbau eines Zahlensystems, wie beispielsweise der Statistik im Rahmen der Staatenbildung, mit sozialen Interessen durchzogen ist, also immer auch in *Programme* und *Technologien* des Regierens eingebunden ist. Zahlen, in Form von Statistiken wie der Arbeitslosenquote, machen diese der politischen Intervention zugänglich. Darüber hinaus erheben sie aber auch immer umfassender Individuen, vor allem deren Leistung. Anlehnend an Foucault ist hier die Rede von disziplinierenden Effekten auf das Selbst, welche zunehmend als Selbstregulierung die Intervention durch den Staat verdrängt. Auf ähnliche Weise ist die Erforschung des Managements, verstanden als Ort des organisierten Bereichs des gesellschaftlichen Zahlengebrauchs, in welchem Entscheidungen mit Hilfe von Zahlen getroffen werden, ein vielversprechendes Forschungsfeld. Dies vor allem vor dem Hintergrund, dass organisiertes Rechnen organisierte Sozialordnungen transformiert (vgl. Vollmer 2004). Das bedeutet für die moderne Organisationsgesellschaft auch, dass organisiertes Rechnen die Gesellschaft verändert (vgl. Mennicken & Vollmer 2007: 15). Somit zeigt sich hier ein zentrales Spannungsverhältnis des organisierten Zahlengebrauchs:

Auch wenn die Rhetorik in Politik, Wirtschaft und Wissenschaft in der Regel für sich in Anspruch nimmt, ihre Organisationen (Behörden, Unternehmen, Universitäten usw.) durch Zahlen gesellschaftlicher Kontrolle und Steuerung zugänglich machen zu wollen, vermag die Pointe der massenhaften Verbreitung von Zahlen, Messungen und Kalkulationen dann womöglich nur zu erkennen, wer in die Gegenrichtung blickt: Vor Organisationen, die sich über Zahlen Zugang verschaffen, ist gesellschaftliche Ordnung, egal wo, niemals sicher. (Mennicken & Vollmer 2007: 15)

Diese zahlenbasierte Ordnung, verstanden als *Repräsentation*, kann simultan als *Intervention* bezeichnet werden, in dem Sinne, dass es sich immer auch um eine temporäre Ordnung handelt. Die Zahlenforschung ist demnach vor allem soziologisch relevant, da das organisierte Rechnen die Reproduktion der sozialen Ordnung beeinflusst. Dabei ist es das Ziel, Organisationen über Zahlen der

gezielten Kontrolle und Steuerung zugänglich zu machen, sie also transparent zu gestalten und zu verbessern:

Attraktivität gewinnen Messungen zusätzlich dadurch, dass sie soziale Phänomene, indem sie diese beobachtbar und skalierbar machen, zusätzlich auch als intervenierbar und optimierbar erscheinen lassen. Ob es sich dabei nun um Personen, Organisationen oder ganze Nationen handelt – immer sollen durch entsprechende Messverfahren, Zielgrößen und Erfolgsparameter Vergleichs- und Entwicklungsräume erschlossen werden, die dazu auffordern, aktuell eingenommene Positionen zum Besseren hin zu korrigieren. (Wehner 2010: 188)

Dies erinnert stark an den Hochschuldiskurs und den eingeführten wissenschaftspolitischen Reformen, welche neue Formen der Steuerung für Hochschulen vorsehen – wobei es weiterhin zu erforschen gilt, wie stark diese Reformen Organisationen wandeln. Folgend wird es darum gehen, auf eine dieser neuen Steuerungsformen einzugehen: Hochschulrankings. Hierfür wird einführend der Diskurs und Forschungsstand zu Rankings skizziert. Anschliessend wird es darum gehen, zentrale Studien des „Effekte-Diskurses“ vorzustellen.

2.2.2 *Zahlenforschung und Rankings*

Ähnlich wie die Frage nach dem Organisationstyp von Hochschulen, sind auch Rankings relativ spät in den Fokus der Forschung gerückt. Erst mit der Explosion von Rankings in den letzten fünfzehn Jahren sind diese zunehmend untersucht worden (vgl. Sahlin 2014: 53). Durch die Vielseitigkeit der empirischen Studien zu Rankings ist der Ranking-Diskurs durch ein pluralistisches Bild an theoretischen Zugängen gekennzeichnet. Der rote Faden ist daher in der Fokussierung des Wandels im Hochschulsektor und korrespondierenden Ranking-Studien zu sehen. Dabei ist durchaus ein Grundtenor in diesem Ranking-Diskurs auszumachen: Rankings beeinflussen und gefährden die wissenschaftliche Autonomie und können bis in die Steuerungsstrukturen der Hochschulen vordringen (vgl. a.a.O.: 52). In theoretischer Hinsicht sind somit auch vorrangig sozialwissenschaftliche Hintergründe auszumachen, welche Rankings als exemplarisches Beispiel einer zunehmenden, gesellschaftsweiten Verbreitung quantifizierender Prozesse sehen. Es besteht zudem auch ein enger Bezug zur Organisationsforschung: Die Proliferation der Rankings wird als exemplarisches Beispiel des genannten Wandels im Hochschulbereich angesehen, wobei vor allem thematisch ist, wie Hochschulen – verstanden als Organisationen – mit Rankings strategisch umgehen. So ist auch hier die Diskussion nach dem Organisationstyp zentral, bzw. wie sich Hochschulreformen auf die Governance und das Management der Hochschulen auswirken (vgl. Paradeise & Thoenig 2013). Die akademische Autonomie, welche für akademische Institutionen als notwendige institutionelle Voraussetzung für das Schaffen neuen Wissens steht, wird

durch die zunehmende organisationale Rationalisierung unter Druck gesetzt. Des Weiteren sind auch im Ranking-Diskurs das Globale und das Lokale zentral, bzw. die Frage, ob Rankings zu einer Homogenisierung oder Diversifizierung von Hochschulen führen. Rankings fungieren als globale Muster einer „exzellenten“ Universität und diffundieren global, wobei die Muster lokal implementiert und interpretiert werden (vgl. Hedmo et al. 2007). „While global standards have sent a massive shock wave throughout the academic community, does this standardization of criteria really lead inexorably to organizational convergence and to imitation?“ (Paradeise & Thoenig 2013: 192f.). Auch hier handelt es sich wieder um eine offene Frage, welche weiterer Forschung bedarf. Dies betont auch Linda Wedlin, eine führende Autorin im Ranking-Diskurs:

Despite growing recognition that rankings are influential and an essential feature of current university and higher education governance, we know little about the implications of this for universities and other higher education organisations. What does it mean that rankings are proliferating and gaining increasing attention and interest as new governance mechanisms? What role do international rankings play in the governance of higher education and research organisations? (Wedlin 2011a: 564)

Um sich diesen Fragen anzunähern, wird folgend der empirische Diskurs zu Rankings skizziert. Die Thematik der Rankings ist hoch aktuell und dementsprechend erscheinen laufend neue Publikationen. Die Studien sind dabei sehr zahlreich und vielseitig, sodass es ein anspruchsvolles Unterfangen darstellt, die Literatur der empirischen Studien vollumfänglich zu sichten und einzuordnen. Der Diskurs ist derart umfangreich, dass wiederum Publikationen erschienen sind, welche sich „nur“ der Einordnung der zahlreichen Publikationen widmen. Folgend wird anlehnend an O’Connell (2013) ein Überblick des Forschungsstandes dargestellt, welche die Studien grob in zwei Lager teilt. Einerseits in Studien, welche sich explizit mit den Methoden von Rankings beschäftigen und darum bemüht sind, diese zu verbessern („Methoden-Diskurs“). Andererseits in Studien, welche die Effekte von Rankings auf den Hochschulsektor thematisieren und die zunehmende Orientierung an quantitativen Indikatoren als kritisch betrachten für die Kernaufgaben und -funktionen der akademischen Welt („Effekte-Diskurs“). Der folgende Abriss hat nicht den Anspruch allumfassend zu sein, doch er bietet eine gute Übersicht der empirischen Studien und beleuchtet vor allem die mitlaufenden Grundannahmen und theoretischen Perspektiven der beiden Lager. Allgemein wird in beiden Lagern kritisiert, dass die Idee einer „single best university“ problematisch ist (vgl. Marginson & Van der Wende 2007); dass die durch Rankings diffundierten, kulturellen Werte kritisch zu betrachten sind (vgl. Ishikawa 2009); dass die Messeinheiten der Rankings methodologische Schwächen aufweisen (vgl. Altbach 2006; Salmi & Saroyan 2007); und dass Rankings auf Individuen, Universitäten und den Hochschulsektor insgesamt negative Effekte ausüben (vgl. Ackers 2008; Hazekorn 2007 & 2009). So ist beiden Diskursen gemein, dass sie sich kritisch gegenüber Ran-

kings äussern, allerdings mit divergierenden Schlussfolgerungen. Der „Methoden-Diskurs“ versucht in erster Linie methodische Problematiken der Rankings zu verbessern, da Rankings als „here to stay“ angesehen werden. Der „Effekte-Diskurs“ sieht vor allem die Quantifizierung und die Orientierung an Indikatoren als problematisch an.

2.2.2.1 Rankings als optimierbare Objekte

Folgt man der Einteilung von O’Connell (vgl. 2013: 714ff.), finden sich auf der einen Seite Studien, welche in Bezug auf Rankings Hypothesen testen und dementsprechend quantitative Forschung betreiben. Das bedeutet, dass eng gehaltene Fragen im Vorfeld der Forschung formuliert und getestet werden, wie zum Beispiel: Was Rankings messen (vgl. Dill & Soo 2005; Usher & Savino 2006); ob Rankings Differenzen produzieren, welche statistisch relevant sind (vgl. Locke 2008); ob Rankings das messen, was sie vorgeben zu messen (vgl. Docampo 2008; Locke 2008); oder ob sie die richtige Untersuchungseinheit anwenden (vgl. Saisana 2011). In diesem Diskurs werden Rankings als zu optimierende Objekte betrachtet, was sich vor allem in Hinblick auf die Verbesserungsvorschläge der Methodologie und der Methoden zeigt. Der Kern dieses „Methoden-Diskurses“ bezieht sich darauf, auf welche Art und Weise für Rankings Daten gesammelt werden; es geht um den technischen und methodologischen Prozess (vgl. Hazekorn 2007: 7). Nicht das Prinzip an sich wird kritisiert, sondern die Praktiken der Rankings (vgl. Altbach 2006: 2). Führt man sich vor Augen, wie heterogen und vielfältig Universitäten und wissenschaftliche Disziplinen sind, wird der Messvorgang umso relevanter. Es geht darum zu hinterfragen, wie der einzelne numerische Wert, welcher einer Universität letztendlich zugeschrieben wird, technisch und methodologisch ermittelt wurde. Mit anderen Worten: Wie wird Qualität quantifiziert?

