

# Interaktionsökonomik

## Borderstep-Diskussionspapier 1/2009

Klaus Fichter

Berlin, 2009

Das folgende Papier dient als Einführung und Überblick zum Theorieansatz der „Interaktionsökonomik“. Dabei soll geklärt werden, was diesen noch jungen Theoriezugang auszeichnet, warum er nach Ansicht des Autors einen „Mehrwert“ gegenüber bestehenden alternativen Theorieangeboten bietet und auf welche Beschreibungs- und Erklärungselemente er zurückgreifen kann.

### 1 Was firmiert bis dato unter dem Begriff der „Interaktionsökonomik“?

In der Literatur lassen sich bis dato nur wenige Autoren finden, die den Begriff der „Interaktionsökonomik“ verwenden. Dabei lassen sich zwei voneinander unabhängige Entstehungskontexte identifizieren. Homann und Suchanek führen den Begriff mit ihrem im Jahr 2000 erstmals veröffentlichten Lehrbuch „Ökonomik. Eine Einführung“ in die volkswirtschaftliche und gesellschaftstheoretische Debatte ein. Unabhängig davon entwickelt Fichter (2005) auf Basis innovations- und strukturierungstheoretischer Betrachtungen sowie unter Heranziehung unternehmensbezogener Interaktionsmodelle eine „interaktionsökonomische Fundierung“ der Rolle von Unternehmertum.

Homann und Suchanek geht es um eine „einheitliche Konzeption der Ökonomik, also um den systematischen Zusammenhang ihrer Teilbereiche, statt um die bloße Darstellung einzelner Konzepte und Ansätze, der der methodische Zusammenhang fehlt. Dieser systematische Zusammenhang wird unseres Erachtens durch die Bezeichnung ‚Interaktionsökonomik‘ zum Ausdruck gebracht.“ (2005, VI). Nach ihrem Verständnis ist Ökonomik grundlegend „Interaktionstheorie“ (2005, 29) und begründen dies wie folgt:

*„Im Zentrum [... der Ökonomik, d.V.] stehen die Probleme der Interaktionen zwischen den Menschen in der entstehenden Weltgesellschaft. Unsere Konzeption kann man daher als Interaktionsökonomik bezeichnen; jedenfalls lassen sich nach unserer Auffassung zahlreiche Theorieentwicklungen der letzten Jahrzehnte unter dieser Bezeichnung integrieren. Insofern die handelnden Akteure in allen sozialen Interaktionen ihre individuellen Vorteile im Auge haben, greift die Interaktionsökonomik auf die Handlungstheorie der ökonomischen Neoklassik und ihr Modell des rationalen eigeninteressierten Akteurs, den berühmt-berüchtigten homo oeconomicus, zurück. Insofern zur Lösung der vielfältigen Interaktionsprobleme Institutionen auf vielen Ebenen eine bedeutende Rolle spielen, greift die Interaktionsökonomik auf die Neue Institutionenökonomik auf.“*

*Ökonomik wird damit zu einer Theorie der Bedingungen und Folgen menschlicher Interaktionen auf der Grundlage von individuellen Vorteils-/Nachteils-Kalkulationen. Sie geht weit über das lange Zeit dominierende Verständnis als ‚Wirtschaftswissenschaft‘ hinaus und gewinnt die verlorengegangene gesellschaftstheoretische und gesellschaftspolitische Dimension zurück.“ (Homann/Suchanek 2005, V f.)*

Homann und Suchanek beziehen sich mit ihrer Konzeption einer Interaktionsökonomik zum einen auf die ökonomische Handlungstheorie (Nutzenmaximierung unter Restriktionen) und zum anderen auf die Institutione-

nökonomik. Letztere dient ihnen zur Behandlung der sogenannten „Dilemmastruktur“, die darin besteht, dass die aufgrund von Arbeitsteiligkeit und Ressourcenverteilung zur Zusammenarbeit gezwungenen individuellen Akteure in der Interaktion ihren eigenen Vorteil suchen. Interaktionssituationen sind also prinzipiell durch Interessenskonflikte geprägt, die die Realisierung der gemeinsamen Interessen (z.B. ein Vertragsabschluss) verhindern können. Zur Behandlung und Lösung dieser Interaktionssituationen beziehen sich Homann und Suchanek auf institutionenökonomische und spieltheoretische Überlegungen („Gefangenendilemma“ etc.).

Das Neue an der Konzeption von Homann und Suchanek ist also der Versuch, etablierte Theorieansätze der Ökonomik unter einer integrierenden Idee zusammenzuführen. Ausgangspunkt der Integrationsüberlegung ist dabei, dass nicht „Knappheit“ das ökonomische Kernproblem darstellt, sondern „Konflikte“. Letztere erfordern die „Etablierung institutioneller Arrangements, die die Handlungen interagierender Akteure in einer Weise koordinieren, dass es zu einer gelingenden gesellschaftlichen Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil kommt, oder anders formuliert, dass Kooperationsgewinne realisiert werden.“ (Homann/Suchanek 2005, 30).

Eine Reihe jüngerer Publikationen nehmen Bezug auf die von Homann und Suchanek entwickelte Konzeption einer integrierenden Zusammenführung von neoklassischen Handlungsmodell und Neuer Institutionenökonomik (Vgl. Müller-Osten 2007, Suchanek/Lin-Hi 2008, Meyer 2009).

Die von Fichter (2005) unabhängig von Homann und Suchanek entwickelte „interaktionsökonomische Fundierung“ hat einen unterschiedlichen Fokus und folgt einer anderen Grundidee. Im Mittelpunkt seiner Konzeption steht die Frage, wie ökonomischer Wandel entsteht und erklärt werden kann und welche Rolle dabei ökonomische Akteure spielen.

Im Folgenden soll der konzeptionelle Zugang von Fichter (2005) vorgestellt werden.

