

Auf dem Wege zu einer Allgemeinen Theorie der Koordinationsmedien

1. Zwei Logiken sozialwissenschaftlichen Fortschritts

Auf den ersten Blick scheint es, als erfolge der sozialwissenschaftliche Fortschritt durch „Lernen am Gegenstand“. Sozialer Wandel und soziale Probleme, Industrie- und Wissensgesellschaft, Macht- und Liebesbeziehungen wurden wie so vieles andere keineswegs „erdacht“, sondern als Elemente einer gegebenen Wirklichkeit „entdeckt“. Doch der Kanon des sozialwissenschaftlichen Wissens enthält auch etliche Belege des endogenen Fortschritts, z. B. in Gestalt treffender Begriffe, handlicher Theoreme und einleuchtender Theorien. Gleichwohl offenbart schon ein flüchtiger Blick auf den Orientierungsrahmen beliebiger, gerade des Wegs kommender Sozialwissenschaftler überraschende Diskrepanzen.

Entweder scheint der Orientierungsrahmen von mehr oder weniger Phänomenwissen bestimmt, an dessen Ordnung keine besonderen Ansprüche gestellt sind, so daß in der Regel das erprobte Alltagswissen zur Herstellung von Kausalbezügen ausreicht. Oder er ist hochgradig theoriegesättigt und hilft seinem Inhaber, auch ohne Kenntnis empirischer Umstände gut zurechtzukommen. Doch rar sind jene, die Empirisches theoretisch zu erklären vermögen. Wer mag sich schon ohne Not den Zweifeln aussetzen, die jede Behauptung eines systematischen Zusammenhangs von Theorie und Wirklichkeit weckt? Gleichwohl sind es die theoretischen Konzepte, in deren Lichte erst so interessante Dinge wie soziale Systeme, Strukturen, Netzwerke oder Machtverhältnisse sichtbar werden, all das, worüber ein theorieloser Wanderer leicht zu Fall kommt. Und was ist gar, wenn mehrere Theorien gleichermaßen plausibel und empirisch bestätigt scheinen, obwohl sie sich rücksichtslos widersprechen? Wenn die Logik des kollektiven Handelns mit der Logik sozialer Integration in Konflikt gerät oder das Theorem des komparativen Vorteils mit dem Gesetz des tendenziellen Falls der Profitrate?

Glücklicherweise verläuft der sozialwissenschaftliche Fortschritt im großen und ganzen ungefährdet von solchen Widrigkeiten. Im Regelfall hilft der Rekurs auf eine höhere Urteilsinstanz, die Ordnung stiftet und Übersicht schafft. Und an geeigneten Instanzen besteht gewiß kein Mangel: Religion (mißt den moralischen Wert von Theorien), Partei (entscheidet, was dem Fortschritt dient), Gruppe (definiert, was um des lieben Friedens willen auszuklammern ist), Identität (verweist auf untragbare „Lernkosten“) und schließlich der „gesunde Menschenverstand“ (weiß alles). Wenn sich diese Instanzen in ihrem Urteil einig sind, bleibt der schnöden Wirklichkeit keine Chance. Doch das ist glücklicherweise nicht immer der Fall. Und so kommt es hin und wieder vor, daß Sozialwissenschaftler aus der Not eine Tugend machen: Wenn nichts anderes hilft und selbst der gesunde Menschenverstand schweigt, dann mögen sie sich dem in Frage stehenden Sachverhalt mit dem Seziersmesser distinkter Begriffe und den Bindemitteln der Logik nähern - und landen womöglich bei einer Theorie, die schlechte Antworten mit guten Fragen pariert.

Aufmerksame Beobachtung ergibt, daß die Wahrscheinlichkeit von sozialwissenschaftlichen Erkenntnisgewinnen, die mit den Mitteln der Wissenschaft selbst erzielt werden, erheblichen Schwankungen

unterliegt. Sie steigt und fällt mit der Frequenz von exakt einer Dekade und ist am höchsten, wenn ein Jahrzehnt seinen Zenit erreicht. So dient die erste Hälfte eines Jahrzehnts typischerweise der Entdeckung und Ausarbeitung eines neuen Theorems oder einer epochemachenden Einsicht, die sodann in der Mitte des Jahrzehnts publiziert wird, um in den unmittelbar folgenden Jahren aversive Reaktionen der Fachöffentlichkeit zu provozieren. Ist der Neuling ungefähr zehn Jahre lang ignoriert oder negiert worden, stellen sich (zunächst heimlich und vereinzelt) erste Anhänger ein. Nach einer weiteren Dekade können sie schon offen über die Neuheit reden, ohne sich einen Karriereschaden einzuhandeln. Nun braucht es nicht mehr lange, bis die Neuheit Eingang in den Kanon des Immer-Schon-Gewußten findet. Hat sie es endlich geschafft, so darf man schließen, daß der zugrundeliegende Sachverhalt wieder verschwunden oder das Interesse an ihm erlahmt ist.

Allein das eng begrenzte Seitenvolumens dieses Beitrags verbietet es, alle verfügbare Evidenz für das Dekadentheorem vor dem Leser auszubreiten. Statt dessen seien nur Belege genannt, die in einem engen Sachzusammenhang mit den weiteren Überlegungen stehen. So lassen sich markante Ausbrüche aus dem stetigen Strom lebensweltlich inspirierter Erkenntnisfortschritte unschwer demonstrieren anhand der 1965 (sic) erschienenen Studie „The Logic of Collective Action“ von Mancur Olson und an der 1975 (sic) erstmals unter dem Titel „Markets and Hierarchies“ auf den Markt gekommenen Transaktionskostentheorie von Oliver E. Williamson. Angesichts der Kürze der seit 1985 verstrichenen Zeit, ist es etwas schwieriger, den zentralen Erkenntnisgewinn der achtziger Jahre zu identifizieren. Bislang erweisen sich zwei Papiere von annähernd gleich starkem Einfluß: die Entdeckung des Problems der „embeddedness“ wirtschaftlichen Handelns durch Mark Granovetter (1985) und die von Wolfgang Streeck und Philippe Schmitter (1985a/b) vorgelegte Analyse von „Gemeinschaft, Markt, Staat - und Verbände(n)“ als funktional analogen Koordinationsmechanismen. Ist die Konkurrenz um die 1985er Trophäe noch nicht klar entschieden, so ist es begrifflicherweise gänzlich ausgeschlossen, schon den Sieger von 1995 auszumachen.¹

Der vorliegende Beitrag will keineswegs eine neutrale Position gegenüber dem geschilderten Gang der Erkenntnis einnehmen, ist dieser doch alles andere als befriedigend. Vielmehr ist diesem Text die Funktion der Intervention zugeordnet. Angesichts der anhaltenden Zweideutigkeit der 1985er Ernte stellt sich nämlich die Frage, wie lange die Disziplin noch tatenlos zusehen will, wie ein anonymes Selektor über den sozialwissenschaftlichen Fortschritt wacht. Hätte man nicht schon früher intervenieren und z. B. der „Logik des kollektiven Handelns“ einen würdigeren Konkurrenten an die Seite stellen müssen?²

Die folgenden Ausführungen dienen der gezielten Intervention und knüpfen dazu an einen zentralen Aspekt des 1985er Aufsatzes von Streeck und Schmitter an. Sie sind nicht nur ein Plädoyer zugunsten der Grundthese einer logischen (nicht: sachlichen) Äquivalenz von Markt, Gemeinschaft und Organisation, sondern auch der ernstgemeinte Versuch, an einer wünschenswerten Themenkonjunktur zu partizipieren. Dafür wird zunächst der Stand der Theorieentwicklung inspiziert (Teil 2). Sodann wird in Auseinandersetzung mit der Gegenposition der institutionellen Ökonomie versucht, die kategoriale Unabhängigkeit aller drei Koordinationsmedien zu begründen (Teil 3). Im folgenden Teil des Beitrags sind einige mutmaßlich zentrale Elemente der in Frage stehenden Theorie versammelt (Teil

¹ Eine (nicht repräsentative) Umfrage im engeren Freundeskreis gibt jedoch Aufschluß über mögliche Kandidaten. Es sind dies aus naheliegenden Gründen Reißig/Thomas (1995!), Wielgohs/Wiesenthal (1995!) und Wiesenthal (1995!).

² Es hätte sich gewiß gelohnt, denkt man an die zahlreichen Probleme bei der Bereitstellung von Kollektivgütern, der man nach 1965 gewahr wurde. Wie schön wäre es ohne sie.

4), deren Quintessenz in einer abschließenden Zwischenbilanz formuliert ist (Teil 5). Leider ist für alles folgende ein Rückfall in den Jargon der „normal science“ erforderlich.

2. Beiträge zu einer Theorie basaler Koordinationsmedien

In verschiedenen sozialwissenschaftlichen Arbeiten der letzten zwei Jahrzehnte wird die These vertreten, daß die distinkten Sozialformen respektive Koordinationsweisen des Marktes, der Gemeinschaft und der Organisation in einem theoretischen Sinne als funktionale Analoga zu verstehen sind. Diese Beobachtung scheint von erheblicher Bedeutung, zeigt sie doch die Möglichkeit eines substanziellen Erkenntnisfortschritts an. Das Potential für theoretische und praktische Anwendungen erschöpft sich nicht in den Diagnosen, die seit den siebziger Jahren im Bereich politischen Handelns verbreitet sind. Immerhin wurde sowohl die Ausweitung der Staatstätigkeit nach den Ölpreisschocks als auch deren Abbau im Zuge der liberal-monetaristischen Reformen mit Rekurs auf die ungleiche Performanz von marktlicher und staatlicher Regulation sowie vermutete Effizienzgewinne beim Übergang von der einen zur anderen Regulationsform begründet. Aufgrund dieser durch und durch praktischen Konsequenzen reichen die Ertragsdimensionen eines systematischen Vergleichs der komparativen Vorteile der Koordinationsmechanismen weit über die Sozialwissenschaften, d. h. Soziologie und Politikwissenschaft, hinaus.

Streeck und Schmitter haben in dem schon erwähnten Aufsatz am Rande auf die formale Verwandtschaft und begriffslogische Äquivalenz von *Markt*, *Organisation* (bzw. „hierarchy“) und *Gemeinschaft* (bzw. „community“) abgehoben. Ihre Absicht und explizite Leistung bestehen im Ausweis der Unterschiede. Diese kommen u. a. in Form einer tabellarischen Übersicht zur Darstellung.³ Entsprechend der seinerzeit die politiknahen Wissenschaftsdiskurse kennzeichnenden Steuerungssemantik wird der Koordinationsmechanismus Organisation mit „Staat“ und „hierarchischer Kontrolle“ assoziiert. Das allgemeinere Prinzip Organisation respektive Hierarchie, dessen komparative Vorteile von Herbert A. Simon (1969) herausgearbeitet sind, ist hier einem konkreten Anwendungsfall nachgeordnet. Dagegen wird „Markt“ als Signifikant eines allgemeinen Prinzips und nicht etwa als Synonym für „Wirtschaft“ verstanden. Sieht man von dieser Unschärfe in der Extension der gewählten Begriffe ab,⁴ so bietet der von Streeck und Schmitter vorgenommene Vergleich dreier „sozialer Ordnungen“ erstmals eine klare Perspektive auf deren funktionale Analogien. Letztere werden in zwölf Dimensionen spezifiziert: die Leitprinzipien, die Akteure, die Teilnahmebedingungen, das Austauschmedium, das Austauschergebnis, die wichtigsten Ressourcen, die beteiligten Motive, die Entscheidungsregeln, die in Frage stehenden Güter, die Konfliktypik, die normativ-legalen Grundlagen sowie die wichtigsten Vorteile.