Der Durchführung von Rankings gehen folgende entscheidende Fragen voraus (vgl. van Raan 2005b: 1ff.): Welche Aktivitäten werden vermessen, bzw. handelt es sich um ein Ranking, welches die Forschung oder die Lehre bewertet, oder beides? Wie wird daran anschliessend die Leistung dieser Aktivität in einem internationalen Kontext gemessen? Ist es möglich, diese Leistungsvermessung für alle Universitäten der Welt verlässlich und valide durchzuführen? Und: Ist es möglich, diese Leistung mit *einem* numerischen Wert auszudrücken? Die Wahl der Aktivität, ob also die Lehr- oder Forschungsleistung vermessen wird, stellt eine arbiträre Entscheidung der Ranking-Produzenten dar. Bei der Frage nach der Art der Leistungsvermessung werden üblicherweise zwei Messmethoden eingesetzt: Der qualitativ orientierte „Peer-Review-Prozess“ oder quantitative Indikatoren, wie der bibliometrische „Impact-Factor“ oder „Citation-In-

dex“.⁷ Beide Bewertungsverfahren sind technisch und methodologisch problematisch (vgl. Bornmann 2011). Dem Peer-Review-Prozess wird vor allem entgegengehalten, dass er nicht objektiv genug ist, in dem Sinne, dass die urteilende Person eine subjektive Brille trägt und dadurch Urteile immer auch ein Stück weit subjektiv sind. „Zwar besteht eine gewisse Validität des Peer-Reviewing, gemessen an der Zitation von akzeptierten Leistungen. Die Gutachterurteile korrelieren jedoch nur schwach, und in der Beurteilungspraxis lassen sich Urteilsfehler identifizieren“ (Budowski & Nollert 2015: 37). Quantitative Indikatoren werden kritisiert, da sich Qualität nicht ohne Weiteres in Quantitäten ausdrücken lässt: Die Häufigkeit einer Paper-Zitation sagt nichts über die Beweggründe aus, weshalb die Zitationen erfolgten. Weitere Schwierigkeiten bibliometrischer Indikatoren betreffen die Gewichtung der Indikatoren, Grössenkomponenten der Universitäten oder Interdependenzen der Variablen (vgl. Aguillo et al. 2010: 244). Dabei stellt die Wahl und Gewichtung der quantitativen Indikatoren ebenfalls eine arbiträre Wahl der Ranking-Produzenten dar (vgl. Hazelnor 2011: 49). Es ist allerdings feststellbar, dass bei Rankings bibliometrische Indikatoren zunehmend an Bedeutung gewinnen und häufiger eingesetzt werden als Peer-Review-Verfahren, da sie als zuverlässiger angesehen werden.

Viele Studien des „Methoden-Diskurses“ sind Rankings gegenüber kritisch eingestellt. Doch im Kern geht es dabei nicht um deren Abschaffung, sondern darum, Rankings zu optimieren, deren Lücken zu füllen und Kongruenzen zwischen den Rankings herzustellen (vgl. O’Connell 2013: 716). Hierfür wird beispielsweise vorgeschlagen, die Untersuchungseinheit von „Instituten“ auf „Disziplinen“ umzustellen (vgl. Coates 2007); Institute in Gruppen und nicht in vertikale Ränge zu unterteilen (vgl. Salmi & Saroyan 2007; Nolle 2010); verschiedene Daten nicht zu addieren (vgl. Billaut et al. 2010); sich weniger auf „Peer-Review“-Umfragen zu stützen (vgl. Bowman & Bastedo 2011; Taylor & Braddock 2007); oder allgemein wird eine Verbesserung und Ausdifferenzierung der Methoden gefordert (vgl. van Raan 2005a: 135 & 141). Dies führt dazu, dass allfällige Alternativen der Transparenzmessung aus dem Blick geraten und die Legitimation der Rankings gesteigert wird. So werden Rankings als integrativer Bestandteil der Hochschullandschaft angesehen und es geht primär darum, ihre Methoden zu verbessern. In der Folge bemühen sich auch zunehmend internationale, politische Bildungsinstitutionen darum, verbindliche Ranking-Kriterien zu etablieren, wie die *Berlin Principles on Ranking of Higher Education Institutions*. Auch die UNESCO bemüht sich darum, die Thematik der Rankings und der *accountability* (Rechenschaftspflichten) im Hochschulsektor aktiv zu gestalten, indem politische Handlungsvorschläge formuliert werden (vgl. Marope et al. 2013). So ist der „Methoden-Diskurs“ auch eng gekoppelt an den Hochschuldiskurs, indem Fragen der politischen Steuerung der Bildungssysteme thematisch

⁷ Siehe Taubert (2013) für eine detaillierte Abhandlung des „Citation-Index“ als wissenschaftspolitisches Evaluationsinstrument.

sind. Im Kern geht es um die Frage nach geeigneten Instrumenten, welche die Qualität im Hochschulsektor transparent *repräsentieren*.

2.2.2.2 Rankings und Effekte

Der zweite Forschungsstrang weist Studien auf, welche vorrangig nach dem Bedeutungsgehalt von Rankings fragen, in dem Sinne, dass das Forschungsobjekt spiralförmig erfasst wird (vgl. O'Connell 2013: 716ff.). Generell sind diese Studien dadurch gekennzeichnet, dass sie die Wechselwirkungen zwischen den Rankings und dem Kontext, in welchem die Rankings erlebt werden, thematisieren. Während der „Methoden-Diskurs“ eng verknüpft ist mit praktischen Handlungsanweisungen für die politische Steuerung des Hochschulsektors, versucht der „Effekte-Diskurs“ die *Interventionen* der Rankings vollumfänglich zu begreifen. Beispielsweise fokussiert Hazelkorn (2009) das Zusammenspiel zwischen Rankings und deren Empfänger, wobei Hochschulinstitutionen simultan als Objekte, als auch als Konsument der Information der Rankings fungieren. Im benachbarten Feld der Business Schools konnte Wedlin (2006) aufzeigen, wie europäische Business Schools eine aktive Rolle einnehmen in Bezug auf die Entwicklung von Rankings, um das Feld zu erweitern und um legitime Programme zu schaffen, welche sich vom US-Modell abgrenzen. Sauder und Espeland (2009) befassen sich mit dem repräsentativen Wert und dem symbolischen Wirkungsgrad von Rankings. Rankings sind demnach so überzeugend, weil sie als Konstrukt eine kommensurable, relative und breit zirkulierende Messeinheit darstellen. Vor allem durch ihre globale und inhaltliche Ausweitung sind sie im Hochschulbereich zur führenden Reputations-Messeinheit und -Währung avanciert (vgl. Sahlin 2014: 54). Paradeise & Thoenig (2013) argumentieren, dass Rankings als formalisierte Exzellenz-Indikatoren angesehen werden, welche die akademische Anerkennung objektivieren – als Pendant zur Reputation, der zweiten, nicht formalisierten Art der akademischen Anerkennung.⁸ Es ist vor allem diese Formalisierung der „Exzellenz“, welche im Fokus der Forschung steht und teilweise scharf kritisiert wird. Mit anderen Worten geht es um die Quantifizierung der Qualität, bzw. um die Übersetzung der Qualität auf fixierte quantitative Indikatoren. Rankings werden dabei vor allem dahingehend problematisiert, dass sie disziplinierende Effekte ausüben. „Almost regardless of age, position or national context, rankings have ingratiated themselves into the planning and decisionmaking process of universities around the world“ (Hazelkorn 2011: 102). Sie beeinflussen demnach die organisationalen Arbeitsaktivitäten und strategischen Entscheidungen von Hochschulen (vgl. Wedlin 2011b). Darüber hinaus wird eine Homogenisierung des Hochschulbereichs befürchtet,

⁸ Paradeise & Thoenig (2013) beziehen sich hierbei auf R. K. Merton (1973) und seinem Konzept der „academic recognition“.

da die Indikatoren der Rankings zunehmend an Relevanz gewinnen – es ist demnach nur noch das relevant, was vermessen wird. Zudem führe dies zu einer Priorisierung spezifischer Hochschulmodelle (vgl. Salmi & Saroyan 2007).

Des Weiteren sind die Dynamiken und der Verlauf der Entwicklung der Rankings zentral. Dabei ist beobachtbar, dass Hochschulen Rankings zunehmend aktiv nutzen (vgl. O’Connell 2013: 710). Dies ist wiederum eng gekoppelt an die Frage, in welchem Ausmass Hochschulen als organisationale Akteure auftreten. Denn in zeitlicher Hinsicht ist die anfängliche Ohnmacht gegenüber Rankings zunehmend einer strategischen Auseinandersetzung gewichen:

Many universities have set up special units with the task of following the rankings, suggesting appropriate management responses and ensuring that fair and favorable data is submitted to the rankers. Some universities have set a goal of climbing the rankings, and they have developed strategies for how to do so. We also see further structural reforms among universities in response to these broadly diffused rankings and assessments, such as the formation of alliances and mergers, as well as reorganizations. (Sahlin 2014: 55f.)

Darauf aufbauend sind weitere Studien auszumachen, welche untersuchen, wie Universitäten strategisch mit Rankings umgehen (vgl. Hazelkorn 2009; Whitley 2008). Beispielsweise verweisen Paradeise und Thoenig (2013) diesbezüglich auf vier strategische Idealtypen von Universitäten: *The Top of the Pile*; *The Wannabes*; *The Venerables*; und *The Missionaries*. Dabei ist für die strategische Ausrichtung der Institution der Grad der Reputation und Exzellenz ausschlaggebend – also eine Kombination aus nicht-formalisierter (Reputation) und formalisierter (Exzellenz) akademischer Anerkennung, wobei sich letztere vor allem auf Ranking-Positionierungen und bibliometrische Daten bezieht. Die Autoren stellen fest, dass die Formalisierung der akademischen Qualität, beispielsweise in Form der Publikationsdichte, zunehmend an Bedeutung gewinnt und die Ressourcenverteilung massgeblich beeinflusst (vgl. a.a.O.: 214). Des Weiteren haben die Exzellenz-Standards – meist quantifizierte Indikatoren – einen starken Einfluss auf die Definition und Kontrolle, was unter „akademischer Qualität“ verstanden wird. Hierfür sind überwiegend externe Organisationen, wie Ranking- oder Akkreditierungs-Agenturen, zuständig. Es ist ein Umschwung feststellbar, bei welchem das Interesse der Inhalte der Forschung und Lehre zu Gunsten numerischer Signale abnimmt. Es wird somit deutlich, dass die Formalisierung der akademischen Leistung mit der Quantifizierung von Qualitäten einhergeht und diese Zahlenwerke zunehmend an Relevanz gewinnen. So wird es folgend darum gehen, tiefgehender zu klären, weshalb und vor allem *wie* Zahlenwerke auf Universitäten Effekte ausüben. Denn wie bereits ausgeführt wurde, kann der Kopplungsgrad zwischen dem Druck aus der Umwelt und den institutionellen Strukturen, Prozessen und Arbeitsaktivitäten der Universitäten variieren. Allerdings sind empirische Studien, welche diesbezüglich das Innere der Organisation untersuchen, noch rar. Eine Ausnahme bilden die Studien von Espeland & Sauder (2007), bzw. Sauder & Espeland (2009). Die Autoren haben

eine empirische Studie durchgeführt, bei welcher die „Law Schools“ der U.S.A. im Fokus stehen, die durch das *U.S. News and World Report (USN)* Ranking bewertet werden. Die Ergebnisse der Studie haben die Autoren in verschiedenen Artikeln publiziert und folgend geht es darum, die zentralen theoretischen und empirischen Erkenntnisse dieser Beiträge zu bündeln.⁹ Sie untersuchen die sozialen Mechanismen, welche „Ranking-Effekte“ auslösen und sehen Rankings dabei als exemplarisches Beispiel der genannten Verbreitung von Quantifizierungsprozessen. Auf diese Weise tragen die Espeland & Sauder dazu bei, die komplexen Praktiken, welche Rankings auf institutioneller Ebene umgeben, aufzudecken und sie verdeutlichen das bedeutsame Wechselspiel zwischen Rankings und deren Rezipienten. Die Beiträge sind des Weiteren interessant, weil sie vor allem auch in theoretischer Hinsicht die Soziologie der Quantifizierung vorantreiben. Um auf die empirischen Ergebnisse der Studie eingehen zu können, wird zunächst der Bogen zur Theorie der Soziologie der Quantifizierung zurückgeschlagen. Dies ist ein notwendiger Schritt, um auf die verschiedenen Dimensionen der empirischen Ergebnisse eingehen zu können. Im Anschluss daran geht es um die Reaktivität und Disziplinierung von Rankings.