## **2 Was ist „Interaktionsökonomik“?**

Das noch junge Theoriefeld der Interaktionsökonomik stellt einen mikroökonomischen Ansatz dar, der die soziale Interaktion zwischen relevanten Akteuren als zentralen „Ort“ von Selbstorganisation sowie von Entscheidung und Wandel in wirtschaftlichen Prozessen versteht und daher zum zentralen Erklärungsgegenstand erhebt. Die Interaktionsökonomik hat wie die Evolutorische Ökonomik im weitesten Sinne Wandel in ökonomischen Systemen zum Gegenstand. Sie ist demzufolge weniger an Zustandsbeschreibungen als vielmehr an Übergangsprozessen sowie daran interessiert, das Neue sowohl hinsichtlich seiner Entstehungsbedingungen als auch hinsichtlich seiner Ausbreitung und Auswirkungen zu endogenisieren. Dabei wird die Interaktion zwischen Akteuren als der zentrale Ort von Veränderung konzeptualisiert.

## **3 Theoriequellen**

Eine Interaktionsökonomik kann auf verschiedene fruchtbare theoretische Quellen bzw. Theoriestränge zurückgreifen. Die vier wichtigsten seien hier genannt:

- Die Evolutorische Ökonomik, die Wandel in ökonomischen Systemen zum Gegenstand hat, und fruchtbare Theorieangebote wie das Kontingenz-Konzept, das Pfadkonzept sowie Erklärungen für Pfadabhängigkeiten bietet.
- Interaktive Innovationstheorien, deren historische Wurzeln bis zu Schumpeters Konzept des „Creative Response“ (1991/1946) zurückreichen und mittlerweile eine Vielzahl von Konzepten interaktiver Innovationentstehung umfasst (Lead User-Ansatz, Boundary Spanning, Open Innovation, Innovation Communities etc.). Schumpeter liefert mit seiner Idee des Creative Response, die er in einer wirtschaftshistorischen Arbeit von 1946 lediglich skizziert, in der kurzen Zeit bis zu seinem Tode 1950 aber nicht weiter ausgearbeitet hat, die Grundlage für eine dynamische und rekursive Konzeptualisierung von Handlungskontext (Bedingungen, Problemdruck, Chancen) und kreativem Handeln von Innovationsakteuren. Er bietet damit eine

geeignete Basis für einen interaktiven Ansatz zur Erklärung von Innovation. Im Mittelpunkt des Ansatzes steht das unternehmerische Handeln und damit die funktionale Rolle von Entrepreneurship. Schumpeter charakterisiert den „Creative Response“ als eine von zwei fundamental verschiedenen Antworten auf den Wandel von Umfeldbedingungen („reactions in change of conditions“). Während der Adaptive Response mit der Ausweitung oder Optimierung bestehender Praktiken reagiert, stellt der Creative Response eine grundlegende Veränderung bisheriger Handlungsweisen dar.

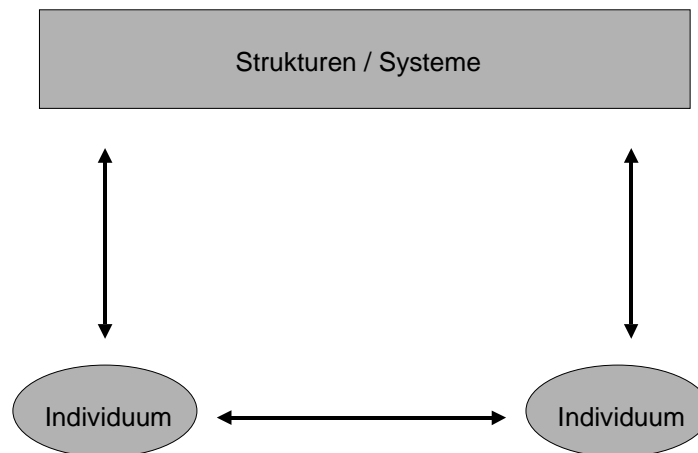
- Die von Giddens (1997/1984) entwickelte Strukturationstheorie und deren Rezeption in der betriebswirtschaftlichen Forschung erlaubt es, institutionelle Aspekte als integralen Bestandteil von „Regel-Ressourcen-Komplexen“ (Strukturen) zu thematisieren und Institutionen nicht nur als begrenzende und ermöglichende Form der Interaktion zu behandeln, sondern auch die Veränderung institutioneller Strukturen durch die handelnden Akteure zu konzeptualisieren.
- Die handlungstheoretische Annahme des holistischen Individualismus, die im Folgenden kurz skizziert werden soll.

### **Die handlungstheoretische Annahme des holistischen Individualismus**

Nahezu alle ökonomischen Theorien, allen voran die Neue Institutionenökonomik, bauen in ihren Annahmen auf dem methodologischen Individualismus auf. Dabei werden soziale Gebilde wie Unternehmungen oder Unternehmungsnetzwerke analysiert, indem die Ziele und Entscheidungen der einzelnen Individuen, die innerhalb dieser Gebilde agieren, betrachtet werden. Individuelle Präferenzen und grundlegende Handlungsorientierungen gelten dabei als gegeben und werden somit als exogene Größe behandelt. Die Theoriebildung ist damit von der Annahme geprägt, dass Akteure ihre distinkten Fähigkeiten und Wünsche (Präferenzen) unabhängig von ihren sozialen Beziehungen ausbilden, also eine rein subjektive Sicht entwickeln (Atomismus). Die Bedingungen von Präferenzen und Kognitionen, also die Handlungsbedingungen, werden somit in der Regel nicht hinterfragt. Die Neue Institutionenökonomik untersucht vor diesem Hintergrund intentionale Handlungen bei gegebenen Präferenzen und stabilen Kognitionen auf ihre kausalen Wirkungen hin und leitet auf dieser Basis Empfehlungen für erwartungsstabilisierende Institutionen ab. Die Annahmen des methodologischen Individualismus werfen allerdings zwei grundlegende Probleme auf: Zum einen führen sie zu einem Erklärungsparadox: Wie können soziale Gebilde wie Unternehmungen als Produkte individuellen Handelns entstehen, wenn doch Individuen methodologisch extern von den sozialen Institutionen gedacht werden? Zum zweiten erscheinen sie gerade im Innovationskontext nicht tragfähig: Hier ist es nämlich so, dass die Entstehung und Durchsetzung neuer Kombinationen in der Regel mit grundlegenden Veränderungen oder Neuausbildungen von Präferenzen und einem Prozess der De-Stabilisierung und Re-stabilisierung von Kognitionen einhergehen. Für die handlungstheoretische Fundierung einer interaktiven Innovationstheorie bietet der methodologische Individualismus daher keine belastbare Grundlage.