Ein Blick auf die den einzelnen „Ordnungen“ zugeordneten Eigenschaften offenbart, daß Streeck und Schmitter in keiner der zwölf Dimensionen Ähnlichkeiten oder gar Übereinstimmungen feststellen können. Selbst die „Akteure“ sind jeweils andere, da sie gemäß der soziologischen Tradition anhand ihrer Statusrollen (Unternehmer, Konsumenten, Arbeiter, Wähler, Bürger, Klienten, Steuerzahler

³ Die Tabelle war ursprünglich nur Teil der englischen Version (Streeck/Schmitter 1985a: 122) und fehlt in der im selben Jahr erschienenen Übersetzung ins Deutsche (Streeck/Schmitter 1985b). Ein deutschsprachiger Nachdruck des Aufsatzes ist jedoch um die tabellarische Übersicht ergänzt worden (Streeck Schmitter 1996: 128f.).

⁴ Eine wesentliche Schwäche der Reduktion des Organisationskonzepts auf die Kategorie Staat ist die Unterstellung, daß „Staat“ ausschließlich auf hierarchischer Koordination beruht. Das kollidiert mit neueren Perspektiven auf einen Staat, der sich als Moderator der Verhältnisse, zumindest jedoch zur „Kooperation“ mit gesellschaftlichen Akteuren genötigt sieht (z. B. Voigt 1995).

usw.) definiert sind. Die vergleichende Übersicht, die im übrigen nur als Nebenprodukt der Argumentation präsentiert wird, belegt unabsichtlich, wieso die funktionale Analogie keineswegs zum sozialtheoretischen Gemeingut zählt, d. h. lange Zeit „unentdeckt“ geblieben war. Es bedurfte erst der Vorstellung steuerungstechnischer Kontingenzen, d. h. von Wahlmöglichkeiten in Bezug auf alternative Koordinationsweisen.

Die gelegentlich zu vernehmende Behauptung, Streeck und Schmitter hätten mit ihren Aufsätzen von 1985 die funktionale Analogie von Gemeinschaft, Markt und Staat/Organisation erstmals ans Licht gebracht (so z. B. Wiesenthal 1999), ist jedoch unzutreffend. Die Semantik dreier logisch äquivalenter Koordinationsweisen findet sich - mit allerdings recht unterschiedlichen Kategorisierungen - in einer Reihe von Arbeiten, an deren Beginn die einflußreiche Abhandlung von Oliver E. Williamson über „Markets and Hierarchies“ (Williamson 1975) steht. Williamson, der seine Grundlegung der Transaktionskostentheorie auf Überlegungen von Ronald Coase (1937) gründet, führt kontext- und interaktionsspezifische Variablen in die Analyse alternativer ökonomischer Interaktionsweisen ein. Dabei gelingt es ihm, Herbert A. Simons Konzept der „bounded rationality“ (Simon 1982) zur Erklärung ungleicher Risiken und Effizienzvorteile der Markttransaktion respektive des Organisationshandelns fruchtbar zu machen.

Einen anderen Ansatzpunkt wählt Murray Milner (1978). Ausgehend von der Überlegung, daß alle Formen sozialer Koordination ein Grunddilemma zu bearbeiten haben - nämlich ein gewisses Maß an sozialer Kohäsion („Integration“) zu ermöglichen und gleichzeitig der Knappheit von Zeit und Ressourcen Rechnung zu tragen - beschäftigt er sich mit dafür geeigneten „simplification mechanisms“ (Milner 1978: 26). Als solche gelten ihm Partikularismus, Ungleichheit und Abstraktion. Die Koordinationsform Markt resultiert aus der Kombination von Partikularismus und Abstraktion, letztere explizit bezogen auf „the number of factors which must be taken into account in order to arrive at a decision“ (Milner 1978: 32). Hierarchie, verstanden als „centralized authority“ ist das Produkt aus Ungleichheit und Abstraktion, wobei letztere den über die Situation hinausgreifenden Geltungsanspruch allgemeiner Regeln markiert. Der dritte von Milner identifizierte Koordinationsmechanismus ist „pluralist decision making“ oder, wie man heute sagen würde, „social choice“. Er beruht nicht wie die beiden anderen auf Abstraktionsleistungen, sondern entstammt der Kombination von Partikularismus (des Willens) und Ungleichheit (der Gelegenheiten). Die gesellschaftliche Wahl eines „richtigen“ Koordinationsmechanismus steht folglich vor der Frage „To what extent are we willing to decrease productivity (...) - in order to reduce the need for simplification and the related inequality and abstractness?“ (Milner 1978: 46). Mit dem Fokus auf kollektive Entscheidungen verhartet Milner allerdings am Rande der heute verbreiteten Rede von Markt, Gemeinschaften und Organisation (im folgenden MGO-Semantik).

Der MGO-Semantik sehr nahe kommt dagegen William G. Ouchi (1980), der Williamsons Dyade von Märkten und Hierarchien durch Aufnahme von „Clans“ in eine Triade verwandelt. Ouchi bezieht sich auf die „sozialisatorischen“ Wirkungen von Organisationsprozessen, welche die Grundlage für eine „clan form“ der Koordination legen. Dabei greift sein Verständnis von Clans explizit auf Durkheims Begriff der organischen Solidarität zurück, welcher wiederum in enger Verwandtschaft zum Gemeinschaftsbegriff von Tönnies steht. Ouchi verweist nun darauf, daß die besonderen Vertrauensressourcen und Loyalitätschancen von Clans ein funktionales Äquivalent für die von Williamson herausgearbeiteten Vorzüge des (hierarchische Organisation begründenden) Beziehungsvertrags sein können. Wie die Organisation ist also auch der auf Traditionen und Reziprozitätsnormen gegründete

Clan „the obverse of the market relation since it achieves efficiency under the opposite conditions: high performance ambiguity and low opportunism“ (Ouchi 1980: 135).

Eine Reihe weiterer Beiträge, die in den vergangenen zehn Jahren erschienen, indiziert zweierlei: Zum einen erweist sich der Gedanke einer funktionalen Analogie basaler Koordinationsmechanismen als ausgesprochen anregend. Zum anderen erfolgt die Beschäftigung mit diesem Thema nach wie vor eklektisch. Es mangelt den Beiträgen an gegenseitiger Wahrnehmung; von kumulativen Fortschritten der Diskussion kann keine Rede sein. Ein Beispiel dafür ist der Beitrag „Markt, Organisation und Reziprozität“ aus der Feder von Viktor Vanberg (1987). Vanberg, der offensichtlich von Ouchis Erweiterung der ursprünglichen Dyade keine Kenntnis besitzt, schlägt einen anderen Weg zur gleichrangigen Berücksichtigung gemeinschaftlicher Koordinationsformen ein: Er rekurriert auf die Verhaltensregel der bedingten Kooperation i. S. der Tit-For-Tat Strategie (Axelrod 1991) und identifiziert diese mit dem Prinzip der Reziprozität. Der Autor gelangt zu dem Schluß, daß „die Kooperation in Märkten“ durch sog. „Vertrauens-Normen“ ermöglicht werde, während „im Rahmen von Organisationen Solidaritäts-Normen eine entscheidende Rolle zu spielen scheinen“ (Vanberg 1987: 274).

Auf einer breiten einschlägigen Literaturliteraturbasis kommt dagegen der Überblicksaufsatz von Jeffrey L. Bradach und Robert G. Eccles (1989) daher. Hier wird in systematischer Absicht ein höheres Abstraktionsniveau gewählt, auf welchem „Price, Authority, And Trust“ unschwer als funktionale Äquivalente erkennbar sind. Während Williamson, Ouchi sowie Streeck und Schmitter davon ausgehen, daß die drei basalen Koordinationsmechanismen tendenziell exklusiven Charakter und je besondere soziale Geltungsorte haben, vertreten Bradach und Eccles die (gut belegte) Auffassung, daß „the ideal types (...) are often found mixed together empirically.“ Das gilt auch für den Geltungsbereich von Vertrauen: „The trust produced by (...) social structures does not simply replace market and hierarchy; frequently it complements the two forms.“ (Bradach/Eccles 1989: 98). Die interessante Frage nach den Produktionsbedingungen und Anwendungsvoraussetzungen von Vertrauen findet leider keine soziologisch fundierte Antwort. Die Autoren können jedoch ihre Thesen, einerseits der Verbreitung kombinierter Koordinationsweisen und andererseits der Ubiquität von Vertrauensbeziehungen, anhand zahlreicher empirischer Studien belegen. Demgegenüber bleiben die spezifischen Stärken der singulären Mechanismen etwas verdeckt.

Einen neuen Akzent erhält die MGO-Semantik mit der frappierenden Karriere des Netzwerkbegriffs. Man geht gewiß nicht fehl beim Versuch, die enorme Attraktivität, die der Netzwerkbegriff in den letzten zwei Jahrzehnten bewiesen hat, auch auf Unklarheiten in der Begrifflichkeit distinkter Koordinationsmechanismen zurückzuführen. Die Häufigkeit, mit welcher dem Netzwerkbegriff auch bei der Analyse von Markt- und Organisationsphänomenen der Vorzug gegeben wird, scheint nur auf den ersten Blick durch Veränderungen in der Welt der Phänomene bedingt. Es besteht mehr Grund zur Annahme, daß sich im Netzwerk-Faible der zeitgenössischen Sozialwissenschaften ein bequemer Ausweg aus Schwierigkeiten der begrifflichen Präzision offenbart. Das belegt u. a. ein Aufsatz von Walter W. Powell (1990), der Netzwerke als eine von drei alternativen Formen ökonomischer Organisation identifiziert: Markt, Hierarchy und Netzwerk. Der Autor bedient sich dazu des Tricks, Organisation (hierarchy) auf die Exekution von Routinen als „means of communication“ (sic) zu reduzieren und (Beziehungs-) Verträge ausschließlich als Konstituens von Netzwerken zu behandeln. Damit setzt er sich allerdings in einen unüberwindlichen Gegensatz sowohl zur institutionellen Ökonomie, die „relational contracts“ im Anschluß an Coase (1937) als konstitutiv für Organisationen betrachtet, als auch zur Organisationswissenschaft der *Carnegie Mellon School* um Herbert A. Simon, welcher Organisationen als prinzipiell strategiefähig gelten.