2.2.3 *Quantifizierung und Rankings*

Die folgenden Ausführungen orientieren sich an den Werken von Bettina Heintz (2008; 2010) und Wendy N. Espeland & Mitchell L. Stevens (2008). Die genannten Werke weisen in erster Linie thematische Schnittstellen auf: Sie sind daran interessiert, dem Eigenwert der Quantifizierung in der Soziologie einen höheren Stellenwert beizumessen. Hingegen unterscheiden sich ihre Schwerpunkte in theoretischer Hinsicht. Heintz weist einen kommunikationstheoretischen Hintergrund auf, welcher sich an der Systemtheorie Luhmanns und dem Neo-Institutionalismus orientiert. Heintz geht es vor allem um den *quantitativen Vergleich*. Interessant ist dabei auch der empirische Untersuchungsbereich: Hochschulen und Rankings sind thematisch. Es geht einerseits um die Frage, ob es sich bei Universitäten um „normale“ Organisationen handelt, andererseits darum, welche Effekte die Quantifizierung der Qualität im Hochschulbereich auf Universitäten ausübt. So interessiert sich Heintz für zwei Bereiche: Einerseits für das Bedingungsverhältnis von Quantifizierung und Globalisierung, andererseits für den Zusammenhang zwischen Output-Steuerung und Organisationswerdung der Universitäten (vgl. Heintz 2008: 111). Die Logik des Vergleichs ist das Bindeglied zwischen diesen beiden Bereichen und folgende Dimensionen sind

⁹ Die Autoren haben bereits ein Manuskript eingereicht für eine monographische Veröffentlichung der Studie, welche die Ergebnisse in einem Werk zusammenfasst. Diese ist zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht erschienen. Der vorläufige Titel lautet: „Engines of Anxiety: Academic Rankings, Reputation, and Accountability“.

dabei zentral: Die *Herstellung von Vergleichbarkeit* als sozialer Prozess; die *Zurechnung von Objektivität* bei der Quantifizierung; die *Selektivität* der Beobachtungskategorien, bzw. die simultane Sichtbarmachung und Intransparenz; die *indirekte Steuerung* durch Quantifizierung (als hierarchische Vergleichsordnungen und Selbstdisziplinierung); und der Zusammenhang zwischen *Quantifizierung und Globalisierung*. Espeland und Stevens (2008) sind demgegenüber in theoretischer Hinsicht nur schwer einem makrosoziologischen Diskurs zuordnenbar. Sie bedienen sich verschiedener Dimensionen der Organisationssoziologie und der Governance-Studies. Ihnen geht es vor allem darum, empirische Analyse-Dimensionen einer *Sociology of Quantification* bereitzustellen. Sie begreifen Quantifizierung als soziales Phänomen und interessieren sich für deren sozialen Implikationen. Hierfür schlagen sie fünf Untersuchungsdimensionen vor: „We include sections on five key dimensions of quantification: the work it requires; its reactivity; its tendency to discipline human behavior; its polyvalent authority, and its aesthetics“ (Espeland & Stevens 2008: 403). Für das hiesige Projekt sind vor allem die Dimensionen der Reaktivität und Disziplinierung zentral, da diese auch mit der Organisationssoziologie verknüpfbar sind. Diese werden im anschließenden Kapitel detaillierter ausgeführt. Folgend geht es zunächst darum, allgemeine Dimensionen der Quantifizierung zu beschreiben.

Ausgangspunkt beider Perspektiven ist die kommunikative Dimension von Zahlen. Ähnlich wie Bettina Heintz (2010) definieren Espeland und Stevens (2008: 405) Quantifizierung als Produktion und Kommunikation von Zahlen. Analog dem Akt des Sprechens, werden die Zwecke und mögliche Bedeutungen der Quantifizierung durch ihre Nutzung erst etabliert, welche je nach Kontext, Zeitpunkt und sozialem Raum variieren. Dabei ist der gemeinsame Ausgangspunkt der Autoren derjenige des Vergleichs: „Quantifizierung beruht auf Messung, und Messung erfordert Vergleichbarkeit. Das bedeutet: Phänomene, die in eine numerische Ordnung gebracht werden, müssen unter Absehung ihrer individuellen Unterschiede als vergleichbar eingestuft werden“ (Heintz 2008: 115). Illustriert wird dies am Beispiel der Statistik, welche vor allem von Alain Desrosières erforscht wurde (vgl. Desrosières 2005). Die Volkszählung, welche heutzutage selbstverständlicher Teil der politischen Infrastruktur ist, um zu regieren, gilt als exemplarisches Beispiel, welche Herausforderungen und Implikationen solch eine Durchsetzung anfänglich umfasste.¹⁰ Volkszählungen bilden nicht nur das Volk ab, sie kreieren simultan auch neue Formen und Kategorien von Objekten: Wer wird mitgezählt und wer nicht? „So setzt die statistische Beschreibung der Bevölkerung voraus, dass Bettler, Adlige und Kaufleute überhaupt als vergleichbar eingestuft werden, was vor dem 18. Jahrhundert noch undenkbar war“ (Heintz 2010: 168). Beispielsweise hat sich erst im

¹⁰ Siehe auch Heintz (2012) für eine Abhandlung der „Welterzeugung durch Zahlen“, welche am Beispiel der Statistik illustriert wird. Sie nennt hier vier Voraussetzungen, damit sich eine Statistik etablieren kann (vgl. Heintz 2012: 19f.): Gleichheitssemantik; Zentralisierung und Organisationsbildung; Standardisierung und Vereinheitlichung; universelle Vergleichskriterien.

Verlauf des 19. Jahrhunderts das Zählen von Individuen anstelle von Haushalten durchgesetzt (vgl. Vanderstraeten 2006: 195). In diesem Sinne geht Vergleichbarkeit jeder Vermessung und Quantifizierung voraus, wobei es sich um einen sozialen Akt handelt, welcher voraussetzungsvoll, kontrovers und historisch kontingent ist:

So ist daran zu erinnern, dass Messverfahren nicht einfach der zu vermessenden Welt entnommen werden können, sondern zunächst einmal zu entwickeln und zu etablieren sind, was sie dem Einfluss heterogener Faktoren (beteiligte Akteure, Wissenssysteme etc.) aussetzt und von vielen Abstimmungen, Verhandlungen und Entscheidungen abhängig macht. (Passoth & Wehner 2013: 9)

Bettina Heintz weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass die Entstehung und Etablierung quantitativer Vergleiche unwahrscheinlich ist und verdeutlicht, dass Quantifizierung keinen trivialen Akt darstellt:

Trotz ihrer empirischen Verbreitung sind quantitative Vergleiche ein unwahrscheinliches Phänomen. Angesichts der Unterschiede, die zwischen den Vergleichseinheiten bestehen, handelt es sich nun um Staaten, Unternehmen, Personen, Websites oder Universitäten, ist es keineswegs selbstverständlich, dass von qualitativen Merkmalen abstrahiert und der Vergleich auf einige wenige quantifizierbare Dimensionen reduziert wird. (Heintz 2010: 169)

Heintz veranschaulicht dies an den notwendigen Schritten, welche solchen quantitativen Vergleichen vorausgehen: Die Messeinheiten müssen bestimmt und als vergleichbar eingestuft werden; Vergleichskriterien, Indikatoren und Erhebungsverfahren definiert werden; und letztlich „[...] braucht es Klassifikationssysteme, um die vermessenen Einheiten in größere Kategorien (Berufe, ethnische Gruppen, Konfessionen etc.) zusammenzufassen“ (ebd.).¹¹ Espeland und Stevens (2008: 407ff.) differenzieren dabei zwischen Zahlen, welche markieren („numbers that mark“) und solchen, welche vergleichen („numbers that commensurate“). Dies erweist sich als hilfreiche Unterscheidung: Das Markieren bezieht sich auf Zahlen, welche der Klassifizierung oder Identifizierung dienen, ohne zu quantifizieren. Beispiele hierfür sind Telefon-Nummern, Passwörter oder Konto-Nummern. Die Kommensuration bezieht sich auf Zahlen, welche quantifizieren: „Many of the most consequential uses of numbers entail commensuration – the valuation or measuring of different objects with a common metric“ (Espeland & Stevens 2008: 408). Ausschlaggebend hierbei ist, dass Kommensuration die Beziehung zwischen Objekten umwandelt: Differenzen und simultan auch Ähnlichkeiten werden fortan als Intervall auf einer gemeinsamen Metrik ausgedrückt. Dies geht einher mit sozialen Abstimmungsprozessen, denn die Objekte müssen als vergleichbar eingestuft werden, bevor sie als messbar

¹¹ Ähnlich argumentieren auch Rottenburg & Merry (2015: 12ff.), welche drei „logische Schritte“ quantifizierender Daten beschreiben: (1) Create equivalences across different cases, (2) Develop categories, (3) Code individual phenomena into categories.

und quantifizierbar gelten. Espeland und Stevens (2008: 409f.) bezeichnen die Markierung und Kommensuration von Zahlen als zwei Enden einer Quantifizierungsdimensionierung: Objekte haben demnach entweder eine kategoriale oder metrische Beziehung zueinander. Dazwischen sehen sie noch die Abstufung in Ordinal-, Nominal-, Intervall- und Ratio-Levels. Ordinale und nominale Levels müssen dabei nicht zwingend durch Zahlen ausgedrückt werden: Erstere beziehen sich auf einen Nennwert (zum Beispiel die Einordnung des Geschlechts in „männlich“ und „weiblich“, bzw. 1 und 0); Zweitere klassifizieren durch eine hierarchische Rangordnung, aber die Differenzen zwischen den Grössen sind nicht metrisch (zum Beispiel Kleidergrössen). Bei den Intervall- und Ratio-Levels hingegen sind Differenzen zwischen Objekten metrisch und die entsprechenden Vermessungen immer quantitativ. Beide Vermessungsverfahren bewerten Objekte auf einer metrischen Skala, auf welcher Distanzen zwischen den Intervallen gleich sind. Der Unterschied besteht darin, dass Intervall-Levels im Gegensatz zu Ratio-Levels auf ihrer Metrik keinen absoluten Nullpunkt innehaben. Ein Beispiel für ein Intervall-Mass wäre dementsprechend die Temperaturangabe in Celcius (oder Fahrenheit); ein Leistungsausweis bei einem standardisierten Test ein Beispiel für ein Ratio-Mass. Die vier Levels stehen in einem hierarchischen Verhältnis zueinander:

