

Christoph Deutschmann

## **Wachstum – ein soziologisches Mehrebenenmodell**

- Beitrag zum Workshop „Wachstumswänge“, Universität Witten/Herdecke 4./5.2.2017 -

Normalerweise beginnt man einen Vortrag mit einer Vorausschau darauf, was man sagen möchte; in unserem Zusammenhang erscheint es mir jedoch hilfreicher, erst einmal zu sagen, was ich *nicht* vorhabe. Ich werde – erstens – nicht auf die Debatte darüber eingehen, ob wir einen Verzicht auf Wachstum oder sogar ein Herunterfahren der Wirtschaftsleistung brauchen, um das Ökosystem intakt zu halten - oder ob im Gegenteil der Rückgriff auf die innovativen Potentiale des Kapitalismus unentbehrlich ist, ob umweltschonende Technologien zu entwickeln (Stichwort: „Grüner Kapitalismus“). Das scheint mir eine unentschiedene und gegenwärtig wohl auch unentscheidbare Kontroverse zu sein, auf die ich mich nicht einlassen möchte. Wir wissen ja noch nicht einmal, was Wachstum überhaupt ist. Wir messen es zwar mit dem Indikator des Bruttonettoprodukts, aber was dieser selbst eigentlich misst, wissen wir schlicht nicht; Begriffe wie „Produktivität“ und „Produktivitätssteigerung“ suggerieren eine empirische Präzision, die trügerisch ist. Wachstum sollte jedenfalls nicht physikalistisch im Sinn einer Tonnenideologie eines ständig zunehmenden Güter- und CO<sub>2</sub>-Ausstoßes mißverstanden werden. Zweitens: Ich werde auch nicht auf die Frage eingehen, ob Wachstum gut oder schlecht ist, und werde die normative Akzentuierung, die für die heutige „Postwachstumsökonomie“ charakteristisch ist, so weit wie möglich vermeiden. Für viele Postwachstumstheoretiker ist der in kapitalistischen Gesellschaften herrschende Wachstumswang die Folge einer in ihren Augen verfehlten Handlungsorientierung, nämlich einer Fixierung der Akteure auf das Leitbild des rationalen Hedonisten; die Menschen seien von einem „Mehrgott“ besessen, sagt z.B. Peter Gross. Das neoklassische Modell des „homo oeconomicus“ wird als empirisch zutreffende, aber zu überwindende Einstellung interpretiert. Um das Ökosystem zu stabilisieren, sei ein „Wertewandel“ weg von Konsumsucht, Wachstumssucht, Konkurrenz und Neid hin zu mitmenschlichen, genügsamen und nachhaltigen Einstellungen anzustreben und politisch durchzusetzen.

Ich soll hier ja die Sicht der Soziologie vertreten, und aus dieser Sicht stimmt das homo-oeconomicus-Modell schon als eine Aussage über das empirische Wirtschaftshandeln nicht. Wenn wir dieses empirisch nicht zutreffende und auch gar nicht empirisch gemeinte Modell nur durch ein anderes, ebenso einseitiges ersetzen, so ist dabei nichts gewonnen. Es kommt erst einmal darauf an, möglichst realistische Beschreibungen und Typologien wirtschaftlichen Handelns zu entwickeln, und darin sieht die auch die Wirtschaftssoziologie ihre Aufgabe. Eine realistische Beschreibung muss davon ausgehen, dass auch wirtschaftliches Handeln an Märkten nicht das Handeln rationaler Monaden ist, sondern immer in Gesellschaft und im Rahmen gesellschaftlicher Institutionen stattfindet. Die auf Oppenheimer zurückgehende und noch heute von vielen Ökonomen geteilte Vorstellung, die Ökonomik befasse sich mit Mensch-Ding-Beziehungen, die Sozialwissenschaften dagegen mit Mensch-Mensch-Beziehungen, ist zutiefst irreführend. Auch Markthandeln dreht sich um Mensch-Mensch-Beziehungen; es setzt die Institution des Privateigentums und die reziproke Anerkennung privater Eigentumsrechte voraus. Es gründet sich auf eine soziale Norm (ich kann auf das Eigentum anderer nur zugreifen, wenn ich dem anderen ein Zugriffsrecht auf mein Eigentum einräume), und auf ein Medium, das die reziproke Repräsentation und Übertragung privater Eigentumsrechte vermittelt (Geld). Markthandeln als geldvermittelter Austausch von *Eigentumsrechten* über Güter ist immer soziales, nicht etwa technisches oder instrumentelles