Einen Schritt weiter gehen Jennifer Frances, Rosalind Levacic, Jeremy Mitchell and Grahame Thompson (1991) mit ihrem Vorschlag, Märkte, Hierarchien und Netzwerke als basale Formen sozialer Organisation zu betrachten. Sie sehen in ihnen „genuine ‘models’ of coordination that can be characterized abstractly and then deployed in an analytical framework for understanding the way social life in general is organized“ (Frances et al. 1991: 1). Während der Markt auf dem Koordinationsvermögen des Preises beruhe und die Hierarchie durch „administrative orders“ koordiniert werde, funktionierten Netzwerke auf der Grundlage von Vertrauen und „Kooperation“. Die einigermaßen unscharfe Begriffsverwendung, in der „Koordination“ selbst zu einem Koordinationsmechanismus unter mehreren wird, findet schließlich noch im Angebot einer alternativen Sicht auf die Triade Ausdruck: Netzwerke müssen danach nicht notwendig als ein Koordinationsmechanismus unter dreien verstanden werden, sondern als „die“ allgemeinste Form der sozialen Koordination. Märkte und Hierarchien seien demgemäß spezifisch ausgeprägte Varianten einer alles umfassenden Netzwerkkoordination.

Der vorletzte Beitrag in dieser Reihe stammt von J. Rogers Hollingsworth und Robert Boyer (1997). Im einleitenden Theoriekapitel ihrer Studie über die unterschiedlichen *governance*-Strukturen von Wirtschaftsbereichen (Industrien) entwickeln die Autoren eine differenzierte Typologie wirtschaftlicher Koordinationsformen, die neben den basalen Typen Markt, Hierarchie und Gemeinschaft auch Netzwerke, Verbände (associations) und den Staat umfaßt. Dabei ordnen sie die einzelnen Formen in einem zweidimensionalen Raum an, dessen eine Achse die Macht(ungleich)verteilung indiziert, während auf der anderen der Typus der Akteurmotivation (zwischen den Extremen Selbstinteresse und Verpflichtung) abgebildet ist (Hollingsworth/ Boyer 1997: 9). An Streeck und Schmitter (1985a/b) anknüpfend entwerfen die Autoren für die sechs „governance mechanisms“ einen vierdimensionalen Merkmalskatalog. Der Eindruck diffuser Grenzen zwischen den recht allgemein gefaßten Merkmalen verstärkt sich angesichts des Versuchs, außer den positiven Leistungen der einzelnen Koordinationsmechanismen auch ihre spezifischen *Leistungsmängel* („failures“) kenntlich zu machen (Hollingsworth/Boyer 1997: 17/18).

Der institutionenpolitische Bezug, den viele politische Debatten der 70er und 80er Jahre besaßen, wird in einem Papier von Claus Offe (1998) wieder aufgenommen. Hier werden Staat, Markt und Gemeinschaft als „partial components of social order“ bzw. Koordinationsweisen („ideal-type modes in which people live and act together“) vorgestellt (Offe 1998: 11). Kein einzelnes und noch nicht einmal zwei der drei „patterns“ seien in der Lage, dem Koordinationsbedarf moderner Gesellschaften gerecht zu werden: „We need all three foundations of social order, and in a mix that prevents them from undercutting each other“ (Offe 1998: 13). Zur Untermauerung des dezidiert pluralistischen Ansatzes liefert Offe einleuchtende Beschreibungen von sechs Grundfehlern, die bei der praktischen Bezugnahme auf jedes der drei „patterns“ auftreten können. Sie bestehen entweder in der einseitigen Überlastung eines Mechanismus, indem diesem Koordinationsaufgaben aufgebürdet werden, für die er weniger als die anderen geeignet ist. Die zweite Fehlervariante tritt auf, wenn die Institutionenpolitik versucht, auf die spezifische Koordinationsleistung eines Mechanismus ganz zu verzichten. „The fallacy of excessive reliance on market mechanisms“ ist folglich ebenso kritikabel wie „the fallacy of an excessive limitation of market forces“ (Offe 1998: 20, 23). Der Beitrag dieses Ansatzes liegt einerseits in der Erinnerung an das häufig unterschätzte Realniveau der Komplexität gesellschaftlicher Koordination, andererseits im Verweis auf die ebenso häufig unterschätzte Kontingenz institutioneller Arrangements.

Im Rückblick auf diese Beiträge zur MGO-Semantik ergibt sich ein ambivalenter Befund. Die Idee der funktionalen Analogie (und begrenzten) Substituierbarkeit) diskreter Koordinationsmechanismen ist offensichtlich inspirierend. Dennoch scheint sie in der gängigen gegenstandsbezogenen Semantik von Märkten, Gemeinschaften und Organisationen nur unscharf und mit allzu bescheidenem sozialtheoretischen Anspruch ausgearbeitet zu sein. Als fruchtbar erweist sich die Kategorisierung dreier Sozialformen als formal analoge und in Grenzen funktional substitutive Ordnungsprinzipien in zwei Hinsichten: Sie ermöglicht es zum einen, die einer bestimmten Sozialform, z. B. dem Markt, als eigentümlich zugeschriebenen Handlungs- und Steuerungslogiken zu isolieren und als einen distinkten *Modus des sozialen* Handelns zu betrachten. Dieser läßt sich daraufhin auf notwendige Voraussetzungen prüfen und in seinen Leistungen mit den übrigen Modi vergleichen. Zum anderen eröffnet sich die Möglichkeit, die distinkten Modi sozialer Koordination als „Komponenten“ empirischer Verkehrsformen, z. B. eines Unternehmensnetzwerkes, zu identifizieren und die Bedingungen wie Konsequenzen ihres Zusammenwirkens zu studieren. So ließe sich unter Umständen eine Fülle von begrifflichen Paradoxien - angefangen bei „organisierten Märkten“ über die „Moral von Marktakteuren“ bis zu den „internen Märkten“ von Organisationen - entwirren.

Von der Entdeckung und Etablierung einer begrifflichen Ebene, auf welcher Markt, Gemeinschaft und Organisation differente Ausprägungen eines einzigen Eigenschaftskataloges bzw. alternative „Lösungen“ für ein hinreichend allgemein gefaßtes Koordinationsproblem sind, bis zur Formulierung einer Theorie sozialer Koordinationsmedien ist es jedoch noch ein weiter Weg. Nicht nur kollidiert die verwendete Grundbegrifflichkeit mit der soziologischen Systemtheorie und dem Rational Choice-Ansatz, den beiden „bestselling theories“ der Gegenwart. Sondern die MGO-Semantik scheint bei genauerer Betrachtung noch reich an Widersprüchen. Selbst hinsichtlich der Spezifika der einzelnen Koordinationsmechanismen besteht noch Unklarheit.

3. Der alternative Ansatz der institutionellen Ökonomie

Eine allgemeine Theorie sozialer Koordinationsmedien, die von der Idee distinkter basaler Koordinationsmechanismen ausgeht, hat sich gegen den Einwand zu wappnen, daß sich ihre Gegenstände auch als unterschiedliche Varianten ein und derselben „Sache“ darstellen ließen, wenn man sie nur aus genügender Distanz und im Lichte einer abstrakteren, d. h. noch allgemeineren Theorie betrachte. Eine solche Betrachtungsposition bietet sich an, wenn man sich auf den Standpunkt der modernen Mikroökonomie stellt, die tatsächlich wertvolle Einsichten zum Thema Koordination beizusteuern vermag.

Startpunkt aller Varianten ökonomischer Erklärungsansprüche ist ein universaler Nutzenbegriff, und zwar in der auf *subjektive* Nutzenkalküle und *Erwartungswerte* abgespeckten Fassung. Damit ist regelmäßig, aber nicht notwendig die Annahme eines „Selbstinteresses“ des Akteurs i. S. egoistischer Präferenzen verknüpft. Wenn Nutzen nun nur durch das Zusammenwirken mehrerer Akteure realisiert werden kann, erwächst daraus die Frage, wie „eigennützig“ Akteure zu „kollektiv“ lohnender Kooperation gelangen können. Immerhin lassen sich Konstellationen beschreiben, die wie das sog. Gefangenendilemma notwendig zu suboptimalen Resultaten führen, wenn sich die Beteiligten rational im Sinne ihrer Nutzenpräferenz verhalten.⁵ Gleichwohl lassen sich Bedingungen spezifizieren, unter denen (wiederholte) Gefangenendilemma-Situationen zugunsten eines kollektiven Optimums über-

⁵ Bekanntlich liefert das Gefangenendilemma suboptimale Ausgänge nicht nur für nutzenmaximierende, sondern auch für schadenminimierende Strategien.

windbar werden und selbst die Herausbildung sozialer Normen und Institutionen als Ergebnis der (wiederholten) Interaktion zwischen Egoisten möglich ist.⁶ Für längerfristig kalkulierende Egoisten lohnt es sich, „bedingt“ zu kooperieren, z. B. nach Maßgabe der „Tit-For-Tat“-Regel (Axelrod 1991). Günstige Bedingungen sind außer einem offenen Zeithorizont eine hohe Bewertung der in der Zukunft anfallenden Kooperationserträge (entsprechend einer niedrigen Diskontrate) sowie bestimmte kognitive und mnemotechnische Voraussetzungen (z. B. des Erinnerns und Wiedererkennens von Partnern).

Außerhalb der spieltheoretischen Kooperationsanalyse entwickelte sich das rationale Entscheidungsmodell zu einem Fundamentstein der „Public Choice“-Theorie (vgl. Mueller 1989), die mit einer Reihe empirisch testbarer Theoreme aufwartet, nachdem die Annahme der „Hyperrationalität“ der Akteure fallen gelassen bzw. durch „bounded rationality“-Annahmen ersetzt worden ist. Den Durchbruch zur ökonomischen Institutionentheorie leiteten die Arbeiten von Ronald Coase (1937) und Oliver E. Williamson (1975) ein. Ihr Resultat ist die Transaktionskostentheorie, ihr Ausgangspunkt die Beobachtung, daß in Handlungskontexten, die von hoher Unsicherheit belastet sind, Vertragsbeziehungen „billiger“ kommen als „the cost of using the price mechanism“ (Coase 1998: 6). Das gilt speziell, wenn egoistische Akteure bereit sind, aus dem durch „Unsicherheit“ konstituierten Kontrolldefizit Profit zu schlagen. Folglich scheint Beteiligten rational, sich gegen das Vorkommen von „moral hazard“ in Form von vertragswidrigem („unfairem“) Handeln der Interaktionspartner, zu wappnen. Dabei ist Koordination im Wege der „internen Organisation“ (d. h. Hierarchie) der Markttransaktion überlegen (Williamson 1975).

Die „Internalisierung“ der Transaktion durch Herstellung von Organisationsbeziehungen zwischen den Beteiligten geschieht durch Abschluß von Beziehungsverträgen („relational contracts“). Entsprechend ihrem Formalisierungsgrad ist ein Unterschied zwischen Bürokratien („hard contracting“) und „Clans“ („soft contracting“) erkennbar (Williamson/Ouchi 1981: 360-63). Clans sind jedoch, wie schon erwähnt, nicht ausschließlich auf ökonomische bzw. austauschbezogene Kalküle gegründet, sondern nutzen auch externe Quellen von „Vertrauen“ und Loyalitätsbereitschaft (Ouchi 1980). Folglich beinhaltet die Differenz zwischen „hard“ und „soft contracting“ mehr als einen unterschiedlichen Explikationsgrad von kontraktuellen Normen. Wohl nur auf einer über die Zonen der Kalkulierbarkeit hinaus verbreiterten Grundlage des Vertrauensbeweises können einer „Vertrauensbeziehung“ Koordinationslasten zugemutet werden, die sich einer Risikokalkulation der möglichen Konsequenzen entziehen.

