

Hartmut Esser

# SOZIOLOGIE

Spezielle Grundlagen

Band 5: Institutionen

CAMPUS

## Soziologie

## Soziologie

### Spezielle Grundlagen

Band 1: Situationslogik und Handeln

Band 2: Die Konstruktion der Gesellschaft

Band 3: Soziales Handeln

Band 4: Opportunitäten und Restriktionen

Band 5: Institutionen

Band 6: Sinn und Kultur

*Hartmut Esser* ist Professor für Soziologie und Wissenschaftslehre an der Universität Mannheim. Er ist Autor und Herausgeber zahlreicher Veröffentlichungen. Sein inzwischen in der 3. Auflage erschienenenes Lehrbuch »Soziologie. Allgemeine Grundlagen« erschien zuerst 1993 bei Campus.

Hartmut Esser

# Soziologie

Spezielle Grundlagen  
Band 5: Institutionen

Campus Verlag  
Frankfurt/New York

ISBN 978-3-593-37148-1 Print  
ISBN 978-3-593-40694-7 E-PDF

Studienausgabe

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt.  
Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere  
für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung  
und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Copyright © 2000 Campus Verlag GmbH, Frankfurt/Main

Umschlaggestaltung: Atelier Warminski, Büdingen

Satz: Cornelia Schneider und Thorsten Kneip

Druck und Bindung: Druckhaus »Thomas Müntzer«, Bad Langensalza

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier.

Printed in Germany

[www.campus.de](http://www.campus.de)

# Inhalt

Vorwort	IX
1. Der Begriff der Institution	1
1.1 Was ist eine Institution?	1
Exkurs über die sog. totale Institution	12
1.2 Warum gibt es Institutionen?	14
1.3 Wie entstehen Institutionen?	38
2. Institutionelle Analyse	45
3. Soziale Normen	51
3.1 Eigenschaften von Normen	51
3.2 Normen als soziale Regeln	57
3.3 Erwartungen und Ansprüche	69
3.4 Die Logik der Angemessenheit	92
4. Geltung, Legitimität und Herrschaft	97
Der Rat der Ratten	109
5. Sanktion und Sanktionierung	111
5.1 Arten von Sanktionen	111
5.2 Die Wirkung von Sanktionen	115
5.3 Sanktionierung	119
Eine kurze Zusammenfassung: Normstrukturen und die Mechanismen der Normgeltung	128
6. Abweichendes Verhalten	133

7.	Soziale Rollen	141
7.1	Position und Rolle	143
7.2	Homo Sociologicus	159
7.3	Rollenkonflikte	166
7.4	Rollendistanz	175
7.5	Rollenambiguität	184
7.6	Rollenhandeln	186
	Exkurs über die Frage, ob es eine Beziehung zwischen dem Typ des Rollenhandelns und den Strukturen der gesellschaftlichen Verhältnisse gibt	193
8.	Soziale Drehbücher	199
8.1	Skript und Schema	199
8.2	Wenn die sozialen Drehbücher versagen ...	212
	Exkurs über die Liebe – oder: Was geschieht bei Lücken im sozialen Drehbuch?	219
8.3	Die Änderung der sozialen Drehbücher	221
8.4	Wir alle spielen Theater?	223
	Formel 1 am Herd	233
9.	Organisation	237
9.1	Was ist eine Organisation?	238
9.2	Warum gibt es Organisationen und wie entstehen sie?	249
9.3	Die beiden Grundprobleme der Organisation: Kollektive Entscheidungen und die Verteilung des Ertrags	256
9.4	Organisationskultur	262
9.5	Das Überleben und der Wandel von Organisationen	264
9.6	Die Organisation als Handlungsfeld	269
	Exkurs über den Begriff der Figuration	281
9.7	Organisationen als „rationale“ soziale Systeme	289
	Exkurs über die Bindestrich-Soziologien am Beispiel von Organisations-Soziologie und Verwaltungswissenschaft	299

10. Die Entstehung von Institutionen	303
10.1 Drei Beispiele – und eine Feststellung	304
10.2 Normbedarf	312
10.3 Die „effektive“ Einrichtung von Normen	317
10.4 Die Objektivierung von Institutionen	320
10.5 Fundierung und Durchsetzung	326
Exkurs über die Behauptung, bei der Entstehung von Ordnungen sei aller Anfang leicht	329
11. Legitimation	337
11.1 Nomisierung	338
11.2 Verständigung	346
11.3 Der Schleier des Nichtwissens	354
11.4 Legitimation durch Verfahren	359
12. Institutioneller Wandel	367
12.1 Arten des institutionellen Wandels	368
12.2 Evolutionärer Wandel	371
12.3 Die Revolution der institutionellen Ordnung	380
Literatur	401
Register	413





# Vorwort

Institutionen sind wohl der zentralste Bestandteil der gesellschaftlichen Ordnung, der Festlegung der sozialen Produktionsfunktionen und damit dessen, was in einer Gesellschaft Wert hat und was nicht. Um sie geht es in Band 5 der „Speziellen Grundlagen“. In Kapitel 1 wird zunächst auf das allgemeine Konzept der Institution eingegangen, einem in der Soziologie nicht immer deutlich benannten Begriff, sowie auf die verschiedenen „Funktionen“ und Entstehungsbedingungen von Institutionen. In einem kurzen (Zwischen-) Kapitel (Kapitel 2) wird erläutert, warum die in der Soziologie gelegentlich vorgeschlagene „institutionelle Analyse“ eigentlich nicht ausreichen kann, um die betreffenden Vorgänge zu erklären. Der Grund ist einfach, und Max Weber hat ihn in dem Satz zusammengefaßt, daß eben nicht die Konventionalregel des Grußes den Hut vom Kopf nehme, sondern immer nur Akteure, die dabei etwas im „Sinn“ haben. In Kapitel 3, 4 und 5 werden im Zusammenhang der sozialen Normen, als dem wohl wichtigsten Unterfall von Institutionen, einige der zentralen Bestandteile von Institutionen näher erläutert: Das Konzept der sozialen Regel, das des Anspruchs als einer gesteigerten Art von Erwartungen, die Legitimität und die (moralische) „Geltung“ von Normen und Institutionen, insbesondere in Gestalt einer legitimen „Herrschaft“, und das Problem der Sanktionierung von Abweichungen von den institutionellen Regeln. Hier wird auch die Verbindung zu den Umständen der Entstehung von besonderen Formen des Ordnungsbedarfs hergestellt, die in Band 3, „Soziales Handeln“ im Zusammenhang gewisser strategischer Situationen ausführlich besprochen worden sind. Dabei wird deutlich, daß bei der „Organisation“ von Sanktionen und sozialen Kontrollen, als einer der Grundlagen der „Geltung“ von institutionellen Ordnungen, erneut ein Problem des kollektiven Handelns entsteht, das nicht leichthin oder gar von alleine zu lösen ist. Kapitel 6 geht dann kurz auf ein spezielles Problem ein: Das sog. abweichende Verhalten, auch in ihrer besonderen Form als Kriminalität. Kapitel 7 und 8 befassen sich mit speziellen Formen institutioneller Regeln. In Kapitel 7 geht es um die sog. sozialen Rollen – an funktional definierte Positionen, etwa in Betrieben oder Behörden, gebundene Muster von Erwartungen an die Personen, die diese Positionen besetzen. In diesem Zusammenhang werden auch die verschiedenen

Problemstellungen, Konflikte, Ambiguitäten und Interpretationszwänge erläutert, denen Akteure in Konfrontation mit institutionellen Erwartungen ausgesetzt sein können – und wie sich die Akteure, oft erstaunlich geschickt und findig, dabei aus der Affäre ziehen. Das ist auch eine Gelegenheit die verschiedenen Rollenkonzepte diverser soziologischer Schulen, insbesondere die des normativen und des interpretativen Paradigmas, aufzugreifen und – wie üblich – in das Modell der soziologischen Erklärung als Spezialfälle sozialer Situationen bzw. sozialer Beziehungen zu integrieren. Die Behandlung der sog. sozialen Drehbücher („scripts“) stellt in Kapitel 8 die Verbindung von neueren Entwicklungen der kognitiven (Sozial-)Psychologie über die „mentale“ Organisation von Wissen in „Schemata“ zum soziologischen Rollen-, Normen- und Institutionenkonzept her. Vor diesem Hintergrund ist auch eine zwanglose Einordnung der von der mainstream-Soziologie meist eher etwas ratlos wahrgenommenen Beiträge von Harold Garfinkel und Erving Goffman möglich. Das Kapitel 9 befaßt sich mit der wohl deutlichsten Form der institutionellen Regelung sozialer Abläufe – der „Organisation“ von kollektiven Unternehmungen. Hier wird sowohl auf die Umstände der Einrichtung von Organisationen als eigenen sozialen Gebilden, wie auf die Bedingungen ihres „Überlebens“ bzw. ihres Endes, vor allem aber auf das oft sehr komplizierte Verhältnis zwischen den institutionellen Vorgaben einerseits und den stets weiter bestehenden Interessen, Handlungsspielräumen und Machtbeziehungen der Akteure eingegangen. Das gibt auch eine Gelegenheit, den soziologischen Ansatz von Erving Goffman systematisch in den Rahmen der erklärenden Soziologie einzufügen und zu zeigen, daß Goffman alles andere als bloß eine „Dramaturgie“ des Alltags entwickelt, sondern demonstriert hat, wie geschickt Akteure mit dem Problem umgehen, eines ihrer wichtigsten Ziele auch gegen alle „normativen“ und „materiellen“ Begrenzungen durchzusetzen – den Erhalt eines positiven Selbstbildes. Seine Ideen werden vor dem Hintergrund des Konzepts der sozialen Produktionsfunktionen leicht verständlich, und er muß nicht, wie üblich, zu einem etwas skurrilen Sonderfall des interpretativen Paradigmas degradiert werden. Die letzten drei Kapitel des Bandes behandeln dann die Entstehung von Institutionen. In Kapitel 10 wird der Vorgang der Institutionalisierung erläutert: die Entstehung sozialer Ordnung vor dem Hintergrund der drei typischen Situationen eines Ordnungsbedarfs: Koordination, Dilemmasituation, Konflikt. Das Kapitel 11 behandelt vier Arten der – stets erforderlichen – „Legitimation“ von institutionellen Ordnungen, die sich insbesondere im Grad der „Rationalität“ der Legitimation unterscheiden und damit darin, wie geeignet sie sind, Institutionen in *modernen* Gesellschaften mit Legitimität zu versehen. Den Abschluß bildet das Kapitel 12 mit einer Behandlung des Wandels von institutionellen Ordnungen, insbesondere

der beiden wichtigsten Formen dieses Wandels: Evolution und Revolution. Dieses Kapitel knüpft dabei, selbstverständlich, an das Kapitel 7 über „sozialen Wandel“ aus Band 2, „Die Konstruktion der Gesellschaft“, dieser „Speziellen Grundlagen“ an und vertieft die Ausführungen dort über den evolutionären bzw. insbesondere über den revolutionären Wandel.

Dieser Band 5 über die Institutionen hat wohl noch die größte Affinität zu dem, was man üblicherweise in Einführungen über die Soziologie zu lesen bekommt: Normen, Rollen, Sanktion und Sozialisation, abweichendes Verhalten – alles kommt vor, und oft auch in der gewohnten Weise. Der Hauptunterschied ist freilich wieder der, der auch alle anderen Bände ausmachte: Der konsequente Versuch, die verschiedenen Konzepte der Soziologie miteinander und mit den jeweils relevanten Ansätzen der Nachbarwissenschaften unter dem Dach des Modells der soziologischen Erklärung systematisch und in sich gegenseitig ergänzender Weise in Verbindung zu bringen. Das ist beispielsweise bei der Zusammenführung des Rollenkonzepts der Soziologie mit dem Schema- und Skriptkonzept der (Sozial-)Psychologie in Kapitel 8 oder bei der tausch- und produktionstheoretischen Modellierung des Konzepts der Rollendistanz in Kapitel 9 so geschehen. Damit ist auch dieser Band zwar durchaus auch wieder alleine für sich zu lesen. Aber diesmal dürfte die Lektüre der vorausgehenden Bände hier und da nicht zu umgehen sein. Das betrifft vor allem den Band 3, „Soziales Handeln“, dieser „Speziellen Grundlagen“, in dem die Basis für ein Verständnis dafür gelegt wurde, wann Menschen überhaupt einen „Bedarf“ nach Ordnung und der Etablierung von institutionellen Regeln verspüren und ein Interesse daran, sich eine, auch bindende und entfremdende, Herrschaft zu schaffen. Und wieder wurde auch hier deutlich, was sich auch an allen anderen sozialen Prozessen und Strukturen zeigt: Das Geschehen kann nur dann angemessen verstanden werden, wenn neben den institutionellen Regeln *auch* die materiellen Opportunitäten und Restriktionen, wie sie in Band 4 zur Sprache kamen, *und* die kulturellen Rahmungen von Situationen im Blick bleiben. Auf die letzteren kommen wir dann noch in dem die „Speziellen Grundlagen“ abschließenden Band 6 über „Sinn und Kultur“ ausführlich zu sprechen.