That interval and ratio measures are judged “higher” than nominal and ordinal ones, suggests a stratification of measurement such that quantitative precision enhances prestige. The information produced by nominal and ordinal measures often is regarded as raw material for ratio and interval ones – necessary precursors to more rigorous modes of inquiry. (Espeland & Stevens 2008: 410)

Es können dabei schrittweise immer neue Zahlen generiert werden, welche aneinander anschliessen und sich zueinander in Beziehung setzen lassen. „Auf diese Weise entstehen neue quantitative Zusammenhänge, die mit der Zeit eine eigene Wirklichkeit bilden und sich nur noch mit Schwierigkeiten auf die ihnen zugrunde liegenden „Rohdaten“ zurückführen lassen“ (Heintz 2010: 170). Dabei kann der Eindruck entstehen, dass quantitative Zahlen als Zweitfassung einer vorausgesetzten Wirklichkeit erscheinen, obwohl es sich aber gerade um selektive Konstruktionen handelt, welche „[...] diese Wirklichkeit teilweise erst erzeugen. Die Objektivität von Zahlen ist folglich kein Sachverhalt, sondern eine Zurechnung“ (Heintz 2008: 117). Ein Grund für diese persuasive Eigenschaft von Zahlen liegt darin, dass Zahlen – im Gegensatz zu sprachlich formulierten Aussagen – nur schwer negierbar sind: „Leider haben Zahlen aber auch nur die beiden Möglichkeiten: zuzunehmen oder abzunehmen. Alles andere ist Zutat, ist Interpretation“ (Luhmann 1981: 327). Der binäre Code der sprachlichen Kommunikation (ja/nein) gilt nicht für Zahlen. Will man eine Zahl anfechten, muss diese Negation aktiv erzeugt werden: „Um numerische Aussagen zu relativieren, braucht man alternative Zahlen bzw. ein Wissen darüber, auf welche Weise sie zustande kamen“ (Heintz 2008: 117). Espeland und Stevens verweisen ebenfalls

darauf in der Dimension der Autorität: Zahlen wirken überzeugend, in dem Sinne, dass sie als objektiv wahrgenommen werden, bzw. ihnen Objektivität zugeschrieben wird.¹²

The challenge for this type of sociology is to show how quantitative authority is accomplished and mobilized, how it gets built into institutions, circulates, and creates enduring structures that shape and constrain cognition and behavior. [...] The crucial test for this approach is not to establish the independence of measures but to explain their starring roles in the interactions that produce reality. (Espeland & Stevens 2008: 419)

Ein weiterer Aspekt, welcher Zahlen objektiv erscheinen lässt, ist darin begründet, „[...] dass sich Verfahren des Rechnens von besonderen raum-zeitlichen wie auch sozialen Gegebenheiten abstrahieren lassen, indem unter anderem vom Vertrauen in die Verlässlichkeit der Person auf das Vertrauen in ein formales Verfahren umgestellt wird“ (Passoth & Wehner 2013: 8).¹³ Die Wahrnehmung von Zahlen als objektive Darstellung der Welt bedeutet allerdings nicht, dass Zahlen nicht infrage gestellt werden. Wie im vorangegangenen Kapitel 2.2.2.1 „Rankings als optimierbare Objekte“ gezeigt wurde, sind Rankings gerade anfechtbar, weil ihre methodischen Grundlagen als ungenügend eingestuft werden. Aber: „Zur Relativierung von Zahlen müssen jedoch alternative Zahlen generiert werden, und dazu braucht man Ressourcen und ein Wissen darüber, wie die ursprünglichen Zahlen zustande kamen“ (Heintz 2008: 117f.). Dies ist ein Aspekt, welchen Espeland und Stevens unter der Dimension der Arbeit aufgreifen. Beispielsweise stellt die Erstellung von Zahlentabellen ein umfangreiches und aufwendiges Unterfangen dar: „Quantification requires considerable work, even when it seems straightforward“ (Espeland & Stevens 2008: 410). Der Akt des Zählens mag demnach als ein einfacher erscheinen, aber vor allem bei grossangelegten Projekten ist eine gut funktionierende Bürokratie vonnöten, ebenso wie gut ausgebildete Mitarbeiter. In der heutigen Zeit mag die Arbeit der Quantifizierung als selbstverständlich und ordinär erscheinen, doch: „Rigorous, defensible and enduring systems of quantification require expertise, discipline, coordination and many kinds of resources, including time, money, and political muscle“ (Espeland & Stevens 2008: 411). Diesen Punkt betonen auch Passoth und Wehner:

¹² Beispielsweise macht Desrosières (2001: 340ff.) diesbezüglich vier soziale Haltungen aus, welche das Verhältnis zwischen der Statistik und deren Realitäts-Annahmen beschreiben: *Metrological Realism*, *Pragmatism of Accounting*, *Proof in Use*, und *Constructionism*. Die ersten drei Haltungen gehen davon aus, dass der Akt der Messung eine der Messung unabhängige Realität abbildet, wobei die jeweiligen „Realitäts-Tests“ variieren; die konstruktivistische Haltung geht davon aus, dass Objekte, welche vermessen werden, ein Produkt von Vermessungen darstellen und variablen und verhandelbaren Konventionen unterliegen. Eine Soziologie der Quantifizierung lässt sich demnach in dieser Tradition einordnen.

¹³ Für eine sozio-historische Abhandlung dieses Wandels siehe Porter (1995).

Messvorgänge sind also in mehrfacher Hinsicht voraussetzungs- und voraussetzungsabhängig; sie bilden künstliche Veranstaltungen, verlangen umfangreiche, wiederum lokal geprägte, verhandlungs- und entscheidungsabhängige „Reinigungsarbeiten“, damit sie überhaupt durchgeführt werden können. (Passoth & Wehner 2013: 9)

Dabei ist die Arbeit und notwendige bürokratische Infrastruktur, welche in den Zahlen „steckt“, bei der Betrachtung nicht ersichtlich, vor allem wenn Zahlen zirkulieren. Die Komplexität solcher Quantifizierungsprozesse lässt Zahlen als „Black Boxes“ erscheinen und erschwert eine fundierte Infragestellung von Zahlen.¹⁴ Im Falle einer solchen Infragestellung wird ein weiteres Phänomen der Quantifizierung deutlich: Quantifizierung macht Unbekanntes sichtbar und simultan erzeugt sie Intransparenz (vgl. Heintz 2008: 119ff.). Dieser Aspekt betont einerseits die bereits genannte Selektivität der Vergleichs- und Beobachtungskriterien, andererseits wird durch Quantifizierung immer auch ein Bereich des Nicht-Beobachtbaren geschaffen. „Messungen berücksichtigen immer nur spezielle Wirklichkeitsausschnitte, vernachlässigen dagegen viele mögliche andere“ (Passoth & Wehner 2013: 9). Auf diese Weise sind Zahlen überhaupt erst anfechtbar, da sie als Beobachtung immer zwei Seiten aufweisen, wobei im kommunikativen Akt nur eine der beiden Seiten markiert werden kann. Somit ist eine Zahl eine Zahl („marked space“), doch potentiell verweist sie zusätzlich auf einen Bereich des Nicht-Beobachtbaren („unmarked space“). Dabei sind diese beiden Seiten – das Messbare und Nicht-Messbare – nicht simultan thematisierbar, sondern immer erst nacheinander. Somit lenken Zahlen „[...] die kommunikativen Anschlüsse in Richtung auf das durch sie Bezeichnete [...]“ (Heintz 2008: 120). Doch wenn sie angefochten werden, wird das potentiell Nicht-Messbare thematisch. Im Falle eines solchen Vertrauensverlustes in Zahlen sind zwei Strategien auszumachen. Einerseits können die Messinstrumente verbessert werden. Andererseits können Kontrollmechanismen installiert werden, welche den Realitätsbezug der statistischen Beschreibung prüfen (zum Beispiel die Wirtschaftsprüfung). Allerdings ist somit das Problem nur verschoben. Das Paradoxon der simultanen Sichtbarmachung und Intransparenz ist nicht auflösbar, sondern vielmehr der Quantifizierung inhärent.

Es kann festgehalten werden, dass eine grundlegende Unterscheidung in der Markierung und Kommensuration von Zahlen zu sehen ist. Letztere ist durch die Übersetzung von Qualitäten in Quantitäten gekennzeichnet, wobei Differenzen und Ähnlichkeiten zwischen Objekten auf einer Metrik exakt vergleichbar gemacht werden. Dies stellt Bettina Heintz in ähnlicher Weise fest und überträgt den Sachverhalt auf Rankings:

¹⁴ Dies trifft im besonderen Masse auf Bereiche ausserhalb der Wissenschaft zu: „Während in der Wissenschaft Vertrauen durch Transparenz und die Möglichkeit der Replikation geschaffen wird, gibt es in anderen Funktionsbereichen keine vergleichbaren Mittel, um die Vertrauenswürdigkeit von Zahlen zu sichern“ (Heintz 2008: 118).

Es ist diese Kombination von *Gleichheitsunterstellung* und *Differenzbeobachtung*, die die Besonderheit von Vergleichen ausmacht. So erfordert ein Ranking von *Business Schools*, dass diese trotz ihrer strukturellen Diversität als Hochschulen kategorisiert werden, und es braucht Vergleichsdimensionen, die ihre Unterschiede feststellbar machen. (Heintz 2010: 164; Hervorhebung im Original)¹⁵

Bis hierhin wurden somit vor allem die Vergleichsdimensionen und Implikationen der Quantifizierung thematisiert, als auch die Analyse-Dimensionen der Arbeit („work“) und Autorität („authority“) skizziert. Eine weitere Dimension stellt diejenige der Ästhetik („aesthetics“) dar. Vor allem die mediale Darstellung der Rankings fällt in den Bereich der Ästhetik. Espeland und Stevens (2008: 422ff.) sprechen von „numerical pictures“ und verweisen darauf, dass quantitative Zahlen nicht nur korrekt sein sollen, „[...] but also compelling, elegant, and even beautiful“ (ebd.). Darüber hinaus betont Heintz die Bedeutung der Medien und eines öffentlichen Publikums: „Damit Vergleichskommunikationen eine soziale Dynamik entfalten können, bedarf es neben Aufzeichnungssystemen und Verbreitungsmedien auch der Entstehung eines Bereichs öffentlicher Kommunikation, die sich an ein anonymes und im Prinzip unbegrenztes Publikum richtet“ (Heintz 2010: 166). Generell ist die Verbindung von Rankings und Medien in diversen Studien zentral. Beispielsweise untersuchen Pallas und Wedlin (2014) anhand des Begriffs der „mediatization“, wie die Besonderheiten des Mediensystems, welche Rankings nach spezifischen Gesichtspunkten produzieren, sich auf das Wissenschaftssystem auswirken. Auch Wehner et al. (2012) betonen die Rolle der Massenmedien: „So gesehen geraten Prozesse der Vermessung und die daran gebundenen Möglichkeiten der Information und Kommunikation in Abhängigkeit von der Art und Weise, wie in den Massenmedien Zahlensysteme aufgegriffen, verarbeitet und verbreitet werden“ (Wehner et al. 2012: 60). Auf diese Weise ist auch bei der Quantifizierung das Globale und Lokale thematisch, in dem Sinne, dass die Frage zentral ist, wie mit der Quantifizierung globale Vergleichshorizonte etabliert werden und wie sich diese lokal auswirken. Heintz sieht vor allem einen Zusammenhang zwischen „[...] Quantifizierung und der Entstehung eines potentiell weltweiten Vergleichsrahmens“ (Heintz 2008: 123). Die Fähigkeit der Komplexitätsreduktion und der Kontextunabhängigkeit ermöglicht die Etablierung globaler Vergleichsdimensionen anhand des quantitativen Vergleichs:

Sobald die Vergleichsindikatoren festgelegt sind und Kriterien für die Einstufung als *Business School* vorliegen, hindert nichts daran, alle *Business Schools* weltweit in eine Vergleichsordnung zu bringen. Gleichzeitig etablieren Rankings Referenzmodelle, an denen sich alle Universitäten orientieren, unabhängig davon, in welchem Land eine Universität angesiedelt ist und ob sie selbst durch das Ranking erfasst wird. (Heintz 2010: 175; Hervorhebung im Original)

¹⁵ Heintz bezieht sich hier auf Hedmo et al. (2006).

