

1. Globalisierung und ihre Folgen – Zur theoretischen Anleitung

1.1. Thesen im Mainstream der Globalisierungsliteratur

Innerhalb der letzten Jahrzehnte haben der schrittweise Abbau der Güterhandelsbeschränkungen sowie die weitreichenden Kapitalmarktliberalisierungen für eine Verflechtung der Volkswirtschaften gesorgt, die über das bisherige Verständnis der Internationalisierung von Wirtschaftsaktivitäten hinausreicht. Die Globalisierung scheint dabei neue Standards gesetzt zu haben: „Capitalism increasingly organizes globally“ (Sklair 1997, S. 534). Aus sozialwissenschaftlicher Perspektive wird diesem Phänomen viel Aufmerksamkeit gewidmet und es taten sich basierend auf den Beobachtungen einer forcierten Globalisierung der Ökonomie immer mehr Thesen hervor, die sich mit den sozialstrukturellen Auswirkungen einer Internationalisierung oder gar Transnationalisierung von System, Organisation und Person beschäftigten.

Als prototypisch für die These einer transnationalen Strukturierung wird insbesondere die Finanzindustrie ausgewiesen. Sie wird als die treibende Kraft eines „finanzgetriebenen Kapitalismus“ (Altvater 2010; Aglietta und Rebérioux 2005) dargestellt und ihre aufkommende Ordnungsmacht wird auch innerhalb der Debatte um die „Varieties of Capitalism“ kontrovers diskutiert (Le Cacheux 2002). Herbeigeführt durch die Liberalisierungen im grenzüberschreitenden Kapitalverkehr, vorangetrieben durch ständige In-

novationen in den Produktpaletten, neue Anwendungs- und Vertriebstechniken sowie stabilisiert durch viele grenz- und sektorenübergreifende Kooperationen und Fusionen, haben vor allem Finanzmärkte für eine globale Vernetzung ihrer Aktivitäten gesorgt (Tietmeyer 2003). Kaum ein anderer Bestandteil eines gesellschaftlichen Teilsystems hat sich bislang als so eindrucksvoller Konvergenzmotor erwiesen. Es ist unbestritten, dass es die Finanzindustrie ist, die die globalökonomischen Prozesse zusammenführt und misst. Dabei gewinnt der Anteil der finanzwirtschaftlichen Prozesse an der Gesamtwirtschaft eines Landes nicht nur vermehrt an Bedeutung, sondern diese dominieren auch die grenzüberschreitenden Aktivitäten der einzelnen Volkswirtschaften. Nicht zuletzt haben auch die Auswirkungen der jüngsten Finanzkrise⁴ gezeigt, wie stark verflochten die Finanzmärkte und -institutionen über ihre nationalstaatlichen Grenzen hinweg sind. Bedeutende Manegen sämtlicher globalwirtschaftlichen Prozesse sind die international führenden Finanzzentren, die sich über den Globus hinweg aufspannen und den Großteil der finanzwirtschaftlichen Transaktionen koordinieren.

Doch es ist nicht nur die eigene, beispiellose transnationale Strukturierung ihrer Märkte und Organisationen, die die Finanzindustrie in den Mittelpunkt der Globalisierungsdebatten rückt. Vielmehr ist es auch der Vormarsch der finanzmarktbezogenen Kriterien, die eine strukturierende Wirkung auf die Gesamtökonomie oder gar Gesamtgesellschaft zu haben scheinen und insbesondere im Rahmen der Konvergenzthesen wirtschaftlicher Entwick-

⁴ Mit der Bezeichnung "jüngste Finanzkrise" ist in der vorliegenden Arbeit jene globale Banken- und Finanzkrise gemeint, die im Sommer 2007 als Immobilienkrise in den USA begann. Ursächlich hierfür waren unter anderem Spekulationen auf dem US-Immobilienmarkt. Die Krise, die weltweit durch Verluste bei Unternehmen verschiedenster wirtschaftlicher Sektoren spürbar wurde, erreichte mit dem Zusammenbruch der US-amerikanischen Großbank *Lehmann-Brothers* am 15.09.2008 einen vorläufigen Höhepunkt. Mehrere Staaten mussten aufgrund der verheerenden internationalen Folgen in die Privatwirtschaft eingreifen und die Existenz ihrer Großbanken sichern.

lung vielfach angeführt werden (vgl. z.B. Sklair 1997). So hat die Internationalisierung des Finanzwesens einerseits dazu geführt, dass sich internationale Finanzmärkte zu einer bedeutsamen Kapitalquelle für Großunternehmen entwickelt haben. Doch aufgrund der fehlenden Möglichkeiten, die Kapitalmarktentwicklungen aus der Nähe zu beobachten, wird unter den Investoren andererseits zunehmend daraufgesetzt, Investitionsentscheidungen auf Basis standardisierter Bilanzkennzahlen treffen zu können. Unternehmen, die internationale Finanzmärkte nutzen möchten, sehen sich deshalb dazu veranlasst, ihre Rechnungslegungsstandards anzugleichen, unabhängige Direktoren zu ernennen und jene Renditen zu liefern, die dem Shareholder-Value Genüge tun (Hall und Soskice 2001, S. 60)⁵. Diese Aspekte sind es auch, die im Rahmen der Diskussionen um die Entstehung eines „Finanzmarktkapitalismus“ (Windolf 2005a; Dörre und Brinkmann 2005; Deutschmann 2005) thematisiert werden. Dort ist vom „Aufstieg eines hegemonialen Modells der Corporate Governance“ die Rede, das eine „finanzmarktvermittelte Unternehmenssteuerung“ fokussiert und „als neoliberal zu bezeichnen ist, weil es die Vermittlung durch Norm setzende Institutionen zugunsten von Mechanismen der Marktregulation weitgehend abschafft“ (Langenohl 2006, S. 2; Robinson 2012).

Als Schrittmacher jener umfassenden Angleichungsprozesse werden von den Globalisierungstheoretikern in der Regel globale Eliten angeführt. Diese finden ihre sozialstrukturelle Formation auf den Positionen des Top-Managements der Unternehmen und treiben – vermittelt und koordiniert

⁵ Hall und Soskice formulieren den Zusammenhang wie folgt: „International financial markets have become increasingly important sources of capital for large firms. But, lacking the facilities to monitor the progress of a company closely, distant investors usually prefer to supply capital on arm’s-length-terms that emphasize transparent, balance-sheet criteria. Therefore, firms seeking access to these funds face pressure to revise their accounting standards, appoint independent directors, and deliver the high rates of return associated with ‘shareholder-value’“ (Hall und Soskice 2001: 60).

über neu entstandene globale Arbeitsmärkte – die Verbreitung eines neuen, einheitlich neoliberalen Geistes durch ihre gestiegene internationale Mobilität voran. Die Strukturierungskraft des „neuen“ Geistes beschränkt sich im skizzierten Kontext jedoch nicht nur auf Veränderungen wirtschaftlicher und organisationaler Prinzipien. Sondern die Imperative von Markt und Wettbewerb, so die Argumentation, verfestigten sich auch als grundlegendes Verhaltensmodell im Alltag der globalen Elite, die ihre gesamte Lebensführung an ökonomischen Maximen ausrichtete.

Jene Zusammenhänge bilden den Kern des Mainstreams der Globalisierungsliteratur, dessen Argumentation im Folgenden dargestellt werden soll.

1.1.1. Globale Eliten in der Wirtschaft

Ausgangspunkt vieler Globalisierungsthesen ist in erster Linie die „global system theory“, die basierend auf der Beobachtung sogenannter „transnationaler“ Wirtschaftsaktivitäten vom Wegfall nationalstaatlicher Bezugspunkte und dem Aufstreben neu definierter (ökonomischer) Sphären ausgeht (Sklair 1997, S. 520). Der neue Organisationstypus „transnationaler Unternehmen“ gilt dabei als charakteristischer Eckpfeiler jener neuen (Wirtschafts-)Ordnung (Robinson 2012). Dabei haben sich längst auch Thesen etabliert, die mit den globalökonomischen Entwicklungen einhergehende sozialstrukturelle Äquivalente präsentieren, wie zum Beispiel die Entstehung einer „World Class“ (Kanter 1997), einer „Weltgesellschaft“ (Beck 1998), einer „Global Corporate Elite“ (Carroll 2009), einer „Transnational Capitalist Class“ (Sklair 1991, 2010; Carroll 2010) oder einer „Network Society“ (Castells 1996).

Insbesondere Sklair geht davon aus, dass sich eine „Transnational Capital Class“ als herrschende Instanz innerhalb dieser neuen (Wirtschafts-)Ord-

nung herausbilden wird. Ihre Aufgabe ist es, die Einheit innerhalb der vielfältigen ökonomischen, politischen und kulturellen Interessen einer inhomogenen Gruppe herzustellen und anzuführen (Sklair 1997, S. 523; siehe auch rule takers/rule makers bei Streeck 2011). Der Entstehung einer globalen *ökonomischen* Elite, die sich auf besondere Weise an die Globalisierungsdynamiken in Wirtschaft und Gesellschaft anpassen kann, kommt dabei besondere Bedeutung zu und sie scheint ihre sozialstrukturelle Formation für viele Globalisierungstheoretiker auf der Ebene des Top-Managements international führender Unternehmen zu finden: „The most important fraction of the TCC [Transnational Capitalist Class] in the global capitalist system is composed of TNC [Transnational Corporations] executives. The TNC executives are the leading executives of the world’s biggest TNCs (the Fortune Global 500, for example), supported by and their local affiliates operating either directly as wholly owned subsidiaries or indirectly as related entities of various types, in any part of the world” (Sklair 1997, S. 525; siehe auch Robinson 2012, S. 351, 355).

Basierend auf den Beobachtungen einer forcierten Globalisierung der Ökonomie wird davon ausgegangen, dass der zahlen- sowie bedeutungsmäßige Zuwachs an transnationalen Unternehmen gleichermaßen zu einer Internationalisierung insbesondere des hochqualifizierten Personals geführt habe, um das Nationen sowie Unternehmen auf neu entstandenen und expandierenden internationalen Arbeitsmärkten (Beck 1998, S. 57) nun einen „war for talents“ führen. Jener Ausdruck, der im Jahr 1997 in einer Studie der McKinsey-Mitarbeiter Ed Michaels, Helen Handfiels-Jones und Beth Axelrod geprägt wurde, bezieht sich auf den in den 1990er Jahren stattgefundenen Aufschwung der (amerikanischen) Ökonomie und einem damit verknüpften Wettbewerb um hochqualifiziertes Personal. In Zusammenhang mit dem Aufstieg vieler Internetfirmen beschrieben die Autoren folgendes Phänomen: „The economy was burning white hot in the

late 1990s and companies were scrambling to hire and retain the people they needed (...) Many companies had hundreds of vacancies they couldn't fill, and some of the venerable bastions of talent (...) were losing talent to dot-com upstarts (..) As the economy cooled off it was easy to think that the war for talent was over. But the war for talent is far from over. In fact, we assert that it will persist for at least another two decades" (Michaels et al. 2001, S. 1). Den Kampf um die besten Top-Manager, die sich verstärkt um die Schaffung eines organisationsinternen Talent-Pools kümmern müssen, sehen die Autoren als „epicenter of the war for talent“ und gleichzeitig kritische Größe des Unternehmenserfolgs an (ebd. S. 2). Die hohe Nachfrage an managerialen Talenten habe zudem zu einem Paradigmenwechsel in der Karrieregestaltung der Individuen und der Rekrutierungspolitik der Organisationen geführt. Zum einen gebe es aufgrund des Mangels an Talenten nun anerkannte Anreize für die Manager, verstärkt Unternehmen zu wechseln: „Within a few short years, the old taboos against job-hopping had evaporated and it had become a badge of honor to have multiple companies on one's resumé“ (ebd. S. 6). Die wirtschaftlichen Herausforderungen sowie der Bruch mit der traditionellen Hauskarriere versetze die Unternehmen zudem in die Situation, bei der Besetzung der Spitzenpositionen auf „Outsider“ zurückzugreifen: „It was simply not possible to fill all those positions from within; companies began to raid competitors' talent to fill their vacancies. By the end of the decade, promoting exclusively from within, the cultural model that had existed since the beginning of the Industrial Revolution, was disappearing“ (ebd. S. 71).

Der globale Wettbewerb eröffne somit nicht nur den Unternehmen, sondern auch dem Management eine neue Plattform ihres transnationalen Wirkens. Die Bedeutung nationalstaatlicher Grenzen sowie die Bindung an ein bestimmtes Unternehmen treten, begünstigt durch vereinfachte Migrationsbedingungen, vor einem Wettbewerb um die attraktivsten Jobs mit einem hohen Einkommen und großem Ansehen zurück. Jene Entwicklungen

versetzten das Top-Management nun in folgende Lage: „Schließlich können sie [...] in dem erzeugten und kontrollierten Dickicht globaler Produktion zwischen Investitionsort, Produktionsort, Steuerort und Wohnort selbsttätig unterscheiden und diese gegeneinander ausspielen. Mit dem Resultat: Die Führungskräfte können dort leben und wohnen, wo es am schönsten ist, und dort Steuern zahlen, wo es am billigsten ist“ (Beck 1997, S. 17).

Neben der Globalisierung der Ökonomie und den individuellen Interessen der Manager trage auf der Ebene der Organisation auch die Etablierung eines Marktes für Unternehmenskontrolle zur Entstehung eines Marktes für Top-Manager bei. So lässt es sich im Rahmen der Prinzipal-Agenten-Theorie argumentieren, dass die Tatsache, dass Unternehmen zu einer grundsätzlich handelbaren Ware werden, Druck auf die Führungsetagen ausübt: „Der Wettbewerb um die Führungspositionen in einem Unternehmen und die Gefahr des Positionsverlustes durch eine negative Geschäftsentwicklung disziplinieren die Manager, die Interessen der Anteilseigner zu verfolgen. Der Markt für Unternehmenskontrolle entspricht somit einer ständigen und indirekten Bewertung der Leistung der Unternehmensleiter und hängt mit einem Markt für Manager zusammen. Es ist daher zu erwarten, dass sich im Zuge eines entstehenden Marktes für Unternehmenskontrolle auch ein Markt für Unternehmensleiter herausbildet“ (Freye 2009, S. 17). Dieser Argumentation zufolge gehen der Warencharakter der Unternehmen und die Kontrolle der Performanz der Manager über Marktmechanismen mit einer verschärften Konkurrenz um die besten Köpfe einher.

