

# **Soziologie des Wettbewerbs: Wirtschafts- und kultursoziologische Studien zur Marktgesellschaft (Habilitation)**

*Dr. Dietmar J. Wetzel, Institut für Soziologie, Universität Bern, wetzel@soz.unibe.ch*

In dem auf Ende des Jahres 2010 abzuschliessenden Habilitationsprojekt beschäftige ich mich mit einer *Soziologie des Wettbewerbs*. Soziologische Klassiker älteren und neueren Datums, wie Georg Simmel (1995, orig. 1903) und Pierre Bourdieu (1998) bieten zahlreiche Anknüpfungspunkte für eine Neufassung der Wettbewerbssoziologie. Deren Ideen greife ich aktualisierend auf, was umso dringlicher erscheint, als für lange Zeit das Thema des Wettbewerbs den Ökonomen respektive in jüngster Zeit der politisch-medialen Rhetorik („Mehr Wettbewerb!“) überlassen wurde (Wetzel 2010, Rosa 2006). In Abgrenzung zu einer undifferenzierten Auseinandersetzung mit Wettbewerb besteht das Ziel meiner Arbeit aus einer sowohl *sozialtheoretisch fundierten* als auch *empirisch orientierten Felderanalyse*. In dieser Lesart bezieht sich Wettbewerb auf institutionelle (Märkte-)Ordnungen einerseits und auf eine als sozialkomparative Handlungsorientierung zu begreifende Konkurrenz andererseits. Im Hintergrund der Arbeit steht dabei nicht zuletzt die Frage, wie es gelingen kann, ein für die Soziologie zentrales Thema zurückzugewinnen (Fligstein 2001). Bei der Durchführung der Studien wurden im Einzelnen die folgenden Felder für eingehende Analysen berücksichtigt: Die Wissensmärkte (Universität), die Finanzmärkte (Großbanken), die Liebesmärkte (Online-Dating) und die Sportmärkte (Doping).

Im Einzelnen gehe ich im Beitrag auf drei systematische Aspekte näher ein:

(1) *Theoretische und methodische Bezüge, Thesen*: In einem ersten Schritt erläutert der Beitrag die Möglichkeiten einer Dispositivanalyse in Bezug auf die Wettbewerbsthematik. Entgegen einer ökonomischen – und damit verbunden: häufig verkürzten – Betrachtung des Wettbewerbs werden mittels einer dezidiert soziologischen Analyse die Schnittstellen zwischen Kultur, Ökonomie und Sozialtheorie ausgelotet. Dies geschieht insofern, als beispielsweise Komponenten bei der Wettbewerbsanalyse mit verhandelt werden, die gewöhnlich wenig Beachtung finden: Dies sind bei den Finanzmärkten Affekte und Gefühle (Stäheli 2007) und bei den Wissensmärkten die Idee der „unbedingten Universität“ (Derrida 2001).

(2) *Felderanalysen*: Systematisch differenziere ich in meinen Analysen zwischen *erstens* den Voraussetzungen für den Feldzugang und den dabei vorherrschenden Subjektivierungsimperativen; *zweitens* den Parametern des Konkurrenzkampfes (Leistung, Erfolg und Anerkennung) und *drittens* den Wettbewerbseffekten in puncto (De-)Stabilisierung von Märkten. Auf den Finanzmärkten, bei denen der Schwerpunkt der Analyse auf den Großbanken liegt, zeigt sich, dass bedingt durch die Finanz- und Wirtschaftskrise einige Großbanken ihre Wettbewerbs- und Machtposition verbessern konnten (Wetzel/Zielinski 2010). Auf den Wissensmärkten werden mit Blick auf die Universitätslandschaft Argumente mobilisiert für die Diagnose eines „verzerrten Wettbewerbs“, wie dieser sich vor allem durch

die exemplarische Analyse der Exzellenzinitiative im Sinne einer Gewinner/Verlierer-Logik (auch: Elite/Masse-Semantik) fassen lässt.

(3) *Typisierung und Generalisierung*: Die durchgeführten Felderanalysen kulminieren im Versuch ihrer Zuordnung zu verschiedenen *Wettbewerbskulturen* (in Anlehnung an Nullmeier (2002)). Argumente für die kategoriale Einordnung der a) Finanzmärkte/Großbanken als „hyperagonal“ werden ebenso vorgebracht, wie für b) die Beschreibung der Wissensmärkte/Universitäten als „agonal-positional“. Aus den vorgestellten Felderanalysen und den theoretischen Schlüssen resultiert eine komplexe, in ihren Grundzügen zu erläuternde soziologische Semantik und Grammatik des Wettbewerbs.

### *Zu 1) Thesen, theoretische und methodische Bezüge*

Beginnen möchte ich mit drei Thesen, die den Gang meines Vortrages strukturieren.

(1) Die „Wettbewerbs-Metapher“ wird im flexiblen Kapitalismus als diskursives Phänomen strategisch eingesetzt. Bei gleichzeitiger Steigerung der *Wettbewerbsrhetorik* auf verschiedenen Feldern in der Gesellschaft, kommt es vermehrt – so die These – zu Praktiken des Verschiebens, des Umgehens und des Inszenierens von Wettbewerb. Im Ergebnis ändert sich die Wettbewerbsordnung der Gesellschaft, genauer (wenn auch verkürzt) gesagt: Es entstehen verschiedene *Dispositive des Wettbewerbs*, die Subjektivierungsimperative (Subjektivation) etablieren.

(2) Die behauptete Umstellung von einer *positionalen* hin zu einer *performativen Wettbewerbskultur* bedarf einer differenzierten Lesart: Positionen, Anerkennung und Einkommen werden, so die These von Hartmut Rosa, „performativ“ immer wieder neu ausgehandelt bzw. festgesetzt“ (Rosa 2008: 20). Die Gegenthese lautet: *Reputation* im Sinne einer Anhäufung von Erfolgen und Anerkennung (Kapitalbildung à la Bourdieu) geht nicht verloren, wird aber ergänzt durch einen Anteil des Performativen. Es ist eine empirisch zu klärende Frage, wie sich das Verhältnis zwischen positional/performativ feldspezifisch gestaltet.