Wenn die Wahl eines bestgeeigneten Koordinationsmechanismus subjektiv unmöglich ist, scheint der Geltungsbereich der Transaktionskostentheorie überschritten und die Sphäre einer gegenüber den Handlungsfolgen indifferenten „logic of appropriateness“ (March/Olsen 1989) betreten. Zwei Kriterien markieren die Grenze, zum einen unüberwindbare Informationsprobleme, wie sie unter turbulenten Umweltbedingungen herrschen, zum anderen die Abwesenheit einer übergreifenden Nutzendimension. Das ist z. B. der Fall, wenn das Erfolgskriterium des Handelns allenfalls im nachhinein spezifiziert werden kann (vgl. Brunsson 1985). In anderen Fällen mögen mehrere Nutzenskalen im Spiel sein, die sich der Konvertierung in eine einzige „Nutzenwährung“ entziehen.⁷

⁶ Zum Gefangenendilemma als „super game“ bzw. dem „folk theorem“ vgl. Taylor (1976), zu sozialen Normen (Bicchieri 1997) und zu sozialen Institutionen (Schotter 1992).

⁷ So scheint es unangemessen oder sogar unmöglich, Akteurautonomie, zukünftige (nichtmonetäre) Handlungsressourcen, Informationsgewinne, Identitätswahrung, Kontextadäquanz und Normkonformität in einen monetären Gegenwert „umzurechnen“.

Ansätze, die sich anheischig machen, alle drei basalen Koordinationsmechanismen mit ökonomischen Bordmitteln zu erklären, bringen an diesem Punkt den Modus der auf Vertrauen gegründeten Gemeinschaftlichkeit („trust“, „community“ oder „reciprocity“) ins Spiel. Vertrauen bzw. Gemeinschaft scheinen jedoch nur dann inkorporierbar, wenn ihre Entstehung auf „ökonomisch“ motivierte Interaktionen zurückführbar ist. Diesen Erklärungsgang wählt z. B. Vanberg (1987), um reziprokes Sozialverhalten als Konsequenz einer nutzenorientierten Bilanz von Interaktionserfahrungen auszuweisen. „Vertrauen“ entsteht demnach bereits als Nebenprodukt erfolgreicher Transaktionsgeschichten. Diese dürften allerdings, will man eine Vertauschung von Ursache und Wirkung vermeiden, nicht selbst schon vertrauensbasiert sein; ihr Zustandekommen - unter nichttrivialen Bedingungen! - müßte sich allein der Komplementarität „ökonomischer“ Handlungen verdanken. Da das jedoch unwahrscheinlich ist, bleibt die Annahme endogenen Vertrauens unplausibel.

Empirisch mag es durchaus der Fall sein, daß wiederholte Transaktionen zwischen denselben Partnern vertrauensbildend wirken und folglich eine verbreiterte Basis für vertrauensbasierte und u. U. riskantere Transaktionen schaffen (vgl. Oberschall/Leifer 1986). Damit ist jedoch nichts über die sozialtheoretische „Natur“ des Vertrauens gesagt ist. Hier scheint es vielmehr angebracht, zwischen institutionenbezogenem Vertrauen und personenbezogenem Vertrauen zu unterscheiden. Institutionenvertrauen bezieht sich auf die Verlässlichkeit eines Arrangements mit kalkulierbaren Folgen, wie sie etwa durch die „payoff“-Matrix des iterativen Gefangenendilemmas beschrieben sind. Sie kann i. d. R. nur durch „äußere“ Sachverhalte, z. B. sanktionsmächtige Dritte, gewährleistet sein. Grundet sich die Annahme der Verlässlichkeit auf zukunftsrelevante Eigenschaften der Beteiligten, so liegt Personenvertrauen vor. Hier stellt sich die Frage nach den Verursachungsfaktoren dieser Eigenschaften: Sind sie endogener oder exogener Natur?

Die „Nebenprodukt“-These einer endogenen Entstehung personalen Vertrauens steht auf systematisch unzureichenden Füßen, da sie die Entstehungssituation in ein allzu günstiges Licht taucht. Ein von rationalen Interessen bestimmter (per definitionem: noch nicht vertrauensbasierter) Interaktionszusammenhang schließt die Möglichkeit ein, daß EGO und ALTER ihre Situation ungleich wahrnehmen und Strategien auf der Basis ihrer ungleichen „privaten“ Informationen wählen. In diesem Falle hülfe auch Institutionenvertrauen nicht weiter. EGOs Erwartung der Normkonformität seines Partners bliebe eine „riskante Vorleistung“ (Luhmann 1973: 23). Für ihr Zustandekommen bedürfte es bereits dessen, was bestenfalls Ergebnis wäre, nämlich *personalen Vertrauens*. Dieses entsteht aber nicht aus Transaktionen, die allen schon im Lichte eines ökonomischen Kalküls als rational, d. h. „the best buy in town“, erscheinen. Vielmehr muß Personenvertrauen auch konkurrierenden ökonomischen Anreizen standhalten. Es mag zwar am „Ort“ effizienter Interaktionen entstehen, z. B. wenn diese mit „viel“ Kommunikation verbunden sind (Gardner et al. 1994), - aber nicht als Nebenprodukt der ökonomischen Transaktion, sondern der - u. U. arbiträren und nicht funktionsnotwendigen - sozialen Kommunikation. Insofern handelt es sich um eine exogene Ressource.

Nur wenn die *externen* Quellen und sozialen Garanten des Vertrauens intakt sind,⁸ kann Vertrauen zu einem Verlässlichkeitsfaktor ökonomischer Beziehungen werden und womöglich selbst zum Gegenstand ökonomischer Kalkulation - i. S. von „calculated trust“ (Williamson 1993b) bzw. einer

⁸ Für die chinesischen „guanxi“ werden zwar „personal identity, ranging from family connection, friendship to ethnic ties“ als Referenz für Vertrauensbeziehungen genannt, aber „(w)hat determines the viability of identity-based transaction is not personal relations *per se*, but the broader social relations and context“ (Lui 1998: 341, 340). Die Transaktionskostentheorie hat für soziale Kontexte keine systematische Stelle, mag aber auch nicht die Relevanz von „embeddedness“ und „network effects“ bestreiten (vgl. Williamson 1993a).

Investition von Vertrauen in riskante Interaktionszusammenhänge. In einem solchen empirischen Sinne trifft es zu, daß Vertrauen zum „Schmiermittel“ marktformiger oder kontraktueller Beziehungen wirkt und Transaktionskosten mindert.⁹ Einigermaßen unangebracht, weil unmöglich, ist es allerdings, von den Folgen eines Vertrauensbeweises auf seine Entstehungsgrundlage zu schließen (wie Vandenberg 1987). Die Vermutung der Verlässlichkeit des Partners kann schwerlich auf den distributiven Effekt einer vergangenen oder erwarteten Transaktion gegründet sein. Im übrigen sind Vertrauen und vertrauensbasierte Gemeinschaften im Hinblick auf konkreten Handlungssinn regelmäßig unterspezifiziert (vgl. Nee 1998).¹⁰

Folgt man diesen Einschätzungen, so ist „Gemeinschaft“ als ein eigenständiger Modus des sozialen Verkehrs zu veranschlagen. Seine spezifischen Leistungen lassen sich vermutlich weder vollständig noch hinreichend präzise in Kategorien der effizienten Kooperation charakterisieren. D. h., die ökonomischen Begründungen eines endogenen Vertrauenskonzeptes reichen nicht aus, den Koordinationsmechanismus „Gemeinschaft“ in gleicher Weise dem Transaktionskostenansatz zu subsumieren, wie das mit den Mechanismen Markt und Organisation möglich ist. Es besteht also hinreichend Grund, an der Vorstellung dreier distinkter Koordinationsmechanismen festzuhalten.

4. Elemente einer allgemeinen Theorie

Die Bemühungen um eine dimensional kontrollierte Typisierung der Koordinationsmechanismen kamen bislang noch nicht über exemplarische Beschreibungen und eine Heuristik prominenter Eigenschaften hinaus. Weitere Schwächen lassen sich an Unklarheiten im Referenzrahmen und am schwankenden Abstraktionsniveau festmachen. Auch scheint die kritische Aufmerksamkeit sehr ungleich verteilt: Ein beachtlicher Teil der MGO-Semantik wird von Abhandlungen bestritten, die sich um den Nachweis der Insuffizienz des Marktprinzips bemühen. Während der Marktmechanismus z. B. anhand der Theoreme des Marktversagens charakterisiert wird, bleiben analoge Risiken der Mechanismen Gemeinschaft und Organisation unerwähnt. Auch wird es häufig unterlassen, zwischen Koordinations*mechanismus* i. S. eines Prinzips der Handlungssteuerung und empirischer Koordinations*weise* als Set praktischer Handlungsorientierungen zu unterscheiden.

Um zu einer auf gleichem Abstraktionsniveau angesiedelten Typologie von Koordinationsmechanismen zu gelangen, bedarf es zunächst einer Klärung der Begriffe (1) Markt, (2) Gemeinschaft und (3) Organisation, sodann aber auch des begrifflichen Status der verbreiteten Mischformen. Substantivische Begriffe wie Markt, Organisation und Gemeinschaft suggerieren fälschlich das Vorhandensein „reiner“ Phänomene, deren Funktionieren sich allein *einem* Koordinationsmechanismus verdankt. Empirische Studien belegen jedoch das Gegenteil. Die in der sozialen Wirklichkeit vorkommenden Koordinationsweisen weisen sehr häufig ein „führendes“ Prinzip und neben diesem die übrigen Prinzipien, sei es für besondere Zwecke, sei es zur Sicherung des Normalbetriebs, auf.

Ad (1). Reale Märkte werden nicht in Begriffen der atomistischen, sondern der unvollständigen Konkurrenz beschrieben. Sie haben moralbasierte Verfahrensregeln oder Institutionen zur Voraus-

⁹ Für politische Kontexte vgl. Riker (1980). Von chinesischen Business-Netzwerken wird berichtet, daß „(t)o engage in [renqing] or to establish [guanxi] with others usually means a heavy social (sic, HW) investment“ (King It. Lui 1998: 351).

¹⁰ Dieselbe Vertrauensquelle mag im einen Fall eine ökonomische Option „sicherer“ machen und im anderen Fall Raum für nichtökonomische Kalküle schaffen.

setzung, welche die Handelnden mittels Sanktionen zur Respektierung der Spielregeln motivieren. Mark Granovetter (1985) zufolge ist das Modell der punktuellen („spot market“) Interaktion ein Artefakt übervereinfachter Sozialtheorien, die von dem mehrdimensionalen Referenzrahmen jeder Art empirischen Handels abstrahieren. Zur Entzifferung der realen „embeddedness of economic action“ sind Netzwerkbeziehungen der angemessene Schlüsselbegriff. In ihnen verorten sich die Akteure in Bezug auf ihr Verhältnis zu anderen, erkennen die Identität ihrer Partner und regulieren ihr Handeln im Hinblick auf die situativen Bedingungen wie auf den „historisch“ entstandenen Erwartungsrahmen.