Die Formation einer globalen ökonomischen Elite findet jedoch nicht nur aufgrund einer Verschiebung hin zu Marktmechanismen oder einer neu entstandenen besonderen Situation der Wahlfreiheit ihre Aufmerksamkeit, sondern wähnt sich auch aufgrund ihrer funktionalen Komplementarität

großer Prominenz. Denn die Brücke zwischen globalwirtschaftlichen Veränderungen und damit einhergehenden Herausforderungen sowie der Notwendigkeit für global wirtschaftende Unternehmen, ein ebenso komplexes Wissen zu generieren und anzuwenden, kann nur einer schlagen – da sind sich viele Globalisierungstheoretiker einig –: der Globalmanager. Im Unterschied zu traditionellen Managerbildern stelle er den Idealtypus des Managers transnationaler Unternehmen dar, der u.a. durch einen Orientierungswandel hin zu einer „interkulturellen Haltung“ den Anforderungen sich globalisierender und immer komplexerer Umwelten entspreche und für diese gerüstet sei (Bartlett und Ghosal 2011). Eine entsprechend integrative Führungskompetenz, so die Annahmen, spiele bei der Koordination der transnationalen Wirtschaftsaktivitäten eine zentrale Rolle (Bartlett und Ghosal 1992; Nardon und Steers 2008; Javidan und Bowen 2013; Hruby 2013; Vogelgesang et al. 2014; vgl. kritisch dazu Mense-Petermann und Klemm 2009; Gottwald und Klemm 2009).

Der Entsprechungszusammenhang zwischen einer Globalisierung der Wirtschaft und der Entstehung einer globalen Managementklasse wird auf organisationaler Ebene in zweierlei Hinsicht weiter ausgeführt. Zum einen werden Entsendungsdynamiken diskursiv beansprucht, die Unternehmen unter anderem durch Rotationsmechanismen ihres hochqualifizierten Personals in ausländischen Niederlassungen dazu in die Lage versetzen sollen, globalökonomisch relevantes Wissen auf organisationaler Ebene zu verankern. Zum anderen zeigen sich jedoch insbesondere die Ansätze zur Entstehung der Globalmanager als anschlussfähig, wie es die vielzitierten Metaphern der „boundaryless career“ und „protean career“ belegen.

Jene Bezeichnungen greifen zwar die funktionale Entsprechung zwischen immer komplexeren Unternehmensumwelten und international kompetenten Führungspersönlichkeiten auf, gehen jedoch darüber hinaus, indem sie sich mit der Bezeichnung „boundaryless“ nicht nur auf nationalstaatliche,

sondern auch auf organisationale Grenzen beziehen. So gehen unter anderem Arthur und Rousseau (1996; 2001), Thomas et al. (2005), Inkson (2006) sowie Sullivan und Arthur (2006) im Gegensatz zur traditionellen Auffassung der „Kaminkarriere“ davon aus, dass das Individuum selbst als Agent seiner Karriereentwicklung fungiert und nicht länger organisationale Beförderungsmechanismen über die persönliche Karrieremobilität bestimmen. Das individuelle Karrieremanagement gewinne immer mehr an Bedeutung. Es seien nicht länger die spezifischen Karrieremechanismen der Unternehmen, in deren Funktionsweise das aufstrebende Individuum eingebettet ist⁶, sondern losgelöst davon die individuellen Präferenzen („the person, not the organization, is in charge, the core values are freedom and growth, and the main success criteria are subjective [psychological success] vs. objective [position, salary]“, Hall 2004, S. 4), die gestiegene Mobilitätsbereitschaft und vor allem die grenzenlosen Möglichkeiten der Verwirklichung⁷, die nach Meinung vieler Autoren eine Managementkarriere in Zeiten der Globalisierung prägen und dabei gleichzeitig als Motor einer stärkeren transnationalen Mobilität wirkten (vgl. kritisch dazu Pohlmann und Lim 2014).

⁶ Die langjährige Zugehörigkeit zu einer Organisation könne sich – so einige der Vertreter des Diskurses – in einer sich schnell wandelnden globalen Umwelt sogar als nachteilig für die persönliche Karriere erweisen: „The boundaryless careerist implicitly admired in this literature is the highly qualified mobile professional who builds his or her career competencies and labor market value through transfer across boundaries. He or she is explicitly and implicitly contrasted with more staid careerists pursuing traditional organizational careers, who, it is implied, are at risk on a rapidly changing society because their career-relevant skills and networks are associated with single organizations vulnerable to unexpected change“ (Thomas et al. 2005, S. 341).

⁷ Jene Thesen entsprechen den von Globalisierungstheoretikern präsentierten „Leitfiguren unserer Zeit“ die „eine Ethik individueller Selbstentfaltung und Selbstverantwortung“ für das „wählende, entscheidende, sich selbst inszenierende Individuum, das sich als Autor seines eigenen Lebens, Schöpfer seiner Identität versteht“ (Beck 1999, S. 153).

Globale Eliten, so der Diskurs, zeichnen sich dabei nicht nur durch globale Karrieremuster, sondern auch zunehmend durch globale bzw. global einheitliche Orientierungen aus. Auf Basis der Beobachtung einer gestiegenen Mobilität des Führungspersonals werden die Entstehung eines neuen, einheitlichen Geistes sowie die damit verbundene Verbreitung neoliberaler Wirtschafts- und Führungsprinzipien begründet (Boltanski und Chiapello 2003). Jener ‚Geist‘ erweise sich – entsprechend den Internationalisierungs- und Transnationalisierungstendenzen in der Wirtschaft – ebenfalls als losgelöst von nationalen Bindungen und Unternehmensloyalitäten als „kosmopolitisch“ und trage zur Verbreitung einer universellen Orientierung auf Spitzenpositionen in Unternehmen bei. Kanter, die sich auf die Positionselite der Topmanager führender, multinationaler Großkonzerne bezieht, beschreibt die Zusammenhänge wie folgt: „Comfortable in many places and able to understand and bridge the differences among them, cosmopolitans possess portable skills and a broad outlook“ (Kanter 1997, S. 23). Und weiter: „Cosmopolitans spread world concepts and reinforce a global culture of management through their leadership of international companies“ (Kanter 1997, S. 83), denn: „T[t]hey carry concepts from place to place and integrate activities spread throughout the world“ (ebd. 1997, S. 60).

Doch es sind nicht nur die scheinbar kosmopolitische Haltung und der Lebensstil jener Elite, die sie kennzeichnen, sondern insbesondere ihre neoliberale Wirtschaftsorientierung, mit der sie die unternehmerischen Geschicke anleiten: „At the helm of transnational fractions of the elite we generally find [...] a [...] cadre steeped in neo-liberal ideology and economics and sharing a familiarity with the world of academic think tanks, world-class universities, and international financial institutions“ (Robinson 2012, S. 357). Jene neoliberale Ausrichtung hänge also stark mit den Bildungsmustern der Spitzenmanager zusammen und wird gleichzeitig durch diese erklärt. Denn begünstigt durch den Vormarsch der Business Schools hebe

sich die Elite durch ihren wirtschaftswissenschaftlich geprägten Bildungshintergrund hervor (Sklair 1997, S. 522). Mit dem Bedeutungszuwachs des Finanzmarktes haben sich die gesellschaftlich gültigen Leitbilder des Wirtschaftens verändert (Minssen 2012, S. 24), die einem Aufstieg der Wirtschaftswissenschaften Vorschub leisten. Insbesondere neoliberale, an der Logik des (Finanz-)Marktes ausgerichtete, Wirtschafts-, Führungs- und Managementprinzipien sind, die das wirtschaftliche und unternehmerische Fundament im Zeitalter eines „Global Capitalism“ (Robinson 2012, S. 353) bilden.

Im Kontext der innerbetrieblichen Arbeitsgestaltung bedeute dies in erster Linie ein Umschalten von einer Prozesskontrolle zur Ergebniskontrolle, von einer Input- zu einer Outputsteuerung, sowie von direkten zu indirekten Managementtechniken. Nicht mehr die Überwachung und Kontrolle des Mitarbeitereinsatzes, sondern die Adjustierung ihrer Erträge bildeten den Schwerpunkt neoliberaler Managementtechniken. So fokussiert beispielsweise das „Total Quality Management“ (TQM) im Vergleich zu älteren Konzepten im Bereich der Qualitätssicherung in Unternehmen, die sich auf Kontroll- und Prüfungsstrategien im Leistungsherstellungsprozess beschränkten, auf den Erfolg des Produktes am Markt. Um als Unternehmen erfolgreich auf dem Markt zu bestehen, soll das Unternehmen auch intern durch Marktmechanismen gesteuert werden: „Jede Abteilung, schließlich jeder einzelne Mitarbeiter ist demnach als Kunde der vorgelagerten und als Lieferant der nächstfolgenden Phase in der Wertschöpfungskette anzusehen. Als interne Kunden haben sie das Recht (und die betriebswirtschaftliche Pflicht), ihren Zulieferern gegenüber auf uneingeschränkte Erfüllung der Qualitätsansprüche zu bestehen; als interne Lieferanten sind sie gehalten, ihre Produkte oder Dienstleistungen den Bedürfnissen der Abnehmer anzupassen“ (Bröckling 2007, S. 220). Auf diese Weise – so

die Vorstellung – werde der Erfolg am Markt für alle Unternehmensangehörigen zum Bezugspunkt ihres Handelns (Minssen 2012, S. 26). Die Mitarbeiter aller Ebenen und Abteilungen werden zu unternehmerischem Handeln verpflichtet, das durch das Management indirekt über Kennzahlensysteme, die Markterfordernisse abbilden, gesteuert und koordiniert wird.

Auch der Bereich der Lebensführung bleibt nach Meinung einiger Autoren von den neoliberalen Veränderungen im Bereich der Unternehmensführung und der innerbetrieblichen Arbeitsorganisation der Unternehmen nicht unberührt. Während sich Foucault unter dem Begriff der „Gouvernementalität“ insbesondere mit den politischen Folgen einer an den Prinzipien des Neoliberalismus ausgerichteten Regierungsform auseinandersetzt und dabei genauer auf die Verbindung zwischen staatlicher Regierungspraxis und individueller Freiheit eingeht (Foucault 2006), beschäftigen sich andere Autoren explizit mit den neuen Anforderungen an Arbeitnehmer. So fordere der „globale Kapitalismus“, wie Sennett ihn nennt, „den flexiblen Menschen, der sich ständig neuen Aufgaben stellt und immer bereit ist, Arbeitsstelle, Arbeitsform und Wohnort zu wechseln“ (Sennett 1998, Vorwort). Die Prozesse auf wirtschaftlicher und organisationaler Ebene verlangten von den Arbeitnehmern „sich flexibler zu verhalten, offen für kurzfristige Veränderungen zu sein, ständig Risiken einzugehen und weniger abhängig von Regeln und förmlichen Prozeduren zu werden“ (ebd. S. 10).

Der Großteil einschlägiger Literatur, die in diesem Kontext eine systematische Verbindung zwischen den neoliberalen Formen des Wirtschaftens und den Implikationen für die Arbeitsgestaltung der Arbeitnehmer ausarbeitet, stammt dabei aus dem deutschsprachigen Raum. So vermuten Voß und Pongratz in ihrem im Jahr 1998 erstmals erschienen Aufsatz, dass „neue Strategien der betrieblichen Nutzung von Arbeitsfähigkeiten zu ei-

nem grundlegenden Wandel der gesellschaftlichen Verfassung von Arbeitskraft“ geführt haben, „der nachhaltige Konsequenzen für das Arbeits- und Berufsverhalten sowie insgesamt die Lebensweise der Erwerbstätigen haben wird“ (Voß und Pongratz 1998, S. 132). Der bislang geltende Typus des „verberuflichten Arbeitnehmers“ werde durch einen weitgehend neuen Typus des „Arbeitskraftunternehmers“ abgelöst (ebd.). Die neue Form des Arbeitskraftunternehmers zeichne sich dabei durch „eine systematisch erweiterte Selbst-Kontrolle der Arbeitenden, einen Zwang zur forcierten Ökonomisierung ihrer Arbeitsfähigkeiten sowie eine entsprechende Verbetrieblichung der alltäglichen Lebensführung“ aus (ebd. S. 132). Für den Arbeitskraftunternehmer verschwimmen die Grenzen zwischen Erwerbstätigkeit und Privatleben und Markt- und Wettbewerbsprinzipien erfassen sämtliche Bereiche des Alltags. Er zeichne sich nicht nur durch eine Selbst-Ökonomisierung im Sinne von einer Vermarktung der eigenen Arbeitskraft auf dem Arbeitsmarkt und innerhalb des Unternehmens aus, sondern auch durch eine Selbst-Rationalisierung im Sinne einer Verbetrieblichung der eigenen Lebensführung. Da das Unternehmen des Arbeitskraftunternehmers sein eigenes Arbeitsvermögen ist, werde in der Folge die „Bindung zwischen Beschäftigten und Betrieb (...) obsolet, und wenn es noch eine gibt, dann ist sie sporadisch, peripher und instrumentell“ (Kotthoff und Wagner 2008, S. 14). Bröckling formuliert entsprechende Gedanken in der Figur des „unternehmerischen Selbst“ weiter aus, die er als einen „Abkömmling des Homo oeconomicus, jenes anthropologischen Konstrukts, auf dem die Wirtschaftswissenschaften ihre Modellierungen des menschlichen Verhaltens aufbauen“, bezeichnet (Bröckling 2007, S. 12). Dieses Leitbild des modernen Arbeitnehmers, das den zeitgenössischen Diskurs präge, stehe „für ein Bündel aus Deutungsschemata, mit denen heute Menschen sich selbst und ihre Existenzweisen verstehen, aus normativen Anforderungen und Rollenangeboten, an denen sie ihr Tun

und Lassen orientieren, sowie aus institutionellen Arrangements, Sozial- und Selbsttechnologien, die und mit denen sie ihr Verhalten regulieren sollen“ (ebd. S. 7).

Jene theoretischen Diskussionsstränge bilden den Kern der Globalisierungsthese, zu deren Überprüfung die vorliegende Untersuchung einen empirischen Beitrag leisten möchte. Da die Entwicklungen im Finanzsektor jedoch einen zentralen Bezugspunkt der Argumentationszusammenhänge darstellen und auch der Fokus der nachfolgenden Ausarbeitungen auf den Ausschnitt des Bankensektors Hongkongs gerichtet ist, soll sich mit diesen im nächsten Kapitel noch einmal genauer beschäftigt werden.