(3) Über die Teilnahme am Wettbewerb werden die Individuen in die Sozial- und Wirtschaftsordnung integriert beziehungsweise desintegriert. Die Legitimation von Wettbewerbsfähigkeit wird im flexiblen Kapitalismus auf das Produktivitätsmotiv zentriert, was im Ergebnis zu einer Dynamisierung der Sozialordnung und zu einem ständigen Erzeugen von Neuem geführt hat. Diese potenzielle Reversibilität/Vorläufigkeit gerät zur normativ fixen Idee des marktgesellschaftlichen Wettbewerbsdenkens. Dadurch wiederum entsteht eine inhärente Instabilität solcher Wettbewerbskulturen, da alle potentiell begrenzenden Elemente einer auch ihre Voraussetzungen verflüssigende Produktivität geopfert werden können (Nullmeier 2001).

Methodisch betrachtet geht es mir um das Erfassen von (historischen) Diskursformationen, die sich nochmals in einzelne Aspekte aufteilen lassen.

- (1) Erstens betreibe ich eine *wissenssoziologisch* orientierte *Diskurstheorie*, der es um eine „systematische Ausarbeitung des Stellenwerts von Diskursen [des Wettbewerbs, DJW] im Prozess der gesellschaftlichen Konstruktion von Wirklichkeit“ (Landwehr 2008: 14) geht.
- (2) Zweitens rekurriere ich auf die *Diskursgeschichte des Wettbewerbs*, die sich in der Frage nach möglichen Abfolgen von Wettbewerbskulturen kristallisiert und „die empirische Untersuchung von Diskursen in ihrem geschichtlichen Wandel zum Gegenstand hat“ (ebd.). Dazu gehören die gesellschaftlichen Handlungsfelder/Alltag und die Akteur(inn)e(n).
- (3) Drittens geht es um die Dispositive des Wettbewerbs, die sowohl für die materiellen als auch die ideellen Infrastrukturen von Diskursen und gesellschaftlichen Handlungsfelder stehen. Ich orientiere mich dabei an dem Schema von Bührmann/Schneider (2007):

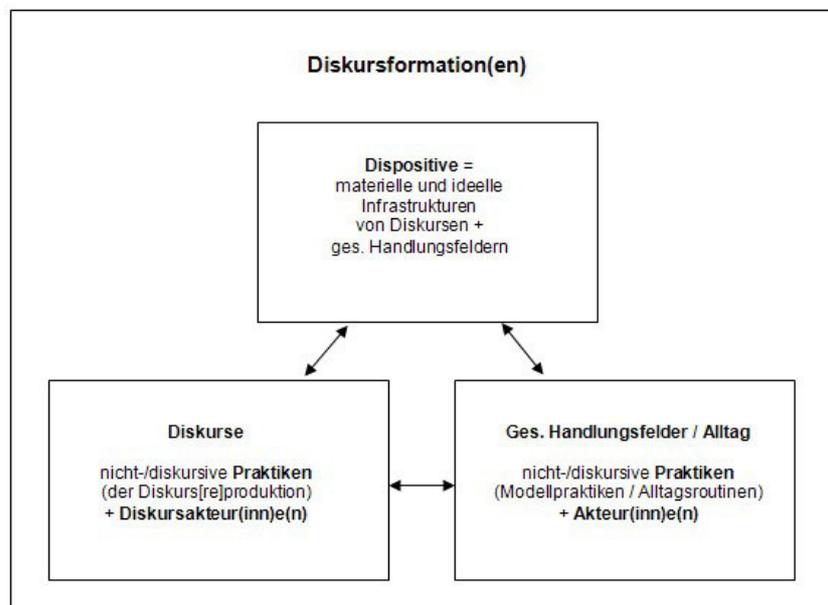


Abbildung aus: Andreas D. Bührmann & Werner Schneider (2007), Mehr als nur diskursive Praxis? – Konzeptionelle Grundlagen und methodische Aspekte der Dispositivanalyse, in: FQS 8 (2), Art. 28.

Ergänzt werden diese Analysen von Diskursformationen mit (post-)hermeneutisch-dekonstruktiven Verfahren, die nicht so sehr die Einheit und Stringenz, sondern vielmehr Brüche sowie Verschiebungen innerhalb von Diskursen verdeutlichen. Ich möchte das kurz an einem Beispiel erläutern: Wenn es etwa um Begriffe wie Leistung/Erfolg oder um die Kategorien der Anerkennung/Missachtung geht, sind Praktiken der Unentscheidbarkeit und der Verschiebung sichtbar zu machen. In welchem Sinne kann man von einer Verschiebung von einem leistungszentrierten Verständnis hin zu einem erfolgsorientierten Typus sprechen? Der Beitrag der Dekonstruktion von Diskursen besteht in Anlehnung an Urs Stäheli darin, „dass immer weitere Felder von zur Normalität geronnenen ‚sedimentierten‘ Praktiken in ihrer Unentscheidbarkeit sichtbar werden“ (1999: 156).

*Zur Verbindung zwischen Dispositivanalyse und einer kulturanalytischen Perspektive*

Eine *Dispositivanalyse des Wettbewerbs* stellt für mich in methodischer Hinsicht die übergreifende Form des Zugriffs dar. Allerdings halte ich für die spezifische Analyse der gesellschaftlichen (Handlungs-)Felder, die ich noch vorstellen werde, eine kulturalistische Perspektive für sinnvoll. Dabei folge ich den Arbeiten von Nullmeier zu dem Thema „Wettbewerbskulturen“. Hier sind neben den Handlungsfeldern die Alltagsroutinen und vor allem: *die Perspektive der Akteure* von zentraler Bedeutung. Neben die Organisation von Wissensfeldern über Diskurse und Praktiken sowie ein Erfassen deren materiellen und ideellen Infrastrukturen, die explizit Gegenstand der Dispositivanalyse sind, kann sich eine kulturalistische Perspektive mit den *qualitativen Unterschieden* in diesen jeweiligen Feldern beschäftigen. Eine solche Analyse bezieht sich konkret auf das *gesamte handlungsrelevante Wissen* der beteiligten Akteure und rekonstruiert somit die „Kalkulation“ der Marktakteure als Ergebnis der Geltungsdominanz bestimmter interpretativer Schemata, Skripts oder Deutungsmuster“ (vgl. dazu Nullmeier 2000: 164f.).

