

## **Klaus Kraemer: Marktgesellschaft**

(In: Kneer, G.; Nassehi, A.; Schroer, M (2000): Soziologische Gesellschaftsbegriffe, 2. Auflage, München: Fink, S. 280-304)

### **I. Einleitung**

"Money makes the world go round". Kurz und prägnant illustriert diese Redewendung wie kaum eine andere, dass Geld im Hinblick auf Reichweite und Geschwindigkeit zu einem einzigartigen Treibmittel des ökonomischen und gesellschaftlichen Wandels geworden ist. Die industrialisierten Gesellschaften des 20. Jahrhunderts haben eine zuvor nicht für möglich gehaltene exponentielle Wachstumsdynamik des Produktionsoutputs und des Handelsvolumens erlebt. Die Steigerungsraten des Bruttoinlandsprodukts sind imposant; die weltumspannende Suche nach neuen Anlageobjekten, Investitionsmöglichkeiten und Absatzmärkten ist intensiviert worden und hat sich in zunehmendem Masse dem tertiären Sektor zugewandt; die privaten Haushalte sehen sich einer immer breiteren Palette von kommerziellen Freizeit- und Erlebnisangeboten gegenüber; mit der Ausweitung des internationalen Freihandelsabkommens (GATT) wurden die globalen Güter- und Kapitalströme schrittweise dereguliert und liberalisiert; *transnationale* Produktionsnetzwerke sind entstanden, denen politische Institutionen gegenüber stehen, die in aller Regel noch ihren Bezugsrahmen in Nationalstaaten sehen; der Zusammenbruch der Staatsgesellschaften sowjetischen Typs brachte schliesslich die marktwirtschaftliche Öffnung Mittel- und Osteuropas. Vor dem Hintergrund der voranschreitenden Globalisierung ökonomischer Strukturen ist nun in jüngster Zeit eine gesellschaftspolitische Grossdebatte in der Bundesrepublik um die Zukunft des "Wirtschaftsstandorts" entbrannt: Die Marktkräfte sollen von politischer Steuerung und sozialstaatlicher Regulierung entlastet, die Produktion "verschlankt", neue technologische Innovationen rascher vermarktet, die Arbeitszeiten flexibilisiert und die Sozial- und Umweltstandards begrenzt werden, um die internationale Konkurrenzfähigkeit des nationalen Produktionsstandorts zu sichern.

Angesichts dieser und anderer Entwicklungstrends sind sozialwissenschaftliche Diagnosen der Ökonomisierung moderner Gesellschaften kaum überraschend. Im Vergleich zu traditionellen Gesellschaften wird der immense Einfluss ökonomischer Beziehungen auf moderne Kultur und Gesellschaft herausgestellt und die weitreichenden Strukturbildungseffekte der ökonomischen Sphäre im Hinblick auf das Profil und das Selbstverständnis moderner Gesellschaften untersucht. Die geldwirtschaftlichen Tauschbeziehungen haben, so wird argumentiert, den ausser-ökonomischen Sozialbeziehungen ihren konkurrenzvermittelten Stempel aufgedrückt. Moderne, liberal-kapitalistische Gesellschaften - so hebt etwa Helmut Dubiel (1986: 278) hervor - verhalten sich zu den traditionellen Moral- und Kulturbeständen "wie die grosse Industrie zu den fossilen Brennstoffen": sie werden "im Zuge ihrer Expansion verbrannt". Die von allen sozialen Bindungen gelöste, "disembedded" (Polanyi 1978) Marktrationalität habe den utilitaristischen Individualismus befördert, instrumentelle Einstellungen zur Berufsarbeit begünstigt, sogenannte sekundäre Tugenden abgeschwächt, und die ästhetische Produktion sei mit dem Aufstieg der industriellen Massenkultur den Systemimperativen der Ökonomie unterworfen worden. Ausserökonomische Wertbezüge, Motivstrukturen und Handlungsrationitäten seien unter den Zweckvorgaben des Marktes sukzessive aufgebraucht und verzehrt worden.

Diese mehr oder weniger gleichlautenden Diagnosen der Kommerzialisierung des modernen Lebens werden nicht selten mit dem Label "Marktgesellschaft" verbunden, um die immense Bedeutung der Ökonomie in modernen Gesellschaften auf den Begriff zu bringen. Auffällig ist jedoch, dass dieses Label weder systematisch eingeführt noch in einen umfassenden gesellschaftstheoretischen Bezugsrahmen gestellt wird. Eine in sich konsistente Verwendung des Begriffs "Marktgesellschaft" wird erschwert, da mit dem Label zwar ein Trend der Ökonomisierung hervorgehoben werden soll, interessanterweise aber diese Diagnosen aus - theoretisch und politisch - grundverschiedenen Perspektiven vorgetragen werden, die zu entgegengesetzten Schlussfolgerungen führen. Albert O. Hirschman (1993: 192ff.) hat in einem instruktiven Beitrag diese diffuse Begriffsverwendung zum Anlass genommen, um einen ideengeschichtlichen Überblick sozialwissenschaftlicher Betrachtungen zum Verhältnis von Markt und Gesellschaft zu geben. Hirschman unterscheidet grundlegend zwischen der *Zivilisations-* und *Destruktionsthe*se des Marktes: Die Ausbreitung von Handel und Gewerbe ist bereits von prominenten Zeitgenossen des 18. Jahrhunderts nicht nur wegen der grösseren ökonomischen Effizienz, sondern auch wegen der Auswirkungen auf die sozialen Verkehrsformen begrüsst worden. Unter dem Einfluss sachlicher Marktbeziehungen, so lauten diese Interpretationen, würden die moralischen und physischen "Leidenschaften" vom nackten Interesse an lohnenden Geschäften zurückgedrängt. Das Tauschmedium des Marktes (Geld) verbürgt Zuverlässigkeit und Beständigkeit, während Handel und Industrie die traditionellen Sitten und Gebräuche zähmen und die Tugenden wie Fleiss, Pünktlichkeit und Redlichkeit zum Durchbruch verhelfen würden. Von Montesquieu über Condorcet und David Hume bis zu Adam Smith ist im 18. Jahrhundert der Ausbreitung ökonomischer Marktbeziehungen immer wieder eine mächtige pazifizierende und zivilisatorische Wirkung auf die Sozialbeziehungen der entstehenden bürgerlichen Gesellschaft zugeschrieben worden. Damit wird der Institution des Marktes nicht nur eine Schlüsselstellung bei der Produktion und Mehrung des gesellschaftlichen Wohlstands zugesprochen. Dieser Anschauung zufolge bringt zugleich das moderne ökonomische Marktgeschehen - gewissermassen als "Nebenprodukt" - den Habitus des rational temperierten, sachlich-nüchternen Erwerbsindividuums hervor, der irrationale Leidenschaften bündigt und eine triebunterdrückende Ethik begünstigt (vgl. auch König 1992: 32ff.). In Antithese zu dieser knapp skizzierten Zivilisationsannahme haben marxistische als auch romantisch-konservative Vertreter der Selbstdestruktionstheese behauptet, dass moderne kapitalistische Marktgesellschaften die moralischen Grundfesten, auf die sich jede Gesellschaft stütze, untergraben würden. Durch die systematische Begünstigung des Privat- oder Individualinteresses trage die sozioökonomische Ordnung des Marktes den Keim ihrer eigenen Selbstzerstörung in sich. Der "Moloch Markt" (Polanyi) habe Gewohnheiten durch Verträge, Gemeinschaft durch Gesellschaft, Traditionelles durch Modernes ersetzt und tendiere dazu, die normativen, moralischen und kulturellen Bestände des Sozialen aufzuzehren. Ganz ähnlich wie bei der Zivilisationsannahme werden somit auch von den Vertretern der Zerstörungstheese dem Markt - wenn auch mit umgekehrtem Vorzeichen - ähnliche Expansions- und Durchdringungskräfte zugeschrieben.

In diesem Beitrag ist die zeitdiagnostische Tragfähigkeit des Labels "Marktgesellschaft" in kritischer Absicht zu erörtern. Dies geschieht in folgenden Schritten: Um die Annahme der Ökonomisierung der Gesellschaft differenzierter beurteilen zu können, sind in idealtypischer Weise einige wesentliche Merkmale des Marktes als Vergesellschaftungstypus herauszuarbeiten. Hierbei wird die Absicht verfolgt, den Markt jenseits von rein ökonomischen Bestimmungen als strukturbildenden Tauschmodus für Gesellschaft, Sozialstruktur und Kultur zu beschreiben (II).