Auf der Suche nach handlungstheoretischen Alternativen kann auf eine grundlegende Klassifizierung von Pettit (1993) zurückgegriffen werden. Traditionellerweise wurde angenommen, dass die Gesellschaft als Summe ihrer Teile (Individualismus) oder dass die Teile nur aus dem Ganzen der Gesellschaft (Holismus) verstanden werden können. Nach Pettit führen beide Vorstellungen jedoch in die Sackgasse, weil zwei substantielle Dimensionen von Sozialbeziehungen nicht differenziert werden (vgl. Abbildung 1). Dies ist einerseits die vertikale und andererseits die horizontale Dimension. Die vertikale Dimension bezieht sich auf das Verhältnis von Individuum und übergreifenden Sozialstrukturen und sozialen Systemen. Die horizontale Dimension fragt dagegen nach der Relation zwischen den Individuen.

Abbildung 1: Vertikale und horizontale Dimension sozialer Beziehungen



Quelle: nach Reckling 2002, 236.

Auf dieser Basis unterscheidet Pettit vier Idealtypen sozialwissenschaftlicher Erklärungsformen:

Tabelle 1: Idealtypen sozialwissenschaftlicher Erklärungsformen

	<b>Individualismus</b>	<b>Kollektivismus</b>
<b>Atomismus</b>	Atomistischer Individualismus	Atomistischer Kollektivismus
<b>Holismus</b>	Holistischer Individualismus	Holistischer Kollektivismus

Quelle: nach Pettit 1993.

Der methodologische Individualismus ist dem Erklärungstypus des atomistischen Individualismus zuzuordnen und kommt aus den oben genannten Gründen für eine handlungstheoretische Fundierung einer Interaktionsökonomik nicht in Frage. Der atomistische Kollektivismus geht davon aus, dass die Ausbildung distinkter menschlicher Fähigkeiten und Präferenzen unabhängig und solitär von sozialen Relationen erfolgt, doch zugleich „... that there are certain aggregate regularities that override or outflank the regularities of intentional psychology.“ (Pettit 1993, 173). Diese Zwei-Welten-Theorie geht davon aus, dass die Ausbildung individueller Präferenzen und Orientierungen unabhängig von sozialen Beziehungen erfolgt (atomistisch), dass gleichzeitig das absichtsvolle individuelle Handeln aber quasi unfreiwillig durch den Einfluss kollektiver Regeln und Regulationsformen beeinflusst wird. Dieser Ansatz ist mit Blick auf die zentrale Rolle intersubjektiver Bedeutungen ebenso wenig haltbar wie der holistische Kollektivismus, der die distinkten menschlichen Fähigkeiten und Präferenzen sowie die sozialen Beziehungen zwischen den Individuen als von sozialen Systemen determiniert auffasst.

Als Alternative zum methodologischen Individualismus bzw. atomistischen Individualismus verbleibt vor diesem Hintergrund der holistische Individualismus. Dieser geht davon aus, dass die vertikalen und horizontalen Sozialbeziehungen gleichermaßen eine zentrale Rolle spielen. Dies kommt darin zum Ausdruck, dass zwischen Handlungsbedingungen, Handlungsvollzügen sowie Handlungsfolgen unterschieden wird. Während es bei den Handlungsbedingungen um die sozialen Voraussetzungen und den Rückgriff auf normative Regelungssysteme und intersubjektive Bedeutungen geht, konzentriert sich die individualistische Perspektive auf die Analyse der Handlungsvollzüge und -folgen der interagierenden Akteure. Intentionale Handlungen, konstituiert über inter-

subjektive Bedeutungen und Praktiken, bilden das individualistische Profil des holistischen Individualismus. Dieser grenzt sich damit auch eindeutig von funktionalistischen und systemtheoretischen Sichtweisen ab, die soziale Entitäten nicht als intendiertes oder nicht-intendiertes Resultat des Akteurshandelns betrachten, sondern, umgekehrt, Handlungen in Systemkommunikation, funktionalen Systemanforderungen oder Diskursen auflösen. Im holistischen Individualismus werden die Akteure „weder als determiniert von objektiven Systemeigenschaften noch von ihren subjektiven Präferenzen gedacht. Sie sind reflexionsfähige Handelnde, die die Maßstäbe ihres Handelns aus den sozialen Beziehungen, in denen sie stehen, speisen.“ (Reckling 2002, 243).

#### 4 Basisannahmen einer Interaktionsökonomik

Dem Ansatz der Interaktionsökonomik wie er hier verfolgt wird, liegen eine Reihe von Basisannahmen zu Grunde, die im Folgenden vorgestellt werden. Die Grundannahmen lassen sich in Prozessannahmen, Akteursannahmen und Interaktionsannahmen unterteilen:

##### Prozessannahmen

- *Wandel als Zusammenspiel exogener und endogener Größen:* Wandel in ökonomischen Systemen kann nicht allein durch exogene oder endogene Größen, sondern nur durch das Zusammenspiel der beiden erklärt werden, also durch den Wandel von (institutionellen) Rahmenbedingungen im Wechselspiel mit der Kreativität von Akteuren (Creative Response).
- *Wandel als selbstorganisierender Prozess:* Wandel in ökonomischen Systemen wird daher beidseitig als selbstorganisierender Prozess verstanden. Es geht einerseits um die mehr oder weniger komplexe Anpassung ökonomischer Systeme an exogene Datenänderungen, andererseits aber auch um das kreative Erzeugen neuer Bedingungen und dessen Auswirkungen auf Prozesse.
- *Verlaufs- und Ergebnisoffenheit von Prozessen:* Prozesse innerhalb des untersuchten ökonomischen Systems werden als ergebnis- und verlaufsoffen angenommen.