Die Quantifizierung im medialen Rahmen ist demnach auch bei Rankings zentral, denn Rankings werden in erster Linie von medialen Organisationen produziert und können dementsprechend als mediale Produkte bezeichnet werden. Dies leitet simultan über zu den Dimensionen der Reaktivität und Disziplinierung, als auch zu Fragen der Diffusion globaler Muster: „Wie Studien zu Rankings nahe legen, werden Imitationsprozesse vor allem dann ausgelöst, wenn die Vergleichskriterien und Vergleichsergebnisse öffentlich kommuniziert werden und der eigene Platz in der Rangordnung damit von außen beobachtbar wird“ (Heintz 2010: 177). Dies ist ebenfalls ein Punkt, welchen Wehner et al. (2012) hervorheben: „Vor allem in den Medien veröffentlichte Zahlenwerke motivieren, sich im Verhältnis zu anderen Teilnehmern wahrzunehmen und auf die zugeschriebene Position zu reagieren, da genau dies vom stets zugeschalteten Publikum in der Regel auch erwartet wird“ (Wehner et al. 2012: 65). So endet hier vorläufig die aufgeschlagene Schlaufe der Theorie zur Soziologie der Quantifizierung, und Studien zu massenmedialen Rankings sind folgend wieder zentral. Denn: „In addition to being an information provider, rankings are an opinion former“ (Hazelkorn 2011: 123). Folgend wird es darum gehen, auf diese Konstellation detaillierter einzugehen.

2.2.4 Zur Reaktivität und Disziplinierung von Rankings

Espeland und Sauder (2007) sehen Rankings als Beispiel für eine voranschreitende Ausweitung sozialer Vermessungsinstrumente, welche die Leistung von Organisationen und Individuen vermessen. Die Autoren haben eine empirische Studie durchgeführt, bei welcher die „Law Schools“ der U.S.A. im Fokus stehen, die durch das *U.S. News and World Report (USN)* Ranking bewertet werden. Sie weisen darauf hin, dass solche Vermessungspraktiken auf das zu vermessende Objekt reaktive Effekte auslösen und schlagen ein Konzept vor, welches es erlaubt, diese Reaktivität sozialer Vermessungen zu untersuchen: „The core issues guiding our framework are (1) which mechanisms shape the reactivity of public measures, and (2) how to characterize the effects of the reactivity of public measures“ (Espeland & Sauder 2007: 3). Die Unterteilung in Mechanismen und Effekte der Reaktivität resultiert einerseits daraus, da ein Mechanismus verschiedene Effekte auslösen kann. Andererseits können verschiedene Mechanismen ähnliche Effekte auslösen. Bei der Untersuchung von Mechanismen ist die Identifizierung kausaler Muster zentral, welche die sozialen Beziehungen und deren Dynamiken näher beleuchten, sodass vor allem „Wie“-Fragen die Forschung anleiten: „Explaining *how* rankings are reactive, *how* they produce the changes that they produce, helps us better understand why these measures create such powerful effects“ (a.a.O.: 10; Hervorhebung im Original). Zudem wird ein Spannungsverhältnis beschrieben, welches die Reaktivität von

Vermessungen umrahmt: Vermessungen werden einerseits als neutrale Beschreibungen der sozialen Welt angesehen, und andererseits als Medium, welches Rechenschaftspflichten verordnet und Leistungsmodifizierungen veranlasst. Diese Spannung wird nicht „einfach“ über bessere Messmethoden gelöst, vielmehr ist sie sozialen Vermessungen inhärent:

Casting reactivity as a threat to the validity of measures draws attention to the dynamic nature of quantitative authority and its capacity to intervene, sometimes dramatically, with other forms of authority. Instead of seeing this relationship as one that can be ameliorated with good technique, we emphasize the tension that adheres to the concept of reactivity as it mediates two understandings of measures: as valid, neutral depictions of the social world, and as vehicles for enacting accountability and inducing changes in performance. (Espeland & Sauder 2007: 7)

Espeland und Sauder (2007: 11ff.) arbeiten zwei zentrale Mechanismen aus, welche die Reaktivität von Vermessungen gestalten: „Self-Fulfilling Prophecies“ und „Commensuration“. Diese Mechanismen werden als Muster angesehen, welche den Prozess des „Sense-Makings“, also der Sinnerzeugung, beeinflussen:

We conceptualize mechanisms of reactivity as patterns that shape how people make sense of things. Patterns emerge in the forms of feedback that rankings elicit, how attention is distributed, and the interpretive scripts people adopt. These patterns influence how people interact with rankings, each other, and other institutions. (Espeland & Sauder 2007: 11)

Auf Rankings bezogen bezeichnet der Mechanismus der *selbsterfüllenden Prophezeiung* einerseits Prozesse, bei welchen die Reaktionen auf soziale Vermessungen die Erwartungshaltungen oder Vorhersagen, welche in den Vermessungen eingebettet sind, bestätigen. Andererseits werden damit Prozesse bezeichnet, bei welchen die Validität der Vermessungen gesteigert wird, indem konforme Verhaltensanpassungen gefördert werden. Mit anderen Worten kreieren Rankings idealtypische Erwartungshaltungen über Law Schools und Verhaltensweisen werden dementsprechend angepasst. Hierfür werden vier verschiedene Arten *selbsterfüllender* Mechanismen beschrieben, welche die Reaktivität durch Rankings prägen (vgl. a.a.O.: 12ff.):

- *The Effects of Rankings on External Audiences*: Bei Rankings werden statistisch insignifikante Unterschiede als Qualitätsdifferenz abgebildet, welche in der Folge reale Konsequenzen haben. Dies vor allem, weil das externe Publikum sich nach Rankings richtet und die Rangfolge der Rankings so bestätigt wird.
- *The Influences of Prior Rankings on Survey Responses*: Das *USN* Ranking erhebt einen Teil der Daten anhand von Fragebögen, welche an Mitarbeiter aller Law Schools verschickt werden. Da es sich um über 190 Law Schools handelt und die Mitarbeiter die Mehrheit der Schools nicht näher kennen, werden vergangene Rankings als Orientierung her-

angezogen, um den Fragebogen auszufüllen. Vergangene Rankings bestärken auf diese Weise die nachkommenden Rankings.

- *Distributing Resources by Ranking*: Ein dritter Typus *selbsterfüllender Prophezeiungen* betrifft die Verteilung von Ressourcen innerhalb der Universitäten. Wenn einzelne Programme der Universitäten gerankt werden, werden unter Umständen für Budget-Entscheidungen Rankings herangezogen. Rankings reproduzieren und verstärken so die Stratifikation, welche sie zu vermessen suchen.
- *Realizing Embedded Assumptions*: Der vierte Typus beschreibt die zunehmende Orientierung und Anpassung der Law Schools an die Kriterien der Rankings. „Rankings create self-fulfilling prophecies by encouraging schools to become more like what rankings measure, which reinforces the validity of the measure” (Espeland & Sauder 2007: 15). Rankings führen vor allem zu einer universal gültigen Definition von Universitäten, an welche sich Universitäten zunehmend orientieren.

Der zweite Mechanismus, welcher reaktive Antworten auf Rankings verursacht, beschreiben die Autoren als *Kommensuration*. Im Vergleich zu den Mechanismen der *selbsterfüllenden Prophezeiung*, welche vor allem Verhaltensanpassungen in Bezug auf veränderte Erwartungshaltungen verursachen, funktioniert der Mechanismus der *Kommensuration* vorrangig über die Modifizierung der Wahrnehmung. In Bezug auf Rankings verändern dabei drei besondere Eigenschaften der *Kommensuration* den Prozess der Sinnerzeugung: „[...] its capacity to reduce, simplify, and integrate information; the new, precise, and all-encompassing relationships it creates among different law schools and among departments within law schools; and its capacity to elicit reflection on the validity of quantitative evaluation” (Espeland & Sauder 2007: 16). Die Eigenschaft der Simplifizierung meint vor allem, dass die Qualität von Universitäten bei Rankings anhand einer Zahl ausgedrückt wird. Einerseits wird so Komplexität reduziert und Information handhabbar gemacht. Andererseits lenkt die Zahl die Aufmerksamkeit von vielen wichtigen Differenzen zwischen den Universitäten ab. Differenzen können dann nur als ein „Mehr“ oder „Weniger“ auf der gemeinsamen metrischen Skala ausgedrückt werden: „Believing in the universality of numbers discourages us from noticing how generative they are: that, as numbers circulate, we recreate their meaning by building them into new contexts and reinterpreting their meaning” (Espeland & Sauder 2007: 18). Ein zweiter Aspekt der *Kommensuration* ist die simultane Vereinigung und Trennung der vermessenden Objekte. Die Objekte werden über eine gemeinsame metrische Skala vereint, in dem Sinne, dass ihnen Gemeinsamkeiten zugesprochen werden, welche messbar sind. Hinsichtlich der Rankings steht so die Qualität jeder Universität in Beziehung zur Qualität der anderen Universitäten, wobei die hierarchische Ordnung die Objekte wieder voneinander trennt, bzw. abgrenzt. Dies hat vor allem für das organisationale Feld Konsequenzen, da die Indikatoren der Rankings zunehmend als legitime Vergleichs- und Referenzpunkte

fungieren (vgl. auch Wedlin 2006). Der dritte Aspekt der *Kommensuration* betrifft das ontologische Verhältnis zwischen dem Status der Ranking-Zahlen und dem Status der Objekte, welche Rankings vermessen: „[...] rankings encourage people to think about the ontological status of numbers in relation to the ontological status of the things they measure” (a.a.O.: 21). Die beiden dargestellten Mechanismen der *selbsterfüllenden Prophezeiungen* und der *Kommensuration* rufen somit Reaktionen hervor, welche sich im Laufe der Zeit verändern, vor allem wenn sich Rankings etabliert haben. Im Falle der Law Schools wurde das *USN* Ranking von den Akteuren der Schools zuerst als Farce angesehen, es wurde nicht ernst genommen. Erst nachdem sich die Folgen des Rankings real bemerkbar machten, änderte sich die Haltung der Universitäten gegenüber des Rankings. Das Ranking wird nach wie vor als methodisch mangelhaft bezeichnet, doch es ist nicht möglich, das *USN* Ranking zu ignorieren, weil es einen enormen Einfluss auf das Feld der Law Schools innehat (vgl. a.a.O.: 23).