Eine idealtypische Konstruktion darf jedoch nicht mit der *empirischen* Differenzierung von Marktstrukturen und -prozessen in eins gesetzt werden. Auf der Folie von gesellschaftlichen Entwicklungstendenzen ist deswegen die zeitdiagnostische Tragfähigkeit des Labels "*Marktgemeinschaft*" zu problematisieren. Von besonderem Interesse ist hierbei das Verhältnis von Markt und Individuum, Markt und Wirtschaft sowie Markt und Staat (III). Die zusammengetragenen Befunde werden abschliessend in einem knappen Resümee zusammengefasst (IV).

## II. Der Markt als gesellschaftstheoretische Schlüsselkategorie

Die (neo)klassische ökonomische Theorie definiert üblicherweise den Markt als distributive Institution des Wirtschaftssystems, die die optimale Allokation von Gütern und Leistungen garantiert. Aus dieser Perspektive wird der Markt im Hinblick auf seine Funktion als Verbindungsglied zwischen der Produktions- und Konsumtionssphäre beschrieben, wobei die *invisible hand* (Adam Smith) des Preismechanismus die Koordination wirtschaftlicher Operationen sicherstellen soll. Der Markt ermögliche als optimales Produktions- und Verteilungsregulativ die zweckmässige Abstimmung aller Teile (Anbieter und Nachfrager) zu einem funktional organisierten Ganzen. Er wird gewissermassen als interner Steuerungsmodus der Ökonomie begriffen, der den Tausch markttauglicher Güter und Dienstleistungen regelt, wobei die Abstimmungsleistung zwischen Anbietern und Nachfragern erbracht wird.

Ökonomische Theorien tragen der gesellschaftlichen, sozialstrukturellen und kulturellen Bedeutung des Marktes jedoch nur selten Rechnung. Demgegenüber ist der Markt in *soziologischer* Hinsicht als spezifische Vergesellschaftungsform zu interpretieren, die weniger darüber informiert, wie der Markt als ökonomische Institution funktioniert bzw. wie wirtschaftliches Verhalten der Unternehmen und Haushalte entscheidungstheoretisch erklärt werden kann. Eine soziologische Analyse impliziert mehr, als dass die Verwendung von knappen Gütern durch die Preisbildung koordiniert und die Anpassung und Variation individueller Präferenzen und Pläne an objektive Marktdaten und monetäre Budgetrestriktionen erzwungen wird. Mit der hier vorgeschlagenen Perspektive wird das Marktthema konzeptionell weiter gefasst, um die "Kulturbedeutung" (Max Weber) marktregulierter Tauschbeziehungen für moderne Gesellschaften thematisieren zu können.

### 1. Tauschtypus des Marktes

Auf einer grundbegrifflichen Ebene ist der Markt in der Moderne zunächst durch die besondere Struktur der sozialen Beziehung gekennzeichnet, die zwischen Marktteilnehmern gestiftet wird. Diese Beziehung ist als *formale* Freiheit und Gleichrangigkeit charakterisiert. Das Marktgeschäft hat die freiwillige Zustimmung der Austauschenden zur Voraussetzung, und zwar ganz unabhängig davon, ob es sich um eine Tauschkooperation zwischen Käufer und Verkäufer auf dem Gütermarkt, zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer auf dem Arbeitsmarkt, zwischen Vermieter und Mieter auf dem Wohnungsmarkt oder zwischen Gläubiger und Schuldner auf dem Geldmarkt handelt. In jedem Fall können Leistungen gegen Geld grundsätzlich frei getauscht werden, womit umgekehrt auch die Chance der Ablehnung einer Tauschbeziehung besteht. Diese Tauschfreiheit, die in den bürgerlichen Rechtsinstituten der Vertragsfreiheit und Gewerbefreiheit ihren unmittelbaren Ausdruck findet, ermöglicht den Marktakteuren, in der Wahl des Tauschpartners und des Tauschobjektes wie auch in der Festlegung der Tauschmengen und Tauschrelationen formal ungebunden und frei zu entscheiden. Der Handel mit Gütern und Dienstleistungen, Grund und Boden, Geld und Wertpapieren wird nicht von ständischen

Barrieren behindert, der Zugang zu Märkten und Produkten ist kein exklusives Recht, das an sozial, personal, politisch, ethnisch oder religiös legitimierte Schliessungskriterien gebunden ist (Heinemann 1988).

Der formal freie, weil sakral oder ständisch ungebundene Markttausch stellt eine ökonomisch zweckgerichtete Beziehung dar, die durch jene Interessen strikt begrenzt sind, die dem sachlichen Transfer von Leistung und Gegenleistung dienen. Es werden lediglich die Tauschobjekte und die Konditionen des Austausches bewertet, also etwa Güterpreis und Zahlungsmodalitäten. Schliesslich hat das Marktgeschäft seinen Tauschzweck erfüllt, wenn Leistung und Gegenleistung zu den vereinbarten Bedingungen des Kontraktes den Besitzer wechseln. Sobald das Dispositionsrecht über ein Tauschgut in die Hand des Nachfragers übergegangen und die Rechnung beglichen, die Arbeitsleistung erbracht und der Lohn gezahlt oder der Kredit gewährt und die Schuld samt Zinsen abgetragen ist, ist auch die Marktbeziehung beendet. Über den isolierten Tauschakt hinaus schulden die Marktakteure einander nichts - sie sind "quitt". Aufgrund seiner geringen Interaktionstiefe stiftet der funktionale Markttausch mehr oder weniger *flüchtige* Beziehungen zwischen monadischen Marktakteuren, denen jede "Verbrüderung in der Wurzel fremd" (Weber 1980: 383) ist. Ganz ähnlich hat Georg Simmel in der *Philosophie des Geldes* (1989: 450) diese soziale Indifferenz des geldvermittelten Leistungstransfers mit dem "Auseinandertreiben von Sache und Person" begründet. Der Marktvertrag kann nämlich die rechenhafte Überprüfbarkeit des Tauschgeschäftes nur dann garantieren, wenn subjektive Faktoren aus der Kalkulation ausscheiden. Mit anderen Worten sind Kaufentscheidungen preisgesteuert: Ihr Referenzpunkt ist Effizienz, nicht Gerechtigkeit. Da Marktbeziehungen keine über den konkreten Tauschzweck hinausgehende Erwartung an den Tauschpartner stiften, reduziert sich der Konsensbedarf auf das Bedürfnis, den Tausch durch die Anerkennung allgemein gültiger Vertragsnormen abzusichern (vgl. Berger 1992: 165ff.).

## 2. Markttausch und reziproker Tausch

Idealtypisch betrachtet unterscheidet sich die funktionale Tauschbeziehung des Marktes vom Tauschmodus der sozialen Reziprozität grundlegend. Im Anschluss an die wegweisenden wirtschaftsanthropologischen Untersuchungen von Marcel Mauss (1990) zum reziproken Tausch von Geschenken in archaischen Gesellschaften hat Alwin W. Gouldner (1984: 79ff.) den besonderen Charakter dieser Tauschform betont und sie auf die gemeinschaftlichen Beziehungen der Verwandtschaft und Familie, Nachbarschaft und Freundschaft bezogen. Ihm zufolge basiert die soziale Reziprozitätsnorm auf spezifischen Rechten, die ego aufgrund seiner Zugehörigkeit zu einer sozialen Gemeinschaft besitzt und die zugleich mit Verpflichtungen und Diensten gegenüber alter verbunden sind, von dem ego Hilfe und Unterstützung empfangen hat. Soziale Reziprozität verpflichtet alter zur Annahme einer Leistung von ego und - entsprechend seines Sozialstatus - zur Erwidering der empfangenen Leistung. Diese wechselseitige Austauschnorm des Gebens und Nehmens basiert auf einem alltagsweltlich verankerten und traditionell verbürgten Moralkodex, der das Vertrauen in die Verlässlichkeit des Tauschpartners gewährleistet. Dieses Vertrauen ist gesichert durch eine dauerhafte und stabile, an die innere Verbundenheit der Einzelnen appellierende Gemeinschaft.