##### Akteursannahmen

- *Heterogenität der Akteure:* Die Interaktionsökonomik baut auf der Annahme auf, wonach die Akteure im Wirtschaftsprozess bezüglich verschiedener Merkmale wie Wertedispositionen, Präferenzen, Ressourcenausstattung, strategischem Verhalten usw. als heterogen anzusehen und verschiedene Akteurstypen (z.B. Konsumtypen, Unternehmenstypen) zu differenzieren sind. Hieraus leitet sich auch ab, dass einige Akteuren auf den Verlauf von Prozessen einen stärkeren Einfluss haben als andere („Schlüsselakteure“).
- *Innovations- und Diffusionsintermediäre:* Im wirtschaftlichen Prozess ist der Intermediär allgemein ein Vermittler zwischen zwei oder mehreren Marktakteuren. Für die Überwindung von Innovations- und Diffusionsbarrieren nachhaltiger Konsumlösungen nehmen Intermediäre spezifische Funktionen wahr, indem sie zur Synchronisation angebots- und nachfrageseitigen Wandels beitragen. Dabei treten neben den klassischen Intermediären auch neue Intermediärstypen auf (z. B. Klimaschutzagenturen, Netzwerke).
- *Lern- und Veränderungsfähigkeit der Akteure:* Akteure werden als lern- und veränderungsfähig angenommen. Dies betrifft sowohl das single- und double-loop-learning als auch deutero-learning und umfasst sowohl Einstellungen, Wahrnehmungsmuster, Präferenzen als auch verschiedene Formen von Wissen und Kompetenzen.
- *Vorteilsstreben mit Gerechtigkeitsempfinden:* Es wird angenommen, dass Akteure in Interaktionsepisoden Vorteile zu erlangen versuchen und Interaktionen damit von Vorteilserwartungen geprägt sind. Dabei wird von einem offenen Vorteilsbegriff ausgegangen, nachdem der jeweilige Mensch bzw. die jeweilige Organisation selbst entscheidet, was er/sie als Vorteil betrachtet. Weiterhin wird angenommen, dass Entscheidungen in Interaktionsprozessen nicht allein von individuellen Vorteils- und Nutzenkalkülen geprägt sind,

sondern auch von einem individuell unterschiedlichem und kulturell geprägten Gerechtigkeitsempfinden. Dabei ist ambivalentes Verhalten die Regel und situations- und objektübergreifendes konsistentes Handeln die Ausnahme.

- *Langfristige Verhaltensorientierung*: Das Vorteilsstreben in einzelnen Interaktionsepisoden ist nicht nur von taktischen, auf die unmittelbare Situation bezogene Erwägungen, sondern auch von mittel- und längerfristigen Überlegungen und Zielsetzungen der Interaktionspartner geprägt. Es wird also angenommen, dass sich Akteure prinzipiell strategisch verhalten.

### **Interaktionsannahmen**

- *Dynamische Veränderung von Interaktionsbedingungen*: Neben der Änderung exogener Interaktionsbedingungen, können sich durch die Lernfähigkeit der Akteure (z.B. Veränderung der Einstellungen, Wahrnehmungen, des Wissen usw. der interagierender Akteure) auch die endogenen Bedingungen von Interaktionsprozessen verändern. Damit können sich in fortgesetzten Interaktionssituationen (Episoden) auch die Spielregeln („rules of the game“) der Interaktion verändern.
- *Historizität von Interaktion*: Ein Großteil sozialer Interaktion findet zwischen Partnern statt, die sich bereits kennen, und die durch spezifische Macht- und Vertrauensverhältnisse und damit durch eine Historie geprägt ist. Die Historizität sozialer Interaktion wird auch als Interaktions-„Atmosphäre“ bezeichnet.
- *Soziale Einbettung*: Kommunikations- und Transaktionsepisoden werden nicht nur als Teil eines „ongoing process“ und als durch die Interaktionsatmosphäre beeinflusst betrachtet, sondern auch als in einen sozial und historisch geprägten Umweltkontext eingebettet (Granovetter 1973, 1985). Die Annahme besagt, dass ökonomische Akteure in Netzwerke aus interpersonellen Beziehungen und größeren Sozialstrukturen eingebettet sind.
- *Institutionelle Einbettung*: In Anlehnung an die Strukturierungstheorie werden Akteursinteraktionen als Wahlhandlungen unter Begrenzung (Beckert 2002, 135) verstanden. Institutionen (sanktionierbare Verhaltenserwartungen) spielen dabei eine zentrale Rolle. Sie dienen dazu, Handlungen und Ereignisse als positiv oder negativ bzw. als gerechtfertigt oder ungerechtfertigt zu beurteilen und mit entsprechenden Sanktionen zu belegen. Institutionen können informell oder formalisiert, schwach und stark sanktioniert sein (Giddens 1997/1984, 74) sowie fremd- oder selbstadressiert.

## **5 Der Mehrwert“ einer Interaktionsökonomik**

Eine neue „Ökonomik“ bedarf der Begründung, was sie gegenüber bestehenden Theorieangeboten an „Mehrwert“ bieten kann. Die Interaktionsökonomik wie sie in diesem Papier entwickelt wird, beansprucht im Gegensatz zur Konzeption von Homann und Suchanek (2005) nicht, „Probleme der Interaktionen zwischen den Menschen in der entstehenden Weltgesellschaft“ generell zu beschreiben und zu erklären, sondern fokussiert auf die Beschreibung und Erklärung von Wandel und Innovation in ökonomischen Systemen. Die vorgestellte Konzeption einer Interaktionsökonomik erhebt damit auch nicht den Anspruch, eine allgemeine Sozialtheorie (vgl. Strukturierungstheorie) oder eine sozialwissenschaftliche Interaktionstheorie zu sein (vgl. Symbolischer Interaktionismus), sondern beschränkt sich auf den „Betrachtungs- und Geltungsbereich“ von Wandlungs- und Innovationsprozessen in hocharbeitsteiligen und komplexen Gesellschafts- und Wirtschaftssystemen. Mit diesem Erklärungsanspruch besteht an dieser Stelle zunächst die Notwendigkeit sich gegenüber der Evolutorischen Ökonomik abzugrenzen bzw. zu klären, wo eine Interaktionsökonomik hiesiger Provenienz in Verbindung mit der Evolutorischen Ökonomik einen „Mehrwert“ bieten kann.