Handeln<sup>1</sup>. Richtig ist, dass es sich beim Markttausch in seiner Reinform nur um eine elementare Form von Reziprozität handelt. Letztlich muss nur die Norm formaler Tauschäquivalenz eingehalten werden. Das sonstige Wohlergehen von alter kann ego völlig gleichgültig sein, und das lässt natürlich breiten Raum für Macht, soziale Ungleichheiten und strategisches Handeln. Insofern steckt in der Rede vom „zweckrationalen“ oder „strategischen“ Charakter des Markthandelns ein Korn Wahrheit. Aber erstens handelt es sich um *legitime* Zweckorientierung auf dem Boden einer institutionell vorgegebenen Reziprozität: um zu gewinnen, muss ich immer etwas geben. Zweitens nutzen, wie schon die Alltagserfahrung zeigt, keineswegs alle Marktteilnehmer macht- oder situationsbedingte Vorteile gnadenlos kalkulierend aus. Die Spannweite des realen Marktverhaltens ist viel größer, als es das neoklassische Modell des rationalen Egoisten suggeriert. Das homo oeconomicus-Modell hat seinen Sinn als eine heuristische Fiktion, die bestimmten analytischen Zwecken dient. Es sollte jedenfalls nicht als eine Aussage mit empirischem Anspruch missverstanden werden, wie es die Postwachstumstheoretiker, aber auch viele Ökonomen selbst tun.

Der Fehler liegt nun aber nicht allein in der ungeprüften Anwendung analytischer Verhaltensannahmen auf die Wirklichkeit. Das eigentliche Problem der ökonomischen Neoklassik (und mit ihr der Postwachstumstheorien) ist ein unterkomplexes Verständnis sozialen Handelns selbst. Man geht von der Vorstellung aus, individuelle Handlungsmaximen (welcher Art auch immer) seien unmittelbar für das *Verhalten des Wirtschaftssystems insgesamt* relevant, und eine Änderung des Wirtschaftssystems sei folglich in erster Linie über eine Änderung individueller Handlungsorientierungen zu erreichen (daher auch der moralisierende Ton der PWA). Dabei ist wirtschaftliches Handeln, wie gerade gezeigt, selbst in seiner einfachsten Form mindestens zweistufig angelegt. Auf der ersten Stufe finden sich die individuellen und kollektiven Akteure mit ihren Zielen und Interessen, auf einer zweiten die Institutionen und institutionalisierten Medien: Staat, Privateigentum, Recht, Geld. Das Handeln findet immer in einer strukturell, institutionell, auch kulturell gerahmten Situation statt, die den Akteuren ein bestimmtes Verhalten vorschreibt, vorprägt oder nahelegt, oft in einer Weise, die den Handelnden gar nicht bewusst ist. Zwar sind die beiden Ebenen voneinander nicht unabhängig: Die Strukturen wirken auf die Handlungen und diese wiederum auf die Strukturen zurück. Trotzdem müssen Strukturen und Handlungen sorgfältig voneinander unterschieden werden. Das ist auch für die Analyse des wirtschaftlichen Wachstums elementar. Wenn Konsumenten, Händler, Unternehmer, Kreditgeber ihre Entscheidungen treffen, dann ist es ja nicht ihr direktes Ziel, das wirtschaftliche Wachstum zu fördern; gerade unter den Konsumenten gibt es heute ja sogar viele Wachstumskritiker. Die Akteure verfolgen erst einmal ihre je individuellen, situationsabhängigen Ziele. Erst im Aggregat dieser Millionen oder gar Milliarden von Einzelentscheidungen, in die auch der Staat nur indirekt eingreifen kann, kommt dann, als von niemandem direkt geplantes Ergebnis, so etwas wie „Wachstum“ zustande – oder auch nicht. Wie immer das Ergebnis ausfällt, es wirkt seinerseits wieder in vielfältiger Weise auf die Entscheidungsvoraussetzungen zurück. Meine These, die ich im Folgenden erläutern möchte, lautet: Wirtschaftswachstum ist in diesem Sinn als ein *kollektives* Emergenzphänomen *individuellen* wirtschaftlichen Handelns zu verstehen.