In der reziproken Tauschbeziehung ist der Einzelne unausweichlich und mit Haut und Haaren an die Gemeinschaft gebunden, die dem Einzelnen eine "vorgegebene Form der Bedürfnisbefriedigung" (Heinemann 1988: 48) oktroyiert. Der Einzelne, der ganz Gemeinschaft ist, kann sich ihrem Zugriff auf die ganze Person höchstens partiell entziehen. Demgegenüber bringen

Tauschbeziehungen, die über Märkte organisiert sind, keine personalen Abhängigkeitsverhältnisse hervor, in denen das Selbst mit der Gemeinschaft verschmilzt und eins wird. Diese Identität von Person und Gruppe, die schon Ferdinand Tönnies in *Gemeinschaft und Gesellschaft* (1979: 46) als unmittelbares "Verhältnis der Leiber" beschrieben hat, ist den Marktakteuren fremd. Vor diesem Hintergrund ist die befreiende, emanzipatorische Seite des funktionalen Markttausches in jener "nackte(n) Interessenlage" (Weber 1980: 23) begründet, die eine nüchterne Abwägung unterschiedlicher Handlungsoptionen zumindest potentiell ermöglicht. Mit der Ausbreitung des modernen Marktzusammenhangs werden nämlich Ware-Geld-Beziehungen aus der Enge patriarchalisch-hausrechtlicher Bindungen und gemeinschaftlicher Verpflichtungen herausgelöst. Dieser säkulare Wandel von Ökonomie und Gesellschaft ist in der Soziologie seit ihren Anfängen immer wieder als Freisetzung des Individuums aus traditionellen Haus- und Wirtschaftsgemeinschaften beschrieben worden.

### 3. *Geld und Rationalisierung*

Die Institution des Marktes ist als ein äusserst flexibler, leistungsfähiger und dynamischer Steuerungsmechanismus zu kennzeichnen, der zur Rationalisierung und Differenzierung arbeitsteiliger Güter- und Leistungsbewegungen massgeblich beiträgt (vgl. Weber 1980: 38ff.; Simmel 1989). Komplexe Marktkonstellationen, in denen das isolierte Marktsubjekt schlicht überfordert wäre, hätte es alle entscheidungsrelevanten Informationen eigenständig auf ihre Verlässlichkeit zu überprüfen, können mit Hilfe des "rechnerischen Kalküls" (Weber 1988a: 61) der Geldökonomie rascher bearbeitet werden. Geld bündelt nämlich die unüberschaubare Fülle der Sachinformationen über Marktvorgänge und Güterbewegungen auf einen leicht handhabbaren quantitativen Informationsinhalt, auf ein und dasselbe Wertmass, das sich im Preis ausdrückt und in Zahlungen systematisieren lässt. Preise signalisieren unzweideutig die Verkäuflichkeit einer Leistung für eine bestimmte Geldmenge und informieren unterschiedslos alle - ob Wirtschaftsexperten oder Wirtschaftslaien, Produzenten oder Konsumenten, Arbeitgeber oder Arbeitnehmer - über die Knappheit einer angebotenen Leistung, über Zahlungserwartungen wie über Preisschwankungen. Die schlichte Sprache des Geldes erleichtert zugleich die exakte Verrechnung von Leistung und Gegenleistung, Vorleistung und Rückvergütung auch über längere Handlungsketten zwischen anonymen Anbietern und Nachfragern hinweg. Darüber hinaus ermöglicht Geld als allgemeine Recheneinheit die Vergleichbarkeit qualitativ verschiedener Leistungen, indem ihre Wert- bzw. Tauschrelationen in Preisen bemessen werden. Dadurch werden *beliebige* Tauschtransaktionen mit *unbestimmten* Dritten möglich und die Tauschenden selbst zu einer Vereinheitlichung der Orientierung an dem Geldcode gezwungen. Mit anderen Worten ist die Reduktion des Tauschvorgangs auf die nackte Preisinformation Bedingung der Möglichkeit seiner Generalisierung und Universalisierung (vgl. Luhmann 1988: 18f.).

### 4. *Machtressource Geld*

Die herausragende gesellschaftliche Bedeutung des Geldes in der Moderne liegt in seiner Leistungsfähigkeit begründet, die soziologisch kaum hoch genug einzuschätzen ist: Mit der Aufhebung sozialer Tauschbarrieren durch die Institution der Vertragsfreiheit und des freien Gütermarktes wird Geld generalisiertes Tausch- und Zahlungsmittel. Geld signalisiert als objektiver, quantitativer Wertmassstab die beliebige Tauschbarkeit der Güter. Unter Bezugnahme auf ein abstraktes Drittes (Geld) werden ihre Tauschrelationen selbständig zum Ausdruck gebracht. Wenn von den wenigen Refugien nicht marktfähiger, d.h. nicht geldwerter Objekte

abgesehen wird, kann mit Geld jedes tauschfähige Gut erworben, gemietet oder verpachtet und mit allen anderen wertmässig verglichen werden. Sobald Geld als allgemeines Tausch- und Zahlungsmittel sowie als Verrechnungsinstrument akzeptiert ist, verfügt der Empfänger einer Zahlung über eine potente - weil allgemeine - *Kaufkraft für unbestimmte Zwecke*<sup>1</sup>. Diese Kaufkraft ist lediglich durch die Summe der Zahlung begrenzt, während das Geld hinsichtlich der Zweckverwendung offen ist. Dem Geldbesitzer wird damit ein *sachlicher Leistungsanspruch* zugesprochen, dessen Geltung nicht auf spezifische Besitzobjekte beschränkt ist. Simmel sieht etwa die immensen Verwendungschancen des Geldes in der Steigerung der allgemeinen Eigentumschancen begründet. Während das *Sacheigentumsrecht* auf die ausschliessliche Nutzung *dieses* und *nicht* jenes Objektes verweist, bedeutet "Eigentum an Geld die Möglichkeit der Nutzniessung unbestimmt vieler Sachen" (1989: 413). Die private Nutzungsermächtigung eines Gutes wird in den Grenzen der verfügbaren Geldmenge auf potentiell *beliebige* Wertobjekte ausgeweitet. Damit relativiert das Geld den gesellschaftlichen Stellenwert des Eigentums als Besitz von Dingen. So betrachtet ist Geld ein *generalisierter Eigentumstitel*, der die Institution des Sacheigentums transzendiert. Der Sacheigentümer stösst rasch an die "Schranken des Besitzens" (ebd.: 441) von physischen Objekten. Hingegen kann der Geldbesitzer vom Eigentum abgrenzbarer und zurechenbarer Objekte abstrahieren, *ohne* zugleich auf spezifische Eigentumschancen verzichten zu müssen.

Geringe Inflation und damit die wertstabile Einlösung angenommen, ist das im Geld verborgene Leistungsversprechen zudem "zeitstabil" (Luhmann 1988: 253). Im Gegensatz zu anderen Leistungsdokumenten (Fahrschein, Theaterabonnement, Fussballdauerkarte) ist die Einlösung des Geldes nicht an bestimmte Termine und Fristen gebunden. Überhaupt kann die Nutzung von geldförmigen Leistungsansprüchen auf die Zukunft übertragen werden, wenn Geld als "sparfähige und ausleihbare Kaufkraft" (Fürstenberg 1988: 61) genutzt wird. In seiner Funktion als Wertaufbewahrungsmittel erleichtert Geld die Speicherung von Kaufkraft, wodurch in der Gegenwart erworbene Leistungsansprüche konserviert werden, um sie in der Zukunft einzulösen. Das Kreditgeschäft ermöglicht zudem den "intertemporalen Tausch" (Borchert 1992: 22), indem zukünftige Leistungen auf die Gegenwart diskontiert werden. Für den Kreditnehmer werden damit zeitliche Vorgriffe auf zukünftige Tauschchancen möglich. Diese und andere Funktionen des Geldes sichern dem Geldbesitzer ein "Höchstmass an Verwendungsfreiheit" (Luhmann 1988: 248). Mit anderen Worten erweitert Geld in beispielloser Weise soziale, sachliche, zeitliche und räumliche Dispositionsspielräume respektive Tauschchancen seines Eigentümers.<sup>2</sup> Deshalb ist praktisch auch die *Monopolstellung* des Geldes bei der Aneignung des Sozialprodukts gesichert. Zwingend ergibt sich aus dieser Monopolstellung, dass der Nichtbesitzer von Geld von der Möglichkeit, Leistungen aller Art zu erwerben, ausgeschlossen ist. Geld signalisiert somit immer schon die Möglichkeit des privilegierten Zugriffs auf allgemeine Nutzungsrechte wie die Exklusion Dritter von diesen. Im folgenden ist darzulegen, dass die über Geldressourcen vermittelten Tauschchancen mit der jeweiligen Stellung auf dem Arbeitsmarkt verschränkt sind.