#### *Analyse von gesellschaftlichen Feldern*

Bei den ausgewählten Feldern handelt es sich um die Folgenden: 1. Wissen – Universität, 2. Ökonomie – Großbanken, 3. Sport – Doping und 4. Intime Beziehungen – Online-Liebesmarkt. Der ubiquitäre Wettbewerbsdiskurs erweist sich gerade auf den gewählten Feldern als zentral und feldstrukturierend.

- (1) Die Universitäten werden – zumindest programmatisch-ideologisch – über den Bologna-Prozess vermehrt in direkte Konkurrenzsituationen gestellt. Die strategische Ausrichtung (neue Labels) sowie die Restrukturierung/Verschlankeung respektive Ökonomisierung von Studiengängen werden in den Universitätsreglementen festgelegt. Die Re- und Dekonstruktion der hier vorfindlichen und verfochtenen Wettbewerbslogik verspricht Einsichten über die Organisation von Wissensprozessen insgesamt. Hier wäre detaillierter eine Form des *inszenierten Wettbewerbs* zu beschreiben und in seiner Funktionsweise zu erläutern.
- (2) Im Feld der Ökonomie sehen sich private Investoren/Rentiers (Deutschmann 2008) einem Wettbewerb um beste Kapitalanlagen gegenüber, der ganz bestimmte Subjektivierungsformen evoziert und gleichzeitig auch bestimmte Anerkennungstypen für den Erfolg favorisiert. Der Sozialtypus des Rentiers beziehungsweise des Investors steht hier für einen *erfolgsorientierten Wettbewerb*, der sich auf der institutionellen Ebene bei den Großbanken fortsetzt.
- (3) Im Feld des Sportes ist der *verzerrt-manipulierte Wettbewerb* im Sinne von Missbrauch und Einsatz von Dopingmitteln zu beschreiben. Ein proklamierter Leistungswettbewerb wird über solche Praktiken umgangen und systematisch sabotiert.
- (4) In intimen Beziehungen, die über Onlinebörsen reguliert und zu Stande gebracht werden, geht es um einen *simulierten Wettbewerb*, der seine Bestimmung erst jenseits der Singlebörsen findet.

#### *Zu 2): Felderanalysen – drei Dimensionen*

Bei einer Analyse der Felder fokussiere ich auf drei Dimensionen, die gleichsam ein heuristisches Raster bilden. Dabei gehe ich davon aus, dass jede Wettbewerbskultur im Sinne

einer Rahmenordnung eine je spezifische Ausrichtung und Interpretation auf den drei Ebenen hervorbringt.

*(1) Subjekttheoretisches Interesse: Subjektivierungsimperative*

Welche Marktakteure werden aufgrund welcher Wettbewerbssituation gefordert beziehungsweise erzeugt oder anders gefragt: Welche Ich-Effekte erzeugt der Wettbewerb? (Breithaupt 2008) Allgemein gesagt wird ein Selbstmanagement, verbunden mit Inszenierungs- und Handlungsstrategien, notwendig, die Erfolg versprechen. Zu den unterschiedlichen Möglichkeiten der Subjekte schreiben Crozier/Friedberg, dass diejenigen, „die dank ihrer Situation, ihrer Ressourcen und ihrer Fähigkeiten (die natürlich immer persönlich und sozial konstruiert zugleich sind, weil man sich ja eben kein nicht-strukturiertes Handlungsfeld vorstellen kann) dazu fähig sind, diese Ungewissheiten zu kontrollieren, werden ihre Macht dazu benützen, um ihren Standpunkt anderen aufzuzwingen“ (1977: 13). Dass ist ein wichtiger Punkt, denn in der Wettbewerbsgesellschaft werden Machtkonflikte zu einer individuellen Dauererfahrung, wie Heinrich Popitz schreibt: „Wenn der individuelle Lebensweg beherrscht wird von der Chance des Hochkletterns und der Gefahr des Absturzes, vom Erfolg und Mißerfolg im Wettbewerb mit anderen, dann muß die eigene Biographie als Sequenz freiwilliger und unfreiwilliger, gewonnener oder verlorener Machtkämpfe empfunden werden“ (Popitz 1992: 16). Entgegen dem Leistungsprinzip der meritokratischen Gesellschaft müsse man ebenso „natürliche Talente und Gaben“ in ihrer singulären Verteilung berücksichtigen. Umstritten ist dabei die Frage, ob Talent oder Begabung tatsächlich eine Zumutung sind, denn mitunter wollen wir glauben, dass wir den Erfolg verdienen und nicht nur ererben. Für Agamben wiederum bezeichnet der Terminus Dispositiv etwas, „in dem und durch das ein reines Regierungshandeln ohne jegliche Begründung im Sein realisiert wird. Deshalb schließen die Dispositive immer einen Subjektivierungsprozeß ein, da sie ihr Subjekt selbst hervorbringen müssen“ (Agamben 2008, S. 24). Nur am Rande gesagt: Das Dispositiv sorgt für Prozesse der Subjektivierung, aber eben auch der Desubjektivierung, die jedem Subjektivierungsprozess eingeschrieben sind. Wer sich etwa dem Wettbewerbsdispositiv des Online-Liebesmarktes ausliefert, erhält nicht automatisch eine neue Subjektivität, sondern vor allem und zuerst eine über das Portal vermittelte E-Mail.