Stefan Ganter danke ich dafür, daß er mich noch rechtzeitig daran erinnert und dazu gebracht hat, die „Organisation“ in einem Band über „Institutionen“ in einem eigenen Kapitel und als eigenes „grundlegendes“ soziales System zu behandeln und nicht nur als Anwendungsfall für die Entstehung und Wirkung institutioneller Regeln über die verschiedenen Kapitel verstreut.



## Kapitel 1

# Der Begriff der Institution

Die strukturellen Möglichkeiten bilden den weitesten Spielraum des Handelns in einer Situation. Jedes soziale Handeln und jede Kooperation muß innerhalb dieser Grenzen organisiert werden – und zwar so, daß die mit der Komplexität und Kontingenz sozialer Situationen und die mit der antagonistischen Kooperation zusammenhängenden Probleme zuverlässig gelöst werden. Nur auf sich gestellt und durch individuelle, allein an Interessen orientierte Entscheidungen ist das den Akteuren aber nicht möglich. Es muß auch eine „gesellschaftliche“ Unterstützung geben. Die Institutionen einer Gesellschaft sind die Antwort auf dieses Problem. Doch: Was sind eigentlich Institutionen? Warum gibt es sie? Und wann und warum ändern sie sich?

### 1.1 Was ist eine Institution?

Ist die Abseitsregel eine Institution? Ist es ein Wochenmarkt? Die Schule? Eine Nervenheilanstalt? Ein Betrieb? Die Ehe? Eine eheliche Gemeinschaft? Das Geld? Die Konventionalregel des Grußes? Die 5%-Klausel? Die Meinungsfreiheit? Die Europäische Gemeinschaft? Helmut Kohl (vor der Spendenaffaire)? Marcel Reich-Ranicki und das Literarische Quartett? Oder ein Stamplatz in der Vorlesung – weit ab vom fragenden Blick des Herrn Professors? Die Soziologie ist gewiß nicht arm an zentral wichtigen, aber nach wie vor nicht eindeutig geklärten Konzepten. Der Begriff der Institution gehört auch dazu.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. zur Definition des Begriffs der Institution insbesondere M. Rainer Lepsius, Institutionenanalyse und Institutionenpolitik, in: Birgitta Nedelmann (Hrsg.), Politische Institutionen im Wandel, Sonderheft 35 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Opladen 1995, S. 392-403; M. Rainer Lepsius, Institutionalisierung und Deinstitutionalisierung von Rationalitätskriterien, in: Gerhard Göhler (Hrsg.), Institutionenwandel, Sonderheft 16 des Leviathan, Opladen 1997, S. 57-69; Viktor Vanberg, Markt und Organisation. Individualistische Sozialtheorie und das Problem korporativen Han-

Begriffsbestimmungen haben stets etwas Unbefriedigendes an sich. Das liegt nicht zuletzt daran, daß *jeder* Begriff letztlich nur eine Vereinbarung ist, die auch anders ausfallen könnte und deren Fruchtbarkeit sich immer erst in der Arbeit mit dem Begriff zeigt. Aber angesichts der Vieldeutigkeit des Wortes und der Wichtigkeit des Konzeptes wollen wir doch den Versuch einer Präzisierung wagen. Insofern sei auch die mit „Was ist ...?“ in der Abschnittsüberschrift ganz und gar falsch gestellte Frage ausnahmsweise verziehen.

Es ist allein schon deshalb vielleicht besser, bereits jetzt zu sagen, was *hier* unter einer Institution verstanden werden soll: Eine Institution sei – ganz knapp und allgemein gesagt – eine *Erwartung* über die Einhaltung bestimmter *Regeln*, die verbindliche *Geltung* beanspruchen. Der Rest des Kapitels und des gesamten Bandes über die Institutionen soll erläutern, was das im einzelnen heißt, und zeigen, daß es eine vernünftige begriffliche Festlegung ist.

### *Zur Geschichte des Begriffs*

Der Begriff der Institution gehört mit zu den wichtigsten Grundkonzepten der Soziologie überhaupt.<sup>2</sup> Er ist erst mit dem Aufkommen bzw. mit dem Bedeutungszuwachs jener Zwischeninstanzen entstanden, die zwischen dem Handeln der Individuen und den großen gesellschaftlichen Strukturen liegen: die Ordnungen und Vorschriften der Stände und Zünfte, die Städteordnungen oder die Regeln spezieller Glaubensgemeinschaften zum Beispiel. Vorher gab es in der politischen Theorie zur Erklärung der Ordnung des individuellen Handelns nur den Staat bzw. das Gemeinwesen insgesamt. Bei Aristoteles und Cicero waren es die polis bzw. die res publica, bei Thomas Hobbes der Leviathan. Für die *gesellschaftliche* Ordnung irgendwie bedeutsame Vermittlungsinstanzen zwischen Staat bzw. Gemeinwesen und Individuum gab es in dieser Sicht nicht. Auch die Familien, die Verwandtschaftssysteme, die Kirchen u.a. wurden nur als konkrete Handlungsgebilde oder göttliche Einrichtungen, nicht aber als eigene „Institutionen“ der Gesellschaft angesehen. Der Begriff spielt dann als „institutio“ seit Martin Luther und Johannes Calvin im theologischen Denken bereits eine gewisse Rolle.

Ein wichtiger Schritt für das heutige soziologische Verständnis war die rechtstheoretische Interpretation der Institutionen durch den Rechtstheoretiker und Philosophen Maurice Hauriou zu Beginn dieses Jahrhunderts, der Institu-

---

delns, Tübingen 1982, S. 32ff. Vgl. auch die ausführliche Übersicht über verschiedene begriffliche Varianten und über die Geschichte des Begriffs der Institution in der Soziologie bei: Johann August Schülein, Theorie der Institution. Eine dogmengeschichtliche und konzeptionelle Analyse, Opladen 1987.

<sup>2</sup> Vgl. die Darstellung der Entwicklung des Begriffs bei Thomas Luckmann, Theorie des sozialen Handelns, Berlin und New York 1992, S. 123ff.

tionen – wie auch Emile Durkheim (siehe gleich) – als soziale Tatsachen begriff, in denen sich die einer Rechtsordnung zugrunde liegenden Leitideen – die „idées directrices“ – unmittelbar verkörpern und mit den Sanktionen der gesellschaftlichen und staatlichen Macht verbunden werden.<sup>3</sup>

In der Soziologie ist der Begriff der Institution explizit wohl zuerst von Herbert Spencer, implizit und explizit später vor allem von den Vertretern des Struktur-Funktionalismus verwandt worden: von Emile Durkheim, wie gesagt, ferner von Marcel Mauss, von Alfred R. Radcliffe-Brown, von Bronislaw Malinowski und – insbesondere natürlich – von Talcott Parsons. Die – in dieser Hinsicht: speziell deutsche – soziologische Anthropologie hat den Begriff der Institution ebenfalls sehr betont: Max Scheler und Helmut Plessner mit ihrer Auffassung von der „Exzentrizität“ des Menschen und den Institutionen als Instinktersatz zur Kompensation der Weltoffenheit des Menschen, sowie – insbesondere – Arnold Gehlen und Helmut Schelsky. Arnold Gehlen und Helmut Schelsky haben daraus auch manchen Schluß gezogen, der für konservativere – und andere, gottlob nach tausend Jahren wieder verschwundene – Geister einen angenehmen Beigeschmack haben konnte.

Einer der wichtigsten neueren soziologischen Beiträge zum Begriff und zur Erklärung von Institutionen ist schließlich die Konzeption von der „gesellschaftlichen Konstruktion der Wirklichkeit“ von Peter L. Berger und Thomas Luckmann: Institutionen sind Regeln für Problemlösungen des Alltags, sie „definieren“ das, was möglich und sinnvoll ist und gewinnen über das Handeln der Menschen bald eine objektive Macht, der sie sich kaum noch entziehen können, obwohl nur sie die Regeln und die darauf aufbauenden Institutionen geschaffen haben und durch ihr Tun auch fortwährend reproduzieren.<sup>4</sup>

### *Soziologische Tatbestände*

Endgültig in das Zentrum der soziologischen Analyse wird der Begriff der Institution durch Emile Durkheim gerückt. Er tut dies im Vorwort zur zweiten Auflage der „Regeln“ als Antwort auf die zunächst durchaus kritische Rezeption seines Begriffs des soziologischen Tatbestandes. Es handele sich bei den

---

<sup>3</sup> Vgl. Maurice Hauriou, Die Theorie der Institution und der Gründung, in: Roman Schnur (Hrsg.), Die Theorie der Institution und zwei andere Aufsätze von Maurice Hauriou, Berlin 1965, S. 36ff.

<sup>4</sup> Peter L. Berger und Thomas Luckmann, Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit. Eine Theorie der Wissenssoziologie, 5. Aufl., Frankfurt/M. 1977 (zuerst: 1966), Teil II: Gesellschaft als objektive Wirklichkeit; vgl. dazu auch noch Kapitel 10 und 11 unten in diesem Band ausführlich.



soziologischen Tatbeständen um eine Form des „sozialen Zwanges“, der von bestimmten „Gewohnheiten“, „sozialen Überzeugungen und Gebräuchen“ ausgehe und „von außen“ her auf die Menschen einwirke.<sup>5</sup> Es seien also stets gewisse Regelmäßigkeiten und stabile Erwartungen, die einen soziologischen Tatbestand ausmachen. Aber hinzu trete insbesondere deren *soziale* Verbindlichkeit:

„Damit aber ein soziologischer Tatbestand vorliege, müssen mindestens einige Individuen ihre Tätigkeit vereinigt haben, und aus dieser Verbindung muß ein neues Produkt hervorgegangen sein. Und da diese Synthese *außerhalb* eines jeden von uns ... stattfindet, so führt sie notwendig zu dem Ergebnis, *außerhalb* unseres Bewußtseins gewisse Arten des Handelns und gewisse Urteile auszulösen und zu fixieren, die von jedem Einzelwillen für sich genommen *unabhängig* sind.“ (Ebd., S. 99f.; Hervorhebungen nicht im Original)

Dieser Erläuterung des Begriffs des soziologischen Tatbestandes fügt Emile Durkheim dann die Anmerkung hinzu:

„Es gibt, worauf schon verwiesen wurde, ein Wort, das in geringer Erweiterung seiner gewöhnlichen Bedeutung diese ganz besondere Art des Seins ziemlich gut zum Ausdruck bringt, nämlich das Wort *Institution*. Tatsächlich kann man, ohne den Sinn dieses Ausdrucks zu entstellen, alle Glaubensvorstellungen und durch die Gesellschaft festgesetzten Verhaltensweisen Institutionen nennen; ...“ (Ebd., S. 100; Hervorhebung nicht im Original)

Institutionen weisen damit als soziologische Tatbestände zwei zentrale Merkmale auf: Es handelt sich erstens um „Glaubensvorstellungen“ bzw. damit verbundene „Verhaltensweisen“ der Akteure, die aber zweitens nicht in das Belieben der Akteure gestellt sind, sondern „durch die Gesellschaft“ geregelt, „festgesetzt“ und damit nötigenfalls erzwungen werden. Emile Durkheim fügt den nicht nur für seine Begründung des Faches Soziologie wichtigen Hinweis hinzu:

„... die Soziologie kann also definiert werden als die Wissenschaft von den Institutionen, deren Entstehung und Wirkungsart.“ (Ebd.)

So ist es bis heute geblieben: Die Soziologie *ist* vor allem die Wissenschaft von der Beschreibung und von der Erklärung der vielen verschiedenen Institutionen der Gesellschaften der Menschen. Die institutionelle Analyse ist der Kern einer jeden Analyse der Logik der Situation und damit Anfang und Ende einer jeden soziologischen Erklärung (vgl. dazu schon Kapitel 10 in Band I, „Situationslogik und Handeln“, dieser „Speziellen Grundlagen“, sowie noch Kapitel 2 unten in diesem Band).

<sup>5</sup> Emile Durkheim, *Die Regeln der soziologischen Methode*. Herausgegeben und eingeleitet von René König, 5. Aufl., Darmstadt und Neuwied 1976 (zuerst: 1895), Vorwort zur zweiten Auflage, S. 99; Hervorhebungen nicht im Original.