---

<sup>1</sup> Genauer gesagt ist Geld nicht gleich Geld. Die *Kaufkraftpotenz* des Geldes in einfachen Marktbeziehungen (Kauf und Verkauf einer Leistung gegen Geld) ist von der *Kapitalbildungspotenz* in der erweiterten Warenproduktion für Märkte (Produktion von Mehrwerten) analytisch zu unterscheiden. Während im ersten stationär-kreisförmigen Fall ein Produktbesitzer eine Ware gegen Geld verkauft, um von diesem Geld Waren zu erwerben, die er benötigt, ist im zweiten akkumulativ-spiralförmigen Fall die Ware nur Vehikel der Erhöhung des Verkaufserlöses: Ware wird mit Geld gekauft, um Ware produzieren zu können, die gegen mehr Geld verkauft werden kann. Am prominentesten nach wie vor Marx (1983).

<sup>2</sup> Zur Generalisierung von Tauschchancen vgl. bes. Heinemann (1969; 1987) und Luhmann (1968). Eine machttheoretische Perspektivierung der Geldthematik sucht man bei diesen Autoren allerdings vergeblich.

## 5. Arbeitsmarkt und Ungleichheit

Entgegen den geläufigen Annahmen der neoklassischen ökonomischen Theorie, die den Arbeitsmarkt als Markt wie alle anderen Güter- und Geldmärkte betrachtet, kann von einer Schlüsselstellung in einem doppelten Sinne gesprochen werden: *Erstens* sind die individuellen Reproduktions- und Konsumtionschancen von immer mehr Menschen an die Bedingungen der modernen Lohnarbeit gebunden, auch wenn diese selbst nicht mehr länger als selbstverständlicher Mittelpunkt der subjektiven Lebensperspektiven anzusehen ist. Auf dem Arbeitsmarkt fallen die Entscheidungen über die Verteilung begehrter monetärer Ressourcen und damit über Art und Niveau der materiellen Versorgung. Nach Kreckel (1992: 153) ist deshalb auch nicht, wie seit Schelsky immer wieder angenommen wird, das Bildungssystem, sondern das über den Arbeitsmarkt vermittelte Erwerbsleben der zentrale Ort, wo die ungleiche Verteilung von Lebenschancen verankert ist. Der Arbeitsmarkt besitzt *zweitens* eine herausragende Stellung im System der Märkte, weil bereits hier eine strukturelle Machtdifferenz zwischen den Anbietern und den Nachfragern von Leistungsvermögen (Arbeitskraft) begründet wird, die im Erwerbsunternehmen als dem "unmittelbare(n) Schauplatz der Begegnung von Kapital und Arbeit" (ebd.: 168) ihre Fortsetzung findet.<sup>3</sup>

Die auf Arbeitsmärkten angebotenen Leistungsqualifikationen unterscheiden sich von allen anderen Tauschobjekten durch spezifische Besonderheiten, die ein prinzipielles marktstrategisches "Handicap der Arbeitskraft" (Offe/Hinrichs 1984: 51) vermuten lassen. Die Anbieterseite ist nämlich genötigt, ihre Arbeitskraft zu verkaufen, da alternative Erwerbschancen nur erst eingeschränkt oder überhaupt nicht vorliegen. Obwohl die moderne Arbeitsverfassung jede Form physisch aufgenötigter Zwangsarbeit kategorisch ausschliesst, unterliegen die Anbieter von Leistungsqualifikationen auf längere Sicht einem *restriktiven Tauschzwang*. Abgesehen von den bescheidenen Erwerbsquellen der Subsistenzarbeit und der familialen Haushaltsproduktion, also der Herstellung von Gütern und Leistungen auf eigene Rechnung und für den eigenen Bedarf, ist nämlich das Arbeitsvermögen für seinen Besitzer ausserhalb des Arbeitsmarktes nicht gegen Geld einlösbar. Ökonomisch wertvoll ist nur jenes Arbeitsvermögen, mit dem der Lebensunterhalt bestritten werden kann. Problemverschärfend kommt hinzu, dass in Zeiten des raschen technologischen Wandels Bildungszertifikate, traditionelles Berufswissen oder andere Fachkenntnisse schnell ihre Marktgängigkeit einbüßen - und veralten. Entwertete Leistungsqualifikation finden auf dem Arbeitsmarkt keine Nachfrage und entfallen somit als Quelle von Geldeinkommen. Der Verkaufszwang ist auch noch in anderer Hinsicht prekär: Die Arbeitskraft steht nämlich in einem komplementären oder substitutiven Verhältnis zur Kapitalinvestition. Arbeitskräfte können mit Technologie sowohl kombiniert als auch durch Technologie "freigesetzt", d.h. wegrationalisiert werden.

Die strukturelle Machtasymmetrie wird durch einen permanenten Verkaufszwang gestützt, der eine strukturell alternativarme Entscheidungslage konstituiert: Der Anbieter von Leistungsvermögen ist wirtschaftlich unselbständig und in weit höherem Masse von den Nachfragern abhängig als umgekehrt, da aufgespartes Konsumvermögen typischerweise rasch

---

<sup>3</sup> Dieses Machtgefälle *zwischen* Anbietern und Nachfragern (primäre Machtasymmetrie) unterscheidet Kreckel (1992: 190ff.) von Segmentierungen und vertikalen bzw. horizontalen Schliessungsstrategien *innerhalb* der Anbieterseite (sekundäre Machtasymmetrie), die je nach Berufsgruppen, Fachqualifikationen und Branchen bzw. Betriebszugehörigkeiten gänzlich unterschiedliche Interessenlagen und Verhandlungspositionen schaffen. Angesichts der Spaltung in "Kern-" und "Randbelegschaften", Hoch- und Geringqualifizierte, Inländer und Ausländer usw. entpuppt sich die Vorstellung eines kollektiven Klassenhandelns als illusorisch. Zur "Arbeitsmarktsegmentierung" vgl. Sengenberger (1987).

aufgezehrt ist. Die Anbieterseite kann mit dem Verkauf des Arbeitsvermögens auf Dauer nicht 'warten' (Offe/Hinrichs 1984: 51). Im Falle der Erwerbsarbeitslosigkeit wird zwar in gewisser Weise das Arbeitseinkommen durch wohlfahrtsstaatliche Transfereinkommen kompensiert und dadurch der Zeitdruck abgemildert. Aber zyklische Wirtschaftskrisen und Phasen konjunktureller oder struktureller Arbeitslosigkeit verengen das relativ unelastische Zeitbudget der Anbieter. Demgegenüber ist das strategische Markthandeln der Nachfrageseite vergleichsweise *zeitelastischer*: Erwerbsbetriebe verfügen über Produktionsanlagen und Finanzreserven und besitzen selbst im Falle von Liquiditätsengpässen einen privilegierten Zugang zu Kreditmärkten. Sie können Neueinstellungen in gewissen Grenzen durch Mehrarbeit hinauszögern und Arbeitskräfte aufgrund des betrieblich verfügbaren professionellen Know-hows (Expertenwissen, wissenschaftliche Arbeitsorganisation) durch Rationalisierungsmassnahmen ersetzen. Erst Arbeiterkoalitionen und gewerkschaftliche Streikfonds bieten die strategische Möglichkeit der kollektiven Arbeitsverweigerung, mit der die Erwerbsbetriebe in gewisser Weise auch unter Zeitdruck (Verlust von Kunden und Wettbewerbsfähigkeit) gestellt werden können.