*(2) Institutionelle Dimension: Prozesse und Formen der Anerkennung*

Derjenige, der im Wettbewerb besteht, darf auf gesellschaftliche Anerkennung und Wertschätzung hoffen. Gleichzeitig muss der Akteur aber mit Missachtung, Missgunst und Neid der unterlegenen Seite im Konkurrenzkampf um Positionen, Titel und ökonomisches Kapital rechnen (Neckel 1993). Ein Umstellen von einer positionalen hin zu einer performativen Wettbewerbskultur (nach Rosa) kann in manchen Bereichen vermutet werden, bedarf jedoch einer ausdifferenzierten Betrachtung je nach Feld. Hier kommt die Dispositivanalyse im Verbund mit einer kultursoziologischen Wettbewerbsanalytik gegenüber der Sozialtheorie zu valideren Ergebnissen. Soziale Anerkennung für seine Performance auf dem Beziehungsmarkt zu erheischen, bedeutet aus einer dekonstruktiven Perspektive betrachtet mutmaßlich etwas anderes als sich als Arbeitskraftunternehmer in einem Betrieb der Wertschätzung seines Vorgesetzten zu versichern. Doch wie funktionieren die Reputationssysteme in unterschiedlichen Wettbewerbskulturen tatsächlich? Welcher Begriff der Anerkennung darf als tauglich erscheinen? Von Judith Butler wissen wir, dass

leidenschaftliche Verhaftungen von Subjekten an Andere neben Anerkennung ebenso zu Verkennung führen (Butler 2007).

(3) *Gesellschaftstheoretische Dimension: (Des-)Integration*

Wettbewerb kann – neben „verunreinigenden“ oder verzerrenden – auch zu destabilisierenden Momenten in der Sozialordnung führen. Beispielsweise dann, wenn ein hyperagonaler Wettbewerb zur (potenziellen) Vernichtung des Gegners beiträgt. Zu fragen wäre – wiederum mit dem Blick auf das je spezifische Feld – ob aus den Markt- und Wettbewerbsprozessen neue Formen der Integration, neue Wertebildungen oder auch Identifizierungen mit Gemeinschaften resultieren? Welche (Des-)Integrationspotenziale zeigen sich in den jeweiligen Feldern? Wie steht es um die Mechanismen des Scheiterns, der Ein- und Ausschließung? Dahinter steht selbstredend die Frage, wie über diskursive Praktiken/Effekte soziale Ordnung hergestellt wird.

*Zu 3) Typisierung und Generalisierung: Wettbewerbskulturen*

Neben der historisch-systematischen Analyse von Wettbewerbsdispositiven verfolge ich einen Zugriff, der sich zum einen auf die Sicht der Marktakteure und auf deren Konkurrenzpraktiken konzentriert, sich zum anderen in der Identifizierung von Wettbewerbskulturen niederschlägt. Hier orientiere ich mich an der von Frank Nullmeier (2002) vorgeschlagenen Differenzierung von Wettbewerbskulturen, die dieser aus den jeweils *dominierenden Handlungsorientierungen* heraus präpariert. Anders als Nullmeier versuche ich allerdings eine eindeutigere Typologie zu erstellen.<sup>1</sup> Ich identifiziere die folgenden *komparativen Wettbewerbskulturen* auf der *Ergebnisseite* von Wettbewerbsprozessen (genauer betrachtet werden müsste sicherlich auch der Verlauf von Wettbewerben). Mich interessiert hier aber aus Zeitgründen nur die *Ergebnisseite*:

1. *Positionaler Wettbewerb*: Vergleichender Wettbewerb, der miteinander rivalisierende Konkurrenten organisiert (nur ein Sieger, the winner takes it all, Bsp.: Stellenausschreibung, nur einer kommt zum Zug)
2. *Agonaler Wettbewerb*: Wettbewerb, der zu einer Vernichtung der aggressiv Konkurrierenden führen kann (Nur ein Sieger, andere sollen aber zudem besiegt, vom Markt gedrängt werden, Bsp.: feindliche Übernahmen, strategisches Management)
3. *Differenzminimierender Wettbewerb, relationsfixierend*: Antiagonaler Wettbewerb (kooperativ-fairer Wettbewerb, aber platzzuweisend) (Bsp.: Diskussionsrunde/ Ideenwettbewerb um das bessere Argument)
4. *Differenzbetonender Wettbewerb*: differentieller Wettbewerb mit mehreren Konkurrenten (Erster, Zweiter, Dritter) (Bsp. Sport: Wettrennen)

---

<sup>1</sup> In seiner Schrift *Politische Theorie des Wohlfahrtsstaats* entwickelt Nullmeier 265 differenzierte Handlungsorientierungen, was bei einem Rezensenten (und nicht nur bei ihm) zur folgenden Reaktion führte: „Man sieht den Wald vor lauter Bäumen nicht“ (Jörn Lamla, *Soziologische Revue*, 24:1, S. 99).

Eine hier eingeschlagene *kulturalistische Sicht* auf Märkte und Wettbewerb muss sich auf das *gesamte handlungsrelevante Wissen* der beteiligten Akteure beziehen und rekonstruiert somit die „Kalkulation“ der Marktakteure als Ergebnis der Geltungsdominanz bestimmter interpretativer Schemata, Skripts oder Deutungsmuster“ (weitere differierende Begriffe aus dem Umfeld der interpretativen Soziologie und des Sozialkonstruktivismus) (vgl. dazu Nullmeier 2000: 164f.). Verfährt man im Sinne einer hier vorgeschlagenen kulturalistischen Wettbewerbsanalyse, dann wird das Marktgeschehen als Folge medial vermittelter *interpretativer Effekte* verstehbar, und eben nicht als „Resultante rationaler Einzelkalkulation“ im Sinne eines homo oeconomicus.

### *Feld 1: Finanzmärkte: Hyperagonale (und performative) Wettbewerbskulturen*

Die in der vorliegenden Arbeit unternommene Zuordnung zu Wettbewerbskulturen bewegt sich in keinem luftleeren Raum, da viele Faktoren und Analysen ein Gesamtbild im Sinne einer „dichten Beschreibung“ (Clifford Geertz) ergeben. Notgedrungen weist eine solche Beschreibung und Interpretation jedoch einen relativ hohen Abstraktionsgrad auf. In diesem als *Finanzmarktdispositiv* ausgewiesenen Feld haben sich deutliche Verschiebungen und Veränderungen seit den 1980er Jahre ergeben, die sich gerammt folgendermassen darstellen: „Insgesamt gewinnen ab den achtziger Jahren unter den Bedingungen eines über Liberalisierung und Deregulierung verschärften Wettbewerbs zwischen unterschiedlichen Finanzunternehmen und eines stärkeren Drucks von Geldvermögensbesitzern auf höhere Verzinsung zunehmend Finanzanlagen jenseits der Sparanlage an Bedeutung. Gleichzeitig bietet die Verbriefung von Krediten den Gläubigern den Vorteil, das Ausfallrisiko zu minimieren“ (Beckmann 2007: 45).