---

1 Das wäre Diebstahl, Betrug, Raub oder Mord.

Im Folgenden werde ich die für die Klärung des Wachstumsphänomens relevanten Schritte einer soziologischen Mehrebenenanalyse skizzieren (ausführlicher: Deutschmann 2009, 2011). Formal besteht diese Analyse nach den einschlägigen Lehrbuchkonzepten (Coleman 1990, Esser 1993) in vier Schritten. Im *ersten Schritt* geht es um die Klärung der institutionellen und sozialstrukturellen Aspekte der Situation, in der das Handeln stattfindet, wobei zunächst von der Perspektive des wissenschaftlichen Beobachters ausgegangen wird („Logik der Situation“ nach Esser). Die Sicht des Beobachters ist von der der Handelnden selbst zu unterscheiden; im *zweiten Schritt* ist daher die Wahrnehmung der Situation durch die Akteure zu rekonstruieren. Im *dritten Schritt* geht es darum, zu klären, wie die Akteure auf die wahrgenommene Situation reagieren, d.h. um eine Analyse des Handelns selbst; sie macht den für die kausale Erklärung letztlich entscheidenden Schritt aus (Esser nennt das die „Logik der Selektion“). Im vierten Schritt sind ist der Prozess der Aggregation der Handlungen zu analysieren, dessen Folgen sich häufig nicht mit den individuellen Absichten decken; Esser nennt das die „Logik der Aggregation“. Die ungeplanten Aggregatfolgen wirken wiederum auf die Ausgangssituation, den institutionellen und strukturellen Rahmen zurück. Sie können zu einer Veränderung des Rahmens führen, womit der ganze Analysezyklus dann von Neuem beginnen kann, usw..

1.) Hinsichtlich der *Logik der Situation*, d.h. des institutionellen Rahmens, ist in unserem Zusammenhang entscheidend, dass wir es nicht einfach mit Märkten zu tun haben, sondern mit *kapitalistisch entgrenzten* Märkten. Mit „entgrenzten Märkten“ meine ich die durch die „große Transformation“ (Karl Polanyi) des 19. Jahrhunderts geschaffene Situation, dass private Eigentumsrechte sich nicht nur auf Güter und Dienstleistungen erstrecken (wie das der historische Normalzustand noch bis zum 18. Jahrhundert gewesen war), sondern auch auf die Produktionsbedingungen: Boden, hergestellte Produktionsmittel und freie Arbeitskräfte. Man könnte von einer „sachlichen“ Entgrenzung der Märkte sprechen, insofern man mit Geld nun nicht mehr nur das kaufen kann, was schon da ist und auf den Märkten angeboten wird, sondern darüber hinaus alles, was durch den Einsatz von Arbeit und sachlichen Produktionsmitteln erst *produziert werden könnte*. Der Produktionsprozess bekommt damit gleichsam eine „imaginäre“ Dimension, wie Jens Beckert (2016) es formuliert hat. Die sozio-ökonomischen Umwälzungen des modernen Kapitalismus haben nicht nur zu einer sachlichen Entgrenzung der Märkte (im gerade definierten Sinn) geführt, sondern auch zu einer räumlichen, einer sozialen, einer zeitlichen, das heißt: die Märkte sind transnational und weltweit zusammengewachsen, sie durchdringen die Mikrostruktur des sozialen Lebens und sie verändern dessen zeitliche Organisation. Auf diese anderen Dimensionen der Entgrenzung kann ich hier jedoch nicht näher eingehen, sondern konzentriere mich auf die sachliche Dimension.

Die Ausdehnung des Marktnexus von den Produkten auf die Produktionsbedingungen bedeutet die Entstehung zweier Klassen von Eigentümern, von denen die eine über die sachlichen, die anderen über die menschlichen Produktionsbedingungen verfügt. Die Zuteilung *separater* Eigentumsrechte für die Inhaber der sachlichen und der menschlichen Produktionsbedingungen ist konstitutiv für den modernen Kapitalismus, und sie legt zugleich, wie ich im Folgenden erläutern möchte, die institutionellen Grundlagen für den kapitalistischen Wachstumszwang. Nicht zufällig fiel ja der Beginn der kapitalistischen „Wachstumsexplosion“ (Maddison 2001) mit den liberalen Reformen des frühen 19. Jahrhunderts zusammen.