Neben den beiden Mechanismen der Reaktivität von Rankings identifizieren die Autoren drei korrespondierende Effekte der Reaktivität:

We describe three ways that law schools react to rankings: maximization involves changing how resources are allocated; redefinition means altering organizational scripts and procedures, including job requirements and admission policies, in conformance with ranking criteria; and manipulation entails the development of gaming strategies. (Espeland & Sauder 2007: 24)

Charakteristisch für den erstgenannten Effekt (*Maximizing Rankings by Reallocating Resources*) ist, dass Akteure der Universitäten ihr Verhalten verändern, um die Platzierung der Universität im Ranking zu beeinflussen. Dies führte bei den Law Schools einerseits dazu, dass Ressourcen neu verteilt wurden und gewisse Bereiche mit mehr Geldern ausgestattet wurden als zuvor. Vor allem die Ausgaben für das Marketing der Schools wurden erhöht, weil der Reputations-Faktor beim *USN* Ranking mit 40 % stark gewichtet ist.¹⁶ Und dies, obwohl sich die Schools bewusst sind, dass erhöhte Marketing-Ausgaben für Hochglanz-Broschüren und Ähnliches die Meinungen des Publikums kaum beeinflussen. Für viele Dekane spitzt sich die Situation zu und sie sehen sich der Problematik ausgesetzt, Gelder entweder für eine bessere Ranking-Platzierung auszugeben oder für eine bessere Qualität der Rechtsausbildung, die sie anbieten (vgl. a.a.O.: 26). Der zweite Effekt (*Redefining Work and Policies*) bezeichnet den Umstand, dass die Arbeitsauslegung an den Law Schools neu definiert wurde – vor allem auf administrativer Ebene, wie den Career Services, der Zulassungsstelle oder dem Dekanat. Rankings haben beispielsweise bei den Career Services dazu

¹⁶ Das *USN* Ranking umfasst insgesamt vier Hauptkategorien, welche bewertet werden und entscheidend für die Gesamtplatzierung einer Universität im Ranking sind: „[...] reputation, selectivity, placement, and faculty resources” (Espeland & Sauder 2007: 10). Die Kategorie der *reputation* wird mit 40 % gewichtet, *selectivity* mit 25 %, *placement* mit 20 % und *faculty resources* mit 15 %. Je höher die Gewichtung, umso wichtiger ist die Kategorie für die Gesamtplatzierung.

geführt, vermehrt Statistiken über die School-Abgänger zu führen. Da die Anstellungsrate nach Erwerb des Abschlusses ein zentraler Indikator des *USN* Rankings darstellt, wenden die Career Services deutlich mehr Zeit auf, um die Arbeitssituation der Alumni zu erfassen. Der dritte Effekt wird als „*Gaming Rankings*“ bezeichnet und umschreibt folgendes Vorgehen:

We define gaming as manipulating rules and numbers in ways that are unconnected to, or even undermine, the motivation behind them. Gaming is about managing appearances and involves efforts to improve ranking factors without improving the characteristics the factors are designed to measure. (Espeland & Sauder 2007: 29)

Diese Konstellation ist möglich, da die Law Schools selbst die Rohdaten für das Ranking an *USN* liefern. Somit ergeben sich Spielräume, gewisse Daten zu maximieren. Beispielsweise bezieht sich ein Indikator auf den Beschäftigungsgrad der School-Abgänger: Neu werden alle Arten von Beschäftigungsverhältnissen der Abgänger dazu gezählt, auch solche ausserhalb des Justizwesens – vor den Rankings wurden der Ausbildung entsprechend nur Justiz-relevante Beschäftigungsverhältnisse gezählt. Eine andere Art des Gamings betrifft die Teilzeitanstellung oder die Anzahl Studienbewerber: „Some schools hire their unemployed graduates temporarily to improve their employment numbers, while others (rarely) solicit more applicants, including obviously unqualified applicants, to boost their selectivity numbers“ (Espeland & Sauder 2007: 32). Auch Linda Wedlin (2006: 141ff.) hat in ihrer Studie empirisch untersucht, welche institutionellen Veränderungen Business Schools aufgrund einer Ranking-Teilnahme eingeführt haben: „The results [...] show that European business schools have introduced significant changes to their organizations in response to rankings. Respondents indicated that most of the changes have been initiated in five areas: alumni relations, PR/media, career services, advertising/marketing, and recruitment of students“ (Wedlin 2006: 145). Somit werden Veränderungen vollzogen, welche aber nicht die Kernfunktionen der Organisation betreffen. So ist dieser Effekt auch eher als Schutzmechanismus anzusehen, welcher vor allem auf eine Entkopplung zwischen den Kernaktivitäten und Ranking-Praktiken abzielt:

Gaming can be understood as a form of decoupling, an effort to manipulate appearances in ways that leave internal practices intact. Used this way, decoupling is not motivated by concerns over legitimacy because the legitimacy of rankings is broadly disputed. Rather, gaming offers a chance to protect one's school from the penalties of a poor ranking and, reassuringly, to do something in the face of great uncertainty. (Sauder & Espeland 2009: 76f.)

Zusammenfassend bezeichnen Espeland und Sauder diese drei Effekte als Typen der Reaktivität, welche verdeutlichen, *wie* Rankings die Law Schools beeinflusst haben. Zentral ist, dass jeweils organisationale Akteure ihr Verhalten verändern, weil sie versuchen, die Ranking-Position der Institution zu beeinflussen. Dabei

produziert die Reaktivität auf Rankings erstzunehmende und vor allem auch dysfunktionale Effekte. Das Ausmass der Effekte variiert, sodass die Autoren fünf Dimensionen ausarbeiten, welche hierfür bestimmend sind: „Five key sources of variation in rankings effects include: whether schools are on the cusp of tiers, their relative position in the rankings, a dean’s commitment to improving rankings, geographical location, and mission“ (Espeland & Sauder 2007: 32). Die ersten beiden Aspekte beziehen sich auf die Positionierung einer Universität innerhalb eines Rankings: Je nachdem wie sich eine Platzierung entwickelt, kann das Ausmass der Effekte variieren, wobei „besser“ platzierte Universitäten genauso davon betroffen sind wie „schlechter“ platzierte. Andererseits kommt den Rektoren und Dekanen eine entscheidende Rolle zu, je nachdem, wie stark sie ihre Strategie nach Rankings ausrichten: „Deans hired to “improve rankings” or those who adopt higher rankings as an explicit goal, either voluntary or coercively, amplify the reactivity of rankings. Ranking effects may be diminished if a law school dean resists rankings or is not pressured by key constituents to improve them“ (Espeland & Sauder 2007: 32). Schliesslich variiert das Ausmass noch nach geographischen Gesichtspunkten und nach der „Mission“ der Universität.

Somit präsentieren Espeland und Sauder (2007) ein Analyse-Konzept, welches es erlaubt, die Mechanismen und die Effekte der Reaktivität zu erforschen, wobei sie dieses Konzept auf Rankings anwenden. Aufgrund der Expansion öffentlicher Vermessungen und ihrer Fähigkeit, die Institutionen und die Individuen, welche sie beschreiben, zu verändern, sei es wichtig ihre Bedeutung zu erklären. Neben den von ihnen dargestellten Mechanismen und Effekten geben die Autoren an, dass weitere empirische Forschungen neue Reaktivitäts-Mechanismen und -Effekte ausmachen könnten. Es sei vor allem hilfreich, sich dabei an den Widersprüchen zu orientieren, welche die Vermessungen in ihren diversen Anwendungen hervorbringen: Öffentliche Vermessungen kreieren chronische Spannungen zwischen der Validität und den Rechenschaftspflichten oder zwischen der Bändigung und Hervorbringung von Reaktivitäten. Vor allem wird durch eine reflexive Haltung dem Umstand Rechnung getragen, dass eine strenge Unterscheidung in den Akt und in das Objekt der Vermessung schwierig aufrechtzuerhalten ist:

Reactivity is one form of interaction that reveals how difficult it is to maintain sharp distinctions between measures and objects of measurement, description and inscription, science and society, the social and the natural. It suggests why scientific authority that is grounded in these sorts of dualisms remains a perpetual and perennially incomplete project. The independence of the social and natural worlds is threatened by our reflexivity. (Espeland & Sauder 2007: 35)

Die besondere Herausforderung bei der Erforschung sozialer Leistungsvermessungen ist dabei der Umstand, dass die Reaktivität auf diese Vermessungen differenziert und zerstreut ist. Gerade die zunehmende Verbreitung und damit

verbundene Legitimität dieser Praktiken in verschiedenen Kontexten und gesellschaftlichen Bereichen erfordert weitere empirische Untersuchungen und Theoriebildungen.

2.2.5 Zwischenfazit

Die vorangegangenen Kapitel haben sich der Quantifizierung als soziales Phänomen gewidmet. Es ist deutlich geworden, dass aus einer solchen Perspektive die zahlenförmige Erfassung und Abbildung der sozialen Welt als gesellschaftliches Konstrukt erscheint. Diese Haltung impliziert, dass quantifizierte Zahlen nicht eine von ihnen unabhängige Realität erschliessen, sondern selbst eine neue Realität hervorbringen und mitformen, welche ohne sie nicht auszumachen wäre. Wie am Beispiel der Statistik veranschaulicht wurde, handelt es sich bei der Etablierung solcher Praktiken um sozial voraussetzungsvolle und kontroverse Vorgänge. Kalkulative Praktiken mögen gegenwärtig als selbstverständlich institutionalisiert und trivial erscheinen, doch es handelt sich bei der Objektivität von Zahlen um eine soziale Zurechnung. Dies macht den Gegenstand der Quantifizierung auch soziologisch interessant, denn nicht nur werden neuartige Objekte geformt, sondern sie werden auch einem gemeinsamen Vergleichshorizont unterzogen. Dabei handelt es sich bei der Etablierung solcher Objekte und Vergleichsräume stets um soziale Aushandlungsprozesse, welche nicht als gesetzt angesehen werden sollten, sondern vielmehr Aufschluss geben über soziale Konstellationen und Implikationen. Rankings bilden hierbei keine Ausnahme. So wurden die empirischen Studien rund um Rankings als „Ranking-Diskurs“ bezeichnet, welche den aktuellen Forschungsstand darstellen und sich in zwei Lager teilen. Einerseits sind Studien auszumachen, welche die Methoden von Rankings fokussieren. Hier werden Rankings kritisch betrachtet, da sie methodische Mängel aufweisen. Sie werden aber als geeignetes Instrument der transparenten Leistungsdarstellung angesehen und es geht folglich um Verbesserungsvorschläge der Methoden. Demgegenüber stehen Studien, welche die Effekte von Rankings untersuchen. Hier geht es vor allem um die Wechselwirkungen zwischen den Rankings und dem Kontext, in welchem die Rankings erlebt werden. Es handelt sich simultan um Studien, welche sich in theoretischer Hinsicht auf dem Gebiet der „Soziologie der Quantifizierung“ bewegen. Es geht um das Verhältnis zwischen der *Repräsentation* und der Wirkung der Repräsentation, welche auch als *Intervention* beschrieben werden kann. Es wurde vor allem auch deutlich, dass die numerische Leistungsdarstellung von Universitäten zur führenden Messeinheit avanciert ist und weitreichende Folgen hat. Dabei ist noch relativ unerforscht, weshalb und vor allem *wie* auf Rankings seitens der Universitäten reagiert wird.