Die Diagnose eines verschärften Wettbewerbs wird durchgehend von allen Akteuren bestätigt, da der Wettbewerb nunmehr als globalisierter von statten geht (Brugger/Rigassi 2005). In Anlehnung an das von Nullmeier (2002) eingeführte Schema<sup>2</sup> liegt es deshalb nahe, von Zügen eines hyperagonalen Wettbewerbs zu sprechen, der *aggressiv-positional* verfährt und mitunter in einen „ruinösen Wettbewerb“ mündet. Hyperagonal ist dieser Wettbewerb genau insofern, als mit der Vernichtung des Rivalen ebenso gerechnet wird, wie mit der Eigenen. Allerdings verlangt dieser Befund nach einer weiteren Differenzierung. Genauer gesagt treffen wir auf den Finanzmärkten auf eine (hyperagonale) Wettbewerbskultur, die entsprechend nach verschiedenen Wettbewerbskulturen und Konkurrenzpraktiken in verschiedenen Dimensionen eingeteilt werden muss. So ergibt sich in Anlehnung und Weiterführung mit Beckmann (2007: 45) eine Verschärfung der Konkurrenz in mindestens dreierlei Hinsicht:

#### *(1) Zunahme der Konkurrenz zwischen Akteuren*

Unterschiedliche Finanzunternehmen wie Investmentbanken, Pensions- und Investmentfonds, Versicherungen und auch Geschäftsbanken konkurrieren mittlerweile „ohne Beschränkung des Marktzutritts untereinander“ (Beckmann 2007: 45). Eine Sicherung der

---

<sup>2</sup> Nullmeier differenziert bei den Wettbewerbskulturen komparativer Art in der folgenden Weise: 1. Positional: agonaler Wettbewerb, 2. Relational: rivalisierender Wettbewerb, 3. Aggressiv-positional/relational: hyperagonaler Wettbewerb, 4. Relationsfixierend/egalitär: antiagonaler Wettbewerb und 5. Differenzbetonend: differentieller Wettbewerb (2002: 163).

Wettbewerbsfähigkeit erziel(t)en Banken oftmals durch ein Vernachlässigen der Eigenkapitalbildung, „zumal Konkurrenten oft mit geringem Eigenkapital den Markt betreten“ (Baecker 2008: 149). Andererseits kann jedoch gerade eine hohe Eigenkapitalquote die Wettbewerbschancen erhöhen, da dadurch Sicherheit in den Geschäftspraktiken gewährleistet und Vertrauen beim Kunden erzeugt werden kann. Eben eine mangelnde Ausstattung mit Eigenkapital wurde in der Vergangenheit mit Basel I und II, und wird in der Zukunft mit Basel III von der politischen Seite zu unterbinden versucht.

(2) *Zunahme der Konkurrenz durch die Finanzmarkt getriebene Globalisierung* Die finanzielle Globalisierung hat die „grenzüberschreitende Konkurrenz verstärkt“ (ebd. 45). Dieser Wettbewerbsdruck, den die Akteure aufzufangen hatten, beschleunigte die Zusammenlegungen und die Konzentrationsbemühungen auf den Finanzmärkten. Hierbei handelt es sich vornehmlich um einen *erzwungenen Wettbewerb*, dem die Marktakteure (Investmentbanker und Banker) unterliegen, indem sie als passionierte Profitmaximierer die Besten und Erfolgreichsten am Markt zu sein trachten (Stiglitz 2010).

(3) *Zunahme der internen Konkurrenz, der strategischen Kooperation und Alternativen*

In der vorliegenden Analyse wurde vor allem auf die Großbanken und die Investmentbanken als zentrale Akteure im Finanzmarktdispositiv fokussiert. Nicht zuletzt der Hang zu Fusionen (vor allem die feindliche Übernahme der Dresdner Bank durch die Commerzbank) legt Zeugnis von einer Konzentration und von hegemonialen Bestrebungen ab. Abenteuerliche Renditeerwartungen werden ausgesprochen (Beispiel: Deutsche Bank) und vom Markt mit einer Zunahme der Gewinne belohnt. Andererseits besteht die „wahre Kunst“ der Wettbewerber oftmals darin, sich dem Wettbewerb zu entziehen, um möglichst schadlos agieren zu können. Durch eine Mischung aus Konkurrenz und Kooperation könnte dann auch – im Gegensatz zu einer hyperagonalen Wettbewerbskultur – vielleicht das Ziel erreicht wenn, was der BIZ (2009: 141) zufolge anstrebenswert erscheint: Dass wieder ein „System mit funktionierendem Wettbewerb gewährleistet ist“.

## *Feld 2 Wissensmärkte (Universität)*

### *Drei Szenarien<sup>3</sup>*

Anhand dreier Szenarien werden für das Feld der Wissensmärkte die jeweiligen Subjektivierungsimperative (1), die je spezifische Leistungs-, Erfolgs- und Anerkennungsdimension (2) sowie die gesellschaftliche Dimension der Universitätstypen (3) problematisiert. Folgen wir einer von Michael Huber vorgeschlagenen Differenzierung, dann können wir vier „neue universitäre Monokulturen“ im Sinne von „Zukünften einzelner Universitäten“ (2008: 284) voneinander unterscheiden.<sup>4</sup> Die hier vor allem interessierende Frage ist, wie diese jeweils mit Wettbewerbsformen umgehen und welche

---

<sup>3</sup> Selbstverständlich handelt es sich hier um eine idealtypische Unterscheidung, die nicht behauptet, dass es in der Praxis keine Überlappungen geben könnte.