Über die besonderen Charakteristika des „Markt“-Mechanismus geben die Beiträge zur MGO-Semantik nur spärlich Auskunft. Oft begnügt man sich mit Anleihen bei der neoklassischen Ökonomie (Stichworte „homo oeconomicus“ und „atomistische Konkurrenz“). Tauschhandlungen unter Marktbedingungen werden im übrigen ausgesprochen kontrovers beurteilt. Sie sind für Hayek (1969) Teil einer Phänomenologie von enormer evolutorischer Dynamik, andere sehen in ihnen einen Interessenkonflikt zwischen Anbietern und Nachfragern bzw. Konkurrenz unter der Nullsummenregel und müßten eigentlich erklären, wieso sie überhaupt zwanglos zustande kommen.¹¹ Im Vergleich zu den Phänomenen des Marktversagens bleiben die Voraussetzungen, Risiken und Grenzen gelingender Markttransaktion eher unterbelichtet; ähnliches gilt für die „positiven“ Leistungen der Marktkoordination.

In einer nüchternen Perspektive darf Marktkoordination als die *Ermöglichung einer wechselseitig vorteilhaften Beziehung* verstanden werden, die Akteure angesichts ungünstigerer Alternativen *freiwillig* eingehen. Daß dabei irgend etwas „getauscht“ wird, ist ein eher trivialer Aspekt, denn Tauschbeziehungen sind sozial und historisch ubiquitär (Kirchgässner 1997). Was den Tausch unter Marktbeziehungen auszeichnet, ist zweierlei: einerseits die simultane *Präsenz von gleichen und ungleichen Interessen* auf jeder Seite der Beziehung und andererseits die *Beziehungsstruktur einer Triade*. Da die Partner nur dann „ins Geschäft“ kommen, wenn sie die Erwartung teilen, sich nach dem Tausch besser als vor dem Tausch zu stehen, spielen sie ein „variable sum game“ (Nichtnullsummenspiel). Sie haben *gleiche allgemeine Interessen* in Bezug auf das Ziel, ihre individuelle Tauschpräferenz zu realisieren. Die Übereinstimmung dieser Interessen ist für das Zustandekommen der Interaktion unabdingbar. Aber erst die *Ungleichheit der konkreten Präferenzen* von Anbieter und Nachfrager ermöglicht Tausch mit beiderseitigem Gewinn (Paretooptimalität): Anbieter ziehen es vor, Waren zu Geld zu machen, Nachfrager bevorzugen das Eigentum an der Ware gegenüber größerer Liquidität. Kommen sie „ins Geschäft“, befriedigen sie beide ihre genuin ungleichen, aber *komplementären* Tauschpräferenzen und der Tausch wirkt „nutzenvermehrend“, je nach Anschlußhandlung auch buchstäblich „wertschöpfend“. Markttausch und Marktwirtschaft sind also unvereinbar mit der Annahme isomorpher Präferenzen.

Für Tauschbeziehungen unter Marktbedingungen ist aber zusätzlich das Vorhandensein *rivalisierender* Akteure auf mindestens einer Seite der Beziehung erforderlich. Der minimale Akteurset ist eine Triade; korrekter ist es jedoch, Wettbewerber sowohl auf der Angebots- als auch auf der Nachfrageseite zu unterstellen. Auf dieser Annahme fußt der „structural approach“ neuerer Marktkonzepte (White 1981; Swedberg 1994). Die basale Eintrittsentscheidung „Interaktion statt Enthaltung“ wird um die in der Wettbewerbssituation liegenden Interaktionsalternativen ergänzt: „mit welchem Partner zu welchen Konditionen?“ Das heißt:

¹¹ Vgl. z. B. Heinemann (1976).

- Das Vorhandensein von Wettbewerbern auf mindestens einer Seite der Beziehung sorgt für die Kontingenz der Konditionen.
- Letztere werden Gegenstand des Vergleichs und der Differenzkommunikation.
- Beim Aushandeln (Feilschen bzw. „bargaining“) der bestmöglichen Konditionen aktualisiert jede Seite für die andere das Wissen, daß ein Geschäft möglich, aber - dank des Vorhandenseins gleichfalls interessierter Partner - nicht notwendig ist.
- Die Akteure bilden insofern einen „Markt“, als sie ihren Zusammenhang gewahrt sehen durch „an institutionalized mechanism for making and breaking relationships that, by its nature, puts participants and their relationships at risk“ (Baker et al 1998: 148).

In diesem Sinne ist Marktverkehr „exchange in combination with competition“ (Swedberg 1994: 271) oder präziser: Wettbewerb um Tauschgelegenheiten: „Von einem Markt soll gesprochen werden, wenn auch nur auf einer Seite eine Mehrheit von Tauschreflektanten um Tauschchancen konkurrieren.“ (Weber 1972: 382). Aus der Struktur dieser Beziehung folgen (1) die Entscheidungsbedürftigkeit und das Erfordernis der kriterienbasierten Wahl („rational choice“), (2) die vergleichende Kalkulation der Alternativen (Opportunitätskosten), (3) die soziale Voraussetzungsarmut und zeitliche Offenheit der Beziehung (Üblichkeit der Exit-Option, darum Eignung zum Verkehr mit „Fremden“) und (4) der Anreiz, dem Konditionenwettbewerb durch Produktinnovation zu entkommen (Hayek 1969).¹²

So sind Marktbeziehungen eine legitime Verkehrsweise, in der es zulässig ist, von anderen als utilitaristischen Entscheidungskalkülen abzusehen (Milner 1978: 32). Sie belassen den Akteuren ein Maximum an Souveränität (in sachlicher, sozialer und zeitlicher Hinsicht) gegenüber den vielfältigen Mechanismen sozialer Integration und Kontrolle. Das Prinzip des bedingungslosen Zugangs und Exits macht die Marktkoordination zu einem Garanten von Effizienz und Innovativität. Vor dem Hintergrund der Transaktionskostenökonomik kann jedoch die Marktkoordination nicht unter allen Bedingungen als maximal effizient gelten. Vielmehr besteht die prinzipielle Möglichkeit einer überlegenen Effizienz organisierter Interaktion (bzw. unvollständiger Verträge). Folglich ist Effizienz nicht die *differentia specifica* im Verhältnis von Markt und Organisation. Was Marktkoordination jedoch unter allen Umständen zu gewährleisten scheint, ist das Maximum an *Innovationseffizienz*.

Ist Marktkoordination auf der einen Seite einer exogenen Gefährdung durch das allgegenwärtige Netz normativer sozialer Erwartungen ausgesetzt, so besteht auf der anderen Seite ein spiegelbildliches Risiko endogener Art, nämlich die durch die „low correlation to social organization“ (White 1992: 124) eröffnete *Opportunitätsfalle*. Effizienter Marktverkehr ist folglich eine Gratwanderung, bei welcher ein Absturz entweder in Richtung der nichtökonomischen Kalküle oder in Richtung einer Opportunitätskostenentscheidung zugunsten des „moral hazard“ droht.

Das Risiko einer „übers Ziel“ hinaus schießenden Nutzenorientierung ist dem Mechanismus inhärent. Bereits schon, wenn nur der Verdacht besteht, daß Täuschung, Betrug oder Vertragsbruch möglich sind, ist die Transaktion auf exogene „commitments“ oder besondere institutionelle Vorkehrungen angewiesen (vgl. North 1992). Bei Abwesenheit solcher Vertrauensgaranten macht schon die bloße Möglichkeit einer Defektion von ALTER die Normtreue von EGO zum einem untragbaren Risiko.

¹² „Schumpeter’s contention that technological competition was more important than price competition with invariant conditions of production has also found increasing confirmation from empirical and theoretical work in the field of international trade“ (Freeman 1987: 859). Dieser Wettbewerb ist (nach Simmel, laut Swedberg 1994: 272) besser als Konfliktvermeidung zu charakterisieren denn als Versuch, Mitbewerbern zu schaden.

Diese Beobachtung wurde zur Grundprämisse der Transaktionskostenanalyse. Sie verweist auf die nie restlos zu kontrollierende Grenze zwischen Egoismus als funktionalem Erfordernis effizienter Nutzenallokation und „moral hazard“ als endogener Funktionsstörung. Weil dem „moral hazard“ dieselben egoistischen Präferenzen unterliegen, die als Marktvoraussetzung und Garant kollektiver Wohlfahrtseffekte unverzichtbar sind, läßt sich das Opportunismusrisiko nicht mittels eines „Präferenzfilters“, sondern nur durch „Grenzkontrollen“, d. h. sanktionsbewehrte Verfahrensnormen bzw. Institutionen beherrschen.

Das Prinzip des bedingungslosen Zugangs und Exits verschafft der Marktkoordination den Status eines Garanten von Effizienz und Innovativität. Doch anders als bei dem in der österreichischen Schule der Nationalökonomie entwickelten Marktbegriff ist das Prädikat höchster Effizienz nicht dem Mechanismus Markt vorbehalten. Denn die Transaktionskostenökonomik konnte die prinzipielle Möglichkeit der überlegenen Effizienz von (unvollständigen) Verträgen, d. h. organisierter Interaktion, nachweisen. Darum ist Effizienz nicht die *differentia specifica* im Verhältnis von Markt und Organisation. Was allein Marktkoordination zu gewährleisten scheint, ergibt sich erst aus der Kombination der wettbewerblichen Effizienz- und Innovationsanreize: nämlich das Maximum an *Innovationseffizienz*. Diesem steht ein medientypisches Risiko gegenüber: die durch den „moral hazard“-Anreiz eröffnete *Opportunitätsfalle*.

Ad (2). Die besondere Koordinationsressource von Gemeinschaften ist in der MGO-Semantik unter Begriffen wie Vertrauen, Reziprozität und „social capital“ ausgewiesen. Sie taucht in der Literatur jedoch nur höchst selten als Voraussetzung eines eigenständigen Koordinationsmechanismus, nämlich dem der Gemeinschaft, auf und wird häufig als subsidiäre Ressource der Koordination an Märkten und in Organisationen veranschlagt. In sozialtheoretisch anspruchloseren Beiträgen zum Thema Netzwerke erscheint Vertrauen als deren konstitutives Element. Oberflächlich betrachtet scheinen „natürliche“ Gemeinschaften und „spontane“ Vereinigungen alle möglichen Akteure in allen möglichen Beziehungen mit „Vertrauen“ zu versorgen. Vertrauen erscheint als ein „Stoff“ von universeller Qualität, der ebenso vor Übervorteilung wie vor Überregulierung zu schützen vermag, keiner Knappheitsregel unterliegt und von keinerlei immanentem Risiko belastet ist. Danach hätte Gemeinschaftlichkeit ihre einstige Bedeutung als eigenständige Form des sozialen Verkehrs (vgl. Tönnies 1935) vollends eingebüßt, aber dafür eine Tauglichkeit als leistungssteigerndes Additiv für jeglichen Modus sozialer Interaktion ausgebildet.