1.1.2. Globale Eliten im Finanzsektor

Das Diktat der finanzwirtschaftlichen Kategorien scheint sich auf der Ebene des ökonomischen Geschehens längst etabliert zu haben und die gesellschaftlichen Operationen zu bestimmen (Windolf 2008). Die Finanzmarktökonomie, so der Diskurs, ist zum wirtschaftlichen Leitbereich geworden, dem die anderen ökonomischen Sphären folgen müssen (Neckel 2012). Es verwundert daher nicht, dass – entlang der Thesen für den Industriesektor – davon ausgegangen wird, „dass sich auf der Stufe des Finanzmarkt-Kapitalismus ebenfalls eine ökonomische Elite ausdifferenziert – eine neue ‚Dienstklasse‘, deren Ethos sich an den Kriterien der formalen Rationalität und am shareholder-value orientiert“ (vgl. für Deutschland Windolf 2008, S. 517).

Dabei findet sich im internationalen Schrifttum bereits seit mehreren Jahren die Rede von der Entstehung einer „globalen Finanzelite“⁸, die sich an

⁸ Unter der Bezeichnung „Finanzelite“ wird in dieser Arbeit *nicht* an die Auffassungen der Herausbildung einer besonders reichen (Macht-)Elite (vgl. Rothkopf 2008; Foster und Holleman 2010, S. 2; Scott 2012) angeknüpft, sondern entlang der Globalisierungsthese die sozialstrukturelle Formation einer Positionselite von Top-Managern verstanden, die sich an den Spitzen der Banken befinden.

den Spitzen der Finanzinstitutionen formiert (Falk 1993; Robertson 2014; Honegger et al. 2010; differenziert dazu Windolf 2008). Ihr obliege es, die Einheit in Vielfalt in transnationalen Finanzunternehmen herzustellen und zu managen. Entsprechend der Thesen für den Industriesektor wird auch in Bezug auf den Finanzsektor der Annahme gefolgt, dass die Entstehung einer transnationalen Klasse von Finanzmanagern der Globalisierung ihrer Märkte und Internationalisierung ihrer Organisationen folge.

Ausgangspunkt der Diskussion für den Finanzsektor ist dabei die Transformation der Kapitalmärkte in eine nationalstaatenübergreifende Ordnung, in eine „power geography of international banking“ (Araujo und Bühlmann 2015, S. 11), die von einem internationalen Netzwerk einiger Finanzzentren dominiert werde (New York, London, Frankfurt, Hongkong, Tokyo und Singapur; Sassen 1999). Ein entsprechendes Bild zeichnet sich auch speziell für das Bankenwesen ab, das sich im Zuge der Finanzialisierung⁹ in den 1990er Jahren in wenigen Städten konzentriert (Bühlmann 2010, S. 195). Ausgehend von der Beobachtung, dass durch die Öffnung der Finanzmärkte insbesondere das Anlagebankgeschäft (Investmentbanking) sowie das Vermögensmanagement (Wealth Management) globale, statt nationale Bezugspunkte ihrer Wirtschaftsaktivitäten erhielten, wird die Notwendigkeit einer entsprechend flexiblen Ausrichtung der Banken und ihres

⁹ Unter Finanzialisierung wird allgemein die in den letzten drei Jahrzehnten voranschreitende strukturelle Veränderung der entscheidenden Akteure im kapitalistischen Geschehen verstanden. Im Kern dieses Konzeptes steht nach Nölke und Perry (2007, S. 4f.) die These, „dass es zu einer Machtverschiebung zwischen dem Finanzsektor und dem ‚produktiven‘ Sektor gekommen ist. Diese Perspektive stellt die herkömmliche Sichtweise, wonach der Finanzsektor lediglich eine Infrastruktur zur Unterstützung der ‚Realökonomie‘ darstellt, auf den Kopf“ (Heires und Nölke 2011, S. 38). Als zentrales Merkmal der Finanzialisierung kann den Autoren nach „eine Verschiebung der Bedeutung von Einkommen aus Produktion und Lohnarbeit hin zu Einkommen aus Finanzgeschäften“ verstanden werden (Heires und Nölke 2011, S. 39).

Personals funktional abgeleitet. Denn Banken, die mit diesen Entwicklungen Schritt halten wollen, „require rather international and mobile top managers than elites embedded in national economies and local social spheres“ (Araujo und Bühlmann 2015, S. 8).

Speziell die Investmentbanker gelten im Hinblick auf die Internationalisierung der Finanzmärkte und -institutionen als Speerspitze der Entwicklungen. Sie wiesen eine besondere „Neigung, das Unternehmen und/oder das Land ihrer beruflichen Tätigkeit zu wechseln“ auf, wobei gleichzeitig „ein regelrechter Abwerbungswettlauf unter den großen Banken zu beobachten“ sei. Denn insbesondere die jüngste Finanzkrise habe zu einer „heftige[n] Konkurrenz auf dem globalen Markt für Spitzenmanager“ geführt, auf dem die großen Banken im Wettkampf um die Leute mit den besten internationalen Führungskompetenzen auch über beschlossene Höchstmengen hinaus zu hohen Boni-Zahlungen bereit seien (Hartmann 2009, S. 286).

In erster Linie ist es jedoch insbesondere die in der Finanzindustrie vorherrschende Tendenz, durch globale Investitionsstrategien die großen Finanzzentren miteinander zu vernetzen, auf die der Finanzeliten-Diskurs Bezug nimmt. Entsprechend der Beobachtungen eines global vernetzten Finanzmarktes wird insbesondere in Anknüpfung an die These Manuel Castells' zur Entstehung einer ‚Network Society‘ (1996) davon ausgegangen, dass hochqualifizierte Finanzmanager als Transfervermittler von Kapital und spezifischem Wissen zwischen den einzelnen Zentren agieren. So gilt ihre grenzüberschreitende Mobilität auch in der Finanzindustrie als Transportmechanismus für das in Zeiten der Globalisierung notwendige finanzunternehmerische Wissen (Beaverstock 2002; Araujo und Bühlmann 2015, S. 8).

Die geografische Mobilität der Finanzmanager wird dabei auf die zirkulierenden Wanderbewegungen zwischen bestimmten ‚Global Financial

Centres' (Sassen 1999) konzentriert betrachtet. Sie spannten sich zwischen jenen dominierenden Finanzzentren auf und koordinierten die industriespezifischen Transaktionen (Castells 1996; Beaverstock 2002). Ihr Tätigkeitsprofil scheint dabei einem nationalen Raum nicht mehr zurechenbar, sondern in einem globalen Netzwerk internationaler Finanzzentren mit hoher Zirkulation an hochqualifizierten Top-Managern angesiedelt zu sein: „The new professionals of finance are members of a cross-border culture that is in many ways embedded in a global network of ‚local‘ places—a set of international financial centres (IFCs), with much circulation of people, information, capital among them” (Sassen 2001, S. 188). Eine solche Perspektive beschreibt die hochqualifizierten Finanzmanager mehr oder weniger als Begleiter der internationalen Finanzströme, die sich als Agenten in der Akkumulation und dem Transfer finanzökonomischen Wissens (Beaverstock 2002, S. 525) in ihren Karrieren als so grenzenlos erweisen, wie das Kapital mit dem sie operieren. Ebenso wie im Industriesektor wird auch im Finanzsektor von der Entstehung einer „cross-border-culture“ (z.B. Sassen 2001) bzw. einer „global high-technology professional culture“ (Knorr Cetina und Bruegger 2002) ausgegangen und die Herausbildung einheitlich kosmopolitischer Interessen behauptet (Castells 1996).

Doch nicht nur die Konvergenz der managerialen Interessen wird behauptet, sondern auch ihrer Managementtechniken, die sie bei der Unternehmens- und Mitarbeiterführung anwenden. Den Globalisierungsthesen zufolge hat der wachsende Handlungsdruck, ein wettbewerbsfähiger Global Player zu werden, nicht nur Produktions-, sondern auch Dienstleistungsunternehmen dazu veranlasst, eine Vielzahl neuer Managementtechniken zu implementieren. Obwohl viele der aktuell gehandelten Optimierungsansätze innerbetrieblicher Geschäftsprozesse auf klassische Produktionsunternehmen zugeschnitten sind, werden ihre Grundsätze auch auf eine ef-

fiziente Bankenbetriebswirtschaft übertragen (vgl. z.B. den Strukturoptimierungsansatz im Lean-Banking) (vgl. Bierer et al. 1992; Abdi et al. 2006; Benölken und Wings 1994). Dabei steht hinter dem Effizienzversprechen dieser Techniken in erster Linie eine am Markt ausgerichtete Organisationsstruktur. Die Reduktion der Leistungen auf Kerngeschäftsbereiche, eine Standardisierung und Automation der Prozesse sowie die Einrichtung von Profitcentern sind nur einige Merkmale dieser marktvermittelten Unternehmensorganisation in Banken.

Die bislang genannten Aspekte werden insbesondere von den Erklärungsansätzen der jüngsten Finanzkrise aufgegriffen und in ein einheitliches Erklärungsmodell integriert, das die Formation einer „neoliberalen“ Positionselite an Top-Finanzmanagern bekräftigt. Denn als Ergebnis „scheinbar günstige[r] makroökonomische[r] Bedingungen, eine[r] gerade auch von den Wirtschaftswissenschaften propagierte[n] Marktgläubigkeit, eine[r] neoliberale[n] Finanzpolitik“ (Honegger et al. 2010, S. 18) werden die Ursachen der finanzwirtschaftlichen Katastrophen in der öffentlichen sowie wissenschaftlichen Debatte verstärkt auf Akteursebene angesiedelt. Die aufkommende Vermutung, dass die gemeinsamen (ethischen) Standards und Handlungsorientierungen einer global aufgestellten Finanzelite für die Krise ursächlich waren, wird durch die starken Thesen der Globalisierungsliteratur gestützt. Eine neoliberale Orientierung in Form einer grenzenlosen Marktgläubigkeit – insbesondere im Bereich der Finanzmärkte und der Finanzmarktakteure – wird den „Verursachern“ der Krise als handlungsleitend unterstellt, wobei die Prinzipien einer neoliberalen Unternehmensführung die Erklärungshierarchie mit anführen: „Erfolg mutierte zu einer reinen Wettbewerbskategorie, bei der es auch in ökonomischer Hinsicht nicht auf Wertverwirklichung ankam, wenn nur die Bilanzen im persönlichen Geltungskampf fortwährend nach oben getrieben werden konnten“ (Neckel, S. 115). So habe die kapitalmarktorientierte Steuerungsform

(Shareholder-Value-Steuerung) der Banken und die auf kurzfristige Geldvermehrung ausgerichteten Bonussysteme unter anderem dazu geführt, dass sich eine hohe Risikobereitschaft (Honegger et al. 2010, S. 18) in der Unternehmensführung ausbreitete, welche schließlich die Krise mitverursachte.

Die Finanzkrise gibt konkreten Anlass zur Vermutung, dass sich die Annahmen des Mainstreams der Globalisierungsliteratur im Finanzsektor möglicherweise nachdrücklicher als im Industriesektor bestätigt finden könnten. Dabei ist es unumstritten, dass das Kapital global zirkuliert und enträumlichte, sich nicht mehr materialisierende Geldbewegungen das herrschende Muster in der Finanzindustrie bilden. Doch es stellt sich die Frage, ob die oben skizzierten Ereignisse tatsächlich von einem Prozess der „Enträumlichung, in der Geld, Waren und Personen einander rast- und ruhelos um die Welt jagen“ (Appadurai 1998, S. 15) und dabei ein (finanz-)marktfundamentalistisches Gedankengut verbreiten, getragen werden. Haben die globalwirtschaftlichen Entwicklungen tatsächlich eine so umfassende Auswirkung, dass man letzten Endes von der Entstehung eines „neuen kapitalistischen Geistes“ sprechen kann (vgl. Boltanski und Chiappello 2003)?

Um einen empirischen Beitrag zur Klärung dieser Fragen der Globalisierungsdiskussion leisten zu können, wird in der vorliegenden Arbeit auf die theoriesystematischen Vorarbeiten Max Webers zurückgegriffen. Beiden ist der Kapitalismus als höchster Bezugspunkt gleich. Während in der Globalisierungsliteratur die (finanz-)kapitalistischen Konvergenzthesen als Ausgangspunkt der Argumentationen genommen werden, hat sich Max Weber um seine Arbeiten zur Entstehung der modernen Wirtschaftsform des Kapitalismus verdient gemacht. Die theoriesystematischen Vorarbeiten Webers eröffnen der vorliegenden Arbeit einen analytischen Zugang zur Thematik und liefern den heuristischen Rahmen für die empirische

Analyse. Jener Zusammenhang soll im folgenden Kapitel jedoch noch einmal ausführlicher dargelegt werden.

1.2. Max Weber und der Geist des Kapitalismus

Mit der fortschreitenden Globalisierung der Ökonomie gehen im Schrifttum Versuche einher, ein neues Zeitalter des Kapitalismus zu definieren. Dabei werden die Globalisierungstendenzen in der Wirtschaft mit der Entstehung eines Weltsystems des Kapitalismus verknüpft (vgl. Wallerstein 2004) und eine damit einhergehende Veränderung der kapitalistischen Institutionen (Sennett 2005; Streeck 2011) diskutiert. Richtungsweisend dabei sind – da ist sich die Mehrheit der Autoren einig – die globalen Finanzmärkte, die einen erheblichen Einfluss auf die Veränderungsrichtung der Gesellschaft ausüben.

Gleichzeitig hat sich eine Diskussion darüber entfacht, ob sich mit der Öffnung der Finanzmärkte gleichzeitig auch ein neues Produktionsregime, eine spezifische Konfiguration von Institutionen entstanden ist, das in besonderer Weise an die globalisierten Märkte angepasst ist (Windolf 2005: 14). Dieses neue Produktionsregime, der Finanzmarktkapitalismus, zeichne sich dabei durch seine spezifische Konfiguration von ökonomischen Institutionen (z.B. Aktienmärkte, Investment-Fonds, Analysten und Rating-Agenturen) aus, die allesamt der Logik der Finanzmärkte unterworfen sind (Windolf 2005b, S. 20). Eine neue, transnationale Ordnung der Akkumulationsprozesse – die Entstehung eines von nationalstaatlichen Grenzen emanzipierten, globalen Produktions- sowie Finanzsystems – bildet dabei den makrostrukturellen Eckpfeiler der ökonomischen, gesellschaftlichen und sozialstrukturellen Transformationsthesen, wie sie weiter

oben beschrieben wurden. Dabei wird argumentiert, dass der Institutionenwandel im Kapitalismus klare Liberalisierungstendenzen aufweist, die die Abkopplung einer ökonomischen Elite begünstigen (Streeck 2011).