Die vielfältigen Handlungsoptionen der Nachfrageseite basieren zu einem erheblichen Teil auf der Verfügung und Nutzung marktstrategischer Geldressourcen. Je nach Marktlage und Renditeerwartung können die Unternehmungen die variable Anlageform des Geldes erst flexibel nutzen. Geldkapital kann als Kredit oder Darlehen zinsbringend verliehen, im Aktiengeschäft gegen Eigentumsteilhabe Dritten überlassen oder im Devisengeschäft in ausländische Währungen konvertiert werden. Und vor allem: Geld kann zum Zwecke der Produktion unterschiedlichster Güter in Arbeitsmittel (Rohstoffe), Produktionsanlagen (Maschinenpark, Immobilien) und Arbeitskräfte investiert werden. Hierbei wechselt das zirkulierende Kapital unablässig seinen Aggregatzustand, indem es materialisiert (Anlageninvestition), entmaterialisiert (Gelderlös durch Güterverkauf, Kredit- und Spekulationsgeld) und wieder rematerialisiert (Reinvestition in Anlagen) wird. Wenn Geldinvestitionen in verschiedenen Marktsektoren getätigt werden, hat dies den Vorteil, dass wirtschaftliche Risiken, die nie auszuschliessen sind, breiter geteilt werden können; man kann sich bald der einen, bald der anderen Form von Geldanlage zuwenden, je nach dem, was gerade günstig erscheint und so die Verkaufserlöse, Zinserträge, Dividenden oder Kursgewinne optimieren. Während mobiles Geldkapital seinem Besitzer somit eine gewisse *sachliche* Ungebundenheit beschert, ist das Arbeitsvermögen des Anbieters unhintergebar an die Physis seiner Person gebunden.

Strategische Flexibilitätsvorteile besitzt die Nachfrageseite schliesslich auch in *räumlicher* Hinsicht. Grosskonzerne, die über transnationale Produktionsnetzwerke verfügen, können beispielsweise Kapital exportieren bzw. Investitionsvorhaben und Fertigungssegmente in andere Weltregionen ("Billiglohnländer") verlegen. Hingegen ist die Anbieterseite vergleichsweise räumlich *indisponibel*. Diese - zeitlich, sachlich und räumlich bedingte - Ungleichheit von Handlungschancen zwischen der Anbieter- und Nachfragerseite begründet schliesslich ungleiche Konfliktneigungen. In Zeiten ökonomischer Rezession wird diese Ungleichheit noch vergrössert, da mit dem Anstieg der Massenarbeitslosigkeit die strategische Handlungsoption der "Abwanderung" (Hirschman 1993: 168ff.), des Wechsels auf alternative Arbeitsstellen, weiter eingeschränkt wird.

### **III. Marktgesellschaft - Zur Tragfähigkeit eines soziologischen Labels**

In Abschnitt II ist der funktionale Markttausch in idealtypischer Weise vermessen worden, um die Überlegenheit dieser Tauschbeziehung gegenüber dem Tauschmodus der sozialen



Reziprozität darlegen zu können. Hierbei wurde die Absicht verfolgt, die in der Soziologie immer wieder diskutierte Entbindung des modernen Individuums aus traditionellen Sozialverhältnissen auf der Folie der Ausbreitung moderner Marktbeziehungen zu erörtern. Hieran anschliessend wurde der Fokus auf die Entlastungsfunktion des Geldes gerichtet, um das historisch einmalige Rationalisierungs- und Dynamisierungspotential der Marktinstitution für ökonomische und gesellschaftliche Modernisierungsprozesse aufzuzeigen. Sodann wurden die allgemeinen Geldfunktionen in der Absicht diskutiert, um auf die herausragende Bedeutung des Geldes als gesellschaftliche Machtressource hinzuweisen. Schliesslich wurde die Schlüsselstellung des Arbeitsmarktes bei der Zuweisung allgemeiner Lebenschancen herausgestellt. Das Machtgefälle auf dem Arbeitsmarkt stellte sich für die Anbieterseite als restriktiver Tausch dar, dem auf der Nachfrageseite weit flexiblere Tauschchancen gegenüberstehen. Die handlungsstrategische Beweglichkeit der Nachfrageseite korreliert mit den virtuellen Einflusschancen des Geldes, die auf den sozial, sachlich, zeitlich und räumlich weiten Nutzungshorizont zurückgeführt wurden. Diese Überlegungen, die die eingangs angesprochenen Befunde zur Ökonomisierung moderner Gesellschaften zunächst bestätigen, sollen im folgenden zum Anlass genommen werden, um die strukturbildende Kraft des Marktes im Hinblick auf Reichweite und Ausmass differenzierter abschätzen zu können. Von der Beantwortung dieser Frage hängt schliesslich die zeitdiagnostische Tragfähigkeit des Labels "Marktgemeinschaft" ab.

### 1. Markt und Individuum

Übersteigerten Rationalitätsannahmen aufsitzen zu wollen, sind die Marktakteure dazu "verdammt", rechenhaft zu kalkulieren.<sup>4</sup>

Bei Strafe des Scheiterns sind die sich bietenden Marktchancen gegenüber konkurrierenden Anbietern, Nachfragern oder Mitbewerbern wenigstens suboptimal auszunutzen. Weber (1988b: 140) hebt selbst die Gravitationskräfte des Marktes hervor, die dem Einzelnen oftmals nur die Wahl lassen "zwischen der Alternative: 'teleologische' Anpassung an den 'Markt' oder ökonomischer Untergang." Mit der modernen Geldwirtschaft entsteht ein "generalisierter Motivationshintergrund" (Heinemann 1987: 327), der alle ökonomischen Bestrebungen auf den Erwerb von Geldmitteln bündelt und verstetigt. Ist damit aber schon gesagt, dass das Geld als zuverlässiges Instrument der ökonomischen Verhaltenssteuerung die Reproduktionssphäre des privaten Alltags einfärbt oder sogar "kolonialisiert" und den Individuen eine - alle Handlungsbereiche umfassende - Lebensführung im Sinne des *homo oeconomicus* aufnötigt?

Im Rationalitätsfall kann von einer funktionalen Integration der Marktakteure gesprochen werden: Die individuellen Motive und Absichten sind im Marktgeschehen auf wirtschaftlichem Aufstieg und Wettbewerbsfähigkeit, Einkommens- und Gewinnchancen ausgerichtet. Entscheidungen werden durch geldwerte Handlungsanreize motiviert und orientieren sich typischerweise an den objektiven Angebots- und Nachfrageparametern. Es sind jedoch nur jene Seiten des Subjektes in den Systemalltag des Marktes integriert, die für den Funktionsablauf ökonomischer Tätigkeiten bedeutsam sind. Hingegen werden subjektive Sinnbezüge und

---

<sup>4</sup> Das entscheidungstheoretische Problem, inwieweit den Akteuren im Marktgeschehen tatsächlich unterstellt werden kann, dass sie im strikten Sinne des *homo oeconomicus* immer intentionalistisch und zielgerichtet agieren, kann nicht näher problematisiert werden. Ich möchte lediglich darauf hinweisen, dass gerade unter Bedingungen komplexer Risikolagen eher von der subjektiven Annahme oder Erwartung auszugehen ist, individuelle Entscheidungen auf zweckrationale Erwägungen und Motive abzustimmen. Diese Rationalitätserwartung verarbeitet irreduzible Informationsdefizite und Unsicherheiten und legitimiert nachträglich die Entscheidungsverfahren und Handlungsergebnisse (vgl. Bonss 1991: 266).

normative Geltungsansprüche durch die sachlichen Relevanzstrukturen des Marktes neutralisiert.