Tatsächlich scheinen jedoch Vorkommen und Funktionalität der Ressource Vertrauen überschätzt. Resultieren doch die distinkten Eigenschaften des Koordinationsmechanismus „Gemeinschaft“, die seine außerordentliche Produktivität in Sachen Vertrauen ermöglichen, aus einem besonderen (von den zwei anderen Mechanismen unterschiedenen) Verhältnis sachlicher, zeitlicher und sozialer Selektivität. In sachlicher Hinsicht ist der „Mechanismus“, der simultan an die Physis und die Psyche von Personen anknüpft, funktional diffus, d. h. zum Transport thematisch beliebiger Erwartungen tauglich. Dem korrespondiert eine hohe soziale Selektivität kombiniert mit i. d. R. unbefristeten Kontinuitätserwartungen. Medientypische Interaktionen sind nur mit einer begrenzten Zahl wohldefinierter Partner möglich. Deren Mitgliedschaft in der Gemeinschaft wird als gegeben wahrgenommen, d. h. sie steht weder in zeitlicher noch in personeller Hinsicht zur Disposition (vgl. Ben-Porath 1980). Vielmehr ist die Mitgliedschaft an individuelle Identitätsmerkmale gebunden und durch „Geschichte“ legitimiert, d. h. durch vergangene Selektionsleistungen der Gemeinschaft und ihres Mitglieds (Luhmann

1972: 57).¹³ Die Gemeinschaft wiederum definiert sich durch ihre Grenze zur „Außenwelt“. Nicht selten wird eine scharfe Diskrepanz zwischen Außen- und Innenperspektiven empfunden. Aufgrund der so ermöglichten Selbstbezüglichkeit fungiert die Gemeinschaft als Medium und Forum einer sinnhaften Konstruktion von Wirklichkeit (Berger/ Luckmann 1970) - im Schnittpunkt von impliziten Erwartungen und geteilten Deutungen.

Unter den geschilderten Bedingungen kann es zu einer Auflösung der Differenz zwischen individuellen und kollektiven Interpretationen der Welt, zwischen individueller und kollektiver Identität, ja zwischen individuellem und kollektivem Nutzen kommen. Gemeinschaften haben dann nur noch eine Adresse für externe Zurechnungen: das „Kollektiv“. In der Innenperspektive mag sogar die Differenz zwischen Individual- und Kollektivgütern verschwimmen und der Suggestion Platz machen, daß, was der Gemeinschaft als Kollektivsubjekt nützt, auch jedem einzelnen Mitglied nützt. In solchen Fällen ist die „Logik kollektiven Handelns“ außer Kraft und Verteilungskonflikte haben ihren Gegenstand verloren.

Die Kategorien Reziprozität und generalisierter Tausch können die Logik interner Gemeinschaftsprozesse nicht erschöpfend charakterisieren. Während Reziprozität und Tausch die Unterstellung einer langfristig ausgeglichenen Bilanz benötigen, werden die internen „Leistungen“ der Gemeinschaft nicht notwendig mit Blick auf Gegenleistung gewährt. Beitragspflicht und Bedarfsprinzip sind oft stärker ausgeprägt als das Äquivalenzprinzip oder Kalküle investiver und versicherungstechnischer Art. Dagegen sorgen der offene Zeithorizont, die gemeinsame Geschichte sowie die Unspezifität der Kommunikationen für ein hohes Niveau emotionaler Interdependenz.¹⁴ Aus dieser resultiert der Beitrag der Gemeinschaft zur Ausbildung von Ichidentität, welche wiederum als „Adresse“ für Vertrauenserweise fungiert.¹⁵ So entsteht die Vertrauensbasis letztlich aus der identitätsverhafteten Assoziation von Zugehörigkeitsdefinition und Konformitätserwartungen, bzw. von „Mitgliedschaft“ und „Rechtsgeltung“ (Luhmann 1973: 35)

Die systematische Privilegierung des endogenen (Gemeinschafts-)Sinns ist aber nicht nur der Produktionsfaktor von Vertrauen, sondern auch die Ursache manifester Dysfunktionen des Koordinationsmechanismus Gemeinschaft. Ihm genügen u. U. schon schwache Stimuli der übersteigerten Binnen- bzw. Selbstbezüglichkeit, um den Rekurs auf externe Sinnreferenzen - z. B. kontraktuelle oder wettbewerbliche Koordinationsmechanismen - zu unterbinden und die Schnittstellen zur „Außenwelt“ stillzulegen. So, wie zweckentlastete und nichtterminierte Kommunikationsbeziehungen die Grundlagen interpersonalen Vertrauens reproduzieren, laufen die dabei entstehenden Weltsichten Gefahr, idiosynkratischen Charakter anzunehmen. Das typische Risiko des Mechanismus Gemeinschaft ist deshalb die Tendenz zur *kognitiven Schließung*. Realitätsverluste durch kognitive Schließung drohen umso mehr, je restriktiver die Mitgliedschaftsbedingungen, je höher die Interdependenz, je unspezifischer die Kommunikationsthemen und je emotionaler die Beziehungen sind.

Empirische Studien zeigen, wie die Dynamik gemeinschaftlicher Beziehungen das Entscheidungsverhalten bestimmt und ein hoher interner Loyalitätsdruck alle kognitiven Rationalitätspotentiale stillzule-

¹³ Vgl. Lui (1998: 346): „Very often Chinese businessmen have in their mind a record of the business performance of their trading partners“.

¹⁴ Hohe emotionale Interdependenz ist das Potential für „starke“ Gefühle (Blumstein/Kollock 1988) und ist i. d. R. mit „emphatic role-taking emotions“ (Thoits 1989) assoziiert.

¹⁵ Vgl. Powell/Smith-Doerr (1994: 386) zu den verschiedenen Bezugsbasen von Vertrauen.

gen vermag (z. B. Janis 1972).¹⁶ Gemeinschaften, die streng über ihre Umweltgrenze wachen, schützt kein Stoppsignal vor dem Abdriften in unreflektierten Partikularismus.¹⁷ Viel häufiger ist konsequenter Partikularismus ihr wirksamstes Selbstbehauptungsprinzip. Beobachter warnen deshalb vor dem „one-sided view of the advantages offered by trust-based transaction, without reflecting seriously how nepotism, favouritism, and other related problems are cultivated in organizations which place much emphasis on personal relations“ (Lui 1998: 342). Das Vertrauen unter den Kumpanen schützt vor der Entdeckung der gegenüber Dritten praktizierten Untreue. Derartige Kommunikationsgemeinschaften geraten der größeren Einheit, der sie angehören, notwendig zum Sicherheitsrisiko; und zwar auch dann, wenn sie sich als vergleichsweise „offene“ Protektionsnetzwerke (russisch „blat“) präsentieren (Ledeneva 1998). Damit Gemeinschaften positive Externalitäten entwickeln, bedarf es einer Begrenzung der gemeinschaftstypischen Faktoren. Außengerichtete Widerstände und externe Identitätsanker¹⁸ können die kognitiv-normative Schließung verhindern. Mit anderen Worten: Gemeinschaften, die sich in ihrer Umwelt dank „rationaler“ Selbstlimitierung zu behaupten verstehen, operieren intern deutlich unterhalb des Maximums an Selbstbezüglichkeit und suggestiver Geborgenheit.

Ad (3) Eine gewisse Unklarheit weisen auch die Angebote der MGO-Semantik zur Charakterisierung des Koordinationsmechanismus Organisation auf. Immerhin ist längst Gemeingut der modernen Sozialwissenschaften, daß die Merkmale formaler Organisation, d. h. Autoritätsbeziehungen und hierarchische Koordination, nur ein relativ bescheidenes Performanzniveau gewährleisten.¹⁹ Gleichwohl sind diese Kategorien zentrale Bezugspunkte des in der MGO-Semantik gepflegten Organisationsverständnisses. Es krankt insbesondere an einer Unterbelichtung der Mitgliedsrolle bzw. der Gründe, aus denen Personen die Organisationsmitgliedschaft erwerben. In dieser Frage scheint die ökonomische Perspektive auf Organisationen ergiebiger. Ihr zufolge sind Organisationen nicht per se Hierarchien, sondern zuvörderst ein System von Vertragsbeziehungen, dessen regulative Kraft typischerweise durch andere Mechanismen ergänzt oder gebrochen wird. Während der Verweis auf Sphären der Gemeinschaftlichkeit („Seilschaften“) sprichwörtlichen Charakter besitzt, häufen sich neuerdings Anzeichen für das Vorhandensein von Märkten in Organisationen. Nicht nur profitiert die Durchführung der „incomplete relational contracts“ vom Wettbewerb der Organisationsmitglieder um knappe Beförderungschancen und höhere Entlohnung. Sondern Marktformen strukturieren auch die Organisations- und Verantwortungsbereiche, z. B. in Gestalt von „profit centers“, per „franchising“ und die Option des „out-sourcing“ (vgl. Bradach/Eccles 1989).

Der Koordinationsmechanismus Organisation ist also durch das Strukturprinzip der Hierarchie nur unzulänglich charakterisiert. Was ihn im Unterschied zu Markt und Gemeinschaft auszeichnet, ist im Anschluß an Luhmann (1971) besser durch einen Katalog von funktionalen Merkmalen und Leistungen beschrieben: (1) die Unterstellung der *Entscheidungsbedingtheit* von Aufgaben-, Interaktions- und Prozeßstrukturen (anstelle einer Konditionierung durch Tradition, Empathie oder relative Preise), (2) die Disponibilität des *Mitgliedschaftsstatus*, (3) die Interaktionssteuerung durch Sets von als koordiniert unterstellten Erwartungen, und (4) eine die Gegenwart transzendierende *Kontinuitätsunterstellung*. Dank dieser Eigenschaften gelingt Organisationen die Abschottung interner Prozesse

¹⁶ Die gleiche Tendenz zu kommunikativer Geschlossenheit und einem „lock-in“ der außenweltbezogenen Kognitionen wurde in regionalen Akteurnetzwerken beobachtet (Grabher 1993).

¹⁷ Gemeinschaften verzichten dabei auf jene Erkenntnisgewinne, die sich im Außenverkehr dank der spezifischen „Objektivität des Fremden“ (Simmel 1992: 764-771) erzielen lassen.

¹⁸ Vgl. die von Lui (1998: 340) erwähnten „broader social relations“.

¹⁹ Vgl. die konstruktive Kritik am Bürokratiekonzept, die Luhmann (1971) auf der empirischen Grundlage der Organisations- und Entscheidungsforschung der Carnegie-School (Cyert/March 1963; Simon 1976; March 1988) vorbringt.

von externen Zuständen und die Dämpfung exogener wie endogener Eigendynamik. Organisierte Handlungszusammenhänge fungieren als Redundanzmaschinen: Was passiert, wurde unterstelltermaßen auch „so“ entschieden (Luhmann 1988). Die besondere Leistungsfähigkeit des Mechanismus besteht folglich in der Möglichkeit der Koordination einer *großen Zahl* von Handlungen (auch abwesender Handelnder) und der zweckhaften Integration *parallel prozessierender* Teileinheiten mit komplementären Funktionen unter einer generellen Kontingenzannahme: Da die Prozesse als entscheidungsbedingt gelten, erscheinen sie grundsätzlich „auch anders möglich“.