Sighard Neckel zufolge sei es dabei als ein Ergebnis der „Vermarktlichung aller gesellschaftlichen Beziehungen“ zu werten, dass sich „im Wirtschaftsleben ein Neofeudalismus der Begüterten“ ausbreite (Neckel, S. 115). Mit Bezug auf Max Weber ließe sich beobachten, dass die „historische Verbindung von Kapitalismus und Bürgerlichkeit (...) im 21. Jahrhundert offenbar an ein Ende [gelangt sei]“ und dass „mit dem Absterben des Familienkapitalismus (...) auch eine bestimmte Sittlichkeit verlorengegangen zu sein [scheine], deren Ideal Max Weber in seiner These vom protestantischen Geist des Kapitalismus einst bündig formuliert hatte“ (ebd. S. 116).

Luc Boltanski und Éve Chiapello bringen diese Thesen auf den Punkt, indem sie neben den makrostrukturellen Veränderungen von der Etablierung eines neuen Geistes des Kapitalismus auf den Spitzenpositionen kapitalistischer Großunternehmen ausgehen. Dieses Ergebnis ist ein zentraler Ansatzpunkt der vorliegenden Untersuchung, welche ihren konzeptionellen Ursprung bei Max Weber und seinem Werk „Die Protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus“ (1904) nimmt. Dabei soll zunächst noch einmal veranschaulicht werden, wie Weber den „Geist des Kapitalismus“ einst begriffen und konzipiert hat. Gleichzeitig sollen die theoretischen Grundlegungen deutlich gemacht werden, die diese Arbeit anleiten.

Spätestens seit Webers Veröffentlichung „Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus“ (1904) wurde für eine sozialwissenschaftliche Perspektive deutlich, dass Kultur und Ethik als Erklärungsfaktoren einen wichtigen Beitrag im Hinblick auf die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes darstellen können. Zwar distanziert sich Weber von der Annahme, dass bestimmte Kulturen bestimmte Formen wirtschaftlichen Verhaltens

hervorrufen und konkretisiert stattdessen, dass die protestantische Ethik unter ganz konkreten historischen Voraussetzungen vielmehr als ein kultureller und zeitlich begrenzter Push-Faktor bei der Entwicklung des kapitalistischen Geistes fungierte, welcher wiederum ein notwendiger Faktor für die Entwicklung des modernen rationalen Kapitalismus im Okzident gewesen sei. Dennoch ist die von ihm im Rahmen seiner Mehrebenen-Analyse, die Handlungs- und Strukturebene verbindet, entwickelte Konzeption des kapitalistischen Geistes auch heute noch instruktiv, wenn es darum geht, die spirituelle Konstruktion des Kapitalismus zu untersuchen.

Den kapitalistischen Geist selbst charakterisiert Weber als ein „historisches Individuum“ (Weber 1988, S. 30, RS Bd. 1). Er möchte damit hervorheben, dass es ihm in seiner Analyse darum ging, das Entstehen einer Wirtschaftsgesinnung zu erklären, die aus dem Wirtschaftssystem des Kapitalismus selbst heraus nicht gelten kann. Dem kapitalistischen Geist liege vielmehr ein Komplex von Zusammenhängen der historischen Wirklichkeit zugrunde, die ihre Bedeutung nur im Kontext ihrer Kulturbedeutung entfalten konnten. Deshalb muss im Folgenden beim Rückbezug auf Webers Konzeption beachtet werden, dass seine historische Perspektive nicht einfach auf die Gegenwart zu übertragen ist und der Wandel des kapitalistischen Geistes stets eine empirisch zu beantwortende Frage bleibt. Dennoch stellt das Zusammenführen von strukturellen Erklärungsfaktoren (ökonomische und gesellschaftliche Ausdifferenzierung) mit kulturspezifischen Institutionen auch für die vorliegende Forschungsperspektive einen wichtigen Ausgangspunkt dar (vgl. Pohlmann 2009). Denn im Anschluss an Max Weber ist es ein zentrales Ziel dieser Arbeit, darzulegen, welche Mechanismen für die Etablierung geltender Institutionen, Strukturen und Organisationsmerkmale verantwortlich gezeichnet werden können und inwiefern diese in Zusammenhang mit einer vermeintlich „neoliberalen“ Gesinnung der Trägerschichten stehen.

Der Rückgriff auf Max Webers historische Befunde, genauer: seine Ausführungen zu den Prinzipien der Entstehung und Reproduktion des kapitalistischen Geistes, dient in erster Linie dazu, eine geeignete Suchstrategie für die Gegenwartsanalyse des 'neuen' kapitalistischen Geistes zu entwickeln. Denn dieser wird, wie bereits im Kapitel zuvor dargelegt, vom Mainstream der Globalisierungsliteratur zwar behauptet, in seiner Existenz empirisch jedoch kaum überprüft. Mit der Annahme der Entstehung einer globalen ökonomischen Elite, die wirtschaftswissenschaftlich sozialisiert und über globale Arbeitsmärkte koordiniert wird, liefern einschlägige Autoren zwar zugleich auch Mechanismen zur Entstehung und Verbreitung eines neoliberalen Geistes, doch auch deren Wirkkraft wird bislang nur theoretisch impliziert.

In Anlehnung an das theoretische Modell Max Webers sollen die theorie-systematischen Zusammenhänge deshalb noch einmal vollständig rekonstruiert und für die empirische Analyse fruchtbar gemacht werden. Im Folgenden muss jedoch auch diskutiert werden, inwiefern sein historisch entwickeltes Theorierüstzeug auch für eine Gegenwartsanalyse, wie sie hier angestrebt wird, noch Erklärungspotential besitzt und welche Anpassungen hierfür möglicherweise vorgenommen werden müssen. Um diese Frage klären zu können, soll das Forschungsprogramm Webers in seinen Grundzügen zunächst einmal skizziert werden.

1.2.1. Die Entstehung des kapitalistischen Geistes nach Max Weber

Die Hauptthese Webers Studie „Die protestantische Ethik und der ‚Geist‘ des Kapitalismus“ geht von der Annahme aus, dass sich die betriebskapitalistische Orientierung mit einer spezifischen Handlungsorientierung verbinden musste, „um jenen Mentalitätswandel zu erzeugen, der der moder-

nen kapitalistischen Wirtschaftsweise zum Durchbruch verhalf“ (Schluchter 2009, S. 292). Die grundlegende Norm-Maxime jener Handlungsorientierung entstammt Weber zufolge aus der calvinistischen Lehre, deren Bestandteil eine Berufsethik der innerweltlichen Askese war (Lepsius 2003, S. 35). Im Kontext spezifischer Interessenlagen von Person und Institution analysiert Weber schließlich die einzelnen Prozesse, die zur Entstehung des kapitalistischen Geistes führen.

Die Gläubigen: Weber beobachtet zu Beginn seiner Studie einen empirischen Zusammenhang zwischen beruflicher Position und konfessioneller Zugehörigkeit indem er feststellt, dass die Protestanten „sowohl als herrschende wie als beherrschte Schicht, sowohl als Majorität wie als Minorität eine spezifische Neigung zum ökonomischen Rationalismus gezeigt haben, welche bei den Katholiken weder in der einen noch in der anderen Lage zu beobachten war und ist“ (Weber 1988, S. 23, RS Bd. 1). Genauer beobachtet er: „den ganz vorwiegend *protestantischen* Charakter des Kapitalbesitzes und Unternehmertums sowohl, wie der oberen gelehrten Schichten der Arbeiterschaft, namentlich aber des höheren technisch oder kaufmännisch vorgebildeten Personals der modernen Unternehmungen“ (ebd. S. 19, Hervorhebung im Original). Dies führt Weber zu der Annahme, dass die Differenz dieser unterschiedlichen, konstanten Einstellung gegenüber dem kapitalistischen Unternehmertum nicht auf die politische Lage einer historischen Epoche, sondern auf innere Eigenarten der Konfession zurückzuführen ist (ebd. S. 23).

Auf der Suche nach dem religiösen Ursprung der Disposition zu einer ökonomisch-rationalen Wirtschaftsweise macht Weber auf den normativen Kern der calvinistischen Theologie aufmerksam, der seine Anhänger zu einer bestimmten Art und Weise der Lebensführung anhält¹⁰. So entstand

¹⁰

Als grundlegende Bestandteile des Calvinismus sind dabei die Prädestinationslehre und der Bewährungsgedanke zu nennen Lepsius (2003, S. 35). Die Prädestinationslehre teilt die Vorstellung, dass das Schicksal des Menschen auf Erden und auch nach dem Tode durch Gott – „als Konsequenz seiner Allwissenheit“ (Weber, S. 317, WuG) – von Beginn an entschieden und unabänderlich zugleich ist. Der

durch Ergänzungen¹¹ der religiösen Lehren unter den Gläubigen die Annahme, dass der einzelne seinen Gnadenstand vor Gott am Erfolg seiner innerweltlichen Arbeit erkennen konnte. Dies führte schließlich dazu, dass

Mensch wird von einer möglichen Gnadenwahl jedoch selbst nie erfahren, da der Abstand zwischen ihm und Gott, der in der calvinistischen Lehre als ein „deus absconditus“ gilt, von maximaler Transzendenz geprägt ist (Weber, S. 354, LB). Gottes Entscheidungen gelten im Rahmen des menschlichen Vorstellungsvermögens somit als nicht erfassbar. Hinzu kam, dass durch „de[n] ungeheure[n] Abstand alles Kreatürlichen gegen Gott“ (Weber, S. 317, WuG), der Mensch auch nicht nach dem Willen seines Gottes handeln konnte, denn dieser blieb ihm prinzipiell unerkennbar. Die Auserwähltheit des Menschen war somit nicht nur vorbestimmt, sondern auch in Stein gemeißelt, denn der Gläubige konnte weder seine Jenseits- noch seine Diesseitschancen – anders als im Katholizismus – auch nicht durch gute Werke oder kirchliche Sakramente beeinflussen. Erlösungserfahrungen von Sünden durch Priester wurden 'entzaubert', denn niemand konnte den Willen Gottes je erfahren und erst recht nicht als sein Vertreter handeln. Über das Seelenheil entschied Gott autonom und ohne Ansehen des Verhaltens der Menschen (Lepsius 2003, S. 36). Diese Situation der Ungewissheit verursachte bei den Gläubigen eine „psychische Problematik“ (Schluchter 2009, S. 284), denn als praktisch religiöses Interesse des Einzelnen ist es Weber zufolge eines seiner elementaren Bedürfnisse, Gott im Hinblick auf das Jenseitsschicksal „wenigstens im Einzelfall dennoch in die Karten sehen zu wollen“ (Weber, S. 317, WuG), um es möglicherweise doch noch zum Guten zu wenden. Die ideellen Interessen der Gläubigen (das Streben nach Erlösung bzw. das Wissen um Erlösung) konnten auf dieser dogmatischen Basis nicht befriedigt werden. Als Reaktion auf diese Spannung und zur Befriedigung der Sicherheitsbedürfnisse der Gläubigen wurde die Pastorallehre als theologische Ergänzung in die Lehren der Religion eingeführt (Schluchter 2009, S. 285). Durch diese blieb das Seelenheil zwar weiterhin vorbestimmt, doch der Gnadenstand, in dem sich der Einzelne befand, sollte für ihn nun erkennbar werden (Lepsius 2003, S. 36).

¹¹ Für den innerweltlichen Bezug der Lehre bedeutet dies nun, dass derjenige, der Gottes Gnade besaß, diese nun am Erfolg seiner Arbeit erkennen konnte. Von nun an war es an den innerweltlichen Taten der Menschen zu erkennen, ob sie auserwählt waren oder nicht. Dem Menschen durften keine Sünden passieren (denn diese konnten ja nicht vergeben werden), weshalb sich die Lebensführung „zum System gesteigerte Werkheiligkeit“ (Weber, S. 114, RS Bd. 1) ausbildete und die Lebensführung des Gläubigen „ihrer Plan- und Systemlosigkeit entkleidet und zu einer konsequenten Methode der ganzen Lebensführung ausgestaltet“ (ebd., S. 116) wurde. Auch wenn ethisches Handeln durch diese Ergänzung immer noch nicht den Sinn haben konnte, „die eigenen Diesseits- oder Jenseitschancen zu verbessern“ (Weber, S. 317, WuG), so wirkte es in Form einer innerweltlichen Askese nun als „Symptom für den eigenen, durch Gottes Ratschluss feststehenden Gnadenstand“ (ebd.).

sich die gesamte Lebensführung zu einer „zum System gesteigerte[n] Werkheiligkeit“ (ebd. S. 114) und „einer konsequenten Methode der ganzen Lebensführung“ ausbildete (ebd. S. 116).

Die ökonomische Relevanz der protestantischen Ethik: Der berufliche Alltag lieferte dabei die optimale Plattform, um einer systematischen, methodisch-rationalen Lebensführung gerecht zu werden. Seine Auserwählung vorausgesetzt, richtete der Gläubige seinen beruflichen Alltag streng an den Prinzipien der calvinistischen Lehre aus und strebte auf diese Weise Zeichen seiner Prädestination an. Auf den Berufsalltag angewandt bedeutete dies eine sehr disziplinierte Arbeitsweise, die von Konsumverzicht und Sparszwang, einem systematischen Gewinnstreben, geprägt war¹². Der Gelderwerb diente im Kontext der asketischen Arbeitsethik nicht mehr der Verwirklichung äußerer Zwecke, sondern wurde als sittliche Pflicht aufgrund der inneren Sicherheit des eigenen Gnadenstandes angestrebt. „Arbeitsunlust“ galt dabei als „Symptom fehlenden Gnadenstandes“ (Weber 1988, S. 171, RS Bd. 1). Als Zeichen der Bewährung im Jenseits war wirtschaftlicher Erfolg somit lediglich als unbeabsichtigte Folge, als Nebenprodukt der innerweltlichen Askese anzusehen (Lepsius 2003, S. 36)¹³.

Zwischen der säkularisierten Berufsidee und der modernen rationalen Form des kapitalistischen Wirtschaftens herrschte Weber zufolge eine Wahlverwandtschaft. Während die ethischen Handlungsmaxime der protestantischen Ethik „aus den Mönchszellen heraus in das Berufsleben

¹² Der gläubige Berufsmensch genoss die Früchte seiner Arbeit nicht: „Das sittlich wirklich Verwerfliche ist nämlich das Ausruhen auf dem Besitz, der Genuß des Reichtums mit seiner Konsequenz von Müßigkeit und Fleischeslust, vor allem von Ablenkung von dem Streben nach ‚heiligem‘ Leben. (...) Nicht Muße und Genuß, sondern nur Handeln dient nach dem unzweideutig geoffenbarten Willen Gottes zur Mehrung seines Ruhms“ (Weber, S. 167, RS Bd. 1, Hervorhebung im Original). Anstatt im Konsum oder Besitz sah er den Nutzen einer erhöhten Arbeitsleistung in der Reinvestition, denn auf diese Weise konnte er noch weitere Zeichen seiner Auserwählung und somit seines Heils ernten.