Anhand der Studie von Espeland und Sauder (2007) wurde aufgezeigt, *wie* der „Ranking-Effekt“ operiert und *wie* Mechanismen und Effekte von Rankings beschreibbar sind. Diese Studie wurde detailliert ausgeführt, da sie eine der wenigen empirisch-qualitativen Studien repräsentiert, welche Effekte von Rankings erforscht. Die Studie dient somit als empirischer Anknüpfungspunkt für das vorliegende Dissertationsprojekt, wobei der Fokus stärker auf das konstitutive Verhältnis zwischen dem Wandel des Hochschulfelds und dem dazugehörigen Vermessungsinstrument der Rankings liegt. Vor allem ist die Studie auch in theoretischer Hinsicht interessant, da sie dem Diskurs der „Soziologie der Quantifizierung“ zugehörig ist. Hierfür wurde detailliert auf den Prozess der Kommensuration eingegangen. Im Gegensatz zu markierenden Zahlen, basieren kommensurable Zahlen immer auf Quantifizierung: Objekte werden auf bestimmte Eigenschaften hin als vergleichbar eingestuft (zum Beispiel das Gewicht von Personen) und daraufhin auf einer gemeinsamen Metrik vermessen (Gewicht in Kilogramm), sodass die jeweiligen Differenzen zwischen den Objekten in numerischen Werten vergleichbar sind. Neben der Dimension der Arbeit, der Autorität und der Ästhetik, wurde vor allem diejenige der Massenmedien betont. Vergleichsräume entwickeln vor allem dann eine Dynamik, wenn die aufgearbeiteten, numerischen Ergebnisse einem öffentlichen Publikum dauerhaft zugänglich gemacht werden. Diesen Aspekt haben Espeland und Sauder (2007) im Rahmen der Reaktivität behandelt: Die Law Schools selbst haben das *USN* Ranking zuerst nicht weiter beachtet. Erst als der Druck von aussen grösser wurde, ist dem Ranking eine vermehrt bedeutungsvolle Rolle zugekommen. Somit ist neben der Frage nach dem Organisationstypus der Hochschulen nun vor allem der Status der Rankings geklärt worden. Folgend geht es darum, beide Perspektiven zu vereinen. Denn wie bereits erläutert wurde, sind empirische Studien, welche das Innere der Organisation „Universität“ erforschen, rar. So dienen die folgenden Kapitel vor allem der Herleitung des organisationsinternen Zahlengebrauchs in Organisationen. Spezifisch geschieht dies anhand der bereits genannten Critical Accounting Studies und des Accounting Complex.

2.3 Critical Accounting Studies

Die thematische Brücke zwischen den beiden theoretischen Terrains der soziologischen „Hochschulforschung“ und der „Zahlenforschung“ bilden Rankings. Die Studie versucht beide Perspektiven zu berücksichtigen, indem Rankings einerseits als Zahlenwerke angesehen werden und andererseits die Einbettung der Rankings in das Feld der Hochschulen aber nicht vernachlässigt wird. Dies bezieht sich vor allem auf die Frage, inwiefern Rankings die Organisation akademischer Institutionen beeinflussen. Die Accounting-Forschung liefert hierfür ein vielversprechendes analytisches Gerüst. Sie befasst sich mit Organi-

sationen und damit verbundenen kalkulativen Praktiken. Dies erlaubt es, die soziologische Dimension der Zahlen zu beleuchten, als auch die Universität als Organisation zu begreifen, welche in ein spezifisches Organisationsfeld eingebettet ist. Es wird folgend der Versuch unternommen, Rankings aus einer sozialwissenschaftlichen Accounting-Perspektive zu fassen und als Accounting Complex zu behandeln. Die Accounting-Forschung lehnt sich an Max Weber und Werner Sombart an, beides Gründungsväter der Soziologie, und sieht die doppelte Buchführung als Ursprung der modernen, stark rational geprägten Gesellschaft (vgl. Vormbusch 2007). Kern der Accounting-Forschung ist die Frage, in welcher Weise Zahlenwerke – nicht nur kalkulative Praktiken der Buchhaltung, sondern jegliche kalkulative Praktiken der Gesellschaft, sodass Rankings eingeschlossen sind – die Denkmuster einer Organisation, eines organisationalen Feldes und der involvierten Individuen mit konstituieren und transformieren. Erforscht wird dies anhand der Praktiken und Rationalitäten (*rationalities*) der Organisationen (vgl. Mennicken & Miller 2014: 18). Gerade weil Rankings von derart vielen Kontroversen begleitet werden, eignet sich eine solche Herangehensweise.

Peter Miller und Michael Power, beides führende Autoren der Critical Accounting Studies, bringen in ihrem Artikel „Accounting, Organizing, and Economizing: Connecting Accounting Research and Organization Theory“ (2013) den Begriff des Accounting Complex ein. Dieses basiert auf der Verflechtung der vier Schlüsselrollen des Accountings, den Rollen des territorializing, mediating, adjudicating und subjectivizing. Es geht ihnen vor allem darum, vermehrt auf die reziproke und konstitutive Beschaffenheit des „accounting, organizing, and economizing“ zu achten (vgl. Miller & Power 2013: 557f.). Miller und Power argumentieren, dass die Verflechtung dieser vier Rollen dem Accounting Complex seine produktive Kraft verleiht, sodass es möglicherweise als das einflussreichste Repräsentations-System des Sozialen und Ökonomischen bezeichnet werden kann. Die Autoren schlagen eine Perspektive vor, die die Prozesse fokussiert, durch welche Accounting-Repräsentationen und Metriken simultan auch einflussreiche Interventionen darstellen, welche Akteure, Praktiken und Organisationen formen. Accounting wird als Mechanismus angesehen, durch welchen die Ökonomisierung¹⁷ des organisatorischen Lebens elaboriert und institutionalisiert wird. Unter „economizing“ verstehen die Autoren die Prozesse und Praktiken durch welche Individuen, Aktivitäten und Organisatio-

¹⁷ Die Critical Accounting Studies fokussieren in der Regel Organisationen der Privatwirtschaft, sodass deren Ökonomisierung zentral ist. Bildungsinstitutionen wie Universitäten können in diesem Sinne als „Non-Profit“-Organisationen bezeichnet werden, sodass eine Ökonomisierung dieser Institutionen nicht vorausgesetzt werden kann. Eine Ökonomisierung von Universitäten müsste erst einmal empirisch untersucht werden (vgl. Schimank 2008). Die hiesige Dissertation nimmt somit Bezug auf das Gedankengut der Critical Accounting Studies, distanziert sich aber von der durchaus gängigen These, dass auch Universitäten als Organisation per se eine Ökonomisierung durchlaufen. Es geht vielmehr darum, welche Folgen und Funktionen die Praktiken des „organisierten Rechnens“ (vgl. Vollmer 2004) in Organisationen implizieren.

nen konstituiert werden als ökonomische Akteure und Entitäten (vgl. a.a.O.: 560ff.). Bevor ein Unternehmen nach ökonomischen Gesichtspunkten geführt werden kann, muss es zuerst als ökonomische Entität gedacht werden. Eng daran gekoppelt ist das „accounting“, welches als instrumentelles Bestandteil von Märkten und seiner Teilnehmer eine typische ökonomisierende Fähigkeit aufweist. Es wirkt transformativ oder konstitutiv auf Individuen und Organisationen, sodass diese zunehmend als ökonomische Entitäten angesehen werden. In der Folge wird die Ökonomisierung als intensiver, subjektiver Prozess angesehen. Akteure sehen sich selbst und andere als Wesen, welche vor Auswahlmöglichkeiten und Entscheidungen stehen, die kalkulierbar und kontrollierbar sind – auch über Distanzen hinweg. Vor diesem Hintergrund erschliesst sich die Relevanz der Erforschung der Verknüpfungen des „accounting, organizing, and economizing“, und zwar nicht nur aufgrund der enormen Verbreitung der kalkulativen Infrastrukturen und Accounting-Praktiken:

But it is also because of the important roles it plays in shaping the world in which we live, the institutions that make up this world, the ways we understand and act on the choices open to individuals and organizations, and the ways in which we administer the lives of others and ourselves. If management without accounting has become unthinkable, accounting also makes management thinkable and actionable in specific ways. (Miller & Power 2013: 561)

Neben der technischen Rolle des Accountings heben die Autoren vor allem dessen institutionelle Rolle hervor. Das Accounting stellt stabile Ausdrucksweisen und Denkmuster zur Verfügung, um über Organisationen und Management zu denken, welche durch habitualisierte Routinen und Arbeitspraktiken gestützt werden, welche wiederum diese Ausdrucksweisen greifbar machen und bestärken. Die Autoren definieren dabei vier Schlüsselrollen des Accountings hinsichtlich des Organisierens („organizing“) und der Ökonomisierung („economizing“).

2.3.1 Die vier Schlüsselrollen

Territorializing: Erstens wird das Accounting als eine territorialisierende Aktivität bezeichnet (vgl. Miller & Power 2013: 561f.). Damit meinen die Autoren, dass die kalkulativen Instrumente des Rechnungswesens die kalkulativen Räume, welche die Akteure innerhalb der Organisationen und der Gesellschaft „bewohnen“, voraussetzen und rekursiv konstruieren. Die territoriale Dimension des Accountings bezieht sich auf die Leistungsvermessung physischer und nicht-physischer Räume, welche durch die Verknüpfung von „Markt-Ideen“ und Accounting-Instrumenten erschlossen werden. Auf diese Weise können jegliche Objekte – Krankenhäuser, Bildungsinstitutionen, aber auch „Rentner“ – zu einem Accounting-Gegenstand avancieren und kalkulieren, bzw. kalkuliert

werden (vgl. a.a.O.: 580). Die Hervorbringung solcher Accounting-Räume ermöglicht es diese und deren Leistungsvermessung zu sichten, zu evaluieren oder mit anderen Räumen zu vergleichen. Aufgrund der kalkulativen Praktiken des Accountings wird eine neue Perspektive des Kalkulierbaren erschlossen, welche ein spezifisches Gebiet den Narrationen der marktwirtschaftlichen und ökonomischen Rationalität zugänglich macht. Somit besteht ein konstitutiver und performativer Zusammenhang zwischen Accounting-Praktiken und ökonomischen Ideen, wie der Effizienz oder Leistung, welche Teil eines institutionalisierten Feldes sind. In einer alternativen Terminologie veranschaulichen die Begriffe der *Programme* und *Technologien* dieses konstitutive Verhältnis, indem Programme sich auf Leistungsideen beziehen und Technologien deren praktische Durchführung bezeichnen: „Territorializing occurs as programs mobilize technologies, which in turn shape those programs“ (Miller & Power 2013: 581). Die Programme und Technologien sind dabei lose gekoppelt, in dem Sinn, dass die Accounting-Mittel nicht immer die ökonomischen Zwecke erfüllen. Es geht also darum, dass Programme und Technologien sich gegenseitig ermöglichen und formen, sodass kalkulative Praktiken im Namen ökonomischer Ideen verbreitet werden und diese Ideen wiederum zahlenhaft ausgedrückt, kontrolliert und reguliert werden.