*Erstens:* Für die Kapitaleigentümer bildet die Aussicht auf Profit das einzige mögliche Motiv, ihr Kapital dem Markt zur Verfügung zu stellen und in den Produktionsprozess zu investieren. Ohne Aussicht auf Profit wird, frei nach Marx, kein Kapitaleigentümer bereit sein, sein Kapital den Risiken der Zirkulation auszusetzen, und dann findet Produktion überhaupt nicht statt. Natürlich generiert der Profit eines einzelnen Unternehmens noch kein gesamtwirtschaftliches Wachstum. Wohl ist das aber (unter bestimmten weiteren Voraussetzungen) der Fall, wenn der Profit auf das aggregierte Kapital positiv ist. „Wachstumswang“ heißt hier, dass profit- und wachstumsträchtig investiert werden muss, um die für alle Beteiligten nachteilige Alternative der Nichtinvestition, d.h. Stillstand, zu vermeiden. Das ist kein „Sachzwang“, wohl aber ein sozialer Zwang (im Durkheim’schen Sinn), der in den kapitalistischen Zuschnitt der Eigentumsrechte eingebaut ist, und mit Profitinteresse der Kapitaleigentümer eine strukturelle Wachstumslastigkeit des Systems entstehen lässt. Kämen die sachlichen und die menschlichen Produktionsfaktoren nicht getrennt, sondern gemeinsam auf den Markt, gäbe es auch keinen „Wachstumswang“, allerdings auch keinen entsprechenden Druck zu Innovationen und Effizienzsteigerungen. Die Produktion könnte, wie in einem Familienbetrieb oder einer Genossenschaft, auch auf dem gegebenen oder sogar einem geringeren Niveau weitergeführt werden; die Beteiligten müssten nur bereit sein, auch einmal schlechtere Jahre zu akzeptieren. Das wäre kein prinzipielles Problem, wenn Arbeits- und Kapitaleinkommen zusammenfallen, wohl aber dann, wenn die Produktion unter der Prämisse eines separaten Kapitalprofits steht.

*Zweitens:* Das notwendige Gegenstück für das exklusive Eigentum auf die sachlichen Produktionsbedingungen bildet das exklusive Eigentum auf die menschlichen Produktionsbedingungen, d.h. die Institution der freien Lohnarbeit. Ihre historische Voraussetzung war, wie Marx gezeigt hatte, die überwiegend gewaltsam durchgeführte Expropriation der Arbeitenden von ihren Subsistenzbedingungen, übrigens ein Vorgang, der nicht nur in einer fernen Vergangenheit stattfand, sondern bis heute in vielen Schwellen- und Entwicklungsländern zu beobachten ist (Perelman 2000). Mit der freien Lohnarbeit steht den Kapitalbesitzern eine Ressource zur Verfügung – soweit kann man der klassischen Marx’schen Argumentation ohne weiteres folgen – die geeignet ist, den in die Kapitalform des Eigentums eingebauten Wachstumsimperativ auch zu erfüllen. Die Kommodifizierung der Arbeitskraft bedeutet, dass der im Geld verkörperte Eigentumsanspruch auf die Kreativität freier – und zwar fremder - Arbeit ausgedehnt wird, und das ist eine zweite Grundbedingung des Wachstumswangs. Wachstum kommt ja nicht einfach durch Knopfdruck zustande, indem einfach „more of the same“ produziert wird. Es kommt aber auch nicht dadurch zustande, dass einfach mehr oder schneller gearbeitet wird; Arbeit muss vielmehr kreativ und innovativ eingesetzt werden – und *nur* Arbeit ist kreativ, nicht Maschinen oder Computer (insofern steckt ein Korn Wahrheit in der Ricardo’schen bzw. Marx’schen „Arbeitswertlehre“). Der private Eigentumsanspruch auf die Kreativität fremder Arbeit ist definitiv niemals einzulösen, denn es ist unmöglich, das, was Arbeit leisten kann, abschließend zu bestimmen. Das Wachstum muss daher immer weiter gehen, und die Konkurrenz zwingt die Unternehmen, immer Neues aus dieser unerschöpflich scheinenden Ressource herauszuholen. Wachstum ist ein Prozess, der sich auf Innovationen, auf immer neue industrielle Revolutionen stützt<sup>2</sup>, das hat Schumpeter klarer gesehen als Marx.