¹³ Um es in den Worten Webers auszudrücken: „Er [der Puritaner] hat nichts von seinem Reichtum für seine Person – außer: der irrationalen Empfindung guter ‚Berufserfüllung‘“ (Weber, S. 55, RS Bd. 1).

übertragen wurde[n] und die innerweltliche Sittlichkeit zu beherrschen begann[en]“ (ebd., S. 203), fand die „an die technischen und ökonomischen Voraussetzungen mechanisch-maschinellem Produktion gebundene Wirtschaftsordnung“ (ebd.) ihre alltägliche Stütze. Denn ebenso wie die großindustrielle Massenproduktion hielten zu diesem historischen Zeitpunkt auch die wertrational fundierten Handlungsmaxime der protestantischen Ethik die Menschen zur kontinuierlichen industriellen Arbeit an.

Dabei wird die Reichweite der Weber'schen Analyse deutlich, wenn man sich den Gesamtzusammenhang noch einmal vergegenwärtigt: Indem sich die Berufsidee der protestantischen Ethik und die Notwendigkeiten der modernen betriebskapitalistischen Wirtschaftsgesinnung, welche zu dieser Zeit das Potential besaß, das Arbeitsleben einer ganzen Gesellschaft zu strukturieren, unter bestimmten historischen Voraussetzungen trafen, entsprachen und ergänzten, wurden bestimmte religiöse Handlungsmaxime für eine ganze Kultur bedeutsam. Denn die beobachteten wirtschaftlichen Erfolge, die – wie oben bereits skizziert – eine methodisch-rationale Lebensführung mit sich brachten, sorgten dafür, dass die Berufsdisziplin – auch ihrer einstmaligen wertrationalen Fundierung entkleidet – über die gesamte Gesellschaft hinweg diffundierte¹⁴ (Lepsius 2003, S. 36).

14

Weber unterscheidet dabei zwischen der Form und dem Geist des Kapitalismus. In seiner Untersuchung zur Entstehung der kapitalistischen Wirtschaftsgesinnung konzentriert er sich auf den Geist des Kapitalismus (Schluchter 1988, S. 25). Die Entstehung der Form, welche für ihn durch das Wirtschaftssystem, als moderne Verkehrswirtschaft mit Unternehmungen, Haushalten und Märkten (Schluchter 2009, S. 276), sowie durch die Arbeitsorganisation des Systems und seine Funktionsmechanismen (z.B. Karriereformen) repräsentiert wird, ist dabei also nicht sein zentraler Analysegegenstand. Zudem stellt Weber die These auf, dass Geist und Form des Kapitalismus unabhängig voneinander existieren und sich getrennt voneinander entwickeln können sowie darin nicht aufeinander reduzierbar sind (Schluchter 1988, S. 26, 2009, S. 274). Die Besonderheit der okzidentalen Entwicklung des Kapitalismus ist deshalb als Ergebnis einer besonderen Wahlverwandtschaft zwischen Form des Kapitalismus und einer dieser adäquaten Idee der Lebensführung (protestantische Ethik) zu verstehen, die einen spezifischen Lebensstil hervorbrachte, der zwar keiner kausalen Notwendigkeit folgte, jedoch öko-

1.2.2. Die Reproduktion des kapitalistischen Geistes nach Max Weber

Für die Funktionsweise der Reproduktion des kapitalistischen Geistes – die Funktionalisierung des Geistes auf die Form (Schluchter 2009, S. 287) – ist es wichtig, noch einmal hervorzuheben, dass die Funktion der protestantischen Ethik nur vor dem Hintergrund Webers Theorie der Ausdifferenzierung der Wirtschaft zu verstehen ist (Pohlmann 2005, S. 115). Hierauf soll ihre allgemeine Bezeichnung als „push-Funktion“ aufmerksam machen. Denn die „Rationalisierung“ des modernen kapitalistischen Wirtschaftssystems „konnte sich [nur] entfalten, weil in den anderen gesellschaftlichen Handlungssystemen [z.B. Wissenschaft und Recht] die Grundlagen dafür entwickelt und die Abhängigkeiten von diesen Teilsystemen im Wirtschaftssystem beschränkt und damit selbst kalkulierbar wurden“ (ebd.).

So liegt die Besonderheit dieser wirtschaftlichen Entwicklung zu gleichen Teilen auch darin begründet, dass das praktisch-wirtschaftliche Handeln der Bevölkerung, welches lange Zeit den Regeln des Traditionalismus folgte, in der Neuzeit nicht nur durch das Diktat der rationalen betriebsmäßigen Kapitalverwertung (*Prinzipien des Wirtschaftens*) bestimmt wurde, sondern in den Rahmen einer rationalen kapitalistischen Arbeitsorganisation (*Prinzipien der Organisation*) eingebettet war. Die wissenschaftlichen Erkenntnisse und ihre einzigartige technische Verwendung dienten der rationalen Organisation der Arbeit dabei als Nährboden (Weber 1988, S. 43, RS Bd. 1). Zum anderen wurde diese rationale Form des Wirtschaftens

nomisch relevant wurde (Schluchter 2009, S. 275). Die religiösen Prinzipien der protestantischen Ethik förderten eine Lebensführung, wie sie der kapitalistischen Ordnung zu einem bestimmten Zeitpunkt entgegenkamen und ließen auf diese Weise eine wertrational fundierte Wirtschaftsgesinnung, den Geist des Kapitalismus, entstehen.

durch ein ebenso berechenbares Recht und eine Verwaltung nach formalen Regeln ergänzt, die die Rahmenbedingungen für die wirtschaftliche Entwicklung im Okzident einmalig vollendete (ebd. S. 11).

Jene Ausdifferenzierungen lieferten zudem auch die Basis dafür, dass das kapitalistische Wirtschaftssystem im Laufe der Zeit seine religiösen Wurzeln kappen und zu einer sich selbst reproduzierenden Struktur werden konnte (Hessinger und Wagner 2008, S. 14). Weber beschreibt den gesamtgesellschaftlichen Siegeszug des kapitalistischen Geistes wie folgt: „Die heutige kapitalistische Wirtschaftsordnung ist ein ungeheurer Kosmos, in den der einzelne hineingeboren wird und der für ihn, wenigstens als einzelnen, als faktisch unabänderliches Gehäuse, in dem er zu leben hat, gegeben ist. Er zwingt dem einzelnen, soweit er in den Zusammenhang des Marktes verflochten ist, die Normen seines wirtschaftlichen Handelns auf“ (Weber 1988, S. 37, RS Bd. 1). Und auch seiner normativ-kulturellen Wurzeln entbettet, beherrscht der Kapitalismus weiterhin das (Wirtschafts-)leben der Mitglieder einer modernen kapitalistischen Gesellschaft. Denn diente die methodisch-rationale Lebensführung (*Prinzipien der Lebensführung*) einst der Gewissheit des eigenen Gnadenstandes, waren Berufsdisziplin und Erwerbsstreben – nachdem das System diese Elemente für seine erfolgreiche Funktionsweise instrumentalisierte und institutionalisierte – nun der einzige Weg, ökonomisch zu überleben (ebd.). Die dem Geist einstmals förderlichen organisatorischen sowie institutionellen Rahmenbedingungen blieben dabei als stützende Reproduktionspfeiler der Ordnung des kapitalistischen Wirtschaftssystems bestehen¹⁵. Führt

15

Da Weber in seiner Protestantismusstudie vordergründig eine handlungstheoretische Erklärungsperspektive verfolgt und sich das vermittelnde Argument für den Schritt von Handlungs- zur Strukturebene nur vermuten lässt, ist es für die Suchstrategie dieser Untersuchung umso mehr bedeutsam, „wie in der Protestantismus-Studie die Institutionalisierung ökonomisch relevanter Deutungs- und Hand-

man an dieser Stelle die Eckpunkte der von Weber entwickelten Konzeption des kapitalistischen Geistes auf Basis seiner Mehrebenenanalyse zusammen, lassen sich drei Bezugsebenen nennen, auf denen sich der Kapitalismus mit jeweils bestimmten Prinzipien verankert hat¹⁶.

Bezugsebene	Prinzip
Prinzipien des Wirtschaftens	Rationale betriebsmäßige Kapitalverwertung, Rentabilitätsstreben
Prinzipien der Organisation	Rationale Arbeits- und Betriebsorganisation
Prinzipien der Lebensführung	methodisch-rationale Arbeit; Gelderwerb, Sparsamkeit und Reinvestition als sittliche Pflicht; Askese und Reichtum als Bewährung (u.a.)

Tabelle 1: Ebenen und Prinzipien der Verankerung des kapitalistischen Geistes nach Max Weber; Quelle: Pohlmann (Forschungsgrundlage)

Ferner definiert Weber in seiner Untersuchung auch drei zentrale Mechanismen, die für die Verankerung und die Reproduktion des kapitalistischen Geistes verantwortlich zeichnen. So liegt in der Funktionalisierung des ‚Geistes‘ des Kapitalismus auf die ‚Form‘ (Schluchter 2009, S. 287) und dem daraus resultierenden Prozess der ökonomischen Auslese geeigneter Unternehmen und Personen, Weber zufolge ein zentraler Reproduktionsmechanismus der modernen betriebskapitalistischen Wirtschafts-

lungsmuster erklärt werden und welche sozialen Entwicklungen und Strukturen in Folge davon abgeleitet werden“ (Maurer 2007, S. 68).

¹⁶ Max Weber konzentriert sich in seinen Analysen vorrangig auf die Ebenen der Lebensführung (Mikroebene) und des Wirtschaftens (Makroebene). Der Ebene der Organisation (Mesoebene) kommt durch die rationale Arbeitsorganisation bei der Entstehung und der Reproduktion des kapitalistischen Geistes nur implizit Bedeutung zu. In der vorliegenden Untersuchung wird sie jedoch explizit als Analysegegenstand herangezogen. Dies lässt sich sowohl theorie-systematisch begründen, als auch durch die in der Globalisierungsliteratur vermehrten Vorstellungen einer neoliberalen Unternehmensführung sowie entsprechenden Managementkonzepten, die es auf dieser Ebene zu analysieren gilt.

weise. Er erzwingt von den Teilnehmern am Wirtschaftsleben jene Mentalität, den Habitus, die er für sein Funktionieren brauche (ebd.). Dieser Selektionszusammenhang bedeutet also auch, dass sich das System in seiner Funktionsweise mit seinen eigenen Mitteln auch unabhängig von seiner kulturellen Unterbauung (sprich: auch nach dem Wegfall der einstigen push-Funktion durch die protestantische Ethik) reproduzieren kann: „Der heutige, zur Herrschaft im Wirtschaftsleben gelangte Kapitalismus also erzieht und erschafft sich im Wege der ökonomischen *Auslese* die Wirtschaftssubjekte – Unternehmer und Arbeiter –, deren er bedarf“ (Weber 1988, S. 37, RS Bd. 1, Hervorhebung im Original). Entlang dieser Mechanismen können so die Selektion von Unternehmen und Personen (Weber: *Auslese*), die Diffusion von Ideen und Konzepten sowie die Sozialisation von Personal (Weber: *Erziehung und Zwang*) als empirische Bezugspunkte der Reproduktion herangezogen werden.

Reproduktionsmechanismus	Empirischer Bezugspunkt
Konkurrenz und Selektion	Unternehmen und Personen
Diffusion	Ideen und Konzepte
Sozialisation und Anpassung	Personal

Tabelle 2: Reproduktionsmechanismen des kapitalistischen Geistes nach Max Weber; Quelle: Pohlmann (Forschungsgrundlage)

Betrachtet man auf Basis dieser historischen Argumentationsfigur nun die im vorangegangenen Kapitel vorgestellten Thesen der Globalisierungsliteratur, dann wird deutlich, dass diese – insofern von der Entstehung und Verbreitung eines neuen Geistes des Kapitalismus die Rede ist – anders als Weber, in ihrer Erklärungsrichtung nicht bei den Prinzipien der Lebensführung, sondern bei einer Beschreibung der Prinzipien des Wirtschaftens ansetzen.

Denn mit der Behauptung, das heutige kapitalistische Wirtschaften sei von einem neoliberalen Geist geprägt, der entsprechende Managementkonzepte hervorruft sowie Prinzipien der Lebensführung prägt, wird nicht nur das Modell einfach in die Gegenwart übertragen und damit die historische Besonderheit in Webers Argumentation übergangen. Sondern es wird entgegen des Weber'schen Erklärungszusammenhangs zudem einfach herumgedreht und 'von oben nach unten gedacht' (Wirtschaften → Organisation → Lebensführung). Hierbei werden nicht nur die zentralen Verankerungs-, Reproduktions- und Vermittlungsmechanismen des kapitalistischen Geistes zwischen den Ebenen außer Acht gelassen, sondern der gesamte Wandel anstatt historisch-empirisch untersucht, insgesamt nur theoretisch abgeleitet.

Dagegen ist und bleibt die spirituelle Konstruktion des Kapitalismus eine empirisch zu beantwortende Frage, die im Hinblick auf Wandlungsaspekte auch in Zeiten der Globalisierung ausgehend von Kultur und Geschichte eines Landes zu beantworten ist (Pohlmann, Forschungsgrundlage). Bei Weber waren insbesondere die kulturellen Aspekte der Lebensführung der analytische Ausgangspunkt, die unter historisch bestimmten Voraussetzungen zur Entstehung eines spezifischen Geistes des Kapitalismus beigetragen haben. Eine Analyse, die eine vermeintlich neue spirituelle Konstruktion des Kapitalismus empirisch untersuchen möchte, darf – entgegengesetzt der theoretischen Herangehensweise der Globalisierungstheoretiker – deshalb auch nicht bei einer Beschreibung des kapitalistischen Systems ansetzen, sondern muss sich mit den Ideen und Konzepten der Träger jenes Geistes beschäftigen.