Die Interaktionsökonomik hat wie die Evolutorische Ökonomik im weitesten Sinne Wandel in ökonomischen Systemen zum Gegenstand. Sie ist demzufolge weniger an Zustandsbeschreibungen als vielmehr an Übergangsprozessen sowie daran interessiert, das Neue sowohl hinsichtlich seiner Entstehungsbedingungen als

auch hinsichtlich seiner Ausbreitung und Auswirkungen zu endogenisieren. Dabei wird die Interaktion zwischen Akteuren als der zentrale Ort von Veränderung konzeptualisiert. Eine „Schwachstelle“ der Evolutorischen Ökonomik besteht allerdings darin, dass die Handlungsmöglichkeiten von Akteuren zwar explizit anerkannt und als konstitutiv für Prozessverläufe betrachtet werden, dass der „Akteur“ und seine prozessbeeinflussenden Interaktionen mit anderen Akteuren aber weitgehend als „Black-Box“ behandelt werden. Wie die Analyse der Literatur zur Evolutorischen Ökonomik zeigt (vgl. Karlstetter/Fichter/Pfriem 2009), bieten zwar eine Reihe von Arbeiten fruchtbare Perspektiven auf die Rolle von Akteuren in Wandlungsprozessen. Keiner der Ansätze liefert aber eine umfassende Konzeption, die die Rolle von Akteuren in Wandels- und Innovationsprozessen sowohl unter institutionellen als auch unter ressourcentheoretischen Gesichtspunkten differenziert beschreiben und erklären kann.

Diese „Lücke“ bzw. Schwachstelle der bestehenden Literatur zur Evolutorischen Ökonomik kann allerdings die „Interaktionsökonomik“ füllen.

## 6 Ein generisches Modell interorganisationaler Interaktion

Mit Blick auf Wandlungs- und Innovationsprozesse agieren individuelle und kollektive Akteure nicht im „luftleeren Raum“, sondern vollziehen ihre Handlungen im Rahmen bestehender und sich verändernder institutioneller Arrangements. Bei der Strukturierung dieser institutionellen Einbettung von Akteuren und ihrer Interaktionen kann auf die von Giddens verwendete Zweiteilung von Regeln in Normen einerseits und interpretative Schemata andererseits zurückgegriffen werden, wobei die Strukturkategorie Normen in drei institutionelle Ebenen unterschiedlicher zeitlicher und kommunikativer Reichweite unterteilt werden kann:

- Kulturell-symbolische Ordnungen
- Politische und rechtliche Institutionen
- Interorganisationale Governance-Strukturen.

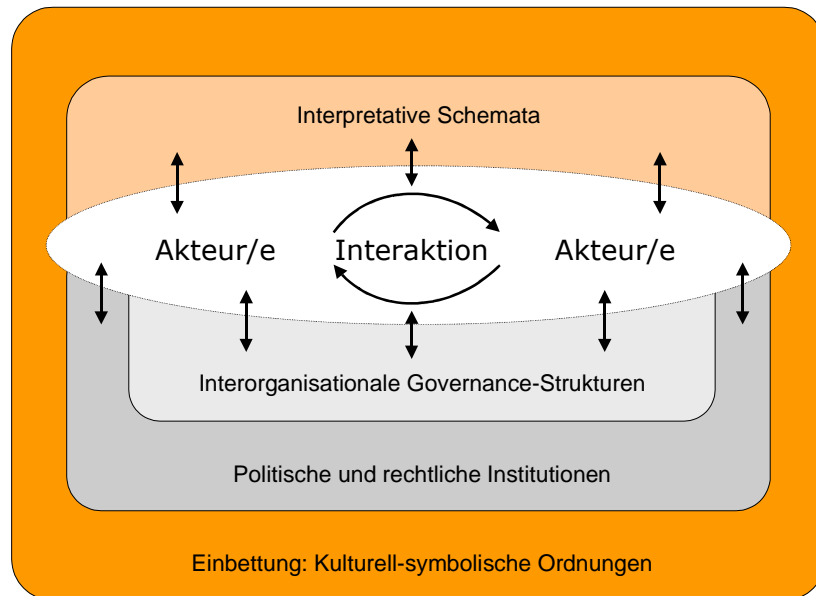
Das Regelsystem mit der prinzipiell längsten zeitlichen und kommunikativen Reichweite ist die Ebene der kulturell-symbolischen Ordnungen. Dieser Ebene lassen sich Normen in Form von Traditionen, Bräuchen, Glaubensvorstellungen, Mythen, „cultural beliefs“, grundlegenden Werthaltungen, Lebensstilen und Konsummustern zuordnen. Diese sind intensiver und informeller Natur, werden in der Regel stillschweigend und routinisiert (automatisch) angewendet und haben eine nachhaltige Wirkung auf jegliches soziale Verhalten. Die in der tagtäglichen Interaktion einbegriffenen kulturell-symbolischen „Vorschriften“ sind erheblich fixierter und zwingender, „als es angesichts der Natürlichkeit, mit der sie gewöhnlich angewendet werden, erscheinen könnte.“ (Giddens 1997/1984, 75). Eine Änderung der kulturell-symbolischen Ordnungen ist den Akteuren nur in begrenztem Umfang möglich. Sie sind zwar (auch für die Unternehmung) durch Reflexivität und Diskurs zugänglich und damit partiell endogenisierbar, ihr Wandel vollzieht sich aber in längerfristigen und prinzipiell emergenten gesellschaftlichen Prozessen.

Politische und rechtliche Institutionen sind zumeist formal kodifiziert, z. B. in Form von Gesetzen. Verfassungsnormen und Gesetze gehören „zu den am stärksten sanktionierten Typen sozialer Regeln und schließen in modernen Gesellschaften eine formell vorgeschriebene Abstufung der Bestrafung ein.“ (Giddens 1997/1984, 75)

Die Normenebene der interorganisationalen Governance-Struktur schließlich kann sich auf Branchenvereinbarungen, technische Standards und geschäftliche Gepflogenheiten beziehen, die für eine gesamte Branche oder ein breiteres Marktsegment gelten. Sie umfassen aber auch formale und informelle Regeln, die für bestimmte Akteursinteraktionen spezifisch sind, wie z. B. Kooperationsverträge oder gemeinsame Vorstellungen über Qualitäts- und Umweltschutzanforderungen. Während die Einflussnahme der Unternehmung bzw. des institutionellen Unternehmers auf die Ebene der kulturell-symbolischen Ordnungen und der politisch-rechtlichen Institutionen prinzipiell möglich, aber stark begrenzt ist, sind die Steuerungsmöglichkeiten hinsichtlich der

interorganisationalen Regelungssysteme deutlich größer. Damit ist die institutionelle Einbettung nicht als – unveränderliche und statische – Rahmenbedingung zu betrachten, sondern als Wirkungsgefüge, das in einem rekursiven Wechselspiel mit den Handlungen und Interaktionen der Akteure steht und damit einer prinzipiellen Veränderlichkeit und Veränderbarkeit unterworfen ist. Die institutionelle „Umwelt“ interorganisationaler Interaktionsprozesse kann damit wie folgt gefasst werden:

**Abbildung 2: Institutionelle Einbettungen von Interaktionen**

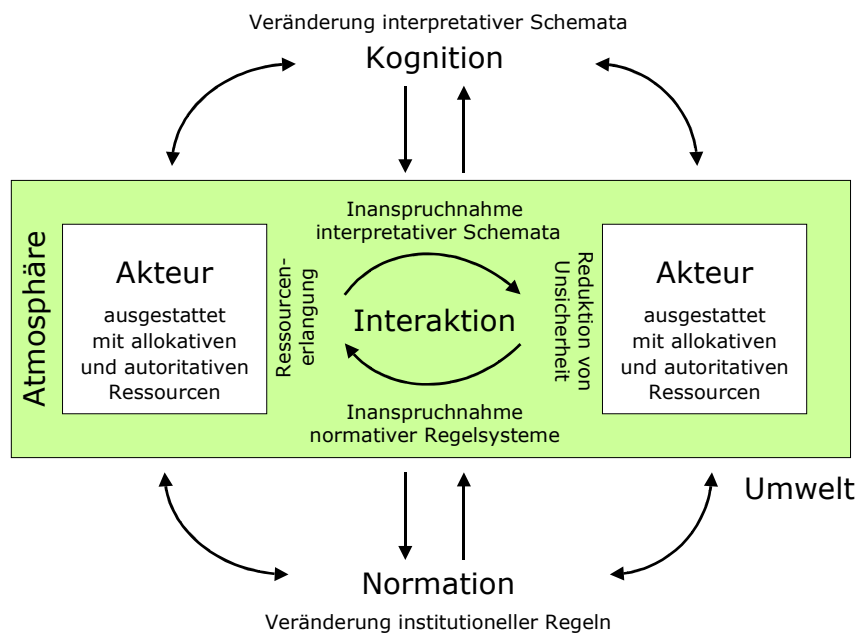


Bei der Entwicklung generischer Modelle interorganisationaler Interaktion kann auf einen reichhaltigen Fundus aus dem Bereich der Organisations-, Netzwerk- und Marketingtheorie zurückgegriffen werden (vgl. Fichter 2005, 241 ff.). Für eine Beschreibung und Erklärung von Interaktionsprozessen soll hier auf das multiorganisational Interaktionsmodell der sogenannten IMP-Group, einer Gruppe von Netzwerkforschern, zurückgegriffen werden (Vgl. Fichter 2005, 257 ff.). Dieses Modell lässt sich auf Basis strukturationstheoretischer Betrachtungen re-interpretieren.

Ausgangspunkt dabei bilden die vier Hauptelemente des Interaktionsmodells der IMP-Group (Akteure, Interaktionsepisoden, Atmosphäre und Umwelt der Interaktion). Strukturationstheoretisch betrachtet, zeichnen sich die beteiligten Akteure dadurch aus, dass sie mit (begrenzten) allokativen und autoritativen Ressourcen ausgestattet sind, die sie in die Interaktion mit Ressourcenpartnern einbringen können und mittels einzelner Interaktionsepisoden in einzelnen Arenen oder arenenübergreifend zu erweitern oder abzusichern suchen. Die unter Unsicherheit agierenden Akteure bemühen sich außerdem durch Interaktion Unsicherheiten über das Verhalten anderer Akteure und über zukünftige Entwicklungen zu reduzieren und auf diese Weise ihre Erwartungen zu stabilisieren. Die (längerfristigen) Netzwerkbeziehungen sind durch Macht- und Abhängigkeitsverhältnisse geprägt, die auf der spezifischen Ressourcenausstattung der Akteure und deren interorganisationalen Verknüpfung basieren. In einzelnen Interaktionsepisoden greifen die Akteure auf (bestehende) interpretative Schemata und normative Regelsysteme zurück und reproduzieren diese. In interorganisationalen Routineprozessen findet weitgehend eine Strukturreproduktion statt. Der Schwerpunkt liegt auf Stabilisierung und inkrementeller Struktur Anpassung. Im Innovationskontext hingegen finden grundlegende Strukturveränderungen statt. Bei der Veränderung der Ausstattung innovierender Unternehmungen bzw. Unternehmungsnetzwerke mit allokativen und autoritativen Ressourcen, der Rekonfiguration von Akteursets und der Veränderung institutioneller Regelsysteme spielt die Figur des institutionellen bzw. strukturpolitischen Unternehmers eine zentrale Bedeutung. Unternehmerisches Innovationshandeln trägt durch Interaktion zur Veränderung interpretativer Schemata (Kognition) und zur Transformation normativer Regelsysteme bei (Normation).



**Abbildung 3: Ein generisches Modell interorganisationaler Interaktion**



## 7 Anschlussstellen an die Evolutorische Ökonomik: Interaktion in „Pfad“

Versteht man „Interaktionsökonomik“ als Erklärungsansatz, der die spezifische Rolle von Akteuren in Wandlungs- und Innovationsprozessen beleuchtet und „gelingende Interaktion“ als Ort und Grund endogenen Wandels betrachtet, so lässt sich dieser nun fruchtbar auf zentrale Konzepte der Evolutorischen Ökonomik anwenden. Dies soll hier mit Blick auf das Pfadkonzept der Evolutorischen Ökonomik skizziert werden.

Der Begriff des „Pfades“ bezeichnet eine Ereigniskette im historischen Zeitverlauf. Bei den Ereignissen kann es sich sowohl um biologische Ereignisse (Variation, Selektion, Retention), um wirtschaftliche Ereignisse (Firmengründungen, Insolvenzen, Verkaufereignisse in definierten Märkten usw.), politische Ereignisse (z.B. deutsche Wiedervereinigung, Klimaschutzvereinbarungen usw.) als auch um jegliche andere Art von Ereignissen handeln. Eine zentrale Frage bei Pfaden ist, inwieweit sie verlaufsbestimmt oder graduell verlaufsoffen sind.