Weil der Mechanismus Organisation erheblich mehr Variablen aufweist als die Alternativen Markt und Gemeinschaft, gibt es eine Vielzahl von Konstellationen, in denen er dysfunktional, instabil oder ineffizient zu werden droht. Um charakteristische Risiken zu markieren, bedarf es einer recht grobschlächtigen Typisierung. Hier sei die Unterscheidung zwischen Außen- und Selbststeuerung, respektive die Differenz von Organisation als Werkzeug und Organisation als Akteur, benutzt. Für Organisation als einem außengesteuerten Instrument existieren instruktive, aber nicht durchweg widerspruchsfreie Optimierungsregeln in Gestalt der Bürokratiethorie. Allerdings ist die bürokratische Organisation nur bei einer relativ simplen Aufgabenstruktur und in stabiler Umwelt „als ganze“ steuerbar; unter anderen Bedingungen sind die an Mitglieder adressierten Erwartungen nicht mehr hinreichend spezifizierbar. Am anderen Ende des Komplexitätskontinuums stehen hochdifferenzierte Organisationen im Kontakt mit ebenfalls differenzierten und eigendynamischen Umweltsegmenten. Rascher Umwelt- und Aufgabenwandel stellen hohe Anforderungen an Adaptivität und Innovativität einerseits, Identitätsbehauptung und Steuerungsvermögen andererseits. Derart „komplexe“ Organisationen (Perrow 1986) sind in kontinuierliche Lern- und Reformprozesse verwickelt, die sie zu überfordern drohen.

Überleben und Performanz komplexer Organisationen hängen ab von der Qualität des „readjustment of processes *internal to the organization*“ (Barnard 1938, zitiert nach Williamson 1994: 324). Folglich muß die Organisation versuchen, sich von Umwelteinflüssen abzukoppeln und gleichzeitig ihre Adaptionsleistungen zu steigern. Unter solchen Bedingungen bleiben die an die Mitglieder adressierten Erwartungen abstrakt und unspezifisch; kontraktuelle Verhaltensprogramme erweisen sich als dysfunktional („Dienst nach Vorschrift“) und statt hierarchischer Koordination bedarf Handlungskoordination auch eines mit Elementen normativer „Gemeinschaftlichkeit“ angereicherten Steuerungsverständnisses: z. B. im Konsens einer (partikularen) „political coalition“ (Cyert/March 1963), innerhalb des kognitiven Rahmens allgemeiner „core beliefs“ (Weick 1979) oder dank der durch interpersonales Vertrauen abgedeckten Duldung multipler Identitäten (Wiesenthal 1995). Die Organisation hat dann nicht nur längst aufgehört, Instrument im Dienste eines Dritten zu sein, sondern steht auch in Gefahr, sich gegenüber internen Erwartungen zu „verselbständigen“, d. h. die Selbstkontrolle zu verlieren.

Während also der Koordinationsmechanismus Organisation unter bestimmten („einfachen“) Bedingungen den Leistungsvorteil eines Maximums an *Zuverlässigkeit* ausbildet, äußert sich das typische Risiko dieses Mechanismus in der Tendenz zur *subjektlosen Verselbständigung*.

5. Resümee: eine Zwischenbilanz

Der Produktionsprozeß einer Theorie der sozialen Koordinationsmedien ist noch nicht abgeschlossen. So vielversprechend er in Anbetracht der Fülle des inkorporierten empirischen Wissens scheint,

so schwierig sind noch etliche unerledigte konzeptuelle und theoretische Aufgaben. Daß es sich lohnt, an ihnen weiterzuarbeiten, läßt sich aber nicht nur mit Verweis auf die hochgradige Empiriegebundenheit des Vorhabens rechtfertigen. Auch die schon verfügbaren Erkenntnisse belegen den Sinn des Projekts. Sie seien im folgenden - als Zwischenbilanz im Prozeß der Theoriebildung - resümiert.

1. An erster Stelle gilt es festzuhalten, daß die Rede von distinkten Koordinationsprinzipien in quasi verdinglichter Form, also von „dem“ Markt, „der“ Gemeinschaft und „der“ Organisation, einem anderen Ausschnitt der sozialen Wirklichkeit angehört als die Praxis sozialer Interaktion und Koordination. Während in der Praxis nur ausnahmsweise „reine“ Märkte, Gemeinschaften oder Organisationen vorkommen, ist ein diagnostischer Deutungsgestus verbreitet, der den distinkten Charakter der Koordinationsmechanismen überbetont und von den in der Realität vorkommenden Vermischungen absieht. Gewiß geht man nicht fehl mit der Annahme, daß der „Überschuß“ an Distinktion auch eine gewisse normative Kraft entfaltet. Selbst wenn es sich bei den „reinen“ Kategorien nur um soziale Konstruktionen handelte, so eignen sie sich gleichwohl in der Praxis, die Aufmerksamkeit der Akteure auf bestimmte Merkmale einer Verkehrsform zu fokussieren und damit dem Aufbau eines Interaktionssystems eine spezifische Richtung oder Prägung zu verleihen. Das überprononcierte Vokabular ist in besonderer Weise koordinationsstauglich. Mit seiner Hilfe vermögen sich z. B. die Akteure in einem als „Organisation“ verstandenen Interaktionszusammenhang besser zu behaupten, da es ihnen nahelegt, etwaige Neigungen zu marktförmiger oder gemeinschaftlicher Interaktion zu zügeln. Die Koordinationsmechanismen sind folglich auch als normative Präskriptionen zu verstehen, die distinkte Prinzipien bzw. „Logiken“ des Handelns vorgeben, innerhalb derer die Akteure verhaltens- und resultatbezogene Erwartungen, aber auch Bedürfnisse und Präferenzen entwickeln (Hollingsworth/Boyer 1997: 3).

2. Das empirische Überwiegen von „gemischten“ Koordinationsweisen sollte nicht zu der Annahme verleiten, daß „reine“ Koordinationsmechanismen nichts anderes als begriffliche Artefakte seien. Verschiedene Beispiele für Dysfunktionen und inhärente Risiken belegen dagegen die prinzipielle Funktionsfähigkeit der singulären Mechanismen auch in unvermischter Form. Demzufolge ist eine trennscharfe Begrifflichkeit angebracht, die zwischen einfachen Koordinationsmechanismen und komplexen, auf dem Zusammenwirken mehrerer Mechanismen beruhenden Koordinationsweisen sowie den ihnen entsprechenden Interaktionsorientierungen (i. S. von Mayntz/Scharpf 1995) differenziert.

3. In Bezug auf die komparativen Leistungen einzelner Koordinationsmechanismen und zusammengesetzter Koordinationsweisen gilt: Jeder einzelne Mechanismus ist für sich genommen „problematisch“. Er weist spezifische Schwächen auf, welche ihn hindern, das Leistungspotential ohne Hinzutreten subsidiärer Funktionsgaranten auszuschöpfen. Die allein auf einem Mechanismus beruhenden („reinen“) Koordinationsweisen wirken gegenüber kombinierten Koordinationsweisen suboptimal. Leistungsmaxima werden erst durch Kombination eines (i. d. R. dominanten) Mechanismus mit Elementen anderer Mechanismen möglich.²⁰ Offenbar verdanken sich die durch „Additive“ erzielten Leistungsgewinne dem Prinzip der negativen Rückkoppelung. Ohne diese ähneln sie Heizkraftwerken ohne Kühlturm, Fahrzeugen ohne Bremsmechanismus oder einem Kuchen ohne die berühmte Prise Salz. In diesem Sinne repräsentieren Markt, Gemeinschaft und Organisation nicht die „besten“ Koordinationsweisen, sondern sind aufgrund der Überlegenheit der aufgaben- und kontextspezifischen Kombinationen lediglich Koordinationsmedien „zweiter Wahl“ (Wiesenthal 2000).

²⁰ Beispiele für die Überlegenheit der „plural forms“ geben Bradach/Eccles (1989), Offe (1998) und Wiesenthal (2000).

4. Reale Koordinationszusammenhänge, die üblicherweise als Varianten von Märkten, Gemeinschaften oder Organisationen gelten, lassen sich also in theoretischer Perspektive als *graduell unterschiedene Kombinationen* dreier Elemente identifizieren. Für deren Verhältnis scheint der Begriff der „embeddedness“ (Granovetter 1985) weniger geeignet, da er einen *führenden* Koordinationsmechanismus als Objekt der Einbettung voraussetzt und die weiteren beteiligten Mechanismen auf einen nachgeordneten Rang verweist. Die Struktur unterschiedlicher Koordinationsweisen läßt sich besser anhand des Modells dreier „Schieberegler“ verdeutlichen, das den analogen Stellgliedern früherer Audiogeräte nachgebildet ist (vgl. Wiesenthal 2000).

5. Ist eine empirische Koordinationsweise von einem Mechanismus dominiert, so kann diesem die Funktion eines „fallback“-Mechanismus zufallen. Die Akteure können auf ihn zurückgreifen, wenn ein Koordinationskonflikt aufkommt oder ihnen die Uneindeutigkeit der „gemischten“ Koordinationsweise zum Problem wird. Die Möglichkeit des legitimen Rückgriff auf einen bestimmten Mechanismus schafft wechselseitige Erwartungssicherheit und gewährleistet, daß in Grenzsituationen zumindest „zweitbeste“ Resultate erzielt werden.²¹ Im Regelfall dürfte die „rule of last resort“ mit dem „namengebenden“ Koordinationsmechanismus zusammenfallen. Diesem kommt insofern eine „signalling“-Funktion zu, als er den maßgeblichen „fallback“-Mechanismus expliziert.

6. Schließlich ist noch die Auffassung zurückzuweisen, es gebe in Gestalt der Effizienzkatgorie eine alle Mechanismen charakterisierende Leistungsdimension. Diese in der Transaktionskostenökonomik kolportierte Annahme macht allenfalls bei oberflächlicher Betrachtung von Markt- und Organisationsleistungen Sinn. Doch lassen sich weder die Zuverlässigkeits- noch die Innovationskatgorie dem Effizienzbegriff ohne Sinnverlust subsumieren, ganz zu schweigen von weiteren Kategorien wie Reproduzierbarkeit, Robustheit, Adaptivität, Interdependenzzeichnung, Kontinuität, Akteurautonomie oder Akteuridentität. Also sind schon bei der Wahl zwischen markt- und organisationsdominierter Koordination regelmäßig mehrere Leistungsdimensionen angesprochen. Dieselbe Inkommensurabilität kennzeichnet die Produktionsfunktion von Gemeinschaften, die in Begriffen des Vertrauens und der personalen Identität beschrieben wird.

Literatur

- Axelrod, Robert, 1991: Die Evolution der Kooperation. München: Oldenbourg (2. Aufl.).
- Baker, Wayne E./ Faulkner, Robert R./ Fisher, Gene A., 1998: Hazards of the Market: The Continuity and Dissolution of Interorganizational Market Relationships. *American Sociological Review* 63 (2), 147-177.
- Ben-Porath, Yoram, 1980: The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organization of Exchange. *Population and Development Review* 6, 1-30.
- Berger, Peter L./ Luckmann, Thomas, 1970: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit. Eine Theorie der Wissenssoziologie. Frankfurt/Main: Fischer.
- Bicchieri, Cristina, 1997: Rationality and Coordination. Cambridge: Cambridge University Press (paperback ed.).
- Blumstein, Philip/ Kollock, Peter, 1988: Personal Relationships. *Annual Review of Sociology* 14, 467-490.
- Bradach, Jeffrey L./ Eccles, Robert G., 1989: Price, Authority, and Trust: From Ideal Types to Plural Forms. *Annual Review of Sociology* 15, 97-118.

²¹ Hier besteht eine formale Analogie zur Entscheidung über den Mitgliedschaftsstatus in Organisationen (Luhmann 1964).