Ganz in diesem Sinne bemerkt Thomas Luckmann (1988: 82ff.), dass die personale Identität moderner Individuen in komplexen Industriegesellschaften immer weniger über die Zugehörigkeit zu Organisationsapparaten bzw. Institutionen, in denen sie spezielle Funktionsrollen ausüben, hergestellt wird. Wenn aber die Zuschreibung von Ich-Identität und subjektivem Sinn nicht mehr in den jeweiligen Funktionssystemen verankert ist, wird der Modus der Sinnkonstruktion und mehr und mehr zur individuellen bzw. privaten Angelegenheit. In Anlehnung an Luhmann (1993: 149ff.) kann diese Separierung der Handlungsmotivation als funktionale Inklusion bei gleichzeitiger Exklusion subjektiver Sinnstiftung beschrieben werden. Übertragen auf die Marktthematik folgt hieraus: Das Individuum ist gefragt als Anbieter beruflicher Qualifikationen oder als zahlungsfähiger Konsument, während Sinn- und Identitätsfragen ausgeklammert werden. Der doppelte Mechanismus von Inklusion und Exklusion trennt die Motivlage des Individuums auf und treibt es in eine "Mischexistenz" hinein, die es erlaubt, instrumentelle Einstellungen zur Erwerbsarbeit und die Suche nach unversehrter Individualität miteinander zu versöhnen. André Gorz (1989: 51ff.) beschreibt diese Trennung der individuellen Existenz in Erwerbstätigkeit und Freizeit als "Spaltung von Arbeit und Leben". Scheinbar unkompliziert wird diese Doppelsexistenz gelebt, wobei sich die lebensweltliche Handlungsrationalität nicht mehr aus der Berufsrolle speist: "Der grosse oder kleine Angestellte will, nachdem er seinen Arbeitstag dem Dienst an den ökonomischen Werten von Konkurrenzfähigkeit, Leistung und technischer Effektivität gewidmet hat, am Feierabend eine Nische aufsuchen, in der die ökonomischen Werte ersetzt sind durch Kinder- und Tierliebe, Landschaftsgenuss und Bastelvergnügen." (Ebd., 59f.)

Zusammenfassend kann das Verhältnis von Markt und Individuum somit von zwei gegenläufigen Trends her bestimmt werden: Auf der einen Seite findet im anonymen Marktgeschehen aufgrund der funktionalen Anforderungen und der weitgehenden Austauschbarkeit von Personen eine Standardisierung und *Entindividualisierung* statt, die paradoxerweise von einem Zuwachs an *Individualisierungschancen* begleitet wird (Simmel 1989). Diese und andere Befunde zur Separierung der Handlungsmotivation werden mit dem Label "Marktgemeinschaft", das den Einfluss des Marktes auf Kultur und Alltag im Sinne einer ökonomistischen Engführung überschätzt, vernachlässigt.

## 2. Markt und Wirtschaft

Schon allein wegen einer möglichst präzisen Begriffsverwendung sollte "Markt" nicht mit "Wirtschaft" synonym gesetzt werden. Das ausdifferenzierte Netzwerk von Marktbeziehungen kann nämlich nicht mit der Gesamtheit der Ereignisse des ökonomischen Systems gleichgesetzt werden. Die tendenzielle Gleichsetzung wirtschaftlicher Akte mit Tauschakten bzw. Zahlungsvorgängen lässt sich jedoch, darauf weist Berger (1992: 157ff.) hin, in prominenten soziologischen Theorien aufspüren, etwa bei Parsons/Smelser (1956), Habermas (1981) und Luhmann (1988). Gegenüber diesen Ansätzen ist die Differenz zwischen Märkten und Wirtschaftsorganisationen (z.B. Erwerbsbetriebe) als konstitutives Merkmal der modernen Ökonomie hervorzuheben. In soziologischer Hinsicht ist diese Unterscheidung allein schon aus folgendem Grund bedeutsam: Im Hinblick auf die Handlungskoordination hebt sich Tausch oder *Distributionssphäre* des Marktes nämlich grundsätzlich von der *Produktionssphäre* der Unternehmen ab. Wirtschaftliche Vorgänge kommen auf Märkten über Zahlungen zustande,

während sie in Erwerbsbetrieben unter *Ausschaltung* der Marktgesetze über Hierarchie und Kontrolle, (mikropolitische) Aushandlung und Kooperation gesteuert werden. An die Stelle des für Tauschbeziehungen typischen Preismechanismus tritt im Erwerbsbetrieb das aus spezifischen Eigentumstiteln abgeleitete unternehmerische Dispositionsrecht über Arbeitsgegenstände, Arbeitsmittel und Arbeitskräfte. Erwerbsbetriebe zeichnet ein organisatorisches Innenleben aus, das nicht als Netzwerk von Zahlungsakten bestimmt werden kann.

Obwohl man diese grundverschiedenen Steuerungsmechanismen der Tausch- und Produktionssphäre nicht ausser Acht lassen sollte, können einige Gründe benannt werden, die eine Zentralstellung des Marktbegriffs dennoch rechtfertigen. *Erstens* unterliegt man nicht der Gefahr, die gesellschaftliche Relevanz der Ökonomie auf den Sektor der unmittelbaren Begegnung von "Kapital" und "Arbeit" einzuengen, was für marxistisch orientierte Ansätze durchaus typisch ist. Mit der Thematisierung der Tauschsphäre werden jedoch keineswegs Wirtschaftsorganisationen wie z.B. Erwerbsbetriebe analytisch ausgeklammert. Im Gegenteil: Schliesslich treten sie auf unterschiedlichen Märkten als Anbieter von Gütern bzw. als Nachfrager von Rohmaterialien, Krediten oder Arbeitskräften auf. Das innerbetriebliche Geschehen besteht aus einem Geflecht von Handlungen, die, ohne selbst Zahlungen zu sein, in Zahlungen *münden*. Obschon innerbetriebliche Handlungen nicht mit Zahlungen identisch sind, sind sie im Hinblick auf den Aussenkontakt eines Betriebes darauf *zugeschnitten* die Abnehmer der Güter zahlen und die betriebliche Zahlungsfähigkeit aufrechterhalten wird. Die Zentrifugalkraft des Marktgeschehens beeinflusst in jedem Falle die betriebliche Arbeitsorganisation, das Ausmass von Investitions- und Rationalisierungsentscheidungen, Produktionserweiterungen und -verlagerungen, Produktinnovationen usw. (vgl. Berger 1992: 158).

Die sozialwissenschaftlichen Befunde zur "Krise der Arbeitsgesellschaft" sowie der vielzitierte "Wertewandel" legen *zweitens* nahe, den Blick über den Tellerrand des betrieblichen Geschehens auf die Tauschsphäre zu richten. Im Gegensatz zur Tauschsphäre ist die separierte Betriebs- oder Bürowelt ein Handlungsort, aus dem schon allein aufgrund hoher struktureller Arbeitslosigkeit mehr und mehr Individuen ausgeschlossen sind. Wie zudem der Bedeutungszuwachs des Konsumtionssektors zeigt, gibt der Betrieb als unmittelbarer Ort der Begegnung von "Kapital" und "Arbeit" nicht mehr zwangsläufig den alltäglichen Erfahrungsmittelpunkt ab. Nur ein - wenn auch immer noch erheblicher - Teil der Gesamtbevölkerung ist über Beschäftigungsverhältnisse in die gewerblichen Produktionskerne integriert. Hingegen stehen ausnahmslos *alle* Individuen im unmittelbaren Kontakt zum Marktgeschehen, etwa als Nachfrager von Konsumartikeln, Freizeitangeboten oder Kleinkrediten. Kurzum, jedes Individuum ist - in unterschiedlicher Weise und Funktion - in das Marktgeschehen involviert, und sei es nur als einfacher Konsument auf den Märkten des täglichen Grundbedarfs an Lebensmitteln und Gebrauchsgegenständen oder als arbeitsloser Anbieter von Leistungsvermögen auf dem Arbeitsmarkt.

### 3. Markt und Staat

Am Beispiel des Erwerbsbetriebes wurde im vorangegangenen Abschnitt die Differenz zwischen Märkten und Wirtschaftsorganisationen hervorgehoben, um auf grundverschiedene Koordinationsmechanismen der Tausch- und Produktionssphäre hinzuweisen, die bereits eine differenziertere Verwendung des Labels "Marktgesellschaft" nahelegen. Seine zeitdiagnostische Tragfähigkeit ist jedoch noch in einer grundsätzlicheren Weise zu problematisieren. Der

Marktökonomie, unterteilt in die Sektoren Produktion und Distribution, steht nämlich mit der Herausbildung des modernen politisch-administrativen Systems eine Sphäre gegenüber, die eine unverzichtbare Grundbedingung jeder hochentwickelten Industriegesellschaft westlichen Typs darstellt. Ohne auf die historische Genese des modernen politisch-administrativen Systems und die mit seiner Geschichte verbundenen politischen Auseinandersetzungen und sozialen Konflikte näher eingehen zu können, kann man analytisch zwischen unterschiedlichen Funktionen des modernen Staatsapparates unterscheiden.