Die „Vermessung“ eines Prozessverlaufs in Hinsicht auf seine Freiheitsgrade geschieht in der Weise, dass die Möglichkeiten alternativer Realisierungen prospektiv z.B. mit Hilfe verschiedener Szenarien abgeschätzt werden, die u.a. potentielle „windows of opportunity“ mit einer multiplen Möglichkeitsmenge von Alternativverläufen abbilden. Im retrospektiven Fall spricht man von einer „kontrafaktischen“ Analyse, da ja der historisch realisierte Entwicklungspfad, an dem zwangsläufig alle Alternativen gemessen werden müssen, bereits existiert. Das Konzept der Pfadabhängigkeit besagt allgemein, dass überhaupt eine kausale Wirkung von früheren Ereignissen der Ereigniskette A, B, C, D, E ... auf spätere vorliegt. „Schwache Pfadabhängigkeit an einem Ereignis z.B. B liegt vor, wenn der Kontingenzgrad der Ereigniskette an B hoch ist, d.h. anstatt des Ereignisses C auch ein anderes Ereignis aus dem Möglichkeitsraum B hätte realisiert werden können. Umgekehrt liegt eine starke Pfadabhängigkeit am Ereignis B vor, wenn der Kontingenzgrad an B niedrig ist, im Extremfall null, so dass das Ereignis C nach dem Ereignis B determiniert ist.“ (Lehmann-Waffenschmidt und Reichel 2000, 345 f.).

Mit Blick auf Wandlungsprozesse können vier grundlegende Modi der Veränderung unterschieden werden (vgl. dazu u.a. Paech 2005, 251 ff.):

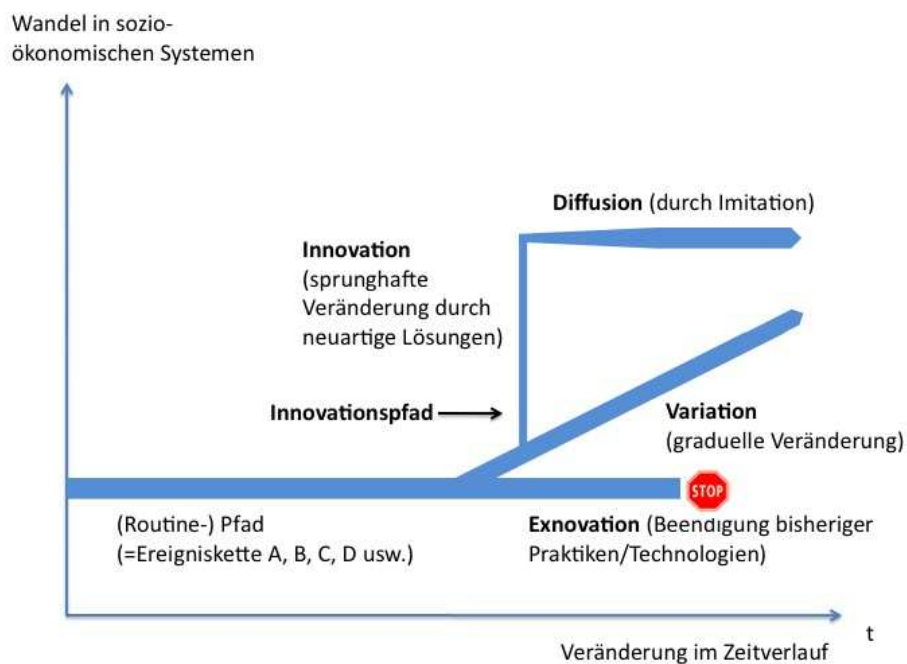
1. Variation (Adaptive Response): Bestehende Technologien und Praktiken werden graduell verändert. Hier kann im Rahmen des Pfadkonzepts der Evolutorischen Ökonomik von einer Pfadoptimierung gesprochen werden.
2. Innovation (Creative Response): Es werden neuartige Lösungen entwickelt und durchgesetzt, die zu sprunghaften Veränderungen führen. Hier findet eine „Pfadverzweigung“ statt und es entsteht ein neuer Pfad (Pfadkreation).
3. Diffusion durch Imitation: Es werden Lösungen übernommen und adaptiert, die bereits in anderen Regionen oder Organisationen erfolgreich angewendet werden. Ein relativ junger Pfad findet „Verbreitung“.
4. Exnovation: Bisherige Technologien oder Praktiken werden „eingestellt“ bzw. „aus dem Verkehr gezogen“. Ein bisheriger Pfad wird beendet.

Die Evolutorische Ökonomik geht davon aus, dass es bei verlaufs- und ergebnisoffenen Prozessen zu bestimmten „kritischen“ Zeitpunkten zu Pfadverzweigungen (Bi- und Multifurkationsstellen) kommen kann. Aufbauend auf diesem Verständnis wird der Begriff des Innovationspfades hier wie folgt definiert:

*Der Begriff „Innovationspfad“ bezeichnet einen fokalen Innovationsprozess. Ein Innovationspfad stellt eine „Abzweigung“ von „Routinepfaden“ dar und muss als verlaufs- und ergebnisoffen betrachtet werden. Ein Innovationspfad kann also „absterben“ (Scheitern des Innovationsversuchs), sich neu und weiter verzweigen und bei erfolgreicher Durchsetzung in einen neuen „Routinepfad“ übergehen.*

Verknüpft man das Pfadkonzept der Evolutorischen Ökonomik und mit den skizzierten vier Modi der Veränderung (Variation, Innovation, Diffusion und Exnovation), so lässt sich die Rolle des Innovationspfades wie folgt systematisieren.

**Abbildung 4: Pfadkonzept und verschiedene Modi des Wandels**



Die Rolle der Interaktionsökonomik besteht nun in der Beschreibung und Erklärung der Rolle von Akteuren bei der Entstehung und dem Verlauf von Pfaden. Von besonderem Interesse sind dabei jene Akteure, die den Pfadverlauf maßgeblich beeinflussen. Hier bietet die Interaktionsökonomik den Erklärungsansatz des Schlüsselakteurs.