<sup>4</sup> Die unternehmerische Universität und die exzellente Universität liegen nah beieinander, d. h. der Fluchtpunkt der unternehmerischen Universität liegt in der Exzellenzuniversität. Daher betrachte ich beide in einem Szenario.

Wettbewerbskulturen sich mit dem jeweiligen Szenario verbinden lassen. Die sich für den Bildungsmarkt Universität als hegemonialer Typus herauskristallisierende *agonal-positionale Wettbewerbskultur* wird am Ende im Sinne eines Fazits genauer betrachtet.

#### *Die lernende Universität (Szenario 1)*

(1) Aus der Sicht der hier vorherrschenden *Subjektivierungsimperative* wird in der „lernenden Universität“ insofern an das alte System vor Bologna angeknüpft, als man – vergleichsweise noch stärker als heute – von dem autonomen und von einem nach Erkenntnis um der Erkenntnis willen strebenden Individuum ausgegangen war. Den Studierenden wird insgesamt ein aktiver Part bei der Gestaltung der Universität eingeräumt. Der Fokus auf Lernen „soll es der Organisation erlauben, sich effizienter, kundenfreundlicher und flexibler an sich laufend wandelnden Erwartungen unterschiedlichen Klienten anzupassen“ (Huber 2008: 284/285).

(2) *Leistung, Erfolg und Anerkennung* dieses Zukunftstyps liegen in der Wandelfähigkeit bezüglich Innovationen und Veränderungen, sowohl auf der Subjekt- als auch auf der Organisationsebene. In diesem Sinne kommt es hier weniger auf die Vermarktung des Wissens als auf den Umgang mit Wissen an.

(3) *Nicht-agonale, auf Kooperation setzende Wettbewerbskultur*: Die „lernende Universität“ ist nicht so sehr auf den Wettbewerb zwischen den Universitäten erpicht (Huber 2008: 285), vielmehr setzt sie auf „Einsicht und Vernunft“. Dieses nicht von ungefähr an Humboldt erinnernde Idealbild trifft man vor allem (noch) in den Geistes- und Sozialwissenschaften an (Unbedingte Universitäten 2010). Ist die hier getroffene Diagnose einer zunehmenden Etablierung eines Wettbewerbsdispositivs richtig, mutet ein solches Szenario einer „lernenden Universität“ in der gegenwärtigen Wissenslandschaft seltsam antiquiert an.

#### *Die interdisziplinäre Universität (Szenario 2)*

(1) Die interdisziplinäre Universität stellt in gewisser Weise eine Zwischenstufe zwischen der lernenden Universität einerseits und der unternehmerischen Universität andererseits dar. Disziplinäre Barrieren sollen überwunden werden, womit die „Verwertbarkeit akademischen Wissens“ gesteigert werden könne (Huber 2008: 285). Eine solche Universität stellt prinzipiell hohe Anforderungen an die beteiligten Individuen, da diese sich idealiter zumindest in zwei Disziplinen auskennen müssen, um fruchtbare Forschungsperspektiven gemeinsam entwickeln zu können. Die Gefahr besteht im „mehr Schein als Sein“.

(2) *Anerkennung, Leistung und Erfolg* werden in diesem Modell in Forschungsverbänden erbracht beziehungsweise vergeben. Durch die vor allem seit den 1990er Jahren favorisierte Interdisziplinarität droht der „Verlust der disziplinären Struktur“ (Huber 2008: 285). Nicht zu unterschätzen ist vor allen Dingen die Macht der Disziplin und die Kämpfe zwischen den Disziplinen um Deutungshoheit in den interdisziplinären Projekten.

(3) *Eine positionale Wettbewerbskultur*: Dieser Zukunftstypus stellt sich dem Wettbewerb, gleichwohl agieren die Beteiligten gleichsam zwischen Konkurrenz und Kooperation. Positionierungskämpfe und Effekte entstehen zwangsläufig, wobei es hier darauf ankommt,

die Machtpositionen im Kampf und Miteinander der Disziplinen „flüssig“ zu halten, um beispielsweise eine Verkrustung der Hierarchien zu vermeiden.

### *Die unternehmerische und die exzellente Universität (Szenario 3)*

(1) Hier stehen – im Hinblick auf die Organisation und Entwicklung – Wettbewerb, Verwertbarkeit und vor allem *Effizienz* ganz oben auf der Prioritätenliste. Die Kontamination zwischen Universität und Ökonomie ist so weit fortgeschritten, dass selbst traditionell nicht-ökonomische Bereiche von einer „Ökonomisierung“ betroffen sind. Mit der unternehmerischen Universität zusammenhängend ist die Idee der *exzellenten Universität*: Sie hat sich gleichsam als „hegemonialer Universitätstyp“ gesellschaftsweit durchgesetzt (Huber 2008: 286). Zu Recht fügt Huber kritisch an: „Vollkommen offen bleibt, was mit der Mehrzahl der nichtexzellenten Universitäten geschehen soll“ (ebd., 286). In der exzellenten Universität befinden sich die Individuen in ständigen Positionierungs- und Reputationskämpfen. Strategisches Kooperationsverhalten, Dauerbeobachtung des Marktes und ein permanentes Überprüfen und Steigern des eigenen Marktwertes sowie die möglichst effektive Performance und Vermarktlichung des eigenen Arbeitens gehören zu den schwer zu ignorierbaren Subjektivierungsimperativen.

(2) *Leistung, Erfolg und Anerkennung*: „Exzellenz ist immer auch *Dominanz* – die unbedingte Universität neuer Art fühlt sich gewissermaßen nicht wohl unter Gleichen. Der Kampf um Anerkennung, das kann man bei Hegel nachlesen, endet eigentlich erst mit dem Tod eines Gegners – die unbedingte Anerkennung gibt es nicht früher“ (Fach 2008: 41). Dieses Streben nach Dominanz bedingt einen Konkurrenzkampf, der ganz bestimmte Output-Kriterien (Peer-reviewed-Artikel etc.) als ebenso verbindlichen wie einseitigen Maßstab etabliert.