### Regelmäßigkeiten und Organisationen

Institutionen sind, so war oben festgelegt worden, Regeln mit erwartetem Geltungsanspruch. Mit dieser Fassung läßt sich der Begriff der Institution von zwei damit oft verwechselten anderen Sachverhalten unterscheiden: erstens von einfachen, aber nicht als Erwartungen verankerten oder gar durch Sanktionen erzwungenen oder über bestimmte moralische Gefühle getragenen, bloßen *Regelmäßigkeiten* des Handelns – wie das etwa ein Wochenmarkt, ein Stamplatz in der Vorlesung oder auch Helmut Kohl als Bundeskanzler normalerweise sind oder waren (vgl. dazu auch noch Abschnitt 3.3 unten in diesem Band). Erst wenn ein Wochenmarkt, der Stamplatz oder Helmut Kohl mit *Geltungsanspruch* erwartet würden, wären sie eine „Institution“.

Zweitens sind Institutionen von den konkreten und inhaltlich bestimmten sozialen Gebilden zu unterscheiden, in denen soziale Regeln zwar angewandt werden, die aber nicht allein daraus bestehen – wie ein Betrieb, eine Ehegemeinschaft oder eine Nervenheilanstalt zum Beispiel. Hierfür ist der Begriff der *Organisation* vorgesehen: ein für bestimmte Zwecke eingerichtetes soziales Gebilde mit einem formell – bzw. „institutionell“ – vorgegebenen Ziel, mit formell geregelter Mitgliedschaft, einer das Handeln der Mitglieder regelnden institutionellen „Verfassung“, sowie – meist – einem eigenen „Erzwingungsstab“ zur Durchsetzung dieser Verfassung. Organisationen sind somit konkrete soziale Gebilde mit bestimmten Eigenschaften, die – unter anderem – auf der Grundlage von institutionellen Regeln aufgebaut sind, sich darin aber nicht erschöpfen (vgl. dazu auch noch den Exkurs über die sog. totale Institution im Anschluß an diesen Abschnitt, sowie noch Kapitel 9 unten in diesem Band).

Der Unterschied einer Institution zu einer bloßen Regelmäßigkeit ist leicht zu sehen: Soziale Regelmäßigkeiten bestehen, ohne daß damit auf *diese* Struktur hin ausgerichtete, spezifische Erwartungen oder Sanktionen verbunden wären. Die Selbstmordrate eines Landes, die Entwicklung der Scheidungsraten, der Benzinpreis, ja oft genug auch die Harmonie des Zusammenlebens der Menschen entstehen, ohne daß irgend jemand dies als „Norm“ erwartet oder beabsichtigt oder einer darauf bezogenen Regel folgt. Soziale Regelmäßigkeiten sind meist *unbeabsichtigte* Folgen von oft ganz anders motivierten und auf diese Strukturen hin eben nicht geregelten Handlungen, Gewohnheiten oder Reaktionen. Auch der Unterschied einer Organisation zur Institution wird sofort deutlich: Die in dem Ziel, den Mitgliedschaftskriterien und der Verfassung niedergelegten Regeln sind jeweils durchaus „Institutionen“. Institutionelle Regeln sind damit nicht nur ein Teil, sondern geradezu das Kernstück, ein Definitionsbestandteil des Begriffs der Organisation. Sie sind mit dem sozialen Gebilde der Organisation selbst aber nicht identisch, weil eine Organisation nicht nur aus ihren institutionellen Regeln besteht, sondern u.a. auch aus informellen Vorgängen und Machtverteilungen, die – zum Beispiel – die Geltung der institutionellen Regeln in der Organisation nachhaltig beeinflussen können.

Institutionen sind also – so können wir nun noch einmal zusammenfassen – im Unterschied zu sozialen Regelmäßigkeiten und Organisationen – bestimmte, in den *Erwartungen* der Akteure verankerte, *sozial* definierte *Regeln* mit gesellschaftlicher *Geltung* und daraus abgeleiteter „unbedingter“ Verbindlichkeit für das Handeln. Sie „gelten“ daher auch dann, wenn einzelne Akteure diese Regeln nicht kennen, sie mißachten oder einfach vergessen haben. Bei „Geltung“ wird man sie schon daran erinnern: strafende Blicke, Mahnschreiben, Verfassungsgericht.

Rein auf Interessenkonvergenz beruhende Abstimmungen und „freiwillige“ Kooperationen wären damit auch nicht zu den Institutionen zu zählen. Auch das wären ja nur Regelmäßigkeiten, die sich ergeben, ohne daß die Akteure *diese* Regelmäßigkeiten im Sinn hätten. Märkte sind ebenfalls nur „Regelmäßigkeiten“ und wären demnach auch *keine* Institutionen, ebensowenig wie dies Organisationen sind. Das aber aus einem anderen Grund: Organisationen sind „mehr“ als ihre Regeln, Märkte sind gewissermaßen „weniger“ als die Regeln, die sie umgeben. Märkte brauchen „als solche“ keine besonderen Regeln, da sich die Akteure dort bereits allein über ihre bilateralen, interessenbedingten Aktivitäten und ungeplant koordinieren. Gleichwohl beruhen *empirisch* natürlich auch die Märkte – und andere bloß „interessenbedingte“ Kooperationen – auf institutionellen Regelungen – zum Beispiel auf der jeweils herrschenden „Marktordnung“ des Wirtschaftssystems, auf der Währungsordnung für das Geld, mit dem gezahlt wird, oder auf den städtischen Verordnungen zur Abhaltung des Wochenmarktes. Anders als über eine solche institutionelle Einbettung wären die vielen riskanten Einzeltransaktionen auch auf ganz engen und stark interessegeleiteten Märkten gar nicht denkbar (vgl. dazu bereits Kapitel 7 in Band 4, „Opportunitäten und Restriktionen“, dieser „Speziellen Grundlagen“). Und für andere Formen und Inhalte des sozialen Handelns – gemeinsame Unternehmungen, langfristige Vorhaben oder riskantes Vertrauen – gilt dies erst recht.

Praktisch *alle* sozialen Gebilde und Strukturen haben deshalb zwingend in irgendeiner Weise mit institutionellen Regeln zu tun. Den Grund dafür kennen wir bereits: Die Bedürfnisse der Menschen sind zwar allgemein, aber die Art, wie sie bedient werden können, *muß* immer erst noch durch die *soziale* Definition der primären und indirekten Zwischengüter geregelt werden. Und genau das tun die Institutionen: Sie *definieren* die sozialen Produktionsfunktionen – und damit die Regeln des „Spiels“, in dem sich die Akteure nun befinden und innerhalb dessen sie nun ihre vielen – guten wie schlechten – Talente ausprobieren können (vgl. zum Konzept der sozialen Produktionsfunktionen u.a. Kapitel 3 in Band 1, „Situationslogik und Handeln“, dieser „Speziellen Grundlagen“). Und sobald sich die Institutionen und die „Spielregeln“ ändern, tun das auch die Strukturen und sozialen Gebilde, die sich in ihrem Rahmen als nahelegend oder sinnvoll erweisen – und die Menschen in ihren Vorlieben und Überzeugungen prägen, ja erst als handlungsfähige Subjekte konstituieren. Der amerikanische Historiker und Ökonom (und ebenfalls: Nobelpreisträger) Douglass C. North hat diese Zusammenhänge so beschrieben:

„Institutions are the *rules of the game* in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that *shape* human interaction. In consequence they *structure* incentives in human exchange, whether political, social, or economic. Institutional change *shapes* the way societies evolve through time and hence is the key to understanding historical change.“<sup>6</sup>

Die institutionellen Regeln sind der Kern aller gesellschaftlichen Strukturen und der wohl wichtigste Aspekt der Logik der Situation für die Akteure. Deshalb besteht die Soziologie zu Recht darauf, die Beschreibung und Erklärung von Institutionen als das Zentrum ihrer Analysen anzusehen.

### Drei Definitionen

Das Konzept der Institution als in den Erwartungen der Akteure verankerte und sozial verbindlich geltende Regeln des Tuns findet sich bei aller Verschiedenheit der Definitionen des Begriffs in den verschiedensten Fachkontexten wieder, die sich mit dem Phänomen befassen. Eine typisch soziologische Fassung stammt von René König, der sich bekanntlich sehr an der Soziologie von Emile Durkheim orientiert hat. Danach ist eine Institution einfach

„... die *Art und Weise*, wie bestimmte Dinge getan werden *müssen*.“

Der Philosoph John H. Rawls definiert in seiner „Theorie der Gerechtigkeit“ eine Institution so:

„Unter einer Institution verstehe ich nun ein öffentliches *Regelsystem* ... . Nach diesen Regeln sind bestimmte Handlungsformen *erlaubt*, andere *verboten*; für den Übertretungsfall sehen sie bestimmte Strafen, Gegenmaßnahmen usw. vor.“

Und aus spieltheoretisch-ökonomischer Sicht findet sich die folgende, etwas umständliche Formulierung von Andrew Schotter:

„Eine Verhaltensregularität R von Mitgliedern einer Gruppe G, die an einer wiederholt auftretenden Situation S beteiligt sind, ist genau dann eine Institution, wenn es wahr ist und wenn es in G zum *gemeinsamen Wissen* gehört, daß bei jedem Auftreten von S unter Mitgliedern von G

- (1) jeder R folgt;
- (2) *jeder* vom anderen *erwartet*, daß er R folgt;
- (3,1) *jeder* es *vorzieht*, R zu folgen, *sofern* auch die übrigen es tun, weil S ein Koordinationsproblem ist und die allseitige Befolgung von S ein koordinatives Gleichgewicht ergibt *oder*

<sup>6</sup> Douglass C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge u.a. 1990, S. 3; Hervorhebungen nicht im Original.

- (3.2) dann, wenn *irgendjemand* je von R abweicht, es bekannt ist, daß einige oder alle anderen dies ebenfalls tun und die Bewertung der unter den Abweichungsstrategien entstehenden Situation *schlechter* ist als unter R.<sup>7</sup>

Immer geht es um Regeln, die von den Akteuren eines Kollektivs erwartet werden, und die im Kollektiv für den Fall der Abweichung eine bestimmte Geltung beanspruchen – worauf dieser Anspruch auf Geltung auch immer beruhen mag; auf der Androhung von Sanktionen oder darauf, daß die Befolgung der Regeln schon im eigenen Interesse als vernünftig angesehen wird.

### *Sanktion und Legitimität*

Aus den Definitionen wird deutlich, daß die Geltung der institutionellen Regeln auf den *Folgen* beruht, die mit einer Übertretung verbunden wären: Die Dinge „müssen“ getan werden; bestimmte Handlungen sind „erlaubt“ und andere „verboten“; und unter Umständen ist es in meinem unmittelbaren Interesse, den Regeln zu folgen, weil ansonsten alle anderen sich so verhalten, daß es mir schaden würde. Dies ist die Absicherung der Regeln über *Sanktionen* – seien es extern verhängte Sanktionen, intern wirksame Kontrollen oder die Verletzung der eigenen Interessen durch eine Abweichung von den Regeln, woraus sich die Institution gewissermaßen von alleine – „self-enforcing“ – stabilisiert.

Max Weber hat auf einen zweiten, von den Sanktionen zu unterscheidenden Grund der Geltung von Institutionen hingewiesen: die *Legitimität* einer – wie Max Weber sagt – „Ordnung“. Es handelt sich dabei um eine spezielle Art der subjektiven *Orientierung* der Akteure. In den „Soziologischen Grundbegriffen“ lesen wir:

„Handeln, insbesondere soziales Handeln und wiederum insbesondere eine soziale Beziehung, können von seiten der Beteiligten an der *Vorstellung* vom Bestehen einer *legitimen Ordnung* orientiert werden. Die Chance, daß dies tatsächlich geschieht, soll ‚Geltung‘ der betreffenden Ordnung heißen.“<sup>8</sup>

Die „Vorstellung“ vom Bestehen der legitimen Ordnung definiert dabei den *subjektiven Sinn* bzw. den *Sinngehalt* des Handelns unter der betreffenden

<sup>7</sup> René König, Institution, in: René König (Hrsg.), Soziologie, Neuausgabe, Frankfurt/M. 1967, S. 143; John Rawls, Eine Theorie der Gerechtigkeit, 6. Aufl., Frankfurt/M. 1991 (zuerst 1971), S. 74f.; Andrew Schotter, The Economic Theory of Social Institutions, Cambridge u.a. 1981, S. 11; Hervorhebungen jeweils (so) nicht im Original.

<sup>8</sup> Max Weber, Wirtschaft und Gesellschaft, Grundriss der verstehenden Soziologie, 5. Aufl., Tübingen 1972 (zuerst: 1922), S. 16; Hervorhebungen im Original.

Ordnung. Der Sinngehalt muß dazu in deutlichen „Maximen“ formuliert sein. Und das Handeln muß diesen Maximen als „verbindlich oder vorbildlich“ folgen.