## 8 Das Konzept des „Schlüsselakteur“

Ein zentraler Erklärungsansatz innerhalb der Interaktionsökonomik stellt das Konzept des Schlüsselakteurs dar. Das Konzept des „Schlüsselakteurs“ baut auf der Annahme der Interaktionsökonomik auf, wonach die Akteure im Wirtschaftsprozess bezüglich verschiedener Merkmale wie Wertedispositionen, Präferenzen, strategischem Verhalten usw. als heterogen anzusehen und verschiedene Akteurstypen (z.B. Konsumtypen, Unternehmertypen) zu differenzieren sind. Wendet man die Annahme der Heterogenität der Akteure auch auf den Verlauf von Innovations- und Diffusionsprozessen an, so rückt die Frage in den Mittelpunkt, welche Akteure diesen Verlauf in besonderem Maße beeinflussen. Hier setzt das Konzept des Schlüsselakteurs an.

*Als Schlüsselakteure werden Personen, Organisationen oder Netzwerke verstanden, die innerhalb eines fokalen Innovations- oder Diffusionsprozesses einen signifikant höheren Einfluss auf die Entstehung und die Durchsetzung einer neuen Lösung haben. (eigene)*

Schlüsselakteure kann es bei allen involvierten Akteursgruppen eines Innovations- und Diffusionsprozesses geben, also sowohl bei Politik und Staat, bei den Marktakteuren auf der Anbieter- und Nachfragerseite, den Intermediären als auch bei zivilgesellschaftlichen Akteuren wie Verbänden, Vereinen und Medien.

Die Thematisierung von Schlüsselakteuren hat eine lange Tradition in der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung, insbesondere in der Innovations- und Diffusionsforschung. Innerhalb der Innovations- und Diffusionsforschung lassen sich eine ganze Reihe unterschiedlicher Schlüsselakteurskonzepte finden. Dazu zählen innerhalb der betriebswirtschaftlichen Innovationsforschung u. a. das auf Witte (1973) zurückgehende Promotorenkonzept (Hauschildt/Gemünden 1999), Gatekeeper- und Champion-Modelle (Hauschildt/Schewe 1999), das Lead-User-Konzept (Hippel 1988, Hippel 2006) und das Konzept der Innovation Communities (Fichter 2009). Auch die Diffusionsforschung greift auf Schlüsselakteurskonzepte zurück. Zu den „Klassikern“ gehören hier die von Rogers (2003) als besonders relevant gekennzeichneten „Opinion Leader“ und „Change Agents“ innerhalb eines Diffusionsprozesses. Ein weiterer fruchtbarer Fundus stellt die Entrepreneurship-Forschung dar, die sich per se mit einem Schlüsselakteurs des Innovationsprozesses beschäftigt, dem Unternehmer bzw. unternehmerisch agierenden Gruppen (Fichter 2005).

## Literatur

- Beckert, J. (2002): Von Fröschen, Unternehmensstrategien und anderen Totems, in: Maurer, A.; Schmid, M. (Hrsg.): Neuer Institutionalismus, Frankfurt a.M.; S. 133 – 147.
- Fichter, Klaus (2005): Interpreneurship. Nachhaltigkeitinnovationen in interaktiven Perspektiven eines vernetzenden Unternehmertums, Marburg.
- Fichter, K. (2009): Innovation communities: the role of networks of promoters in Open Innovation, R&D Management, 39, 4, 2009, p. 357 – 371.
- Giddens, A. (1997/1984): Die Konstitution der Gesellschaft, 3. Auflage, Frankfurt/M., die Originalausgabe erschien 1984 unter dem Titel „The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration, Cambridge.
- Hauschildt, J.; Gemünden, H.G. (Hrsg.) (1999): Promotoren, Champions der Innovation, 2. erw. Auflage, Wiesbaden.
- Hauschildt, J.; Schewe, G. (1999): Gatekeeper und Prozesspromotoren, in: Hauschildt, J.; Gemünden, H.G. (Hrsg.) (1999): Promotoren, Champions der Innovation, 2. erw. Auflage, Wiesbaden, S. 159 -176.
- Hippel, E.v. (1988): The Sources of Innovation, New York, Oxford.
- Hippel, E.v. (2006): Democratizing Innovation, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London.
- Homann, Karl; Suchanek, Andreas (2005): Ökonomik. Eine Einführung, 2. Auflage, Tübingen.
- Karlstetter, Nana, Fichter, Klaus; Pfriem, Reinhard (2009): Evolutorische Grundlagen, unveröffentlichtes Arbeitspapier, Oldenburg, November 2009.
- Pettit, P. (1993): The Common Mind. An Essay on Psychology, Society, and Politics, Oxford
- Meyer, Ralph (2009): Kooperationen und Interaktionsökonomik, München.
- Müller-Osten, Anne (2007): Der öffentliche Haushalt als Institution parlamentarischer Kontrolle: Theoriesgeschichtliche Grundlegung – Interaktionsökonomische Analyse, Marburg.
- Lehmann-Waffenschmidt, M.; Reichel, M. (2000): Kontingenz, Pfadabhängigkeit und Lock-In als handlungsbeeinflussende Faktoren der Unternehmenspolitik, in: Beschorner, T.; Pfriem, R. (Hrsg.): Evolutorische Ökonomie und Theorie der Unternehmung, Marburg, S. 337 -376.
- Paech, Niko (2005): Nachhaltiges Wirtschaften jenseits von Innovationsorientierung und Wachstum. Eine unternehmensbezogene Transformationstheorie, Marburg.
- Reckling, F. (2002): Interpretative Handlungsrationalität, Intersubjektivität als ökonomisches Problem und die Ressourcen der Hermeneutik, Marburg.
- Schumpeter, J.A. (1991/1946): Comments on a Plan for the Study of Entrepreneurship, in: ders.: The Economics and Sociology of Capitalism, hrsg. von Richard Swedberg, Princeton, S. 406 – 428.
- Suchanek, Andreas; Lin-Hi, Nick (2008): Die gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen in der Marktwirtschaft, in: Heidbrinck, Ludger; Hirsch, Alfred (Hrsg.): Verantwortung als marktwirtschaftliches Prinzip, Frankfurt a.M., S. 69 – 96.
- Witte, E. (1999/1973): Das Promotoren-Modell, in: Hauschildt, J.; Gemünden, H.G. (Hrsg.): Promotoren. Champions der Innovation, S. 9 – 41 (gekürzte und überarbeitete Fassung von Witte, E.: Organisation von Innovationsentscheidungen – Das Promotoren-Modell, Göttingen, 1973).