Die aus dem klassischen liberalen Staatsprinzip (John Stuart Mill) entstandenen *rechtsstaatlichen Kernfunktionen* bestehen zunächst darin, für alle Marktakteure ohne Ansehen der Person, der Herkunft, der Konfession und des Sozialstatus Vertragssicherheit zu gewährleisten, die Institution des Privateigentums zu garantieren, Gewerbe- und Berufsfreiheit sicherzustellen, ferner andere wirtschaftsrelevante Gesetze und Richtlinien (Schuldenhaftung, Börsen- und Kartellrecht usw.) zu erlassen, nach denen sich die Erwartungshaltungen wirtschaftlicher Akteure orientieren können. Über diese klassischen Ordnungsfunktionen hinausgehend werden dem modernen Staat *regulative Steuerungsaufgaben* zugeschrieben, denen im Prozess der industriellen Entwicklung eine wachsende Bedeutung zukommt. Die Schaffung eines Reservoirs von hinreichend qualifizierten Arbeitskräften durch staatliche Bildungspolitik oder Infrastruktur- und Raumordnungsmassnahmen sind beispielhaft anzuführen. Diese und andere Leistungen stellen unverzichtbare institutionelle Voraussetzungen dar, da sie in das Rationalitätskalkül von kapitalistischen Erwerbsbetrieben nur schwer integrierbar sind. In Antithese zum liberalen Staatsprinzip sind diese Funktionen wiederum in Richtung einer aktiven Intervention in das Wirtschaftsgeschehen (Steuer-, Subventions-, Konjunktur- und Wachstumspolitik) erweitert worden, um unerwünschten ökonomischen Krisen (z. B. Erwerbsarbeitslosigkeit) entgegenzuwirken (vgl. Lange 1989: 254ff.).

Darüber hinaus ist mit der Herausbildung wohlfahrtsstaatlicher Institutionen eine Sphäre der *Redistribution* entstanden, die den Individuen - mit begrenztem Erfolg - "eine von ihrem 'Marktwert' unabhängige Quelle von Lebenschancen" (Marshall 1992: 47) garantieren soll. Im redistributiven Tausch der politischen Sphäre kommt hierbei die Aufgabe zu, die Zuteilung monetärer Ressourcen von den Verteilungsergebnissen des Marktes zu lockern. Die staatliche Gewalt greift durch die selektive Steuer- und Abgabenbelastung der Bürger direkt in den ökonomischen Verteilungsprozess ein, und zwar in der Absicht, die sozialen Kosten des Marktes abzufedern, extrem ungleiche Einkommens- und Vermögensrelationen zu entschärfen und allgemeine Teilhabechancen zu verbessern.<sup>5</sup> Einen herausragenden Stellenwert besitzt hierbei die Institutionalisierung des industriellen Arbeitskonfliktes bzw. die Verrechtlichung des Arbeitsmarktes. Für die Bundesrepublik sind exemplarisch das Tarifrechtssystem und Betriebsverfassungsgesetz, Arbeitsgesetzgebung und Arbeitsrechtsprechung, Sozialpolitik und Sozialversicherung, staatliche Arbeitsverwaltung und Arbeitsmarktpolitik zu nennen (vgl. Müller-Jentsch 1986). Gleichwohl beschränken sich die korporatistisch ausgehandelten Konfliktregelungs- und Normsetzungsverfahren zwischen Staat, Unternehmungen und Gewerkschaften ("Korporatistisches Dreieck") auf *korrektive* Funktionen. Neuerdings wird diese redistributive Funktion sukzessive durch die "Entsorgungsfunktion" (Jänicke 1986: 21) ergänzt, um die externalisierten Effekte der industriellen Produktion einzudämmen. Hierunter fallen die Schadstoffbelastungen der Umweltmedien Luft, Wasser und Boden sowie die indirekten,

---

<sup>5</sup> Es wäre jedoch ein Missverständnis, dass Redistribution die Verteilungsergebnisse des Marktes annullieren könnte. Die Individualisierung sozialer Risiken wird lediglich wohlfahrtsstaatlich abgefedert.

nichtintendierten Folgewirkungen des Stoff-, Energie- und Flächenverbrauchs auf das globale Ökosystem. Diese Funktionen zusammengenommen schaffen einen gewaltigen Finanzbedarf, der die politischen Entscheidungskorridore einschnürt und die Handlungskapazitäten des Staatsapparates an die Wachstumsraten der Ökonomie rückkoppelt.

Der Staat greift in Unternehmen und Privathaushalten sowie auf den Märkten *aktiv* über Gesetze, Verordnungen und andere politische Interventionsmöglichkeiten ein. Umgekehrt wird dem Staat durch die ökonomischen Ergebnisse des Marktgeschehens über Steuern und Abgaben die finanzielle Grundlage für politische Gestaltungsmöglichkeiten gegeben. Anders formuliert sind in modernen Industriegesellschaften Entwicklungstrends unverkennbar, die auf eine zunehmende Regelungsdichte des wirtschaftlichen Geschehens durch politische Entscheidungen und auf eine umgekehrte Abhängigkeit der politischen Sphäre von den Leistungen der Ökonomie hinweisen, so dass die idealtypisch hypostasierten "eigenlogischen" Koordinationsmechanismen von Politik und Ökonomie an Eindeutigkeit verlieren. Vor diesem Hintergrund wird von einer wechselseitigen Durchdringung oder Überflutung von Politik und Marktökonomie, zuweilen sogar von einer strukturellen *Entdifferenzierung* gesprochen. Ganz in diesem Sinne beschreibt Richard Münch (1995: 388) die institutionellen Arrangements des Arbeits- und Sozialrechts (Wohlfahrtsökonomie) bzw. der Umweltgesetzgebung (Umweltökonomie) als "Interpenetrationszonen", in denen Ökonomie, Politik und Moral eine gemeinsame "Schnittmenge" bilden.

Mit der Transnationalisierung ökonomischer Tätigkeiten und Geldbewegungen ist nun in jüngster Zeit eine neue internationale Arbeitsteilung entstanden, die alle Nationalstaaten des Globus nachhaltig beeinflusst. Sogar die Länder mit dem höchsten Grad an Industrialisierung können ihre wirtschaftlichen Tätigkeiten nicht in demselben Masse wie früher steuern und sind gezwungen, die globale Marktintegration zur dominanten Referenzfolie der eigenen politischen Entscheidungen zu machen. Die Konkurrenz der territorial gebundenen Nationalstaaten um Produktionsstandorte der transnationalen Konzerne (global player) unterminiert nämlich ihren politischen Gestaltungsanspruch in doppelter Hinsicht: Sowohl die staatliche Souveränität nach aussen als auch die gesellschaftspolitische und administrative Steuerung nach innen scheint dadurch prekär zu werden (vgl. exemplarisch Scharpf 1991). Als Folge dieser Entwicklung wird - so Narr/Schubert (1994: 153) - der "nach innen gerichtete Wohlfahrtsstaat" vom "nach aussen gewandten Konkurrenzstaat" abgelöst. Diese Überforderung der nationalstaatlichen Problemlösungskapazität das Vertrauen in die politische Regulationskompetenz ökonomischer Krisen weiter schwinden, macht allerdings das politische System nicht funktionslos, sondern erzwingt eine Neubestimmung seines Verhältnisses zur Ökonomie. Ganz unabhängig davon, wie man im Einzelfall den Einflussfaktor Weltmarkt auf politische Entscheidungen einschätzt, kann mit dem Label "Marktgesellschaft" die Relation von Staat und Ökonomie konzeptionell nur höchst unzureichend erfasst werden.