(3) *Agonale Wettbewerbskultur*: „Unternehmerschaft, Effizienz und Elite sind allerdings keine Wertgrundlage für alle Universitäten und Universitätsmitglieder, sondern die *Legitimationsgrundlage der Wettbewerbsgewinner*“ (Huber 2008: 286, Hervorh. von mir). Auf nichts anderes als auf das „*Monopol*“ richtet sich die Strategie der im Kampf um Exzellenz bereits bewehrten Universitäten (Fach 2008: 41). Die Verallgemeinerung des Wettbewerbsprinzips (*the winner takes it all*) führt zu einer deutlichen Differenzierung in der Hochschullandschaft. Was droht, ist eine „akademische Zwei-Klassen-Gesellschaft“ (ebd. 43).

### *Von der differentiellen zur hyperagonalen Wettbewerbskultur*

Aus einer historischen Dimension der letzten 20-30 Jahre betrachtet muss das Leitbild eines *differenzierten, moderaten Wettbewerbs* als bereits weithin aufgegeben eingeschätzt werden (Nullmeier 2000: 221).<sup>5</sup> Konstatiert werden kann eine Entwicklung von einem differentiellen hin zu einem agonalen Wettbewerbstypus.<sup>6</sup> Sobald beispielsweise der Imagewettbewerb in einen Statuswettbewerb übergeht, tritt ein realer Wettbewerb um die Position der jeweiligen

---

<sup>5</sup> Die in den 1980er Jahren in verschiedenen europäischen Ländern Platz greifende Doktrin des Neoliberalismus hat mit Deregulierungen, Privatisierungen und einer ansteigenden Finanzialisierung der Gesellschaft den Nährboden für die Bildungsmärkte geliefert.

<sup>6</sup> Für Münch ist es dann auch nicht verwunderlich, dass ein hyperagonaler Wettbewerb beziehungsweise „ein so unerbittlicher Kampf auch betrügerisches Verhalten hervorbringt, wie wir es von der Ausbreitung des Dopings im kommerzialisierten Sport und der Korruption in der globalisierten Wirtschaft kennen“ (2009: 192).

Hochschule in der Hochschullandschaft und die damit oft verbundenen Zugänge zu Finanzen auf. Die führt zum bereits angeführten agonalen (=kämpferischen) Charakter, dessen deutlichstes Merkmal darin besteht, eindeutige Gewinner und Verlierer zu produzieren. Gibt es noch neue Spielräume? Es bedarf Instanzen, die den – tendenziell auf Ausschluss und Exklusivität setzenden – Wettbewerb offenhalten. Anders gesagt: „Die Umstellung auf Wettbewerb verlangt den Aufbau der dazu passenden Regulierungsstrukturen“ (Münch 2007: 245). Für eine Umsetzung dieser normativen Aussage fehlt bislang der (hochschul-)politische Wille. Stattdessen sieht sich die deutsche Hochschullandschaft mit verschiedenen Formen des Wettbewerbs konfrontiert, wie eine gesamthafte Betrachtung der Wettbewerbsdispositive deutlich macht.

### *Fazit: Semantiken und Grammatik des Wettbewerbs*

Die Rekonstruktion der verschiedenen Dispositive des Wettbewerbs führt zur Einsicht, der zufolge es *erstens* den einen Wettbewerb nicht gibt und *zweitens* nicht überall Wettbewerb stattfindet, wo dies behauptet wird. Eine notwendige semantische Differenzierung der verschiedenen Wettbewerbsformen wird ebenso möglich wie die Konkurrenzverhältnisse (respektive die sozialkomparative Orientierung der Wettbewerbsteilnehmenden) als feldspezifische und damit unterschiedliche zu beschreiben. Das Identifizieren von Gemeinsamkeiten und Unterschiede trägt so zu einer soziologischen Grammatik des Wettbewerbs bei.

### *Erzwungener Wettbewerb*

Wie Zwang auf Wissensmärkten entstehen kann, rekonstruiert die folgende Aussage: „Wenn beispielsweise leistungsorientierte Kennzahlensysteme entwickelt werden, die die fachbereichsüberschreitende Koordination der Abteilungen ermöglichen, etablieren sie über alle Fakultätsgrenzen hinweg einen operativen Zusammenhang von Lehre und Forschung, von Leistung und Leistungsverweigerung und organisieren die finanzielle und symbolische Ressourcenzuweisung durch die die ehemals unabhängigen Bereiche in ein Wettbewerbsverhältnis gezwungen werden“ (Huber 2008: 287).

### *Inszenierter oder künstlicher Wettbewerb*

Durch die Exzellenzinitiative geschürt, geraten prinzipiell alle Universitäten in einen Verdrängungswettbewerb, der insofern als inszeniert charakterisiert werden kann, als ungleiche Ausgangsbedingungen die viel bemühte Chancengleichheit eher als Farce denn als real praktiziert erscheinen lassen.

### *Steigerungswettbewerb*

Bedingt durch die Output-Orientierung und ein Etablieren quantitativer Kennziffern und Zielgrößen geraten Universitäten (Professoren, Mittelbau) zunehmend unter das Regime eines Steigerungswettbewerbs. Diese Wettbewerbsform finden wir auch bei den Großbanken auf den Finanzmärkten wieder. Der Kampf um die höchste Rendite und die potentesten Anleger kann – wie jüngst in der Finanzkrise geschehen – zu einer Konzentration und Eliminierung der Großbanken am Markt führen.

### *Ebene der sozialkomparativen Handlungsorientierung*

Hier konstatiere ich eine Verschärfung der Konkurrenz in mindestens dreierlei Hinsicht: Sowohl für die Wissens- als auch die Finanzmärkte zeigt sich eine *Zunahme der Konkurrenz zwischen den Akteuren* (1). Ebenso belegen lässt sich die *Zunahme der Konkurrenz durch die Finanzmarkt getriebene Globalisierung* (2). Ob Global-Position-Systems (Heintz 2008), wie im Fall des universitären Rankings oder die Internationalisierung der Bildungsangebote und auch deren Nachfrage stehen für eine deutliche Intensivierung der grenzüberschreitenden Konkurrenz. Schließlich erleben wir seit längerem die *Zunahme der internen Konkurrenz und der strategischen Kooperation*. Universitäten, aber auch Großbanken sind dazu gezwungen sich gegen Wettbewerber vor Ort durchzusetzen und mittels strategischen Kooperationen ihren Marktwert zu stabilisieren und bestmöglich noch zu erhöhen.