Die Legitimität einer Institution ist also eine bestimmte subjektive *Einstellung* der Akteure zu der Regel. Sie besteht aus zwei Teilen: Richtigkeit und Gerechtigkeit. *Richtigkeit* meint die Beurteilung, daß die Regel insgesamt als *kognitiv* zutreffend und nach dem derzeitigen Erkenntnisstand sachgerecht eingeschätzt wird; *Gerechtigkeit* bedeutet, daß sie als *moralisch* vertretbar und vor dem Hintergrund übergreifender Bewertungsstandards als angemessen empfunden wird. Das Gefühl der Richtigkeit und der Gerechtigkeit, das die Legitimität der institutionellen Regeln ausmacht, hat sehr verschiedene Grundlagen (vgl. dazu auch noch die Kapitel 4 und 11 in diesem Band). Die Legitimität ihrerseits ist die Basis für die auch subjektive Geltung der Institution bei den Akteuren als verbindliches und anerkanntes Modell des Handelns in bestimmten Typen von Situationen – auch gegen allen Augenschein des Faktischen inmitten eines Meeres der Abweichung von den Regeln.

Die Sanktionen einerseits und die Legitimität andererseits sind so die Grundlage der dauerhaften *Geltung* der Regeln einer institutionellen Ordnung. Die Sanktionen bilden dabei den Rahmen der *externen* Garantie der Ordnung im Hintergrund, die Legitimität den der *internen* Verankerung einer institutionellen Ordnung beim aktuellen Handlungsvollzug.

### *Die Bedeutung der Interessen*

Die Interessen sind, woran das Konzept von Schotter erinnert, ohne Zweifel auch eine wichtige Komponente der Unterstützung der Regeln. Sie sind aber eben *keine* Garantie für ihre *Geltung*. Genau das ist ja der Clou: Institutionen mit ihrer ganz eigenen externen und internen Absicherung durch Sanktionen und durch die empfundene Legitimität ihrer Geltung sind dazu da, das soziale Handeln unter den Bedingungen auch einer *antagonistischen* Kooperation von den Unwägbarkeiten, Risiken und Dilemmata der bloßen Interessenlagen der Akteure zu befreien. Bei einer hohen Legitimität der Institution treten die Interessen der Akteure (und sogar: die Sanktionen) als Handlungsmotive in den Hintergrund. Jedoch hat ohne Zweifel die empfundene Legitimität einer Ordnung auch damit zu tun, daß die Akteure sich in ihr wohlfühlen können und ihre Interessen bedient sehen. Gegen alle Interessen der Menschen kommen letztlich auch die stärksten Sanktionen nicht an. Ohne irgendeine Fundierung in den Interessen der Menschen oder gar gegen sie

kann sich auf die Dauer die Legitimität einer institutionellen Ordnung nicht halten. Und dann bewirken auch noch so harte Sanktionen schließlich nicht mehr viel.

### *Normen, Rollen und soziale Drehbücher*

Regeln mit Geltungsanspruch kommen in zahllosen verschiedenen Varianten und Bezeichnungen vor. Drei davon sind für die institutionelle Definition von Situationen besonders wichtig: Normen, Rollen und soziale Drehbücher.

Der Begriff der *Norm* ist fast nicht von dem der Institution bzw. einer Regel mit Geltungsanspruch zu unterscheiden (vgl. dazu noch ausführlich Kapitel 3 unten in diesem Band). Vielfach wird er in der exakt gleichen Bedeutung wie der der Institution verwendet. Karl Dieter Opp definiert beispielsweise eine Norm als eine

„... von Individuen geäußerte *Erwartung* ... , daß etwas der Fall sein *soll* oder *muß* oder nicht der Fall sein *soll* oder *muß*. Normen sind also Standards, Regeln oder Vorschriften.“<sup>9</sup>

Man erkennt die Schwierigkeit gleich: *Das* gilt eigentlich für alle institutionellen Regeln. Dennoch erscheint eine begriffliche Abgrenzung sinnvoll: Mit Heinrich Popitz sei unter einer Norm eine institutionelle Regel verstanden, die – wenigstens: auch – mit *negativen* Sanktionen für den Fall der Überschreitung bedacht ist.<sup>10</sup> Damit soll der Einschränkungskarakter der Normen und ihre meist auch essentielle und repressive Regelungsfunktion, besonders betont werden (vgl. dazu bereits Kapitel 4 in Band 3, „Soziales Handeln“, dieser „Speziellen Grundlagen“).

*Rollen* sind begrifflich besser vom allgemeinen Begriff der Institution bzw. der Regel bzw. der Norm abzugrenzen. Es sind normative Regeln mit Geltungsanspruch, die als Erwartungen an Personen gerichtet werden, die bestimmte *Positionen* in einer *Organisation* besetzt halten – etwa die Rollen „Filialleiter“, „Kunde“ und „Kassierer“ in einem Aldi-Laden. Die Befolgung der mit der Position verbundenen Regeln werden von *jeder* individuellen Person verlangt, die die Position innehat und die Rolle ausübt (vgl. dazu noch ausführlich Kapitel 7 unten in diesem Band). Aber es gibt natürlich auch Normen, die nicht Rollen sind – wie etwa die DIN-Norm, bestimmte admini-

<sup>9</sup> Karl-Dieter Opp, Die Entstehung sozialer Normen. Ein Integrationsversuch soziologischer, sozialpsychologischer und ökonomischer Erklärungen, Tübingen 1983, S. 4; Hervorhebungen so nicht im Original.

<sup>10</sup> Heinrich Popitz, Die normative Konstruktion von Gesellschaft, Tübingen 1980, S. 21.

strative Vorschriften, wie ein Haus gebaut werden soll, oder die Regeln des Umgangs zweier Fremder in einem Zugabteil, die während ihrer gemeinsamen Fahrt ja in der Regel keine Organisation bilden.

*Soziale Drehbücher* sind schließlich – mehr oder weniger formelle – Regeln für ganze *Sequenzen* von koordinierten Handlungsabläufen und für ganze *Komplexe* von ineinandergreifenden Situationen – wie ein Restaurantbesuch, eine Vorlesung oder eine Hinrichtung (vgl. dazu noch ausführlich Kapitel 8 unten in diesem Band). Solche sozialen Drehbücher bestehen natürlich zu einem großen Teil aus Normen – den mit Sanktionen bedrohten Anweisungen des „Skriptes“ für den „Film“ der gerade inszeniert wird. Diese normativen Vorschriften sind zum Teil auch Rollen. Es gibt in jedem Skript neben den inhaltlichen normativen Vorgaben aber auch nicht-normative Freiräume und offene Stellen für Improvisationen, die in einem weiten Rahmen mit eigener Initiative gefüllt werden können oder müssen. Wann das der Fall ist, ist jedoch auch vorgeschrieben. Und manchmal enthalten die sozialen Drehbücher sogar Vorschriften, daß jetzt keiner Norm, keiner Rolle, keiner Vorschrift gefolgt werden darf. Und wenn doch: Dann setzt es aber etwas – wie etwa im Kölner Karneval, bei frisch Verliebten oder in der Sponti-WG.

### *Institutionen als „Modelle“ des Handelns*

Institutionen sind – sei es als Normen, als Rollen oder als soziale Drehbücher – immer mit orientierenden *Modellen* des angemessenen Handelns in typischen Situationen verbunden, die den Akteuren kognitiv präsent und „selbstverständlich“ sind und bei ihnen auch eine emotionale Verankerung haben. Die vorgestellten Modelle beschreiben dabei sowohl den Inhalt wie die Form des Handelns in einer Situation. Der *Inhalt* der vorgestellten Modelle der Ordnung besteht im wesentlichen aus den primären Zielen in der Situation und aus dem Wissen über die jeweils zugelassenen bzw. vorgeschriebenen Mittel. In ihnen ist beschrieben, „was“ jeweils getan werden muß. Die *Form* gibt an, „wie“ jeweils zu handeln ist – zweckrational, wertrational, affektiv oder traditional, beispielsweise. In der Familie wird nicht nur erwartet, daß man sich gegenseitig hilft, sondern auch, daß dabei Gefühle im Spiel sein sollen. Und in der Chefetage der Deutschen Bank müssen Sie nicht nur einen feinen Zwirn tragen, sondern auch ein kalter homo oeconomicus *sein*.

Wenn dann die Situation „da“ ist, dann folgen die Akteure ohne großes Nachdenken oder Zögern den Vorgaben und Maximen der Modelle der betreffenden vorgestellten Ordnung – inhaltlich und formal. Ausgelöst werden die Vorstellungen über Form und Inhalt des erwarteten Handelns dabei durch be-



stimmte „signifikante“ Zeichen bzw. *Symbole* in einer Situation. Wenn die Vorstellungen und deren Verbindung mit solchen typischen Zeichen gut im Gedächtnis verankert, und wenn die Zeichen in der Situation deutlich erkennbar sind, dann erfolgen die Auslösung der betreffenden Erwartungen und das dazugehörige Handeln nahezu automatisch. Jede Störung freilich unterbricht diese automatische Auslösung des institutionellen Handlungsprogramms. Eine dieser Störungen ist die, daß die Befolgung der Regeln plötzlich deutlich mehr zu kosten droht als üblicherweise vorgesehen ist, eine andere, daß ein kleines Detail nicht mehr so ist wie eigentlich ganz selbstverständlich erwartet.

Die Vorstellungen über das Modell von Form und Inhalt des in einer typischen Situation typischerweise erwarteten Handelns und die signifikanten Symbole als Auslöser dieser Vorstellungen bilden somit die *kulturelle* Schnittstelle zwischen den individuellen Akteuren und der institutionellen Struktur der Gesellschaft. Sie stellen als Bezugsrahmen des Handelns die Verbindung zwischen der objektiven sozialen Existenz der Institutionen einer Gesellschaft und deren subjektiver Geltung in der Identität der Individuen her. Ohne kulturelle und symbolische Vermittlung in die Vorstellungen und Einstellungen der Menschen sind die Institutionen einer Gesellschaft wirkungslos (vgl. dazu noch Teil B in Band 6, „Sinn und Kultur“, dieser „Speziellen Grundlagen“ ausführlich).

## Exkurs über die sog. totale Institution

Die Unterscheidung zwischen sozialen Regelmäßigkeiten und Organisationen einerseits und Institutionen andererseits ist keine bloße abstrakte Spielerei. Sie verweist auf das grundlegende Merkmal aller institutionellen Regeln: ihre „Geltung“ bei den Akteuren eines Kollektivs – im *Unterschied* zu der Art und Organisation des Handelns vor dem Hintergrund dieser Geltung. Große Mißverständnisse können aufkommen, wenn diese Unterscheidung nicht beachtet wird: Die Regeln sind der Rahmen der Organisation des Handelns. Die konkrete „Organisation“ einer Organisation ist die Folge dieses Rahmens – und aller anderen Umstände der jeweiligen Situation sonst noch. Kurz: Es ist *nicht* der institutionelle Rahmen alleine, der eine Organisation ausmacht, wenngleich er das Herzstück einer jeden Organisation ist (vgl. dazu auch noch Kapitel 9 unten in diesem Band).

Wohl am geläufigsten ist die Verwechslung einer Institution mit einer „Anstalt“. Diese Verwechslung ist in der Alltagssprache angelegt. Oft genug sprechen wir von Institutionen, wenn wir eigentlich Anstalten, Einrichtungen oder Organisationen meinen. Bei Erving Goffman lesen wir (in der deutschen

Übersetzung) gleich zu Beginn seines – ansonsten soziologisch beeindruckenden und auch emotional und moralisch berührenden – Buches über „Asyle“ die folgende Festlegung:

„Soziale Einrichtungen – in der Alltagssprache Anstalten (*institutions*) genannt – sind Räume, Wohnungen, Gebäude oder Betriebe, in denen regelmäßig eine bestimmte Tätigkeit ausgeübt wird.“<sup>11</sup>

Natürlich sind Räume, Wohnungen, Gebäude, Betriebe und regelmäßige Tätigkeiten in unserem Sinne keine Institutionen. Erving Goffman weist selbst darauf hin, daß die Definition der Alltagssprache folgt. In dem Buch behandelt er dann eine besondere Form solcher „sozialen Einrichtungen“: die von ihm so genannten *totalen* Institutionen. Gleich zu Beginn der Einleitung des Buches definiert er sie so:

„Eine totale Institution läßt sich als Wohn- und Arbeitsstätte einer Vielzahl ähnlich gestellter Individuen definieren, die für längere Zeit von der übrigen Gesellschaft abgeschnitten sind und miteinander ein abgeschlossenes, formal reglementiertes Leben führen.“ (Ebd., S. 11)

Als Beispiele nennt er Gefängnisse, Kasernen, Abteien, Klöster, Konvente, Internate, Konzentrations- und Kriegsgefangenenlager, Krankenhäuser und Sanatorien, Blinden- und Altersheime, Waisenhäuser und Erziehungsanstalten, auch das Kibbuz, bestimmte Schiffe auf hoher See, Gutshäuser und koloniale Stützpunkte, insbesondere aber psychiatrische Kliniken. Ihnen allen gemeinsam ist ihr „allumfassender oder totaler Charakter“. Der wird

„... symbolisiert durch Beschränkungen des sozialen Verkehrs mit der Außenwelt sowie der Freizügigkeit, die häufig direkt in die dingliche Anlage eingebaut sind, wie verschlossene Tore, hohe Mauern, Stacheldraht, Felsen, Wasser, Wälder oder Moore.“ (Ebd., S. 15f.)