#### **IV. Resümee**

Wenn man die zusammengetragenen Befunde resümiert, scheint es durchaus berechtigt zu sein, das marktökonomische Geschehen als dominanten Einflussfaktor moderner Gesellschaften zu interpretieren. Gleichwohl sind einige grundlegende Sachverhalte angesprochen worden, die mit dem Label "Marktgesellschaft" kaum erfasst werden können. *Erstens* übersieht eine einsilbige Diagnose der Ökonomisierung der modernen Kultur, dass mit der - in traditionellen Agrargesellschaften noch unbekanntem - Trennung von Haushalt und Erwerbsbetrieb eine Sphäre der

Privatheit und Intimität entstanden ist, die von wirtschaftlich zweckgerichteten Tätigkeiten (ausserhäusliche Erwerbsarbeit, Güterproduktion) so weit wie möglich abgeschottet wird. Der Privathaushalt fungiert gewissermassen als "ökonomisches Gehäuse der Familie" (Reichwein 1993: 118), das die Verfolgung nicht-marktökonomischer Handlungsrationitäten in der Reproduktionssphäre ermöglicht. Selbst wenn man eine zunehmende Ökonomisierung der Privathaushalte annehmen würde, wäre deswegen die "Innenseite" der Privatsphäre noch lange nicht zwangsläufig ein schutzloses Einfallstor für Systemimperative des Marktes. *Zweitens* wurde am Beispiel des kapitalistischen Erwerbsbetriebes auf die Differenz von Markt und Wirtschaftsorganisation hingewiesen, um zu verdeutlichen, dass wirtschaftliche Handlungen mit marktvermittelten Zahlungsvorgängen nicht gleichgesetzt werden können. Wie die sozioökonomische Netzwerkforschung zudem aufgezeigt hat, gibt es *jenseits* von Markttransaktionen reziproke Produktions- und Unternehmensnetzwerke und informelle Austauschformen, die mit dem idealtypisch gedachten atomistischen Marktmodell von Angebot und Nachfrage nicht kompatibel sind (vgl. Mahnkopf 1994). Auf vielen Märkten hat eine zunehmende horizontale, vertikale und diagonale Verflechtung von Unternehmen zu Vermachtungen und Konzentrationsgraden geführt, die die Preis- bzw. Produktkonkurrenz stark verringert haben. Und *drittens* existiert mit dem modernen politisch-administrativen System eine Sphäre staatlicher Akteure, die den Einfluss ökonomischer Determinanten auf das Marktgeschehen ständig ausgeweitet hat. Im Zuge der Globalisierung der Märkte werden zwar die nationalstaatlichen Politiken in ein immer dichteres Geflecht transnationaler und innergesellschaftlicher Abhängigkeiten und Verhandlungszwänge eingebunden, die die politische Steuerung gesellschaftlicher Entwicklungen mehr und mehr in Frage stellen. Damit verschwinden jedoch keineswegs politische Akteure von der Bühne, sondern es verlagern sich lediglich ihre Bezugsgrössen und Interventionsmöglichkeiten. Mit dem Label "Marktgesellschaft" kann jedenfalls das spezifische Verhältnis von Politik und Ökonomie, das unter den Bedingungen der globalen Marktintegration eine neue Dimension annimmt, nicht hinreichend differenziert erfasst werden.

## Literatur

Berger, J. 1992: Der Konsensbedarf der Wirtschaft. In: Giegel, H.-J. (Hg.): Kommunikation und Konsens in modernen Gesellschaften, Frankfurt/M., S. 151-196.

Bonss, W. 1991: Unsicherheit und Gesellschaft. Argumente für eine soziologische Risikoforschung. In: Soziale Welt, S. 258-277.

Borchert, M. 1992: Geld und Kredit. Einführung in die Geldtheorie und Geldpolitik, München.

Dubiel, H. 1986: Autonomie oder Anomie. Zum Streit des nachliberalen Sozialcharakters. In: Berger, J. (Hg.): Die Moderne - Kontinuitäten und Zäsuren. Sonderband 4 der Sozialen Welt, Göttingen, S. 263-281.

Fürstenberg, F. 1988: Geld und Geldkritik aus wirtschaftssoziologischer Sicht. In: Reinhold, G. (Hg.): Wirtschaftssoziologie, München, S. 60-73.

Gorz, A. 1989: Kritik der ökonomischen Vernunft. Sinnfragen am Ende der Arbeitsgesellschaft, Berlin.

Gouldner, A.W. 1984: Reziprozität und Autonomie. Ausgewählte Aufsätze, Frankfurt/M.

Heinemann, K. 1969: Grundzüge einer Soziologie des Geldes, Stuttgart.

Heinemann, K. 1987: Soziologie des Geldes. In: Ders. (Hg.): Soziologie wirtschaftlichen Handelns. Sonderheft 28

- der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Opladen, 322-338.
- Heinemann, K. 1988: Soziologie des Marktes. In: Reinhold, G. (Hg.): Wirtschaftssoziologie, München, S. 45-59.
- Hirschman, A.O. 1993: Entwicklung, Markt und Moral. Abweichende Betrachtungen, Frankfurt/M.
- Jänicke, M.: 1986: Staatsversagen. Die Ohnmacht der Politik in der Industriegesellschaft, München.
- König, H.: Zivilisation und Leidenschaften. Die Masse im bürgerlichen Zeitalter, Reinbek bei Hamburg 1992.
- Kraemer, K. 1996: Der Markt der Gesellschaft. Zu einer soziologischen Theorie der Marktvergesellschaftung, Opladen (in Vorbereitung).
- Kreckel, R. 1992: Politische Soziologie der sozialen Ungleichheit, Frankfurt/M.
- Lange, E. 1989: Marktwirtschaft. Eine soziologische Analyse ihrer Entwicklung und Strukturen in Deutschland, Opladen.
- Luckmann, T. 1988: Persönliche Identität und Lebenslauf. In: Brose, H.-G. u. B. Hildenbrand (Hg.): Vom Ende des Individuums zur Individualität ohne Ende, Opladen, S. 73-88.
- Luhmann, N. 1968: Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität, Stuttgart.
- Luhmann, N. 1988: Die Wirtschaft der Gesellschaft, Frankfurt/M.
- Luhmann, N. 1993: Gesellschaftsstruktur und Semantik. Studien zur Wissenssoziologie der modernern Gesellschaft, Bd.3, Frankfurt/M.
- Mahnkopf, B. 1994: Markt, Hierarchie und soziale Beziehungen. Zur Bedeutung reziproker Beziehungsnetzwerke in modernen Marktgesellschaften. In: Beckenbach, N. u. W. van Treeck (Hg.): Umbrüche gesellschaftlicher Arbeit, Sonderband 9 Soziale Welt, S. 65-84.
- Marshall, T.H. 1992: Bürgerrechte und soziale Klassen. Zur Soziologie des Wohlfahrtsstaates, Frankfurt/M.
- Marx, K. 1983: Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie. Erster Band, Berlin 1983.
- Mauss, M. 1990: Die Gabe. Form und Funktion des Austausches in archaischen Gesellschaften, Frankfurt/M.
- Müller-Jentsch, W. 1986: Soziologie der industriellen Beziehungen. Eine Einführung, Frankfurt/M.
- Münch, R. 1994: Zahlung und Achtung. Die Interpenetration von Ökonomie und Moral. In: Zeitschrift für Soziologie, S. 388-411.
- Narr, W.-D. u. A. Schubert 1994: Weltökonomie. Die Misere der Politik, Frankfurt/M.
- Offe, C. u. K. Hinrichs 1984: Sozialökonomie des Arbeitsmarktes: primäres und sekundäres Machtgefälle. In: Offe, C.: "Arbeitsgesellschaft". Strukturprobleme und Zukunftsperspektiven, Frankfurt/M., S. 44-86.
- Parsons, T. u. N. Smelser 1956: Economy and Society. A Study in the Integration of Economic and Social Theory, London.
- Polanyi, K. 1978: The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen, Frankfurt/M.
- Reichwein, R. 1993: Privatsphäre im Umbruch. Von der Familie zum Haushalt. In: Reichwein, R., A. Cramer u. F. Buer: Familie und Haushalt zwischen Politik, Ökonomie und sozialen Netzen, Bielefeld, S. 81-228.

Scharpf, F.W. 1991: Die Handlungsfähigkeit des Staates am Ende des zwanzigsten Jahrhunderts. In: Politische Vierteljahresschrift 32, S. 621-634.

Sengenberger, W. 1987: Struktur und Funktionsweise von Arbeitsmärkten, Frankfurt/M.1987.

Simmel, G. 1989: Philosophie des Geldes, Frankfurt/M.

Smith, A. 1993: Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen, München.

Tönnies, F. 1979: Gemeinschaft und Gesellschaft. Grundbegriffe der reinen Soziologie, Darmstadt.

Weber, M. 1980: Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie, Tübingen.

Weber, M. 1988a: Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I, Tübingen.

Weber, M. 1988b: Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, Tübingen.