Weber trifft zum Ende seiner Studie die Prognose, dass „jene[r] mächtige Kosmos der modernen, an die technischen und ökonomischen Voraussetzungen mechanisch-maschineller Produktion gebundene[r], Wirtschaftsordnung [...] der heute den Lebensstil aller einzelnen, die in das Triebwerk hineingeboren werden – *nicht* nur der direkt ökonomisch Erwerbstätigen –

mit überwältigendem Zwang bestimmt und vielleicht bestimmen wird, bis der letzte Zentner fossilen Brennstoffs verglüht ist“ (Weber 1988, S. 203, RS Bd. 1, Hervorhebung im Original). Er skizziert damit ein Szenario, in dem die ‚Form‘ des im Sattel sitzenden Kapitalismus – obwohl ihrer religiösen Einbettung entkleidet – in einer zweiten Phase der Entwicklung des kapitalistischen Geistes die Lebensführung jedes einzelnen diktieren wird. Dieses Zukunftsbild eignet sich jedoch nicht als Ansatzpunkt für die Ausweisung eines neuen kapitalistischen Geistes. Denn der auf mechanischer Grundlage beruhende ökonomische Zwang des Systems ist – wie oben bereits ausführlich beschrieben – das Ergebnis einer erfolgreichen Institutionalisierung von Reproduktionsmechanismen der einst religiös motivierten Berufsdisziplin. Die Erfordernisse, die das System an die Teilnehmer des modernen kapitalistischen Wirtschaftslebens nun heranträgt, haben sich nicht allein auf der Makroebene entwickelt, sondern sind aus einer religiösen Idee der Lebensführung geboren (vgl. Abb. 1). Während der Makroebene in der zweiten Phase der kapitalistischen Entwicklung also lediglich eine Reproduktionsfunktion zugeordnet wird, muss sich eine Untersuchung zur Entstehung eines *neuen* Geistes des Kapitalismus empirisch mit den Aneignungsformen der Akteure beschäftigen.

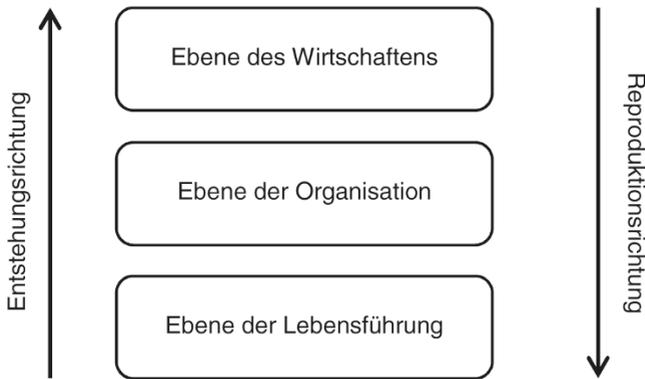


Abbildung 1: Entstehung und Reproduktion des Geistes des Kapitalismus aus theoriesystematischer Sicht; eigene Darstellung.

Aus diesem Grunde konzentriert sich die folgende Analyse auf die Handlungsorientierungen der Trägerschichten, „namentlich [aber] des [das] höhere[n] technisch oder kaufmännisch vorgebildete[n] Personal[s] der modernen Unternehmungen“ (Weber 1988, S. 19, RS Bd. 1, Hervorhebung im Original), den Top-Managern der modernen kapitalistischen Wirtschaftsunternehmen, die in der Weber’schen Perspektive als vermeintliche ‚Transmissionsriemen‘ eines neuen Geistes in der modernen kapitalistischen Wirtschaft verantwortlich zeichnen können¹⁷.

¹⁷

Die Top-Führungskräfte werden in der vorliegenden Untersuchung als Repräsentanten des Kapitalismus aufgefasst. Denn ihre Identifikation mit den kapitalistischen Prinzipien ist für eine erfolgreiche Unternehmensführung sowie das Erzielen von Profiten unabdinglich. Sie sind es, die die Organisation steuern und damit gleichzeitig bewerten, welches unternehmerische Handeln zur Profiterzielung „richtig“ und legitim ist (vgl. Boltanski und Chiapello 2003, S. 51ff.; siehe dazu auch Kap. 3 *Hypothesen und Forschungsdesign*).

1.2.3. *Subjektiver und objektiver Geist des Kapitalismus*

Für die vorliegende Forschungsarbeit ist es wichtig, noch eine weitere Unterscheidung des Weber'schen Theorierahmens anzuführen, die der wissenssoziologischen Herangehensweise dieser Arbeit entspricht und zu dieser überleitet (vgl. Kap. 1.4 *Die wissenssoziologische Ergänzung und Fundierung durch Schütz*).

Denn Weber unterscheidet nicht nur zwischen Form und Geist des Kapitalismus, sondern grenzt zudem den objektiven vom subjektiven Geist ab. Dies ist insofern wichtig, als in der folgenden Analyse zunächst die Untersuchung des subjektiven Geistes des Kapitalismus in den Mittelpunkt rückt. Denn während der objektive Geist in Webers Theoriearchitektur die Lehren und Dogmen der protestantischen Ethik beschreibt, ihre objektive Deutungsformation, bezieht sich der subjektive Geist auf die individuellen Aneignungsformen jener Glaubensgrundsätze. Da beide ihren eigenen Regeln folgen und nicht aufeinander reduzierbar sind, konstituieren sie zwei verschiedene Untersuchungsgegenstände und spiegeln gesellschaftliche Transformationsprozesse nach ihren jeweils eigenen Gesetzmäßigkeiten wider. Insofern man auf eine Rekonstruktion des kapitalistischen Geistes zielt, kann von den Lehren also nicht automatisch auf ihre handlungsleitende Wirkung in der praktischen Anwendung geschlossen werden, denn diese konstituiert sich eigens. Als Reflektor des objektiven Geistes wäre – Webers Argumentation reformuliert und zeitgenössisch angewandt – somit die Managementliteratur anzuführen, in der sich Lehrsätze für manageriales Handeln tummeln, öffentlich debattiert werden und inhaltlich analysierbar sind (vgl. für eine solche Herangehensweise Pohlmann).

Die tatsächliche spirituelle Konstruktion des Geistes des Kapitalismus lässt sich jedoch nur dann ergründen, wenn der subjektive Geist zum Gegen-

stand der Analyse wird. Er meint die Art und Weise der praktischen Anwendung jener öffentlichen Deutungsformationen, weshalb im Folgenden die Deutungs- und Handlungsorientierungen der Trägerschichten, hier: der Top-Manager, Untersuchungsgegenstand einer rekonstruktiven Interviewanalyse sein werden (weitere Ausführungen vgl. Kap.3 *Hypothesen und Forschungsdesign*).

Dabei wird stets die Frage im Mittelpunkt stehen, ob sich die Top-Manager in ihren Handlungsorientierungen tatsächlich auf vermeintlich neoliberale Prinzipien berufen. Haben sich die Handlungsorientierungen der Wirtschaftssubjekte tatsächlich dahingehend verändert, dass sie dem Fortgang globaler Formen des Wirtschaftens sowie der Vorherrschaft ‚neoliberaler‘ Wirtschafts-, Organisations- und Lebensführungsprinzipien förderlich sind? Inwiefern hat der konstatierte Bruch mit „alten“ Rationalisierungsgehalten zur Etablierung „neuer“ Orientierungen geführt oder lassen sich gar Kontinuitäten aufweisen? Auf der Suche nach einem geeigneten Instrumentarium zur Analyse der vermeintlich neoliberalen Handlungsorientierungen werden im nächsten Kapitel zwei Studien vorgestellt, die näheren Aufschluss über eine fruchtbare Konzeptionierung des kapitalistischen Geistes geben können. Gleichzeitig sollen sie für die Operationalisierung der ‚neoliberalen‘ Prüfkriterien in der vorgestellten Suchstrategie herangezogen werden (siehe hierzu Kap. 3 *Hypothesen und Forschungsdesign*).

1.3. Kapitalismus und neoliberale Unternehmensführung

Eines der bekanntesten Werke, das sich aus empirischer Perspektive mit der Entstehung eines neuen Geistes des Kapitalismus beschäftigt, ist Luc Boltanskis und Ève Chiapellos Untersuchung „Der neue Geist des Kapitalismus“, welche im Jahr 1999 zunächst in Frankreich und im Jahr 2003 in

Deutschland erschienen ist. Die Autoren befassen sich in ihrem Buch mit „den ideologischen Veränderungen im Zusammenhang mit den jüngsten Wandlungsprozessen des Kapitalismus“ (Boltanski und Chiapello 2003, S. 37) und haben dabei insbesondere die Überzeugungen der Führungskräfte kapitalistischer Großunternehmen vor Augen.

Anhand von Inhaltsanalysen prominenter Managementtexte, die seit den 1960ern Eingang in die Führungsetagen kapitalistischer Großunternehmen gefunden haben, identifizieren die Autoren drei idealtypische Modifikationen des Geistes des Kapitalismus, die sie jeweils einem spezifischen Zeitraum zuordnen (vor 1960, 1960er und 1990er Jahre). Dabei begreifen sie die zeitgenössische Managementliteratur als Anzeiger der gesellschaftlichen Transformationsprozesse (Pohlmann, Forschungsgrundlage).

Die Führungskräfte nehmen in ihrer Untersuchung eine zentrale Rolle ein. Die Vorgehensweise Boltanski und Chiapellos beruht auf der Annahme, dass die Führungskräfte kapitalistischer Großunternehmen „Repräsentanten des Kapitalismus“ (Boltanski und Chiapello 2003, S. 52) sind. Da der Meinung der Autoren zufolge „ihre [die Führungskräfte] Identifikation mit dem Kapitalismus für die Unternehmensgeschäfte und die Gewinnbildung unabdingbar ist“ (ebd. 51), zeigt sich der Geist des Kapitalismus deshalb „zu jedem Zeitpunkt untrennbar mit den Überzeugungen der Führungskräfte verbunden, welches unternehmerisches Handeln zur Profiterzielung ‚richtig‘ und inwiefern dieses Tun überhaupt legitim ist“ (ebd. 53). Die Führungskräfte fungieren in dieser Perspektive als Transmissionsriemen des kapitalistischen Geistes, die in Form von Führungsprinzipien innerhalb des Unternehmens für die Handlungsbereitschaft der Mitarbeiter und somit „für die Gewissheit, dass die jeweiligen Handlungen moralisch akzeptabel sind“ sorgen müssen (ebd.). Die Auffassung, dass die Top-Manager als Transmissionsriemen des kapitalistischen Geistes angesehen werden

können, soll in die Suchstrategie der vorliegenden Analyse übernommen werden.

Obwohl die Herangehensweise Boltanski und Chiapellos für eine Gegenwartsanalyse des Geistes also durchaus instruktive Ansatzpunkte liefert, muss der Rückgriff auf diese in einigen Punkten diskutiert und angepasst werden. An dieser Stelle lässt sich zunächst die von ihnen angeführte Definition des Geistes des Kapitalismus als Ideologie nennen (Pohlmann, Forschungsgrundlage), die sie wie folgt herleiten: „Wie sehr sich die Mitarbeiter den Erwartungen [des kapitalistischen Systems] gemäß engagieren, hängt tatsächlich eher von den vorgebrachten Argumenten ab. Diese sollten nicht nur die Gewinne in den Mittelpunkt stellen, die die Teilnahme am kapitalistischen Prozess jedem Einzelnen bietet. Vielmehr sollten sie auch die kollektiven, gesamtgesellschaftlichen, mit dem Blick auf das Allgemeinwohl definierten Vorteile betonen. Demgemäß wollen wir als Geist des Kapitalismus *eine Ideologie* bezeichnen, *die das Engagement für den Kapitalismus rechtfertigt*“ (ebd. S. 43). Und weiter: „Der Geist des Kapitalismus verkörpert nun gerade eine solche Gesamtheit von Glaubenssätzen, die mit der kapitalistischen Ordnung verbunden sind und zur Rechtfertigung dieser Ordnung, zur Legitimation und mithin zur Förderung der damit zusammenhängenden Handlungsweisen und Dispositionen beitragen“ (ebd. S. 46). Ihre Auffassung ist es, dass „die Menschen überzeugende moralische Gründe benötigen, um sich dem Kapitalismus anzuschließen“ (ebd. S. 45).

Mit dieser Sichtweise knüpfen die Autoren, die ihren Buchtitel bewusst in Anlehnung an Max Weber formuliert haben, zunächst an dessen Mehrebenenansatz an. Indem sie ebenso wie er das gesellschaftliche Ordnungsprinzip des Kapitalismus (Makroebene), mit den jeweils spezifischen Institutionen ihres Landes (Mesoebene) und den Handlungsorientierungen der Trägerschichten (Mikroebene) verbinden, haben sie auch inhaltlich das Potential der theoriesystematischen Erklärungsperspektive Webers vor

Augen (vgl. Pohlmann, Forschungsgrundlage). In ihrer Definition des Geistes unterscheiden sie sich jedoch insofern von Weber, als sie die von ihm beschriebene Wahlverwandtschaft zwischen der Form des Kapitalismus und einer dieser adäquaten Idee der Lebensführung als funktionales Erfordernis für das kapitalistische Wirtschaftssystem erachten. Boltanski und Chiapello gehen davon aus, dass die kapitalistischen Wirtschaftsaktivitäten zu jeder Zeit durch eine legitimierende Kraft und ein gewisses Maß an sozialer Erwünschtheit gestützt werden müssen. Hierüber begründen sie auch die Veränderung und Weiterentwicklung des kapitalistischen Geistes, die sie im Zusammenhang zwischen dem Kapitalismus und seiner Kritik suchen: „Die Durchsetzung einer neuen Managementform geht nämlich fast immer mit der Kritik an einer älteren Entwicklungsstufe des Kapitalismus und an einer vorangegangenen Form der Profiterwirtschaftung einher“ (Boltanski und Chiapello 2003, S. 100)¹⁸. Die seine Existenz zur jeweiligen Zeit begründende Ideologie beschreiben die Autoren schließlich als Geist des Kapitalismus.

Ihre Perspektive, dass der „Kapitalismus selbst allerdings über keinerlei Mittel [verfügt], mit denen sich Teilnahmemotive begründen und insbesondere Argumente zur Stärkung der Gerechtigkeit formulieren ließen“ (ebd. S. 58), steht dabei jedoch im Widerspruch zu Webers Auffassung. Denn dieser geht in seiner Theoriesystematik davon aus, dass sich der Kapitalismus, als wirtschaftliches Ordnungsprinzip verstanden, auch unabhängig von einer ideologischen Untermauerung in der Gesellschaft etablieren und reproduzieren kann. Dies macht er in seiner Analyse zum einen u.a. durch

¹⁸

Der Kapitalismus selbst ist ihrer Auffassung gemäß ein System, das sich „nicht nur als überaus vital [erweist], sondern obendrein noch höchst lernfähig und lernbereit, absorbiert historische Erfahrungen und wendet sie reflexiv. [...] wird klüger und reflexiver, schreitet fort, steigert Effizienz, stärkt sich und wird dabei immer unausweichlicher“ (Boltanski und Chiapello 2003, S. iii, Vorwort von Franz Schultheis).

die theoriesystematische Trennung zwischen Form und Geist des Kapitalismus deutlich. Zum anderen weist insbesondere auch seine Prognose – in der Weber die kapitalistische Wirtschaftsordnung als „stahlhartes Gehäuse“ bezeichnet, das sich auch nach dem Entweichen des kapitalistischen Geistes erfolgreich in der Gesellschaft mit seinen eigenen Mechanismen halten und reproduzieren kann – darauf hin, dass er eine gesellschaftliche Zustimmung im Sinne Boltanskis und Chiapellos' Ideologiebegriff für die Funktionsweise des Kapitalismus zu keinem Zeitpunkt vor Augen hatte.