Die Besonderheit der totalen Institutionen ist die Aufhebung der für das Normalleben in halbwegs zivilisierten Gesellschaften üblichen Trennung von Arbeitsbereich, Schlaf und Freizeit. Alle Angelegenheiten werden an der gleichen Stelle und im Prinzip in unmittelbarer Gesellschaft aller anderen Akteure abgewickelt. Alle Phasen des Alltags sind exakt geplant und vorgeschrieben, und alle Aktivitäten unterliegen einem einzigen Plan, der – angeblich – dazu dient, die Ziele der Einrichtung zu erreichen. Unter den Bedingungen einer totalen Institution verlieren die Menschen alles, was sie an „individueller“ Identität mitgebracht haben: Es gibt jetzt Uniformierungen in Kleidung, Haarschnitt und Verhalten, und den Verlust von (nahezu) jeder Privatheit oder persönlichem Besitz. Dieser „bürgerliche Tod“ (Ebd., S. 26) ist oft genau das,

<sup>11</sup> Erving Goffman, *Asyle. Über die soziale Situation psychiatrischer Patienten und anderer Insassen*, Frankfurt/M. 1972, S. 15; Hervorhebung im Original.

was die Einrichtung anstrebt: den Insassen zu einem gefügigen Objekt der Anstaltsmaschinerie zu machen. Nicht immer ist das so beabsichtigt, aber gleichwohl eine Folge der Zielsetzungen der Einrichtung und der Restriktionen der Routinetätigkeiten des Personals, das sich – aus sehr vielen Gründen – oft genug mit der Individualität der Insassen gar nicht (mehr) auseinandersetzen oder gar identifizieren *kann*.

Totale Institutionen sind somit offensichtlich – vor dem Hintergrund des üblichen Verständnisses von Institutionen – *keine* Institutionen. Es sind spezielle Arten von *Organisationen*. Aber sie haben als solche selbstverständlich auch ein institutionelles Regelsystem als Hintergrund: die Ziele der Einrichtung und die vor diesem Hintergrund geltenden Vorschriften, wie die Dinge getan werden müssen. Diese Regeln sind ohne Zweifel ebenfalls von einer ganz speziellen und sozusagen „totalen“ Sorte: Sie lassen kaum Raum für individuelle Ausgestaltungen und schreiben in besonders kleinlichem und verschärftem Maße vor, was wann wie zu geschehen hat. Wenn man es denn so sagen will: Eine „totale Institution“ beruht auf dem besonders totalen Geltungsanspruch der Regeln einer besonderen Form der Organisation der Unterbringung, Behandlung und Verwaltung von Menschen als eine Art von Material. Aber sie ist keine Institution.

## 1.2 Warum gibt es Institutionen?

Institutionen entstehen und bestehen nicht ohne Grund, wengleich oft genug ohne explizite Planung und meist ohne besonderes Nachdenken über ihren Zweck und Sinn. Sie sind Teile und Folgen der Versuche der Menschen, ihre Probleme im Alltag zu lösen. Institutionen haben in diesem Sinne für die Menschen eine Vielzahl von Funktionen. Vor allem aber diese: die Schaffung von *individueller Orientierung* und von *kollektiver Ordnung* in einer komplizierten Welt dadurch, daß mit ihnen die Unberechenbarkeiten der psychischen Motive und die Unwägbarkeiten des sozialen Handelns einigermaßen kontrollierbar und vorhersehbar werden. Thomas Luckmann hat diese beiden Aspekte der Funktionen von Organisationen so zusammengefaßt:

„Gesellschaftliche Institutionen *organisieren* die Lösung grundlegender (und auch nicht so grundlegender) menschlicher Lebensprobleme. Sie tun das, indem sie bestimmte Ausschnitte gesellschaftlichen Handelns einigermaßen verpflichtend steuern und dafür Durchsetzungsmechanismen und – unter Umständen – einen Zwangsapparat bereitstellen. Sie *entlasten* den einzelnen durch die Vorlage mehr oder minder selbstverständlicher Lösungen für die Probleme seiner Lebensführung und gewährleisten und bewahren dadurch zugleich – sozusagen en détail – den Bestand gesellschaftlicher Ordnungen.“ (Luckmann 1992, S. 130; Hervorhebungen im Original)

Wir wollen die Funktion der Entlastung von Unsicherheit und Entscheidungsdruck die *Orientierungsfunktion* und die der Absicherung der sozialen Ordnung und der Kooperation die *Ordnungsfunktion* der Institutionen nennen. Sie beruhen beide auf einer ganz allgemeinen Funktion von Institutionen: die Einordnung eines Handelns in einen den Akteuren im Prinzip verständlichen und sie dann auch bindenden weiteren Zusammenhang – den Sinnzusammenhang der sozialen Regeln, der die Legitimität der Institution ausmacht. Diese Funktion sei als die *Sinnstiftungsfunktion* der Institution bezeichnet.

### 1.2.1 Die Orientierungsfunktion

Der *homo oeconomicus* der Wirtschaftswissenschaften bedarf der Institutionen nicht: Er weiß um alle seine Möglichkeiten, hat seine wohlgeordneten Präferenzen und findet auch ganz zuverlässig und ohne größere Probleme stets genau den Tangentialpunkt von Budgetgerade und höchst erreichbarer Indifferenzkurve, an dem sein Nutzen maximiert wird. Effizient handeln kann er ganz alleine (vgl. dazu u.a. die Kapitel 7 in Band 1, „Situationslogik und Handeln“, und Kapitel 3 in Band 4, „Opportunitäten und Restriktionen“, dieser „Speziellen Grundlagen“). Und Orientierungsprobleme? Sehen Sie sich doch die Betriebswirte um sich herum einmal an, die alle so aussehen wie Robert T. Online! Dieses Bild gilt nicht erst seit gestern als *sehr* unrealistisch, ja als in grotesker Weise falsch. Die Kritik kommt von allen Seiten: früh schon von der soziologischen Anthropologie und der (Sozial-)Psychologie des menschlichen Handelns, und nicht erst neuerdings sogar von vielen Ökonomen selbst (vgl. dazu bereits Kapitel 8 in Band 1, „Situationslogik und Handeln“, dieser „Speziellen Grundlagen“ ausführlich).

### Instinktersatz

Die Position der soziologischen Anthropologie ist jedem Soziologen wohlbekannt: Aufgrund der Triebungerichtetheit und Plastizität des *homo sapiens* ist er dringend auf eine *gesellschaftliche* Lenkung seiner Entscheidungen und Aktivitäten angewiesen. Dies leisten die Institutionen. Sie gelten als eine Art von „Instinktersatz“: Wo vorher die Instinkte und das Programm der Gene die Funktion der Verhaltenssteuerung übernahmen, tun das jetzt die Institutionen. Ohne institutionelle Vorgaben wäre der Mensch – im wörtlichen Sinne – ziellos und anomisch und verloren. Und das nicht bloß in den sog. Grenzsituationen wie bei Krankheit, Todesfurcht oder Angst um die weitere Existenz.

Die These von der für das psychische Überleben dringend notwendigen Reduktion von übermäßiger Komplexität durch Institutionen geht vor allem auf Arnold Gehlen zurück. Der Ausgangspunkt ist das Postulat von der Welt-offenheit des Menschen und die Annahme, daß die Menschen diese Welt-offenheit nicht ertragen können:

„Denn schon die Weltoffenheit ist ... grundsätzlich eine *Belastung*. Der Mensch unterliegt einer durchaus untierischen *Reizüberflutung*, der ‚unzweckmäßigen‘ Fülle einströmender Eindrücke, die er also irgendwie zu bewältigen hat. Ihm steht nicht eine Umwelt instinktiv nahegebrachter Bedeutungsverteilung gegenüber, sondern eine Welt – richtig negativ ausgedrückt: ein *Überraschungsfeld* unvorhersehbarer Struktur, das erst in ‚Vorsicht‘ und ‚Vorsehung‘ durchgearbeitet, d.h. erfahren werden muß.“<sup>12</sup>

Die Institutionen sind – nicht nur für Arnold Gehlen – die wichtigste Erfindung zur Bewältigung dieses Problems:

„Alles gesellschaftliche Handeln wird *nur* durch Institutionen hindurch effektiv, auf Dauer gestellt, normierbar, quasi-automatisch und voraussehbar.“<sup>13</sup>

Arnold Gehlen meinte im übrigen, daß für diese orientierende Funktion nur ganz starke, am besten: religiös fundierte, Institutionen in Frage kämen. Kein Wunder: Sein Hauptwerk erschien im Jahre 1940. Auch er war ein Meister aus Deutschland.

### *Begrenzte Rationalität*

Menschen sind auch ohne Instinkte nicht hilflos. Ihr wichtigstes Kapital ist ihr Geist und ihre Fähigkeit zum zielgerichteten und mittelgerechten problemlösenden Handeln. In dieser Rationalität sind sie aber sehr begrenzt. Um noch einmal das Begriffspaar von Herbert Simon aus Abschnitt 8.4 in Band 1, „Situationslogik und Handeln“, dieser „Speziellen Grundlagen“ über die begrenzte Rationalität zu bemühen: Menschen sind zu einer substantiellen Rationalität so gut wie nicht in der Lage, wohl aber zu einer für die meisten Dinge ausreichenden prozeduralen Rationalität. Dennoch ist dieses Defizit nicht bedeutungslos. Es steht in engem Zusammenhang mit der Existenz und Funktion von Institutionen.

---

<sup>12</sup> Arnold Gehlen, *Der Mensch. Seine Natur und seine Stellung in der Welt*, 5. Aufl., Bonn 1955 (zuerst: 1940), S. 38; Hervorhebungen im Original.

<sup>13</sup> Arnold Gehlen, *Urmensch und Spätkultur*, Bonn 1956, S. 48; Hervorhebung nicht im Original.

Es sei erinnert: Die Begrenzungen in der substantiellen Rationalität haben für das Handeln der Menschen die zunächst etwas unerwartete Folge, daß *neue* Möglichkeiten des Tuns *ignoriert* werden (vgl. dazu bereits Abschnitt 8.3 in Band 1, „Situationslogik und Handeln“, dieser „Speziellen Grundlagen“). Institutionen gewinnen vor diesem Hintergrund eine zweifache Bedeutung. Erstens dienen sie bei Unsicherheit als erster *Anker* des Handelns. Dies ist ein wohlvertrautes Phänomen: Je unsicherer die Zeiten, um so konservativer werden die Menschen. Der zweite Aspekt klingt ungewöhnlicher: Institutionen können den Akteuren dabei helfen, aus ihren gewohnten Pfaden herauszutreten, die sie vor lauter bounded rationality von alleine zu verlassen sich nie getrauen würden, und *neue Wege* zu gehen. Denn: Nur wenn hinreichend abgesichert ist, daß ein neuer Weg nicht nur erfolgversprechend, sondern auch einigermaßen sicher ist, wird er von den vorsichtigen Normalmenschen beschritten. „Wirkliche“ Innovationen sind selten, weil die Menschen ohne institutionelle Unterstützung nicht sehr wagemutig sind. Durchgreifende gesellschaftliche Neuerungen müssen daher stets von nachhaltigem institutionellem Wandel begleitet, nein: durch ihn vorbereitet und abgesichert sein. Herbert Simon erinnert nachdrücklich an die Hilfen, die gerade die Institutionen den Menschen angesichts ihrer begrenzten Vernunft bieten können:

„Institutionen nun verschaffen uns eine stabile Umwelt, die uns wenigstens ein bißchen Vernunft ermöglicht.“<sup>14</sup>

Es ist eine Sicherheit, mit der die Menschen mit ihrer begrenzten Rationalität gleichwohl leichtfüßig und unbesorgt und verständig und ohne viel Nachdenken über das dünne Eis einer ansonsten fast leeren, chaotischen und überkomplexen Welt laufen können:

„So umgibt uns unsere institutionelle Umwelt ... mit verlässlichen und deutlich wahrnehmbaren Mustern von Ereignissen. Die ihnen zugrundeliegenden kausalen Mechanismen müssen wir gar nicht verstehen, auch nicht die Ereignisse im einzelnen, nur ihre Muster, wie sie unser Leben, unsere Bedürfnisse und Wünsche bestimmen. Die Stabilität und Vorhersagbarkeit unserer Umwelt, der sozialen wie der natürlichen, ermöglichen es uns, in ihr im Rahmen unseres Wissens und unserer Denkfähigkeiten zu handeln.“ (Ebd., S. 88f.)