---

<sup>2</sup> Auch der Konsum ist an dem innovativen Prozess beteiligt. Aber er ist nur Teil eines viel umfassenderen Geschehens, das die Produktion und Technologie ebenso einschließt wie Distribution, Logistik und Infrastruktur.

Dazu braucht es nicht nur Unternehmer, sondern auch unternehmerisch agierende Arbeiter („Arbeitskraft-Unternehmer“, vgl. Voß/Pongratz 1998), die ein Eigeninteresse am Verkauf ihrer Arbeitskraft haben und ihre kreative Intelligenz in den Produktionsprozess einbringen. Das funktioniert nicht bloß durch Zwang oder Kommando. Deshalb erzeugt die Freisetzung der Arbeitskraft von ihren Subsistenzbedingungen *allein* noch keine Arbeitskraft-Unternehmer, genau so wenig wie die konkurrenzsteigernde Bevölkerungsexplosion, die auch eine wesentliche Randbedingung der kapitalistischen Wachstumsexplosion war und es bis heute ist. Auch der bloß gewerkschaftliche Schutz der Eigentumsrechte der Arbeitenden reicht nicht aus. Die entscheidende Voraussetzung dafür, zumindest einen Teil der Arbeiterschaft in den innovativen Prozess einzubinden, war vielmehr, dass die kapitalistische Klassendichotomie nicht ähnlich geschlossen war wie die früheren ständischen und aristokratischen Strukturen. Sie musste offen genug sein, um ein gewisses Maß an unternehmerischen Aufstiegen aus den Arbeiterschichten und den unteren Mittelschichten zu ermöglichen. Komplementär zum Profitinteresse der Besitzenden bildet das Aufstiegsstreben der Arbeitenden eine zentrale strukturelle Bedingung kapitalistischen Wachstums. Eine wichtige Rolle bei der Ermöglichung von Aufstieg spielten institutionelle Reformen auf verschiedenen gesellschaftlichen Ebenen – vom Bildungssystem, den industriellen Arbeitsbedingungen bis hin zu internen Arbeitsmärkten –, auf die ich hier nur hinweisen kann ohne es genauer ausführen zu können. Schließlich muss, um die Liste der institutionellen Wachstumsvoraussetzungen zu vervollständigen, das Kreditsystem genannt werden. Als Kollektiv können die Kapitalisten nur dann mehr verkaufen als sie vorher verkauft haben, wenn gleichzeitig eine durch Kreditschöpfung finanzierte Nachfrageexpansion stattfindet, deren Träger das moderne System des privaten Kredits ist (Ingham 2004). Und auch die Notwendigkeit, Kredite mit Zinsen zurückzuzahlen stellt ein zentrales Moment des Wachstumswangs dar.

2.) Ich komme nun zur Ebene der *Situationswahrnehmung*. Wie ich oben betont habe, kommt es nicht nur darauf an, wie die durch den kapitalistischen Zuschnitt der Eigentumsrechte geprägte institutionelle Situation „ist“, d.h. sich für den wissenschaftlichen Beobachter darstellt, sondern auch, wie sie von den historischen Akteuren selbst *wahrgenommen* wird. Natürlich fallen diese Wahrnehmungen je nach sozialer Lage sehr unterschiedlich aus; von den Vermögenden bis zu den unteren Randschichten bietet sich ein reiches Panorama vielfältiger sozialer Selbstbilder, Normen und Gerechtigkeitsvorstellungen. Es soll hier jedoch nicht um eine allgemeine Wissenssoziologie gehen. Für das Wachstumsthema ist in erster Linie die Frage relevant, in welchen Soziallagen die größte Chance besteht, die gesellschaftliche Klassendichotomie als *offen und durch individuelle Leistungen überwindbar* wahrzunehmen. Hier stütze ich mich, ohne das hier genauer ausführen zu können, auf Mertons klassische Theorie sozialer Anomie und sein Konzept von „Innovation“ als Mittel zur Überwindung sozialstrukturell angelegter Ziel-Mittel-Konflikte. Es sind die unteren Mittelschichten, bei denen die größte Wahrscheinlichkeit der Herausbildung „innovativer“ Mentalitäten im Merton’schen Sinn (im Gegensatz zu konformen, ritualistischen oder resignativen Haltungen) besteht. Das heißt: Um die Wachstumsdynamik zu fördern, dürfen die Mittelschichten nicht zu klein sein, weil es dann zu wenige aufstiegsorientierte Individuen gibt. Sie dürfen aber auch nicht zu groß sein, weil dann die Anreizstruktur für unternehmerische Aufstiege selbst verloren gehen würde. Diese These lässt sich auch durch international vergleichende empirische Untersuchungen (Lippman et al. 2005) bestätigen.