Als zweiter instruktiver Diskussionspunkt ist die Systematik der Methode Boltanski und Chiapellos zu nennen, mit der sie den neuen Geist des Kapitalismus aufspüren möchten. So weisen die Autoren mit der Auswahl der zeitgenössischen Managementliteratur als Analysegegenstand zunächst vielversprechend auf die Untersuchung eines wichtigen Mechanismus der Verankerung des kapitalistischen Geistes hin: die Diffusion von Konzepten und Ideen.

Ihre empirische Herangehensweise begründen sie dabei wie folgt: „Er [Geist des Kapitalismus] prägt die politischen und gewerkschaftlichen Argumentationsformen, liefert Journalisten und Wissenschaftlern Rechtfertigungswelten und Denkmuster und sorgt für seine so diffuse wie auch allgegenwärtige Präsenz. Von all diesen möglichen Erscheinungsformen haben wir uns für die Managementliteratur als Untersuchungsobjekt entschieden, insofern sie das Denken, das mit dem kapitalistischen Geist einer Epoche einhergeht, am unmittelbarsten begreifbar macht“ (ebd. S. 92). Denn entsprechend ihrer Auffassung des Geistes des Kapitalismus als Ideologie gehen sie davon aus, dass „die Managementschriften [als Publikumliteratur] möglichst viele Akteure und vor allem natürlich die Führungskräfte (...) von den dargelegten Handlungsmaximen überzeugen und deren Engagement wecken [wollen]. Insofern dürfen sie sich nicht aus-

schließlich am Profitstreben orientieren. Vielmehr müssen sie auch begründen, wie der Profit überhaupt zustande kommt. (...) Deswegen muss die Managementliteratur plausibel machen, weshalb die empfohlene Art der Gewinnerwirtschaftung überhaupt wünschenswert, interessant, spannend, innovativ bzw. moralisch vertretbar ist“ (ebd. S. 93). An dieser Stelle soll eine klare Abgrenzung zur Methodik Boltanski und Chiapellos vorgenommen werden, die die zeitgenössische Managementliteratur als Anzeiger kapitalistischer Orientierungen zu begreifen.

Denn anders als in der Studie der Autoren, wird in dieser Untersuchung nicht davon ausgegangen, dass von einer Analyse der Diskursebene – der Managementliteratur – auf den Einzug entsprechender Inhalte in die Chefetagen von Großunternehmen geschlossen werden kann. In Anlehnung an Weber wird damit konkret die Gleichsetzung des objektiven Geistes – der Diskursformation – mit dem subjektiven Geist – den subjektiven Aneignungsformen eines solchen Diskurses – kritisiert. Denn wie im Kapitel zuvor bereits dargelegt, können die Lehren in der Managementliteratur anderen Gesetzmäßigkeiten folgen, als die Manager es in ihrer subjektiven Aneignung tun. Ohne empirische Nachweise kann nicht einfach davon ausgegangen werden, dass die neuen, neoliberalen Lehrsätze managerialen Handelns auch automatisch eine handlungsleitende Wirkung besitzen. Um einen solchen, möglichen Fehlschluss in der vorliegenden Untersuchung zu vermeiden, wurden deshalb – anstatt nur die Diskursebene zu berühren – Interviews mit Top-Managern geführt, um deren Handlungsorientierungen empirisch zu ergründen¹⁹.

¹⁹

Eine solche Herangehensweise liegt auch darin begründet, dass der Geist des Kapitalismus – anders als bei Boltanski und Chiapello – in der vorliegenden Untersuchung nicht als interessenbezogene Ideologie gefasst wird, die den ökonomischen Interessen als Verschleierungs- oder als Rechtfertigungsinstrument dient. Denn wie bereits dargelegt, ist die ökonomische Relevanz des kapitalistischen Geistes von seiner ökonomischen Bedingtheit abzugrenzen. Der Geist ist aus einer

Für eine entsprechende Operationalisierung der Suchkriterien wird eine weitere Arbeit herangezogen, die das Vorgehen in der vorliegenden Arbeit wertvoll ergänzen kann. Dies ist die Studie „Die neoliberale Gouvernamentalität des Unternehmens – Management und Managementberatung zu Beginn des 21. Jahrhunderts“ von Christian Schmidt-Wellenburg aus dem Jahr 2009. Ähnlich wie Boltanski und Chiapello führt Schmidt-Wellenburg eine „Analyse der diskursiven Konstruktion von Management und Managementberatung“ (Schmidt-Wellenburg 2013, S. 649) für die Eliten kapitalistischer Großunternehmen durch. Auch er greift dabei u.a. auf Managementbücher, Artikel aus der Wirtschaftspresse und Fachzeitschriften zurück (ebd.). Anders als die zuvor genannten Autoren leitet er aus seinen Ergebnissen jedoch nicht die Existenz eines entsprechenden Geistes unter den Adressaten ab, sondern beschränkt die Reichweite der Lehrsätze auf den medialen Diskurs.

Obwohl die Herangehensweise des Autors jener von Boltanski und Chiapello ähnelt, wird die systematische Auswertung Schmidt-Wellenburgs die Operationalisierung der Untersuchung anleiten (vgl. Kap. 3 *Hypothesen und Forschungsdesign*). Dies rührt zum einen daher, dass seine Studie einen aktuelleren Zeitraum umfasst (bis 2005) und dadurch auch detailliert auf die im Mainstream der Globalisierungsliteratur diskutierten neoliberalen Prinzipien der Unternehmensführung eingeht. Zum anderen ist dieser Bezug auch durch die viel systematischere Auswahl geeigneten empirischen Analysematerials begründet (vgl. Pohlmann, Forschungsgrundlage). Denn zur Auswahl geeigneten Textmaterials hat Schmidt-Wellenburg eine systematische Erhebung der meist genutzten Managementkonzepte und einschlägiger Forschungsliteratur als Ausgangspunkt genommen und darauf aufbauend für seine Untersuchung „eine Liste der in der

an Weber angelehnten Perspektive eher als Unterbau anstatt Überbau des kapitalistischen Systems zu verstehen (vgl. Pohlmann, Forschungsgrundlage), was wiederum in die empirische Herangehensweise dieser Arbeit einfließt.

Zeit von 1970 bis 2005 im populären Managementdiskurs propagierten Managementkonzepte erstellt“ (Schmidt-Wellenburg 2009, S. 323). Aus jener Liste bestimmt er für seine Analyse den drei Erhebungszeiträumen entsprechend (1970er-1980, 1980er-1990 sowie 1990er-2000er Jahre) jeweils vier führende Konzepte, anhand derer er die Strukturen des Diskurses, „die die speziellen Aussagen in diesen Texten bedingen“, rekonstruieren möchte (ebd.). Indem er nach den Grundzügen fragt, die die Rationalität, die Technologien und die Subjektivierungsformen dieser „besonderen Regierungsarena“ prägen, zeichnet er einen Wandel im Diskurs des Unternehmens nach, „der einer neuen Führungslogik Vorschub leistet: der neoliberalen Gouvernementalität des Unternehmens“ (ebd. S. 320). Diese Regierungsform „forciert eine interne Vermarktlichung des Unternehmens, die externe Einbindung des Unternehmens in einen Markt für Unternehmenskontrolle, die Kopplung dieser beiden Marktarrangements durch das Management und die laufende Optimierung des Gesamtarrangements durch Beratung“ (ebd.).

Mithilfe der von Schmidt-Wellenburg gebildeten Kategorien²⁰ sollen die geführten Interviews dahingehend untersucht werden, inwiefern sich die Thesen des Mainstreams der Globalisierungsliteratur in den Handlungsorientierungen der Führungskräfte widerfinden. Von zentraler Bedeutung wird die Frage sein, ob die im Diskurs identifizierten Elemente einer neoliberalen Unternehmensführung in der managerialen Praxis auch tatsächlich Geltung erlangen. Bevor mit einer entsprechenden Rekonstruktion des Forschungsstandes begonnen wird, erfolgen in den nächsten beiden Ka-

²⁰

Eine detaillierte Auflistung der Operationalisierung einer „neoliberalen Unternehmensführung“ erfolgt in Kapitel 3.5 *Analysemethoden*.

piteln noch weitere theoriesystematische Pointierungen, die zur institutionentheoretischen Herangehensweise dieser Arbeit bei der Analyse eines „neuen Geistes des Kapitalismus“ überleiten.

1.4. Die wissenssoziologische Ergänzung und Fundierung nach Alfred Schütz

Die in den vergangenen Kapiteln geschilderten, unterschiedlichen Herangehensweisen bei der Analyse eines „neuen Geistes des Kapitalismus“ sollen in erster Linie dazu dienen, den institutionentheoretischen Schwerpunkt der vorliegenden Arbeit zu verdeutlichen. So wurde zum einen kritisiert, dass sich Boltanski und Chiapello in ihrer Analyse – das begriffliche Instrumentarium Webers zugrunde gelegt – nur auf den objektiven Geist beziehen und die subjektiven Aneignungsformen der Manager außen vorlassen. Ein handlungstheoretischer, auf den subjektiven Sinn der Akteure bezogener Zugang, wie Weber ihn in historischer Perspektive am Beispiel der Protestantischen Ethik veranschaulicht, kann für das vorliegende Vorhaben jedoch auch nicht ausreichend instruktiv sein (Pohlmann, Forschungsgrundlage).

Denn eine auf den „Geist“ gerichtete Fragestellung suggeriert gleichzeitig auch eine kulturelle Dimension, die über eine rein subjektive Konzeption von Handlungsorientierungen hinausreicht. Während das analytische Instrumentarium Webers zunächst auf die Ebene subjektiver Orientierungen beschränkt bleibt, kann es für das vorliegende Forschungsinteresse durch wertvolle wissenssoziologische Prämissen ergänzt werden (ebd., Pohlmann und Lim 2014). Denn die vorliegende Auffassung, es handle sich um gemeinsam geteilte Handlungsorientierungen einer abgrenzbaren Träger-schicht lässt sich analytisch besonders gut durch die Annahme eines kol-

lektiv geteilten Wissens, das die individuellen Orientierungen anleitet, ausdrücken. Um stärker auf den Grad der kollektiven Geteiltheit dieser Orientierungen eingehen und sich somit dem Begriff des „Geistes“ ein Stückweit nähern zu können, wird sich in der vorliegenden Arbeit – ergänzend zu den handlungstheoretischen Prämissen Webers – ein auf Alfred Schütz zurückreichendes, wissenssoziologisches Analyseinstrumentarium für die empirische Analyse zunutze gemacht. Dieses soll im Folgenden näher erläutert werden.

Alfred Schütz selbst macht in seinem wissenssoziologischen Klassiker „der sinnhafte Aufbau der sozialen Welt“ aus dem Jahr 1932 bereits sehr deutlich, dass seine wissenssoziologischen Ausführungen – welche an die Phänomenologie Husserls anknüpfen – als eine konzeptionelle Fortführung einer Verstehenden Soziologie nach Weber zu verstehen sind (Schütz 1932; 1960). An letzterer kritisiert Schütz, dass Weber durch seine handlungstheoretische Herangehensweise zwar das Instrumentarium für eine Analyse subjektiven Sinns entworfen habe, es dabei jedoch unterlässt, nach den Prozessen der Konstitution subjektiven Sinns zu fragen²¹. Diese sind Schütz zufolge gesellschaftlicher Natur. Mit der Einführung des Begriffes eines „kollektiven Wissensvorrates“ macht Schütz darauf aufmerksam, dass der mit einer Handlung verbundene Sinn seiner Meinung

²¹ „Seine [Webers] Analyse der sozialen Welt bricht in einer Schicht ab, die nur scheinbar die Elemente des sozialen Geschehens in nicht weiter reduzierbarer oder auch nur in nicht weiter reduktionsbedürftiger Gestalt sichtbar macht. [...] Er fragt nicht nach der besonderen Konstitutionsweise des Sinnes für den Handelnden [...] All diese Sinngebilde sind aber weiter auflösbar in Sinnsetzungs- und Verstehensprozesse von Handelnden in der Sozialwelt, aus denen sie sich konstituiert haben, und zwar in Deutungsvorgänge *fremden* und Sinngebunden *eigenen* Verhaltens, deren sich der einzelne in Selbstausslegung bewusst wird. Die einzelnen Phasen dieses Konstitutionsprozesses wurden aber keineswegs mit der erforderlichen Gründlichkeit untersucht, und nur selten wurde das große Problem der Rückführbarkeit aller dieser Sinnstrukturen auf einen einzigen Grundtatbestand sichtbar gemacht“ (Schütz 1960, S. 5-9, Hervorhebung im Original).

nach ein sozial geteilter ist. Er stellt fest: „Jeder Schritt meiner Auslegung der Welt beruht jeweils auf einem Vorrat früherer Erfahrung: sowohl meiner eigenen unmittelbaren Erfahrungen als auch solcher Erfahrungen, die mir von meinen Mitmenschen, vor allem meinen Eltern, Lehrern usw. übermittelt wurden. All diese mitgeteilten und unmittelbaren Erfahrungen schließen sich zu einer gewissen Einheit in der Form eines Wissensvorrates zusammen, der mir als Bezugsschema für den jeweiligen Schritt meiner Weltauslegung dient. [...] Jedes lebensweltliche Auslegen ist ein Auslegen innerhalb eines Rahmens von bereits Ausgelegtem, innerhalb einer grundsätzlichen und dem Typus nach vertrauten Wirklichkeit“ (Schütz und Luckmann 2003, S. 33). Seinen theoretischen Überlegungen zufolge greifen Gesellschaftsmitglieder zur Lösung von typischen Problemen im Alltag auf bestimmte bewährte, voreingerichtete Interpretations- und Handlungsanleitungen zurück, die dem Status von „Gebrauchsanweisungen“ gleichkommen (ebd. S. 42). Dieser sozial entwickelte, „gesellschaftliche Vorrat an Lösungen“ erfüllt dabei in erster Linie die Funktion, den einzelnen von einem ständigen Wissenserwerb gegenüber routinemäßigen Problemen im Alltag zu entlasten. So stellt Schütz heraus: „Für den einzelnen besteht im Normalfall kein Anlaß, für ein schon ‚gelöstes‘ Problem, ein Problem, dessen ‚selbstverständliche‘ Lösung sozial abgeleitet wurde, andere und ‚bessere‘ Lösungen zu suchen“ (ebd. S. 399), denn „ihr kontinuierlicher ‚praktischer‘ Erfolg garantiert mir ihre Zuverlässigkeit, und sie wird als Rezept habitualisiert“ (ebd. S. 43). Schütz – sowie später auch sein Schüler Thomas Luckmann und Peter Berger – machen es einer Soziologie der sozialen Welt des täglichen Lebens, kurz: des Alltags und der Lebenswelt,

zur Aufgabe, die Prinzipien zu untersuchen, die der Erzeugung des intersubjektiv geteilten Sinns zugrunde liegen und zu seiner kollektiven Verankerung beitragen²².