Und gerade die kühle Überlegung und die kühne Unternehmung verlangen, daß man nicht alles gleichzeitig beachten und bedenken muß.

---

<sup>14</sup> Herbert A. Simon, *Homo rationalis. Die Vernunft im menschlichen Leben*, Frankfurt/M. und New York 1993, S. 88.

### Die Korrektur der Unvernunft

Die Existenz von Institutionen und die Grenzen der Rationalität sind also offenkundig auf das engste miteinander verbunden. Institutionen befreien die Menschen von Unsicherheit und Anomie, entlasten sie von Entscheidungsdruck und helfen ihnen, neue und interessante Dinge wohlgemut und sicher anzugehen. Noch eine dritte Funktion haben sie in diesem Zusammenhang: Sie können den Menschen auch dabei behilflich sein, die oft schlimmen Folgen der Begrenzungen ihrer substantiellen Rationalität zu *kontrollieren*, ja sogar: sie vor ihrer eigenen Unvernunft zu *schützen*. Manche Institutionen sind geradezu deshalb erfunden worden, um die Defizite auszugleichen, die sich aus der fehlenden substantiellen Rationalität der Menschen ergeben.

Einige dieser Defizite in der Vernunft sind ja in der Tat *sehr* ärgerlich und vom Standpunkt einer substantiellen Rationalität auch objektiv schädlich: Die Menschen halten beispielsweise an Dingen beharrlich fest, die sie besser aufgeben sollten. Sie konsumieren langfristig für sie schädliche Dinge wegen kurzfristigen Genusses. Sie nehmen die Welt – meist zu ihrem eigenen Schaden – verzerrt wahr. Und sie fallen vor allem gerne auf aktuelle Ereignisse in ihrer Nahumwelt herein, geben diesen ein übergroßes Gewicht und achten auf andere Dinge kaum, die ihnen nutzen, aber zeitlich, sachlich und sozial entfernter sind. Kurz: Ohne externe Hilfe sind die Menschen allein gelassen mit ihrer *Akrasia* und *Myopia* – mit ihren Versuchungen und ihren Unzulänglichkeiten, damit in ihrem eigenen Interesse richtig umzugehen (vgl. dazu bereits Abschnitt 8.3 in Band 1, „Situationslogik und Handeln“, dieser „Speziellen Grundlagen“).

Die geschilderten Abweichungen von der substantiellen Rationalität sind sämtlich immer wieder empirisch gefundene und zweifellos auch weithin zutreffende „Anomalien“ des seinen Nutzen maximierenden *homo oeconomicus*. Der schweizer Ökonom Bruno S. Frey, der sich besonders intensiv auch mit der empirischen Untersuchung solcher Anomalien beschäftigt hat, faßt die in dieser Hinsicht hilfreichen Funktionen von Institutionen so zusammen:

„While institutions serve several purposes, three major types may be distinguished with respect to dealing with anomalies of individuals behaviour:

1. *Prevention* of anomalies. People are guided by institutions so that they behave in a rational manner.
2. *Reduction* of cost. Institutions serve to mitigate the consequent cost for people who have fallen prey to anomalies.
3. *Redistribution* of cost. Institutions shift the cost of an irrational behavior among people and/or between time periods. Thus, consumption may be reduced in one period in order to compensate the same person when becoming the victim of an irrational action brought about by him or herself.<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> Bruno S. Frey, *Behavioural Anomalies and Economics*, in: Bruno S. Frey, *Economics as a Science of Human Behaviour. Towards a New Social Science Paradigm*, Boston, Dordrecht und London 1992, S. 191; Hervorhebungen nicht im Original.

Pflichtversicherungen, vorgeschriebene Vorsorgeuntersuchungen, Hinweise der Gesundheitsminister auf Zigarettenschachteln, feste Verabredungen, Terminkalender und Rechnungshöfe sind allesamt auch dazu erfunden worden: daß die Menschen mit ihren Schwächen im Kampf gegen die Versuchungen des Hier und des Jetzt nicht alleine gelassen sind. Die Institutionen sind es, die uns wie einst den Odysseus an den Mast binden, damit wir den Versuchungen der vielen Sirenen um uns herum in unserem eigenen Interesse widerstehen können.

### *Die institutionelle „Definition“ der Situation*

Daneben haben die Institutionen für die Menschen natürlich noch eine weitere wichtige Funktion: die objektive *Definition* der Situation – im Sinne einer fraglosen *Festlegung* der Regeln des gerade geltenden „Spiels“ (vgl. dazu auch die Anmerkungen über die „Sechs Lesarten des Thomas-Theorems“ im Anschluß an Kapitel 5 in Band 1, „Situationslogik und Handeln“, dieser „Speziellen Grundlagen“). Sie ersparen dadurch den Menschen für ihr Handeln in den oftmals ja sehr komplexen sozialen Situationen nicht nur viel an Unsicherheit und Irrtum, sondern bereinigen die Situationen auch um einen Großteil ihres „strategischen“ Potentials, mit dem die meisten Menschen ohnehin rettungslos überfordert wären. Institutionen „parametrisieren“ – sozusagen – die in ihrer Überkomplexität fast nicht zu bewältigenden strategischen Situationen (vgl. dazu auch schon Band 3, „Soziales Handeln“, dieser „Speziellen Grundlagen“). Durch sie wird Handeln gerade für die ansonsten fast unmöglichen Abstimmungen bei komplexen Interaktionen und Transaktionen transparent und vorhersagbar.

Das alleine macht dann wieder ein entlastetes, verständiges, innovatives – sowie vor *diesem* eingegrenzten und definierten Hintergrund auch: strategisches und dann oft auch wieder höchst erfreuliches und lusterzeugendes – soziales Handeln möglich. Jeder Fußballspieler weiß, was gemeint ist: Gerade weil die Regeln so einfach und so durchschaubar sind, und gerade weil niemand im Zweifel ist, welches Spiel gerade gespielt wird, ist jetzt besonders viel Raum für die individuelle Entdeckung neuer Finten und ungewohnter Varianten – im Rahmen der Regeln des Spiels. Für die etwas unbedeutenderen Sphären dieser Welt hat Helmut Schelsky diese Entlastung durch Schaffung eines fraglos definierten Raumes so ausgedrückt:

„Die von den großen Leitideen geschaffenen Institutionen – und wir können als solche Leitideen aufführen: die Götter und Gott, die monogame Familie, das Recht, das Eigentum, die



Herrschaft, die Demokratie, die kritisch-rationale Wissenschaft, die Toleranz, die Meinungsfreiheit usw. – schaffen ihrerseits erst die entlasteten Handlungsfelder, in denen dann sekundär funktionale Zweckmäßigkeiten untergebracht werden und zum Zuge kommen können.“<sup>16</sup>

Zusammengefaßt: Für die individuellen Menschen haben Institutionen eine Reihe von nachgerade unentbehrlichen *entlastenden* und *orientierenden* Funktionen, aus denen sich schon ergibt, daß sie ohne die Institutionen gar nicht handlungsfähig wären und nicht (über-)leben könnten: Entlastung von zu großem Entscheidungsdruck, Hilfe bei der Übernahme riskanter Alternativen, Schutz vor ihrer eigenen Unvernunft und die gerade für Initiative und Innovation nötige Festlegung und „Definition“ der Situation.

### 1.2.2 Die Ordnungsfunktion

Das wohl schwierigste Problem bei der Vergesellschaftung der Menschen ist das der sozialen Ordnung. Darauf hat die Soziologie von Beginn an – und zu Recht – immer wieder hingewiesen. In der Ökonomie herrschte lange Zeit eine andere Sicht vor. Sie folgte der Idee von Adam Smith, wonach sich die Interessen der Menschen geradezu zwangsläufig und ohne ein besonderes Dazutun über eine unsichtbare Hand zum Wohle aller koordinieren würden. Diese Annahme hat zwei Hintergründe: In der aseptischen Welt der neoklassischen Ökonomie sind die Menschen *erstens* nicht nur perfekt informiert und ihrer Sache sicher, es gibt auch – jenseits der Kosten und Preise von Produktion und Konsum – *zweitens* keinerlei weitere Probleme der Abwicklung des Marktgeschehens und anderer gesellschaftlicher Prozesse. Es gebe, so die Annahme, nur die Kosten der Umwandlung der Produktionsfaktoren in die auf den Märkten angebotenen Güter – die sog. *Transformationskosten*. Bei der Abwicklung der für das Marktgeschehen nötigen Transaktionen würden jedoch keine weiteren Kosten anfallen: Die Beschaffung von Informationen, das Auffinden des richtigen Tauschpartners und das Aushandeln des Preises bei einem Tausch etwa seien allesamt frei zu haben. Infolgedessen bedürfe es auch keinerlei externer Hilfen bei der Lösung von Transaktionsproblemen, weil es ein besonderes Problem der sozialen Ordnung nicht gebe. Der vollkommene, sich über eine unsichtbare Hand selbst regulierende Markt mit seinen perfekt informierten Teilnehmern ist das Paradebeispiel für diese Welt *ohne* besondere *Transaktionskosten*.

---

<sup>16</sup> Helmut Schelsky, Zur soziologischen Theorie der Institution, in: Helmut Schelsky (Hrsg.), Zur Theorie der Institution, Düsseldorf 1970, S. 23.

*Soziale Kosten*

Die optimistische Sicht von der unsichtbaren Hand klingt heute etwas sehr blauäugig, wenn nicht ideologisch, mindestens aber sehr von gestern. Ganz so blauäugig waren die Ökonomen aber keineswegs. Unter der Annahme, daß es keinerlei Transaktionskosten gebe, lassen sich nämlich auch für eine Marktökonomie des rationalen Egoismus in der Tat sehr unangenehme Ordnungsprobleme – theoretisch – leicht entschärfen. Eines dieser sperrigen Probleme war – und ist – die Frage, wie man Akteure, die mit ihrem Handeln negative externe Effekte für die Allgemeinheit schaffen, dazu bringen könnte, selbst für die „Internalisierung“ dieser *sozialen Kosten* ihres Tuns zu sorgen. Der amerikanische Ökonom Ronald H. Coase hat dafür eine elegante, mit dem Marktmodell vollkommen harmonisierende, Lösung gefunden.<sup>17</sup> Und dafür hat auch er einen Nobelpreis bekommen. Wir werden sehen: Zu Recht.

Ronald H. Coase geht von der üblichen, auch heute in der Öffentlichkeit gängigen, Sichtweise des Problems der sozialen Kosten als Ergebnis von negativen externen Effekten aus: Wenn etwa eine Fabrik A ihre Umgebung B durch Abgase oder Lärm belästigt, dann müsse der Eigner der Fabrik natürlich nach dem „Verursacherprinzip“ für einen Ausgleich des Schadens sorgen, eine Steuer bezahlen – oder aber die Produktion einstellen. Kurz: Die externen Effekte werden *ganz* dem „Verursacher“ angelastet.

Das klingt auf den ersten Blick ganz plausibel, ist aber nach Ronald H. Coase dem Problem nicht angemessen. Denn: Die Fabrik produziert ja auch ein mehr oder weniger wertvolles Produkt, das vielleicht die Anrainer der Fabrik selbst benötigen und auf dem Markt nachfragen – etwa ein wirksames Mittel gegen Haarausfall. Obendrein schafft die Fabrik natürlich auch Arbeitsplätze. Und sie sorgt für den Gewinn des Unternehmers, was ja auch nicht verwerflich ist, da der davon ja – unter anderem – wieder Steuern zahlt, von denen der Staat seine Lehrer und die Sozialhilfe bezahlen kann. Mit der *Unterbindung* der Produktion – ausschließlich im Interesse der Vermeidung externer Effekte – würden also *selbst* wiederum negative externe Effekte geschaffen: für den Unternehmer die Erhöhung seiner Kosten, für die Angestellten der Firma die Gefährdung der Arbeitsplätze, für den Staat die Einbuße an Steuern und – nicht zuletzt – für die Öffentlichkeit das Fehlen eines von ihr selbst nachgefragten Produktes auf dem Markt. Kurz: Es handelt sich um ein Problem, das *beide* Seiten – die Parteien A und B – betrifft und nicht nur den „Verursacher“:

---

<sup>17</sup> Ronald H. Coase, The Problem of Social Cost, in: The Journal of Law & Economics, 3, 1960, S. 1-44.