3.) Wir kommen nun zur *Handlungsebene* und damit zum eigentlichen Kern der soziologischen Erklärung. Wir haben oben schon gesehen, dass das für den Markt konstitutive Prinzip des Äquivalententauschs einen breiten Raum für individuelle Strategien bei der Ausnutzung der tatsächlich am Markt gegebenen Spielräume lässt. „Rationales“ Handeln ist dabei nur eine Möglichkeit unter anderen, und meine These ist, dass sie im Hinblick auf eine soziologische Wachstumserklärung nur von untergeordneter Bedeutung ist. Versteht man Rationalität nicht als analytisches Axiom, sondern als empirischen Begriff, dann erfordert das eine Operationalisierung, die ohne eine Rekonstruktion der konkreten Intentionalität des Handelns in der gegebenen Situation nicht auskommt. Hält man sich – der Einfachheit halber – an die von Max Weber vorgeschlagene empirische Operationalisierung zweckrationalen Handelns (Bekanntheit und gegenseitige Abwägung von Zielen, Mitteln und Nebenfolgen), dann ist sofort klar, dass ein solcher Typus des Handelns in der Marktpraxis zwar vorkommt, aber eher einen Grenzfall darstellt. Vor dem Hintergrund der oben dargestellten Ambivalenz der institutionalisierten Handlungschancen sind die operationalen Kriterien für rationales Handeln in der Realität meist nur unvollständig oder gar nicht gegeben. Weitaus relevanter ist Handeln unter Bedingungen von Unsicherheit (Beckert 1997); hier kommt das zum Tragen, was man mit Schumpeter oder auch mit John Dewey „kreative Anpassung“ nennen könnte. Um überhaupt an der Marktkonkurrenz teilnehmen zu können, müssen die Akteure sich zunächst eine „Nische“ aufbauen, eine durch bestimmte „Alleinstellungsmerkmale“ ausgestattete Position, durch die sie sich von den potentiellen Konkurrenten abheben können. Sind sie damit erfolgreich, erzielen sie einen Gewinn als Prämie auf das errungene temporäre Monopol. Die Realität der Märkte, in der ja immer wieder neue Unternehmen und Produkte entstehen und alte verschwinden, stellt sich daher immer als eine *Mischung* von Monopol und Konkurrenz dar (Chamberlin 1956, White 2005, Thielemann 2010). Sofern der Aufbau von Nischenpositionen überhaupt einer „Logik“ folgt, dann nicht einer Logik rationaler Wahl, sondern einer der „inquiry“ im Dewey’schen Sinn, also des Experimentierens mit alternativen Situationsdefinitionen, aus der sich erst allmählich eine konsistente Position herauskristallisieren mag. Die Akteure nutzen nicht einfach die Chancen, die sich ihnen in der gegebenen Situation bieten; zu beobachten ist vielmehr ein *wechselseitiger* Anpassungsprozess zwischen Akteur und Situation, dessen Ergebnis für alle Beteiligten unvorhersehbar ist. Das heißt nicht, dass das Modell rationaler Wahl in toto irrelevant wäre, aber es kommt erst in fortgeschrittenen Phasen des innovativen Prozesses zum Tragen, in denen sich Situationsdefinitionen und Handlungsoptionen bereits weitgehend verfestigt haben, mit der Folge größerer Berechenbarkeit der Folgen von Entscheidungen, allerdings auch sinkender Profitchancen.