An dieser Stelle lässt sich zusammenfassend festhalten, dass die von Weber aufgezeigten Reproduktionsmechanismen des kapitalistischen Geistes als die zentralen empirischen Bezugspunkte für eine Überprüfung der Globalisierungsthesen in der vorliegenden Arbeit dienen. Während sowohl Boltanski und Chiapello als auch Schmidt-Wellenburg wichtige Hinweise zur analytischen Herangehensweise und Operationalisierung geben, orientiert sich die empirische Untersuchung an einer wissenssoziologischen Prämisse nach Schütz. Diese ist als Erweiterung einer verstehenden Soziologie Webers zu begreifen, die über den subjektiven Sinn hinaus auf den kollektiven Charakter der Handlungsorientierungen abzielt. Eine solche Herangehensweise ist notwendig, um den gemeinsamen „Geist“ unter den angewandten kapitalistischen Prinzipien Hongkongs Top-Bankenmanager herausstellen zu können.

1.5. Der institutionentheoretische Ansatz nach W. Richard Scott

Schütz zeichnet sozialisatorische Prozesse für die Entstehung und Weitergabe eines gemeinsamen Interpretationsrahmens der Weltauslegung verantwortlich. Dieser strukturelle Verstetigungsaspekt von Wissen lässt sich analytisch durch den Institutionenbegriff fassen. Obwohl Weber in seiner handlungstheoretischen Perspektive den Schritt nicht explizit darlegt, hatte

²² Genauere Ausführungen zur Bedeutung der sozialen Geteiltheit von Wissensinhalten sowie ihrer handlungskonstituierenden Funktion erfolgen im Rahmen der Ausführungen zur Deutungsmusteranalyse (Kapitel 3.5 *Analysemethoden*).

auch er bei seiner Analyse des kapitalistischen Geistes Institutionen als Bindeglied zwischen Handlungs- und Strukturebene vor Augen (Maurer 2007, S. 80). Doch während Weber seine Analysen in erster Linie auf den Rationalisierungsgehalt regulativer Institutionen fokussierte, macht Scott mit seinem Drei-Säulen-Modell (Scott 2008) darauf aufmerksam, dass sich neben regulativen und normativen Institutionen, auch Wissens Elemente institutionell verankern können. Er bezeichnet diese Rationalisierungsquellen als *kognitive* Institutionen und macht damit die wissenssoziologischen Prämissen nach Schütz für eine institutionentheoretisch begründete empirische Analyse fruchtbar.

Zum Abschluss des Theoriekapitels wird im Folgenden eine kurze Skizzierung des Drei-Säulen-Modells nach Scott erfolgen. Die von ihm dargestellte Systematik kann insbesondere für die theoretische Erklärung der Ergebnisse des qualitativen Analyseteils einen wichtigen Beitrag leisten.

Scott legt seinen Ausführungen folgenden Institutionenbegriff zugrunde: „Institutions are comprised of regulative, normative and cultural-cognitive elements that, together with associated activities and resources, provide stability and meaning to social life“ (Scott 2008, S. 48). Diese Definition beschreibt Institutionen als facettenreiche, auf Dauer gestellte soziale Strukturen, die sich aus symbolischen Elementen, sozialen Aktivitäten und materiellen Ressourcen zusammensetzen. Sie machen die Mitglieder einer Gesellschaft handlungsfähig, in dem sie zum einen Richtlinien setzen und Ressourcen bereitstellen, zum anderen jedoch auch Beschränkungen liefern. Gleichzeitig verweist Scott darauf, dass sich Institutionen gegenüber Veränderungen als relativ zeitstabil erweisen und in der Regel über mehrere Generationen hinweg überliefert und reproduziert werden (ebd. S. 48; Zucker 1977). Grundlage dieser Eigenschaften sind nach Scott jene Prozesse, die durch die regulativen, normativen und kulturell-kognitiven Elemente von Institutionen in Gang gesetzt werden: „These elements are the central building blocks of institutional structures, providing the elastic

fibers that guide behavior and resist change“ (Scott 2008, S. 49). Während es sich bereits viele Wissenschaftler zur Aufgabe gemacht haben, *die einzelne wesentliche* Komponente von Institutionen zu identifizieren, zielt Scott darauf, den jeweils spezifischen Beitrag der einzelnen Bestandteile herauszustellen. Hierzu soll im Folgenden ein kurzer Überblick erfolgen.

Der Großteil wissenschaftlicher Analysen beschäftigt sich mit den **regulativen** Aspekten von Institutionen. Diese werden allgemein als regulierende und beschränkende Elemente menschlichen Verhaltens aufgefasst. Mit der Ausführung regulativer Prozesse ist allgemein das Vermögen gemeint, Regeln einzuführen, ein ihnen gegenüber konformes Verhalten zu überwachen sowie zukünftiges Verhalten entsprechend durch positive oder negative Sanktionen zu beeinflussen. Stabilisiert werden diese Prozesse zum einen durch formal niedergeschriebene Regelwerke, die durch entsprechende Rolleninhaber überwacht werden (z.B. Gerichte, Polizei), zum anderen werden sie jedoch auch durch informelle Verhaltensregeln und Mechanismen (z.B. Bräuche) ergänzt und gestützt. Unterschiede zwischen den Autoren bestehen nach Scott häufig hinsichtlich der Bedeutung, die sie den einzelnen regulativen Teilprozessen zusprechen (z.B. Regelsetzung, Regelüberwachung, Sanktionierung; Scott 2008, S. 52). Der regulative Aspekt von Institutionen wird in erster Linie aus ökonomischer Perspektive betont (z.B. North 1990). Die Schwerpunktsetzung dieser Forscher auf den regulativen Aspekt von Institutionen basiert nach Scott auf der Tatsache, dass diese sich in erster Linie mit dem Verhalten von Individuen und Unternehmen auf Märkten und in anderen wettbewerbsgeprägten Situationen beschäftigen, wo explizite Regeln und Kontrollmechanismen zur Einhaltung einer gemeinsamen Normordnung notwendig sind.

Andere Autoren betonen die Bedeutung der **normativen** Säule von Institutionen. Ihr Analysefokus liegt auf den normativen Regeln, die eine evaluative Dimension in die sozialen Geschehnisse miteinbringen. Normative

Ordnungen umfassen dabei sowohl Werte, als auch Normen. Sie eröffnen sozialen Akteuren damit einen gewissen Handlungsspielraum, beschränken diesen jedoch zugleich auch: „Normative systems define goals or objectives (e.g., winning the game, making a profit“), but also designate appropriate ways to pursue them (e.g., rules specifying how the game is to be played, conceptions of fair business practices) (Scott 2008, S. 55). Die normative Komponente von Institutionen wurde in erster Linie von Soziologen hervorgehoben (z.B. Durkheim, Parsons, March und Olsen), da sich diese insbesondere mit verwandtschaftlichen Gruppierungen, sozialen Klassen und religiösen Systemen beschäftigt haben, wo gemeinsame Werte und Ansichten wahrscheinlich sind und eine wichtige Basis für eine Ordnung darstellen (ebd. 55). Ebenso wie regulative können auch normative Prozesse Gefühle evozieren. Während die Verletzung von Regularien häufig mit Gefühlen von Angst und Schuld begleitet wird, ist das Überschreiten von Normen mit einer gewissen Scham, oder für diejenigen, die ein beispielhaftes Verhalten an den Tag gelegt haben, mit Stolz und Ehre verbunden. Wissenschaftler, die auf eine vordergründig normative Konzeption von Institutionen zielen, betonen den stabilisierenden Einfluss von gemeinsamen, internalisierten sozialen Überzeugungen und Normen und bewerten diese als die grundlegende Basis für eine stabile Sozialordnung (ebd. S. 56).

Eine dritte Gruppe beschäftigt sich mit der **kulturell-kognitiven** Säule von Institutionen (u.a. Dimaggio und Powell; Scott 2008). Ihre Überlegungen gehen insbesondere auf die wissenssoziologischen Ausführungen der bereits erwähnten Soziologen Schütz, Berger, Luckmann sowie Goffman zurück. Als gemeinsamen Kern einer kulturell-kognitiven Konzeption von Institutionen hebt Scott den Bezug auf gemeinsam geteilte Auffassungen von sozialer Wirklichkeit sowie damit verbundene Interpretationsrahmen hervor (Scott 2008, S. 57). Ausgangspunkt der Wissenschaftler ist die be-

reits im vorangegangenen Kapitel angesprochene Annahme, dass zwischen extern gesetzten Anreizen und individuellem Handeln ein gemeinsames Set an internalisierten symbolischen Repräsentationen von Welt vermittelt. Während die Betonung einer symbolhaften Strukturierung sozialen Handelns bereits auf Weber zurückreicht²³, verweist der Institutionenbegriff stärker auf den kollektiven Aspekt des zunächst handlungstheoretisch ausgerichteten Konzeptes. So macht Weber zwar darauf aufmerksam, dass soziales Handeln nicht allein durch eine Untersuchung der den Akteur umgebenden objektiven Bedingungen erklärt werden kann, sondern auf eine Analyse der subjektiven Interpretationen dieser Bedingungen durch den jeweiligen Akteur angewiesen ist. Die institutionentheoretische Herangehensweise greift diesen Gedanken in seiner wissenschaftlichen Erweiterung auf und führt ihn weiter aus, indem sie darauf aufmerksam macht „that ‘internal’ interpretive processes are shaped by ‘external’ cultural frameworks“ (ebd.). Das Konzept kulturell-kognitiver Institutionen betont damit den Objektivierungsgrad subjektiv zugemessenen Bedeutungen und weist darauf hin, dass innerhalb von bestimmten Kulturen für wiederkehrende Situationen gemeinsam geteilte Interpretationsrahmen – in der vorliegenden Arbeit als soziale Deutungsmuster bezeichnet (weitere Ausführungen siehe Kap. 3.5 *Analysemethoden*) – wirksam werden. Diese meist in langer Bewährung eingeschliffenen, vergemeinschafteten Weisen der Problemlösung werden von den Akteuren über Sozialisationsprozesse internalisiert und stellen genau genommen keine individuelle, sondern eine kollektive Antwort auf vermeintlich individuelle Entscheidungssituationen

²³

Weber definiert „soziales Handeln“ wie folgt: „‘Soziales’ Handeln aber soll ein solches Handeln heißen, welches seinem von dem oder den Handelnden gemeinten Sinn nach auf das Verhalten anderer bezogen wird und daran in seinem Ablauf orientiert ist“ (Weber, WuG, S.1). Weber betrachtet soziales Handeln demnach nur dann als ein solches, wenn es seinem Sinn nach auf das Handeln anderer bezogen und die Ausführung daran orientiert wird.

dar. Diese sozial hergestellte Konstruktion eines gemeinsamen Interpretationsrahmens ist es, auf die eine kulturell-kognitive Konzeption von Institutionen aufmerksam machen möchte (ebd. S. 59).

Während von unterschiedlichen Wissenschaftlern jeweils der einen oder anderen Säule herausragende Bedeutung zugemessen wird, betont Scott, dass in den meisten, empirisch beobachtbaren institutionellen Ausformungen nicht nur ein Element, sondern eine variierende Kombination aus allen drei Säulen am Werk ist. Insofern die Säulen aneinander ausgerichtet und aufeinander abgestimmt sind, können sie eine enorme ordnende Wirksamkeit entfalten. Es ist jedoch auch möglich, dass einzelne Säulen in manchen Situationen alleinige Geltung beanspruchen und/oder unterschiedlich ausgerichtet sein können, sodass sie ein jeweils unterschiedliches Verhalten befördern (ebd. S. 62). „Such situations exhibit both confusion and conflict, and provide conditions that are highly likely to give rise to institutional change (Scott 2008, S. 62; siehe auch Caronna 2004; Hoffman 1997).

Durch die institutionentheoretische Erweiterung der Weber'schen und Schütz'schen Herangehensweise wurde für die vorliegende Arbeit ein theoretisch-analytisches Instrumentarium hergeleitet, das den Geist des Kapitalismus in seiner spezifischen Formation aus regulativen, normativen und insbesondere kognitiven Institutionen begreift. Mit einem solchen begrifflichen Instrumentarium kann es gelingen, über subjektive Orientierungen und die rein regulative Institutionenordnung des Kapitalismus hinaus, Veränderungen und Kontinuitäten auf der Ebene des „Geistes“ zu erklären. Die Frage, inwiefern die Globalisierungsprozesse der Wirtschaft dazu beigetragen haben, dass sich der Rationalisierungsgehalt der managerialen Praxis nun aus neoliberalen Praktiken speist, bildet damit einen institutionentheoretischen Schwerpunkt der folgenden Analyse.

In den nächsten Kapiteln sollen schrittweise Antworten auf diese Fragen gefunden werden. Hierzu werden zunächst einmal die grundlegenden Glo-

balisierungseffekte der (Finanz-) Ökonomie, insbesondere des Hongkonger Bankensektors dargelegt. Entlang der institutionentheoretischen Herangehensweise dieser Arbeit wird ein Darstellungsfokus auf den charakteristischen Entwicklungsformationen des Hongkonger Business-Systems liegen. In einem zweiten Schritt werden jene Studien präsentiert, die entlang der Thesen in der Globalisierungsliteratur einen Beitrag zum allgemeinen Globale-Elite-Diskurs in der Wirtschaft leisten. Daran anschließend wird auf jene Forschungen eingegangen, die sich unter diesen Aspekten mit der Finanzindustrie und speziell dem Bankensektor (in Hongkong) beschäftigt haben. Ihre Ergebnisse sollen im Folgenden schwerpunktmäßig dargestellt werden.



<http://www.springer.com/978-3-658-18768-2>

Auf den Spuren der globalen Finanzelite
Karriereverläufe und Deutungsmuster von
Top-Managern im Bankensektor Hongkongs
Höly, K.

2018, XVI, 394 S. 28 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-18768-2