„We are dealing with a problem of *reciprocal* nature. To avoid the harm to B would inflict harm on A. The real question that has to be decided is: should A be allowed to harm B or should B be allowed to harm A? The problem is to *avoid the more serious harm*.“ (Coase 1960, S. 2; Hervorhebungen nicht im Original)

Ronald H. Coase illustriert das Problem am Beispiel eines Zahnarztes, der sich von dem Lärm und den Vibrationen einer in seiner Nähe neu eingerichteten Textilfabrik belästigt fühlt, seinen Beruf auf einmal nicht mehr so ausüben kann wie bisher und jetzt vor Gericht um eine Schließung des Betriebes nachsucht:

„To avoid harming the doctor would inflict harm on the confectioner. The problem posed by this case was essentially whether it was worth while, as a result of restricting the methods of production which could be used by the confectioner, to secure *more* doctoring at the *cost* of a reduced supply of confectionery products.“ (Ebd.; Hervorhebungen nicht im Original)

Wie aber könnte bei diesem Konflikt darüber, wer in welchem Maße welche Einbuße hinzunehmen hat und wie man zu einer für *alle* Beteiligten optimalen Lenkung der Produktionsfaktoren kommt, eine Lösung gefunden werden?

### *Ein Beispiel*

Die von Ronald H. Coase entwickelte Idee wollen wir an dem – in den Einzelheiten etwas veränderten – Beispiel entwickeln, das er selbst in seinem Artikel vorgetragen hat. Es geht dabei um einen Farmer, dessen Ernte durch die Rinder eines Viehzüchters beeinträchtigt wird, die über die Felder des Farmers trampeln.

Wenn es keine Rinder gäbe, würde der Farmer natürlich keinen Verlust erleiden. Das erste Rind aber trampelt Ernte im Werte von 100 DM nieder, das zweite schon für 200 DM, das dritte für 300 und das vierte schließlich für 400 DM – und so weiter. Der Gesamtschaden durch ein Rind umfaßt damit 100 DM, bei einer Herde von zwei Rindern beträgt er schon 300 DM, bei dreien 600 und bei vieren sogar 1000 DM – und wieder so weiter. Die Rinder würden – so sei ferner angenommen – dem Viehzüchter je Stück 301 DM an Gewinn erbringen, wenn er sie auf dem Viehmarkt anbieten würde. Kurz: Der *Gewinn* aus dem Verkauf der Rinder wächst mit der Größe der Herde *proportional*, der durch die Herde angerichtete *Schaden* und die damit evtl. erforderlichen Entschädigungen an den Farmer jedoch *überproportional*.

Die Beziehungen zwischen Herdengröße, Schaden und Nettogewinn sind in der folgenden Übersicht für eine Herde bis zu sechs Rindern zusammengefaßt (Tabelle I.1):

Tabelle 1.1: Schaden, Erlöse und Gewinne bei einer Herde unterschiedlicher Größe

Größe der Herde	Schaden durch ein Rind	Gesamt-schaden	Erlös aus Verkauf	Nettogewinn
1	100	100	301	201
2	200	300	602	302
3	300	600	903	303
4	400	1000	1204	204
5	500	1500	1505	5
6	600	2100	1806	-294

Betrachten wir zunächst den Fall, daß der Farmer den Viehzüchter – etwa über ein Gerichtsurteil – zwingen könnte, ihm den Schaden zu ersetzen.

Die Folge der Entschädigungszahlungen in Höhe der angerichteten Schäden sind leicht einzusehen: Es sind *zusätzliche* Produktionskosten, die sich auf den (Netto-)Gewinn aus der Viehzucht auswirken: Die Entschädigungen müssen vom Erlös abgezogen werden. Zunächst wächst der (Netto-)Gewinn, weil die Schäden noch nicht so hoch sind. Weil der Erlös aus dem Verkauf proportional, der Schaden aber mit der Größe der Herde überproportional wächst, ist rasch die obere Größe der Herde erreicht, bei der der Nettogewinn sein Maximum erreicht und dann wieder unterschreitet. In unserem Beispiel würde der Viehzüchter die Herde auf eine Größe von drei beschränken, weil dort mit 303 DM sein Nettogewinn maximal wäre. Bei vier Rindern sinkt der Gewinn auf 204 – und würde mit jedem weiteren Rind noch kleiner, schließlich ab dem sechsten Rind sogar mit -294 DM negativ werden. Mit dieser Begrenzung der Herde auf drei Rinder, die allein durch die Nutzenüberlegungen des Viehzüchters und die Produktionskosten, einschließlich der Entschädigungen an den Farmer, motiviert ist, würde somit auch der Schaden in den Feldern des Farmers begrenzt: auf 600 DM. Aber es würde dieser Schaden auch entstehen und eben nicht, wie bei einem Verbot der Rinderproduktion wegen Umweltschädigung, komplett vermieden werden.

Das Ergebnis ist interessant: Es tritt keine Vermeidung der externen Effekte und sozialen Kosten, sondern eine *Mischung* von Produktion, Schädigung und Produktionsbegrenzung ein, bei der jede der Parteien bezogen auf ihre Maximalvorstellungen etwas abgeben muß. Ronald H. Coase will mit seinem Beispiel vor allem zeigen, daß das eine solche Mischung ist, die zu einer insgesamt für die Volkswirtschaft optimalen Lenkung der Produktionsfaktoren führt. Diese Einsicht ist allein deshalb wichtig, weil deutlich wird, daß durch die Einschränkung einer Produktion im Interesse der Vermeidung von externen Effekten nicht das Kind mit dem Bade ausgeschüttet werden darf. Es kann auch ein Schaden dadurch entstehen, daß ein allgemein nützliches Gut wegen eines einseitigen Interesses an der Vermeidung externer Effekte nicht hergestellt wird. Und dieser Schaden wird hier vermieden.

### *Der Markt der sozialen Kosten*

Nicht immer gibt es freilich Gesetze und Gerichte, die dafür sorgen, daß der „Verursacher“ des Schadens herangezogen wird. Aber auch nun hätte der Farmer eine Möglichkeit, den Schaden auf seinen Feldern zu begrenzen: Er könnte dem Viehzüchter einen bestimmten Betrag dafür anbieten, auf die Vergrößerung der Herde zu verzichten oder die Herde sogar zu verkleinern. Das aber führt – nach Ronald H. Coase – zu dem gleichen Ergebnis wie die Erzwingung der Entschädigung durch ein Gericht.

Wie das? Nehmen wir an, die Herde des Viehzüchters sei schon drei Rinder groß. Die Verringerung der Herde auf zwei wäre – wie man der Übersicht entnehmen kann – dem Farmer 300 DM an ersparten Schädigungen wert, eine Reduzierung auf ein Rind schon 500 DM, und der komplette Verzicht auf die Viehzucht 600 DM. Diese Beträge würde er dem Viehzüchter für die Begrenzung der Herde jeweils anbieten, wenn er selbst jeweils unter Berücksichtigung dieser Kosten beim Verkauf seines Produktes einen maximalen Nettogewinn erzielen würde. Jede Vergrößerung der Herde bedeutet bei einem solchen Angebot des Farmers für den Viehzüchter aber einen Verzicht auf die Entschädigung durch den Farmer, beispielsweise auf 300 DM, wenn er die Herde von zwei auf drei Rinder vergrößern würde. Das heißt aber: Ob der Viehzüchter per Gerichtsbeschluß die 300 DM als Entschädigung an den Farmer zahlen muß, wenn er seine Herde von zwei auf drei vergrößert, oder ob er die vom Farmer angebotenen 300 DM nicht bekommt, wenn er auf die Verringerung von drei auf zwei verzichtet oder die Herde von zwei auf drei vergrößert, ist für die allein maßgeblichen Kosten der Rinderproduktion und für den zu erzielenden Gewinn ganz unerheblich.

Und so wird auch in dem Falle, daß das Verursacherprinzip nicht anwendbar ist, die gleiche Mischung von Produktionsverzicht und Schädigung erreicht wie oben, als ein Gericht die Entschädigung durchsetzte:

„In both cases \$3 is *part* of the *cost* of adding a third steer, to be *included along with the other costs*. If the increase in the value of production in cattle-raising through increasing the size of the herd from 2 to 3 is *greater* than the additional costs that have to be incurred (including the \$3 damage to crops), the size of the herd will be increased. Otherwise, it will not. The size of the herd will be the same whether the cattle-raiser is liable for damage caused to the crop or not.“ (Ebd., S. 7; Hervorhebungen nicht im Original; der Betrag von \$3 entspricht der Summe von 300 DM in dem von uns gewählten Zahlenbeispiel; HE)

Kurz: Wenn das System des „Tauschs“ von Schäden und Zahlungen zwischen den Parteien perfekt funktioniert und wenn bei den nötigen Verhandlungen keine Zusatzkosten auftreten, dann werden die externen Effekte und die sozialen Kosten als Kosten der Produktion bei *allen* beteiligten Akteuren anfallen und in die Produktionsentscheidung für die Güter „internalisiert“.

### Das Coase-Theorem

Unter den geschilderten Umständen bildet sich also ein Gleichgewicht der Produktion der Güter und einer gewissen Schädigung mit anschließenden Ausgleichszahlungen, das die relativen Knappheiten der Produktionsbedingungen korrekt widerspiegelt und die Lenkung der Produktionsfaktoren optimal regelt. Ronald H. Coase zusammenfassend:

„I think it is clear that if ... the pricing system works smoothly, the reduction in the value of production elsewhere will be taken into account in computing the additional cost involved in increasing the size of the herd. This cost will be weighed against the value of the additional meat production and, given perfect competition in the cattle industry, the *allocation of resources* in cattle-raising will be *optimal*.“ (Coase 1960, S. 5; Hervorhebungen nicht im Original)

Der geschilderte Sachverhalt ist der Hintergrund des nach seinem Erfinder so genannten *Coase-Theorems*. Das Coase-Theorem besagt nicht nur, daß sich ein solches optimales Gleichgewicht einstellt, sondern daß es für die Herstellung dieses Gleichgewichtes letztlich gleichgültig ist, wie die Rechte an den Produkten und wie die Verantwortlichkeiten an den externen Effekten verteilt sind. Egal, ob ein Produzent für die externen Schäden herangezogen werden kann oder nicht – das Gleichgewicht mit seiner gesamtwirtschaftlich effizienten Lenkung des Einsatzes der Produktionsfaktoren wird sich in jedem Fall einstellen.<sup>18</sup>

### Der Hintergrund: Das Fehlen von Transaktionskosten

Diese – wie man wohl zugestehen wird: theoretisch elegante, genial einfache und ideologisch für einen überzeugten Marktwirtschaftler höchst genehme – Lösung funktioniert aber *nur* unter der einen Annahme: Die Kosten für die dazu nötigen Transaktionen – die Transaktionskosten – seien allesamt gleich *null*. Ob das wirklich so ist, muß indessen sehr angezweifelt werden – und ist auch sofort gegen die Brauchbarkeit des Coase-Theorems eingewandt worden, nicht zuletzt von Ronald H. Coase selbst. Allein etwa schon die Möglichkeit, daß sich die Akteure strategisch verhalten könnten, erzeugt ja Friktionen in den nötigen Vereinbarungen. Aber auch unabhängig davon ist die Sache meist schwierig genug. Denn: Wer bringt die Streithähne zusammen? Wieviel Zeit geht bei den Verhandlungen verloren? Wer bezahlt das Gericht? Und vor al-

<sup>18</sup> Vgl. für eine kurze Darstellung des Coase-Theorems: Joachim Weimann, *Umweltökonomik. Eine theorieorientierte Einführung*, 2. Aufl., Berlin u.a. 1991, S. 27ff.

lem: Wie sollen die korrekten Werte der Schädigungen ermittelt werden, an deren richtiger Ermittlung die effiziente Lenkung der Produktionsfaktoren hängt?

### *Was sind Transaktionskosten?*

Alles hängt also von der Existenz von Transaktionskosten ab. Was unter Transaktionskosten genauer verstanden wird, hat Ronald H. Coase in seinem Artikel freundlicherweise gleich auch noch mitgeteilt. Es ist eine bis heute unübertroffen klare Darstellung des Begriffs:

„In order to carry out a market transaction it is necessary to *discover* who it is that one wishes to deal with, to *inform* people that one wishes to deal and on what terms, to *conduct* negotiations leading up to a bargain, to *draw up* the contract, to undertake the *inspection* needed to make sure that the terms of the contract are being observed, and so on.“ (Coase 1960, S. 15; Hervorhebungen nicht im Original)

Also: Die Kosten der Suche nach Informationen, der Beschaffung von Informationen, der Verhandlung mit den betroffenen Parteien sowie die der Entscheidung, der Vertragsschließung, der Durchsetzung und der Überwachung der Abmachungen umfassen den Gesamtkomplex der Transaktionskosten. Die Annahme, daß diese Kosten gering oder gar gleich null seien, ist *sehr* unrealistisch. Man schätzt, daß inzwischen weit mehr als 45% des Bruttosozialproduktes alleine auf diese Art der Kosten entfällt – und daß dieser Anteil immer mehr ansteigt.<sup>19</sup> Ronald H. Coase befindet in seinem Artikel selbst:

„These operations are often extremely costly, sufficiently costly at any rate to prevent many transactions that would be carried out in a world in which the pricing system worked without cost.“ (Ebd., S. 15)

Bei der Existenz von (hohen) Transaktionskosten würde also keine hilfreiche unsichtbare Hand die Interessen der Akteure so wunderschön koordinieren und die Mischung von Schädigung und Produktion so leicht optimieren, wie es das Coase-Theorem besagt. Es *gibt* gleichwohl die Nachfrage nach Transaktionen allüberall. Was aber nun?