- Brunsson, Nils, 1985: *The Irrational Organization. Irrationality as a Basis for Organizational Action and Change*. Chichester: Wiley.
- Coase, Ronald H., 1937: *The Nature of the Firm*. *Economica* IV, 386-405.
- Coase, Ronald H., 1998: *The New Institutional Economies*. *The American Economic Review* 88 (2), 72-74.
- Cyert, Richard M./ March, James G., 1963: *A Behavioral Theory of the Firm*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Frances, Jennifer/ Levacic, Rosalind/ Mitchell, Jeremy/ Thompson, Grahame, 1991: Introduction. In: Thompson, Grahame/ Frances, Jennifer/ Levacic, Rosalind/ Mitchell, Jeremy (Hg.): *Markets, Hierarchies and Networks. The Coordination of Social Life*. London: Sage, 1-19
- Freeman, C., 1987: Innovation. In: Eatwell, John/ Milgate, Murray/ Newman, Peter (Hg.): *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*. Vol. 1-4. London: Macmillan Press, Vol. 2, 858-860.
- Gardner, Roy/ Ostrom, Elinor/ Walker, James, 1994: Social capital and cooperation: Communication, bounded rationality, and behavioral heuristics. In: Schulz, Ulrich/ Albers, Wulf/ Mueller, Ulrich (Hg.): *Social Dilemmas and Cooperation*. Heidelberg: Springer, 375-412.
- Grabher, Gernot, 1993: The weakness of strong ties: the lock-in of regional development in the Ruhr area. In: Grabher, Gernot (Hg.): *The Embedded Firm. On the Socioeconomics of Industrial Networks*. London: Routledge, 255-277.
- Granovetter, Mark, 1985: *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*. *American Journal of Sociology* 91 (3), 481-510.
- Hayek, Friedrich A. von, 1969: *Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren*. *Freiburger Studien. Gesammelte Aufsätze*. Tübingen: Mohr, 249-265.
- Heinemann, Klaus, 1976: *Elemente einer Soziologie des Marktes*. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 28 (1), 48-69.
- Hollingsworth, J. Rogers/ Boyer, Robert, 1997: *Coordination of Economic Actors and Social Systems of Production*. In: Hollingsworth, J. Rogers/ Boyer, Robert (Hg.): *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*. Cambridge, New York, Melbourne: Cambridge University Press, 1-47.
- Janis, Irving L., 1972: *Victims of Groupthink. A Psychological Study of Foreign Policy Decisions and Fiascoes*. Boston: Mifflin.
- Kirchgässner, Gebhard, 1997: *Auf der Suche nach dem Gespenst des Ökonomismus. Einige Bemerkungen über Tausch, Märkte und die Ökonomisierung der Lebensverhältnisse*. *Analyse & Kritik* 19 (2), 127-152.
- Ledeneva, Alena V., 1998: *Russia's Economy of Favours. Blat, Networking and Informal Exchange*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Luhmann, Niklas, 1964: *Funktionen und Folgen formaler Organisation*. Berlin: Duncker und Humblot.
- Luhmann, Niklas, 1971: *Zweck-Herrschaft-System. Grundbegriffe und Prämissen Max Webers*. In: Mayntz, Renate (Hg.): *Bürokratische Organisation*. Köln, Berlin: Kiepenheuer & Witsch, 36-55.
- Luhmann, Niklas, 1972: *Einfache Sozialsysteme*. *Zeitschrift für Soziologie* 1 (1), 51-65.
- Luhmann, Niklas, 1973: *Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. Stuttgart: Enke.
- Luhmann, Niklas, 1988: *Organisation*. In: Küpper, Willi/ Ortman, Günther (Hg.): *Mikropolitik*. Opladen: Westdeutscher Verlag, 165-185.
- Lui, Tai-lok, 1998: *Trust and Chinese Business Behaviour*. *Competition & Change* 3 (3), 335-357.
- March, James G., 1988: *Decisions and Organizations*. Oxford: Basil Blackwell.
- March, James G./ Olsen, Johan P., 1989: *Rediscovering Institutions. The Organizational Basis of Politics*. New York: Free Press.
- Mayntz, Renate/ Scharpf, Fritz W., 1995: *Der Ansatz des akteurorientierten Institutionalismus*. In: Mayntz, Renate/ Scharpf, Fritz W. (Hg.): *Gesellschaftliche Selbstregulierung und politische Steuerung*. Frankfurt/Main: Campus, 39-72.
- Milner, Murray jr., 1978: *Alternative Forms of Coordination. Combining Theoretical and Policy Analysis*. *International Journal of Comparative Sociology* 19 (1-2), 24-46.
- Mueller, Dennis C., 1989: *Public Choice II. A Revised Edition of Public Choice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nee, Victor, 1998: *Norms and Networks in Economic and Organizational Performance*. *The American Economic Review* 88 (2), 85-89.
- North, Douglass C., 1992: *Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung*. Tübingen: Mohr.

- Oberschall, Anthony/ Leifer, Eric M., 1986: Efficiency and Social Institutions: Uses and Misuses of Economic Reasoning in Sociology. *Annual Review of Sociology* 12, 233-253.
- Offe, Claus, 1998: Present Historical Transitions And Some Basic Design Options for Societal Institutions. Berlin: unveröffentlichtes Manuskript.
- Olson, Mancur, 1965: *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Ouchi, William G., 1980: Markets, Bureaucracies, and Clans. *Administrative Science Quarterly* 25, 129-141.
- Perrow, Charles, 1986: *Complex Organization. A Critical Essay*. New York: Random House.
- Powell, Walter W., 1990: Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization. In: Staw, Barry M./ Cummings, L. L. (Hg.): *Research in Organizational Behavior*. Greenwich (Conn.), London: JAI Press, 295-336.
- Powell, Walter W./ Smith-Doerr, Laurel, 1994: Networks and Economic Life. In: Smelser, Neil J./ Swedberg, Richard (Hg.): *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 368-402.
- Reißig, Rolf/ Thomas, Michael, 1995: Entwicklungschancen und Blockaden der Transformation in Ostdeutschland: Das Beispiel der Neuen Selbständigen. In: Rudolph, Hedwig unter Mitarbeit von Dagmar Simon (Hg.): *Geplanter Wandel, ungeplante Wirkungen. Handlungslogiken und -ressourcen im Prozeß der Transformation*. Berlin: Edition Sigma, 182-197.
- Riker, William H., 1980: Political Trust as Rational Choice. In: Lewin, Leif/ Vedung, Evert (Hg.): *Politics as Rational Action. Essays in Public Choice and Policy Analysis*. Dordrecht, Boston, London: D. Reidel Publishing Company, 1-24.
- Schotter, Andrew, 1992: State of Nature Theory and the Rise of Social Institutions. In: Cowen, Tyler (Hg.): *Public Goods and Market Failures. A Critical Examination*. New Brunswick, New Jersey: Transaction Publishers, 147-177.
- Simmel, Georg, 1992: *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Simon, Herbert A., 1969: *The Sciences of the Artificial*. Cambridge: MIT Press.
- Simon, Herbert A., 1976: From Substantive to Procedural Rationality. In: Latsis, S. J. (Hg.): *Method and Appraisal in Economics*. Cambridge: Cambridge University Press, 129-148.
- Simon, Herbert A., 1982: *Models of Bounded Rationality*. 2 Vol., Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Streeck, Wolfgang/ Schmitter, Philippe C., 1985a: Community, Market, State - and Associations? The Prospective Contribution of Interest Governance to Social Order. *European Sociological Review* 1 (2), 119-138.
- Streeck, Wolfgang/ Schmitter, Philippe C., 1985b: Gemeinschaft, Markt und Staat - und die Verbände? Der mögliche Beitrag von Interessenregierungen zur sozialen Ordnung. *Journal für Sozialforschung* 25, 133-158.
- Streeck, Wolfgang/ Schmitter, Philippe C., 1996: Gemeinschaft, Markt, Staat - und Verbände? Der mögliche Beitrag von privaten Interessenregierungen zu sozialer Ordnung. In: Kenis, Patrick/ Schneider, Volker (Hg.): *Organisation und Netzwerk. Institutionelle Steuerung in Wirtschaft und Politik*. Frankfurt/Main: Campus, 123-164.
- Swedberg, Richard, 1994: Markets as Social Structures. In: Smelser, Neil J./ Swedberg, Richard (Hg.): *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 255-282.
- Taylor, Michael, 1976: *Anarchy and Cooperation*. London: Wiley.
- Thoits, Peggy A., 1989: The Sociology of Emotions. *Annual Review of Sociology* 15, 317-342.
- Tönnies, Ferdinand, 1935: *Gemeinschaft und Gesellschaft. Grundbegriffe der Reinen Soziologie*. Darmstadt: Wiss. Buchges. (Neudr. 1991 der 8. Aufl. von 1935).
- Vanberg, Viktor, 1987: Markt, Organisation und Reziprozität. In: K. Heinemann (Hg.): *Soziologie wirtschaftlichen Handelns*. Opladen: Westdeutscher Verlag, 263-279.
- Voigt, Rüdiger (Hg.), 1995: *Der kooperative Staat. Krisenbewältigung durch Verhandlung?* Baden-Baden: Nomos.
- Weber, Max, 1972: *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*. Tübingen: Mohr Siebeck (5. rev. Aufl.).
- Weick, Karl E., 1979: Cognitive processes in organizations. *Research in Organizational Behavior* 1, 41-74.
- White, Harrison C., 1981: Where do markets come from. *American Journal of Sociology* 87, 517-547.
- White, Harrison C., 1992: *Identity and Control. A Structural Theory of Social Action*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

- Wielgohs, Jan/ Wiesenthal, Helmut, 1995: Konkurrenz - Kooperation - Ignoranz: Interaktionsmuster west- und ostdeutscher Akteure beim Aufbau von Interessenverbänden. In: Wiesenthal, Helmut (Hg.): Einheit als Interessenpolitik. Frankfurt/New York: Campus Verlag, 298-333.
- Wiesenthal, Helmut, 1995: Konventionelles und unkonventionelles Organisationslernen. Zeitschrift für Soziologie 24 (2), 137-155.
- Wiesenthal 1999: Auf dem Wege zu einer Allgemeinen Theorie der Koordinationsmedien. BISS public Heft 28:
- Wiesenthal, Helmut, 2000: Markt, Organisation und Gemeinschaft als 'zweitbeste' Verfahren sozialer Koordination. In: Werle, Raymond/ Schimank, Uwe (Hg.): Gesellschaftliche Komplexität und kollektive Handlungsfähigkeit. Frankfurt/New York: Campus (i.E.)
- Williamson, Oliver E., 1975: Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications. New York: Free Press.
- Williamson, Oliver E., 1993a: The Evolving Science of Organization. Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE, ZgS) 149 (1), 36-63.
- Williamson, Oliver E., 1993b: Calculativeness, Trust and Economic Organization. Journal of Law and Economics 36, 453-86.
- Williamson, Oliver E., 1994: Visible and Invisible Governance. The American Economic Review 84 (2), 323-326.
- Williamson, O./ Ouchi, W., 1981: The Market and Hierarchies and Visible Hand Perspectives. In: de Ven, A. Van/Joyce, W. (Hg.): Perspectives on Organizational Design and Behavior. New York: Wiley, 347-370.