4.) Innovation ist eine genuin individuelle Fähigkeit; nur Individuen, nicht Gruppen oder Organisationen können kreativ sein. Würden Neuerungen sich freilich in kreativen Akten von Individuen erschöpfen, die ihre eigene Position durch den Aufbau von Nischen zu konsolidieren versuchen, würde damit die Unsicherheit nur verallgemeinert, mit dem Ergebnis von Chaos und sozialer Anomie, wie Merton betont hatte. Um produktiv zum Tragen zu kommen, müssen Innovationen sozial vermittelt, kommuniziert organisiert werden. Unternehmer brauchen Unterstützer, Experten, Partner, Finanziere, um ihre Projekte zum Erfolg zu führen. Mit der Kommunikation der Projekte tritt die *Logik der Aggregation* in den Blick. Die Innovationsforschung untersucht die kommunikative Vermittlung innovativer Prozesse und hat dazu die Konzepte „technologisches Paradigma“ und „technologische Vision“ entwickelt, die beide die symbolische Rahmung von Innovationen in den Blick rücken. Während der erste Begriff die spezifisch technischen Möglichkeiten einer Erfindung

beschreibt, macht der zweite die umfassenderen sozialen Veränderungen und Lebenschancen, die durch die Erfindung eröffnet werden, zum Thema (im Fall der Erfindung des Benzinmotors z.B.: „Mobilität zu Lande, zu Wasser, in der Luft“ – „mobile Gesellschaft“). Paradigmen und Visionen können wie self-fulfilling prophecies wirken: Gelingt es mit ihrer Hilfe, eine kritische Masse von Unterstützern zu mobilisieren und sie zu Investitionen in die Erfindung zu motivieren, dann kann der Glaube buchstäblich „Berge versetzen“; ursprünglich phantastisch anmutende Ideen können sich in realistische Projekte verwandeln.

Dabei muss zwischen verschiedenen Ebenen des innovativen Prozesses unterschieden werden, beginnend von prozess- oder sektorenspezifischen Erfindungen bis hin zu Schlüsselinnovationen, die die gesamte Wirtschaftsstruktur revolutionieren können. Freeman/Louca (2002) unterscheiden in ihrem Überblick über die Geschichte des industriellen Kapitalismus fünf solche von Schlüsselinnovationen ausgehende „industrielle Revolutionen“. Der innovative Prozess erfasst alle Bereiche der Wirtschaft, die Technologie, die Organisation und Logistik ebenso wie den Konsum. In ihrem Zusammenwirken treiben Paradigmen und Visionen das Wachstum voran, das immer auch ein Prozess kreativer Zerstörung, d.h. der Eliminierung überkommener Technologien und Konsummodelle ist. Niemand kann den Erfolg innovativer Prozesse im Voraus wissen; technologische Paradigmen und Visionen können scheitern. Aber auch dort, wo sie erfolgreich sind, ist ihre Lebensdauer letztlich begrenzt. Ihre Karriere weist ein charakteristisches Verlaufsmuster auf, das sich (stark typisiert) in die Phasen der Entstehung, der Verbreitung, der Institutionalisierung, und des lock-in (Verriegelung) gliedern lässt. Spätestens in der Phase des lock-in erscheinen die Potentiale des ursprünglichen Paradigmas ausgereizt, und damit werden dessen Grenzen in Form sinkender Gewinne und Wachstumschancen sichtbar. Damit jedoch kann Raum für einen neuen Zyklus entstehen. Das Wachstum des Systems hängt zu einem wichtigen Teil von der Phase ab, in der es sich gerade befindet, d.h. befindet es sich in der Phase der Verbreitung einer Schlüsselinnovation, wird das Wachstum höher sein als wenn es sich der Phase des „lock-in“ nähert.