### Literatur

Agamben, Giorgio (2008): *Was ist ein Dispositiv?* Zürich, Berlin: diaphanes.

Baecker, Dirk (2008): *Womit handeln Banken? Eine Untersuchung zur Risikoverarbeitung in der Wirtschaft*. Neuauflage. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) (2009): *79. Jahresbericht*. Basel.

Beckmann, Martin (2007): *Das Finanzkapital in der Transformation der europäischen Ökonomie*. Münster: Westfälisches Dampfboot.

Bourdieu, Pierre (1998): Das ökonomische Feld, in: Pierre Bourdieu u. a., *Der Einzige und sein Eigenheim*. Hamburg: VSA, 185-222.

Breithaupt, Fritz (2008): *Der Ich-Effekt des Geldes: zur Geschichte einer Legitimationsfigur*. Frankfurt am Main: Fischer Taschenbuch Verlag.

Brugger, E.A. und Barbara Rigassi (2005): Dynamik globalisierter Finanzmärkte. Risiken, Chancen und Herausforderungen für Finanzzentren, in: [http://www.dialogue.li/0/Downloads/2005\\_Inputpapier-de.pdf](http://www.dialogue.li/0/Downloads/2005_Inputpapier-de.pdf)

Bührmann, Andrea D. und Werner Schneider (2008): *Vom Diskurs zum Dispositiv: Eine Einführung in die Dispositivanalyse*. Bielefeld: Transcript.

Butler, Judith (2007): *Kritik der ethischen Gewalt*. Erweiterte Ausgabe. Frankfurt am Main.

Crozier, Michel und Erhard Friedberg (1979): *Macht und Organisation: die Zwänge kollektiven Handelns*. Königstein/Ts.: Athenäum Verlag.

Derrida, Jacques (2001): *Die unbedingte Universität*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Fach, Wolfgang (2008): „Unbedingte Universitäten“, in: Roland Bloch et al. (Hg.), *Making Excellence. Grundlagen, Praxis und Konsequenzen der Exzellenzinitiative*. Bielefeld: W. Bertelsmann-Verlag, 37-44.

Fligstein, Neil (2001): *The Architecture of Markets. An economic sociology of twenty-first-century capitalist societies*. Princeton and Oxford: Princeton University Press.

- Heintz, Bettina (2008): Governance by Numbers. Zum Zusammenhang von Quantifizierung und Globalisierung am Beispiel der Hochschulpolitik, in: Gunnar Folke Schuppert und Andreas Voskuhle (Hg.), *Governance von und durch Wissen*, Baden-Baden: Nomos, 110-128.
- Huber, Michael (2008): Die Zukunft der Universität, in: *Soziologie* 37:3, 275-291.
- Landwehr, Achim (2008): *Historische Diskursanalyse*. Frankfurt/New York.
- Münch, Richard (2007): *Die akademische Elite*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Münch, Richard (2009a): *Globale Eliten, lokale Autoritäten. Bildung und Wissenschaft unter dem Regime von PISA*, McKinsey & Co. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Neckel, Sighard (1993), „Achtungsverlust und Scham. Die soziale Gestalt eines existentiellen Gefühls“, in: Fink-Eitel, Hinrich und Lohmann, Georg, *Zur Philosophie der Gefühle*, Frankfurt am Main, 244–265.
- Nullmeier, Frank (2000): „Mehr Wettbewerb!‘ Zur Marktconstitution in der Hochschulpolitik“, in: Roland Czada und Susanne Lütz (Hg.), *Die politische Konstitution von Märkten*. Opladen: Westdeutscher Verlag, 209-227.
- Nullmeier, Frank (2001): „Was folgt auf den ‚Sieg des Marktes‘“? In: *Gesellschaftsbilder im Umbruch. Soziologische Perspektiven in Deutschland*, Opladen 2001, 227-244.
- Nullmeier, Frank (2002): Wettbewerbskulturen. In: Müller, Michael; Thilo Raufer; Darius Zifonun (Hrsg.): *Der Sinn der Politik. Kulturwissenschaftliche Politikanalysen*. Konstanz: UVK-Verlag, 157-175.
- Popitz, Heinrich (1992): *Phänomene der Macht*. 2. , stark erw. Aufl., Tübingen: Mohr.
- Rosa, Hartmut (2006): „Wettbewerb als Interaktionsmodus. Kulturelle und sozialstrukturelle Konsequenzen der Konkurrenzgesellschaft“, in: *Leviathan*, 34:1, 82-104.
- Simmel, Georg (1995, orig. 1903): „Soziologie der Konkurrenz“, in: *Aufsätze und Abhandlungen 1901-1908*, Frankfurt/M. 1995, 221-246.
- Stäheli, Urs (2007): „Poststrukturalismus und Ökonomie: Eine programmatische Skizze der Affektivität ökonomischer Prozesse“, in: Caroline Arni et al. (Hg.), *Der Eigensinn des Materials*, Frankfurt am Main, 503-520.
- Stiglitz, Joseph (2010): *Freefall. Free Markets and the sinking of the global economy*. London: Allen Lane (Penguin Books).
- Unbedingte Universitäten (2010): *Was ist Universität? Texte und Positionen zu einer Idee*. Hg. von Johanna-Charlotte Holst et al. Zürich: diaphanes.
- Wetzel, Dietmar J. (2010): „Elegant verrechnet – zur prekären Lage der ökonomischen Wissenschaften“, in: Honegger, Claudia et al. (Hg.), *Strukturierte Verantwortungslosigkeit. Berichte aus der Bankenwelt*, Berlin: Suhrkamp, 293-301.
- Wetzel, Dietmar J. und Aleksander M. Zieliński (2010): *Regime der Großbanken? Soziologische Machtanalysen zum Finanzmarktdispositiv (Working Paper)*.