---

<sup>19</sup> John Joseph Wallis und Douglass C. North, Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970, in: Stanley L. Engerman und Robert E. Gallman (Hrsg.), Long-Term Factors in American Economic Growth, Chicago und London 1986, S. 95-161.

## Lösungen

Für die Lösung des Problems der Sicherung von Transaktionen auch bei hohen Transaktionskosten hat Ronald H. Coase selbst eine Reihe von Wegen vorgeschlagen. Etwa: Die Bildung einer Firma, die die betroffenen Bereiche umfaßt und unter ein gemeinsames Dach einer übergreifenden „Governance“ der vielen Einzelbeziehungen stellt (siehe dazu auch noch gleich unten). Vor allem aber dachte Ronald H. Coase an die Schaffung geeigneter *Institutionen* – letztlich sogar an den Staat als einer Art von Superfirma oder Überinstitution. Sie alle sind „Lösungen“ des Problems der Internalisierung der externen Effekte und sozialen Kosten, wenn die Coase-Lösung wegen der Existenz von Transaktionskosten nicht zu erwarten ist. Institutionen sind daher in der Sprache von Ronald H. Coase – man höre! – auch nichts anderes als das, was wir in der Soziologie schon immer darunter verstehen. Nämlich

„... regulations which state what people must or must not do and which have to be obeyed.“  
(Ebd., S. 17)

Bindende und eingrenzende Institutionen werden also nötig, sobald es Transaktionskosten gibt, die das institutionenfreie Funktionieren des perfekten Preissystems verhindern. Eine ganz andere Frage ist es freilich, ob die mit der Hilfe von Institutionen gefundenen Lösungen auch wirtschaftlich so effizient sind wie es das Coase-Theorem für den Fall des Fehlens von Transaktionskosten behauptet. Darüber streiten sich die Ökonomen bis heute. Lassen wir sie dabei. Für unsere Zwecke bleibt nur wichtig: Institutionen können helfen, Transaktionen zuwege zu bringen, die ohne sie unterbleiben würden. Die Soziologie hat es immer schon gewußt.

## *Opportunismus und begrenzte Rationalität*

Den Hintergrund des meist immensen Ausmaßes an Aufwand für die Transaktionen schon bei bloßen Marktbeziehungen bilden zwei Eigenschaften, die man realistischerweise den Menschen unterstellen muß – oder vorsichtshalber annehmen sollte: ihre nie auszuschließende gerissene Schlechtigkeit einerseits und ihr ohne Zweifel immer sehr begrenztes Wissen sowie ihre ebenso sehr begrenzte Fähigkeit der Verarbeitung von Informationen andererseits. Kurz: Opportunismus *und* begrenzte Rationalität sorgen dafür, daß mit Transaktionskosten auch schon bei einfachen Marktbeziehungen praktisch immer zu rechnen ist.



### *Informationsasymmetrie und die Unvollständigkeit der Verträge*

Das zeigt sich im Wesentlichen in zwei Dingen: in den sog. Informationsasymmetrien und deren strategischer Nutzung durch die opportunistischen Menschen. Und in der Unmöglichkeit, in die Verträge alle Eventualitäten einzuschreiben mit der nicht zu beseitigenden Gefahr, daß diese Unvollständigkeit bei günstiger Gelegenheit von irgend jemandem auch weidlich ausgenutzt wird.

Mit *Informationsasymmetrie* ist gemeint, daß der eine Akteur über das Produkt, das er dem anderen anbietet, mehr weiß als der andere und daß er diesen Wissensvorsprung auch ausnutzen könnte. Nur der Gebrauchtwagenhändler kennt beispielsweise die Zitronen in seinem Angebot, nur der Bewerber auf eine Stelle oder der Heiratskandidat seine Macken, und nur der Versicherte seine klammheimlichen Pläne, die Versicherung bald über einen fingierten Unfall zur Kasse zu bitten. Man spricht auch von *moral hazard*. Und die Folge, wenn nichts geschieht: Es gibt nur noch Zitronen auf dem Gebrauchtwagen-, auf dem Bewerber-, dem Heirats- und auf dem Versichertenmarkt. Dieses Phänomen nennt man auch *adverse selection*.<sup>20</sup> Das Problem wird sofort erkennbar: Natürlich könnte der Abnehmer des Produktes versuchen, die wahren Eigenschaften des Produktes herauszubekommen – durch Gutachten, durch Tests, durch Gütesiegel, durch eine Probeehe, zum Beispiel. Aber das kostet: Transaktionskosten eben. Die *Unvollständigkeit der Verträge* ergibt sich daraus, daß nicht alle zukünftigen Ereignisse antizipiert werden können, daß man jetzt noch nicht wissen kann, wie die später erforderlichen „Anpassungen“ der Verträge aussehen müßten, und daß es deshalb stets neuen Anlaß zu Nachverhandlungen und Disputen gibt. Verträge lassen daher ganz zwingend immer Lücken und Flexibilitäten, die auszufüllen auch nach der Vertragsschließung stets aufmerksame Beobachtungen und vertrauenserhaltende Maßnahmen erfordern. Das aber bedeutet erneut: Transaktionskosten.<sup>21</sup>

Die Lösung dieser beiden Probleme der Informationsasymmetrie und der Unvollständigkeit der Verträge ist im Rahmen des einfachen Marktmodells der kostenlosen und effizienten Anpassung der Interessen und Möglichkeiten grundsätzlich *nicht* möglich. Sie liegt – wie bei den anderen Unzulänglichkeiten und Unsicherheiten des überhaupt nicht perfekt informierten homo sapiens – in der Schaffung von *Institutionen*, die einen festen *Rahmen* des Handelns schaffen, *innerhalb* dessen alle diese Transaktionskosten so gesenkt werden, daß die betreffenden Transaktionen dennoch möglich werden und die Akteure sich auch im Vertrauen auf die Wirksamkeit der Institutionen auf risikante Unternehmungen miteinander einlassen können.

<sup>20</sup> Vgl. dazu etwa Eric Rasmusen, *Games and Information. An Introduction to Game Theory*, Oxford und New York 1989, Teil II: Asymmetric Information.

<sup>21</sup> Vgl. North 1990, S. 30f.; Oliver E. Williamson, *Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations*, in: *The Journal of Law & Economics*, 22, 1979, S. 237f.

### Firmen und Organisationen

Die Idee, daß es bei – wie immer entstehenden – hohen Transaktionskosten sinnvoll werden kann, die für eine Produktion benötigten Faktoren und Vorprodukte nicht alle auf dem Markt mühsam einzukaufen, sondern innerhalb eines festen Rahmens *selbst* herzustellen und zu koordinieren, hatte Ronald H. Coase schon früh in einem ebenfalls berühmt gewordenen Artikel. Darin befaßt er sich mit der Frage, warum es eigentlich *Firmen* als zentral organisierte Betriebe gibt und warum diese sich in ihrer Größe unterscheiden.<sup>22</sup> Es geht also um die Frage, wann Firmen und Organisationen mit einer bestimmten institutionellen Ordnung aus zuvor „reinen“ Marktbeziehungen entstehen.

Die Grundidee ist wieder sehr einfach und einleuchtend: Anstelle einer Vielzahl von Einzelverträgen wird unter dem Dach *einer* Organisation nur noch *ein* übergreifender Vertrag benötigt. Ein solcher Rahmen spart natürlich Kosten. Das wird besonders interessant, wenn die Perspektiven der Partner auf längere Fristen angelegt und sie wechselseitig aufeinander angewiesen sind. Dann steigen ja die Risiken besonders stark an, daß einer der benötigten Partner, wenn er auf dem freien Markte bleibt, ausfallen könnte. Das aber *wäre* eine Katastrophe, die mit *allen* Mitteln zu verhindern ist. Auf diese Weise erklärt Ronald H. Coase das Entstehen von Firmen:

„A firm is likely therefore to emerge in those cases where a very short term contract would be unsatisfactory.“ (Ebd., S. 392)

Je höher die Vertragskosten werden, einschließlich der Risiken, daß etwas schief gehen könnte, wenn die benötigten Güter immer wieder auf dem Markt neu besorgt werden müßten, desto eher lohnt sich also die Bildung einer Firma bzw. einer Organisation:

„We may sum up ... by saying that the operation of a market costs something and by forming an organisation and allowing some authority (an ‚entrepreneur‘) to direct the resources, certain marketing costs are saved.“ (Ebd.)

Was Ronald H. Coase für die Entstehung von Firmen und Organisationen sagt, läßt sich – verallgemeinernd – auf *alle* übergreifenden Regulierungen beziehen, die aus kurzfristigen und riskanten bilateralen, immer wieder neu ausgehandelten Transaktionen langfristige und mit einem nur einmal geschlossenen Rahmenvertrag gesicherte, multilaterale Beziehungen machten. Also: auch auf die Entstehung von *Institutionen*, die, so wissen wir, freilich etwas anderes sind als Firmen und Organisationen.

<sup>22</sup> Ronald H. Coase, The Nature of the Firm, in: *Economica*, 4, 1937, S. 386-405.

### Märkte and Hierarchien

Der amerikanische Ökonom Oliver E. Williamson hat den Gedanken von Ronald H. Coase aufgegriffen, daß mit dem Ansteigen der Transaktionskosten die zentrale Organisation vieler bilateraler Beziehungen zu *einer* Firma sinnvoll werden kann, und um einen weiteren Gesichtspunkt ergänzt: Wenn mir der Partner, mit dem ich es auf einem Markt zu tun habe, zu kompliziert und zu eigenständig wird, weil er der einzige ist, der das *spezifische* Produkt anbietet, das ich benötige, dann lasse ich ihn schon allein wegen dessen Monopolstellung nicht auf dem Markt, sondern binde ihn in Form eines gemeinsamen vertraglichen Daches an mich. Kurz: Ich schaffe eine – im Vergleich zum „horizontalen“ Markt – *hierarchische* Organisation der Produktion, innerhalb deren nun der Partner die Leistungen erbringt, die er vorher auf dem Markt deshalb immer teurer anbot, weil er mich wegen seiner Monopolstellung zunehmend ausbeuten konnte.

Das kann beispielsweise bei Zulieferern der Autoindustrie so sein. Wenn ein kleiner Zulieferer – sagen wir für die Elektrik der hergestellten Autos oder für den unentbehrlichen Stern auf dem Kühler – ein anderswo wegen des im Laufe der Zeit angesammelten speziellen know how so gut nicht beziehbares Produkt anbietet, dann *hat* er die große Autofirma in der Hand. Irgendwann lohnt es sich dann für die Autofirma, den Zulieferer der Elektrik oder des Sterns aufzukaufen, und sei es nur, um die Unsicherheit einzudämmen, ob der Zulieferer auch in Zukunft sein Produkt, das ja dringend benötigt wird, auch bereitstellen wird oder kann.

Kurz: Die Umwandlung der zuvor *horizontal-gleichberechtigten Marktbeziehungen* in die *hierarchische* Kommandoform einer *Organisation* löst das Problem der zunehmenden Monopolisierung eines Angebotes auf der Seite eines Anbieters.<sup>23</sup>

Ganz besonders naheliegend wird dann die gemeinsame Organisation der Produktion, wenn eine solche Monopolisierung auf *beiden* Seiten vorliegt und die Parteien wechselseitig aufeinander angewiesen sind, weil sie gegenseitig sehr *spezifische*, nur in dieser Beziehung wertvolle Leistungen nachfragen; bei einem *bilateralen* Monopol also. Denn: Auch der Zulieferer eines Mercedessterns oder einer speziellen Wasserpumpe ist ja auf den großen Bruder angewiesen, kann mit seinem spezifischen Produkt ansonsten nichts anfangen und hat deshalb seinerseits ein großes Interesse an der langfristigen Sicherung der für beide so nützlichen Beziehung, deren Ertrag aber gerade daran hängt, daß es *diese* besondere und „einmalige“ Beziehung auch weiterhin gibt.

---

<sup>23</sup> Das erklärt auch den Titel des programmatischen Buches von Oliver E. Williamson dazu: Oliver E. Williamson, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization*, New York und London 1975. Vgl. dazu auch die Unterscheidung von horizontaler und vertikaler Integration in Kapitel 6 von Band 2, „Die Konstruktion der Gesellschaft“, dieser „Speziellen Grundlagen“.