Mit der Analyse der Aggregation innovativer Prozesse und ihrer Ergebnisse sind wir gleichsam wieder am Ausgangspunkt der Analyse angelangt, an dem der Durchgang durch die vier Untersuchungsschritte wieder von vorn beginnen kann. Menschen handeln immer unter historisch gegebenen institutionellen Bedingungen – so könnte man den Grundgedanken dieses Vorgehens zusammenfassen – und ihr Handeln wiederum hat emergente Effekte, die auf die Ausgangsbedingungen zurückwirken und sie verändern. Es wäre abwegig, hier so etwas wie eine eingebaute „Gleichgewichtslogik“ zu vermuten; mit der Wiederherstellung des ursprünglichen Zustandes, oder auch mit einem „golden age“ gleichgewichtigen Wachstums ist nicht zu rechnen. Das wird klar, wenn wir uns die Kontingenzen, die in die dargestellten Interaktionen zwischen den Makro- und den Mikro-Ebenen eingebaut sind, in der Rückschau noch einmal vergegenwärtigen. Unkalkulierbar ist nicht nur der gerade beleuchtete Prozess der Aggregation von Innovationen, sondern auch der ihm vorausliegende Prozess individueller Nischenbildung auf der Handlungsebene. Dasselbe gilt schon für die der Handlungsebene vorausgehenden Faktoren der Situation und der Situationswahrnehmung. Die Klassenstruktur kann geschlossen oder offen sein, und sie kann als ausgrenzend oder chancenträchtig *wahrgenommen* werden. Und auch hier gibt es kein „golden age“, denn Probleme für das Wachstum entstehen nicht nur, wenn die Klassenstruktur zu geschlossen erscheint und unternehmerische Aufstiege blockiert. Sie entstehen im Gegenteil auch gerade, wenn die Klassenstruktur *zu offen* ist bzw. so *wahrgenommen* wird. Die Folge ist dann eine

strukturelle Aufwärtsmobilität der Gesellschaft, die sich in einer relativen Expansion der oberen Mittelschichten niederschlägt. Das führt auf der einen Seite zu einer deutlichen Vermehrung anlagesuchender Finanzvermögen, auf der anderen Seite zu einer Minderung der Zahl wie der Chancen unternehmerischer Aufsteiger *in der folgenden Generation* – Effekte, die durch eine stagnierende oder schrumpfende Bevölkerung verstärkt werden. Es entsteht eine Konstellation, die ich mit meinem Modell des „kollektiven Buddenbrooks-Effekts“ (Deutschmann 2008, 2011a) zu umschreiben versucht habe – ein Modell, das, wie ich hoffe, dazu beiträgt, die aktuellen Phänomene der „Finanzialisierung“ in den entwickelten Industrieländern besser zu verstehen.

### **Literatur:**

- Beckert, Jens (1997): Grenzen des Marktes. Die sozialen Voraussetzungen wirtschaftlicher Effizienz, Frankfurt/M: Campus
- Beckert, Jens (2016): Imagined Futures. Fictional Expectations and Capitalist Dynamics, Cambridge: Harvard University Press
- Chamberlin, Edward H. (1956): The Theory of Monopolistic Competition. A re-orientation of the theory of value, Cambridge(Mass.): Harvard University Press (Original: 1933)
- Coleman, James (1990): Foundations of Social Theory, Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press
- Deutschmann, Christoph (2008): Die Finanzmärkte und die Mittelschichten: der kollektive Buddenbrooks-Effekt, in: Leviathan 36/4: 501-517
- Deutschmann, Christoph (2009): Soziologie kapitalistischer Dynamik. MPIfG Working Paper 09/5, Max Planck Institut für Gesellschaftsforschung, Köln
- Deutschmann, Christoph (2011): A pragmatist theory of capitalism, in: Socio-Economic Review 9/1: 83-106
- Deutschmann, Christoph (2011a): Limits to Financialization. Sociological Analyses of the Financial Crisis, in: Archives Européennes de Sociologie LII 3: 347-389
- Esser, Hartmut (1993): Soziologie. Allgemeine Grundlagen. Frankfurt/M: Campus
- Freeman, Chris; Louca Francisco (2001): As Time Goes By. From the Industrial Revolutions to the Information Revolution, Oxford: Oxford University Press
- Lippman, Stephen; Amy, Davis; Aldrich, Howard E. (2005): Entrepreneurship and Inequality, in: Keister, Lisa A. (ed.): Entrepreneurship, 3-32, Amsterdam: Elsevier
- Perelman, Michael (2000): The Invention of Capitalism: Classical Political Economy and the Secret History of Primitive Accumulation, Duke University Press
- Thielemann, Ulrich (2010): Wettbewerb als Gerechtigkeitskonzept. Kritik des Neoliberalismus, Marburg: Metropolis-Verlag
- Voß, Günter; Pongratz, Hans J. (1998): Der Arbeitskraftunternehmer. Eine neue Grundform der ‚Ware Arbeitskraft‘? In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 50: 131-158
- White, Harrison C. (2005): Varieties of Markets, in: Swedberg, Richard (ed.): New Developments in Economic Sociology Vol. II, Cheltenham: Elgar, 23-57