Mediating: Eng an die territorialisierende Aktivität geknüpft, ist das Accounting eine fundamental vermittelnde Aktivität. Dies meint, dass das Accounting neben den kalkulativen Praktiken und Instrumenten, welche finanzielle Objekte und Zahlen kreieren, immer auch einen Satz an Ideen darstellt. Accounting vernetzt verschiedene Akteure mit verschiedenen Narrationen und konstituiert ein Netzwerk-Geflecht innerhalb, als auch ausserhalb einer Organisation. Die vermittelnde Funktion verweist vor allem darauf, dass Accounting „[...] both agent and outcome, both idea and practice“ ist und das Accounting eine Rolle innehat, in welcher „[...] diverse arenas and levels can be linked (temporarily) together via accounting and mutually expand“ (Miller & Power 2013: 582; Hervorhebung im Original). Die Verknüpfungen müssen dabei nicht dauerhaft bestehen. Im Rahmen zunehmender Programme, welche Organisationen und Staaten effizienter oder leistungsfähiger gestalten wollen, sind Misserfolge der Programme keine Seltenheit. Diese erfordern dann bessere und genauere Vermessungstechnologien und der Kreislauf bleibt bestehen, sodass die vermittelnde Funktion des Accountings als fortlaufender Prozess bezeichnet werden kann (vgl. a.a.O.: 583).

Adjudicating: Als dritte Rolle des Accountings wird deren urteilende Aktivität in organisationalen und managerialen Prozessen bezeichnet. Damit meinen die Autoren, dass die gesamte Schar an Accounting-Praktiken existiert, um die Leistung von Individuen und Organisationen auszudrücken und zu bewerten. Accounting, verstanden als Leistungsvermessung, fungiert dementsprechend als Basis für Evaluationen und Rechenschaftspflichten (*accountability*). Die Sichtbarmachung von Leistung ist zurückzuführen auf ein zunehmendes institutio-

nelles Verlangen, verantwortungsvolle Entscheidungen fällen zu können. Dies erfordert die Leistung von relevanten Objekten zu kennen und darüber hinaus messen zu können, um sie anschliessend evaluieren zu können. Das verweist auf die „audit explosion“ (Power 1997) der modernen Gesellschaft, in welcher die Prüffähigkeit von Organisationen zunehmend an Bedeutung gewinnt. Hier sind wiederum die kalkulativen Infrastrukturen der Rechnungslegung reizvoll, um die Leistung zu messen und miteinander zu vergleichen. Die Autoren betonen, dass es ihnen hinsichtlich der Mechanismen und Effektivität des Leistungsvermessungs-Regimes darum geht, dass die urteilenden Qualitäten des Accountings überhaupt erst machtbezogene Urteile ermöglichen. „These qualities are the ways in which accounting classifies, counts, enumerates, summarizes, and compares“ (Miller & Power 2013: 584). Vor allem unter Stress-Situationen orientieren sich Organisationen an Messgrössen, welche als gegeben betrachtet werden und richten ihr Handeln nach ihnen. Dies müssen nicht zwingend traditionelle Accounting- oder Kostenrechnungs-Praktiken sein, denn die urteilsfällende Rolle des Accountings kann weitere Werte einbeziehen, welche die Leistungsvermessungen transparent darstellen: „Ranking systems, cost-benefit analysis and risk registers can all be regarded as accounts of performance. Indeed, contemporary organizations are surrounded and permeated by forms of adjudicatory accounting and evaluation – some self-produced and some produced by actors in their institutional environments“ (a.a.O.: 585f.). Dabei ist zu beobachten, dass diese Leistungsvermessungen eine latent normative Note in sich tragen, sodass sie Teil werden der Selbstproduktion von organisationalen Agenten. Dies beschreibt die Rolle des subjectivizing.

Subjectivizing: Die vierte und letzte Rolle des Accountings bezeichnet deren subjektivierende, bzw. individualisierende Praktik hinsichtlich der Effekte – generell, aber vor allem innerhalb von Organisationen. Das Accounting setzt ein bestimmtes Selbst voraus und bringt simultan auch eines hervor. Parallel zur Ökonomisierung der Organisationen als Accounting-Entitäten werden die Akteure einer Organisation als Agenten angesehen, welche Entscheidungen und Wahlen treffen, die kalkulierbar und vergleichbar sind. Entscheidend ist, dass das Accounting kalkulative Technologien mit sich bringt, die das Individuum und seine Wahlen und Entscheidungen prägen, sodass diese neue Selbstbeobachtungs-Perspektiven und Vergleiche mit Dritten ermöglichen. Daraus resultiert das kalkulierende Selbst: „[...] the calculable self, in terms of the allocation of attention, cognition, and economic resource, is also an empirical phenomenon as agents react to efforts to account for and evaluate them“ (Miller & Power 2013: 587).

Diese vier Schlüsselrollen schöpfen nicht das gesamte Potential des Accountings aus im Rahmen des „organizing“ und „economizing“, doch sie stellen die Hauptmerkmale der kalkulativen Infrastrukturen und der damit verbundenen Narrationen dar, welche das Rechnungswesen umschliessen. Die technischen Prozeduren und Formen der Kalkulation des Accountings sind notwendigerweise

vernetzt mit institutionellen Bestrebungen, eine breite Varietät ökonomischer Ideale und Ziele umzusetzen:

This entanglement means that accounting practices recursively and repeatedly constitute economic spaces and entities, mediate ideas and instruments, link together different arenas and actors, provide the dominant narratives of performance evaluation, and constitute the economic selves who expend energy in attending to, and being oriented by, its practice. (Miller & Power 2013: 587)

2.3.2 *Das Accounting Complex*

Die Autoren schlagen vor, die vielseitigen Verflechtungen und Elemente des Accountings unter den Begriff des *complex* zu fassen, wobei sie sich an Foucaults (1978) Begriff des *dispositiv* orientieren. Die Idee des Complex ist vergleichbar mit derjenigen des Netzwerks, sodass Relationen zentral sind. Die Autoren betonen dabei, dass bei einem Complex die Elemente sehr verschieden sind. Eine potentielle Verwendung des Complex sehen die Autoren darin, das Verhältnis zwischen Accounting-Zahlen und dem Kapitalmarkt zu überdenken, vor allem hinsichtlich des Bestands interagierender Elemente: Akteure, Regulatoren, spezifische Normierungen, aber auch Ideen, wie diejenige der Markt-Effizienz oder Artefakte wie Accounting-Standards. Insbesondere müsse Rücksicht darauf genommen werden, dass auch nicht-finanzielle Informationen Entscheidungsfindungen prägen (vgl. Miller & Power 2013: 589). Die Autoren sind sich dabei bewusst, dass die Idee des Complex methodologische Probleme mit sich bringt. Die Grenzen eines Complex sind notwendigerweise umstritten, sodass es vor allem als Untersuchungseinheit Probleme birgt. Welches sind beispielsweise die relevanten und welches die marginalen Verknüpfungen? Dennoch sehen die Autoren ein fruchtbares Potential in diesem Begriff: Als Bild reziproker, kontingenter Positionen des Accountings in Organisationen und der Kapitalmärkte, verstanden als Raum von Akteuren und Ideen. „In summary, the power of the accounting complex consists precisely in the capacity of its representations to become stabilized as “facts”, to become part of the way organizations look at and intervene in themselves to sustain their identity and their external relationships as market actors“ (Miller & Power 2013: 592). Die Autoren zeigen Potentiale weiterer Forschungen auf im Rahmen von Organisationen und des Managements. Ein immer wiederkehrendes Problem sei die Unterscheidung der Mikro- und Makro-Ebenen. Mit der Betonung der vermittelnden Funktion von Accounting in Prozessen des Organisierens und des Ökonomischen, verschiebt sich der Fokus auf diejenigen Wege, wie Akteure, Bestrebungen und Arenen horizontal und vertikal miteinander über Accounting-Praktiken verbunden werden. Ebenso sind die alltäglichen Praktiken der Akteure von Bedeutung, da diese wesentlich verknüpft sind mit weitaus breiteren sozialen

Prozessen der Ökonomisierung sozialer Beziehungen. Vor allem aber beleuchtet die vermittelnde Funktion des Accountings das „Wie“ des Organisierens (vgl. Miller & Power 2013: 592f.). Gerade hier spielen neben den formalen Strukturen, den Instrumenten und technischen Apparaturen weitere Elemente eine essentielle Rolle im Organisationsalltag, welche als Complex zusammengefasst werden:

[...] ideas, laws, bureaucratic instruments, spreadsheets, reports, standards, rankings, and registers, not to mention accountants and other human agents. While this emphasis on multiplicity has similarity to the notion of a network, the important point in our notion of a complex is that the components that are connected are very different kinds of things, and they are often co-constructed rather than existing in a relation of exteriority to each other. (Miller & Power 2013: 594)

2.3.3 *Zwischenfazit*

Die Dissertation nimmt Bezug auf das Gedankengut der Critical Accounting Studies und es geht darum, welche Folgen und Funktionen die Praktiken des „organisierten Rechnens“ (vgl. Vollmer 2004) in Organisationen implizieren. Die Critical Accounting Studies ermöglichen es somit, Überlegungen der Organisationssoziologie und der Soziologie der Quantifizierung zu berücksichtigen, bzw. diese zu vereinen. So geht es einerseits um die Funktionsweise der formalen Strukturen und Regeln der Universitäten, andererseits – zunächst unabhängig vom Organisationstypus – um den Einfluss der quantifizierten Leistungsvermessung auf das Organisationsinnere. Vor allem haben sich die zwei genannten Spannungsverhältnisse verdeutlicht. Einerseits geht es bei der Organisationssoziologie darum, dass die akademische Autonomie derjenigen der externen Steuerung gegenübersteht. Diese kann die Gestalt von staatlichen Reformen annehmen oder eben auch als „weichere“, externe Steuerung in Erscheinung treten, wie dies bei Rankings der Fall ist. Andererseits zeichnet sich die Quantifizierung dadurch aus, dass die Vermessung eines Objekts immer auch auf dieses Objekt zurückwirkt und zu Verhaltensanpassungen führen kann. Das Accounting Complex vereint beide Aspekte und fokussiert das Zusammenspiel der vier Schlüsselrollen des Accountings. Zentral ist demnach die Frage, inwiefern die numerischen Repräsentationen und Metriken simultan auch einflussreiche Interventionen darstellen. Auf das hiesige empirische Vorhaben übertragen bedeutet dies, dass der Grad der losen Kopplung innerhalb der Universitäten zentral ist, indem der organisationsinterne Umgang mit dem institutionellen Druck der Umwelt untersucht wird. Rankings werden dabei als ein exemplarisches Beispiel der Leistungsvermessung angesehen. Inwiefern formen Rankings die Akteure, Praktiken und die Organisation der Universität?

Vermessung und Quantifizierung im Hochschulsektor
Eine empirische Untersuchung über Effekte von
Hochschulrankings

Ruppert, A.

2017, IX, 208 S. 3 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-16380-8