

Ursula Mense-Petermann

**Die Wirtschaft und ihre Grenzen –
Transnationalisierung als theoretisches Problem der Wirtschaftssoziologie**

**Beitrag zur Tagung „Theoretische Ansätze der Wirtschaftssoziologie“
Berlin, 17.-19. Februar 2008**

1. Einleitung

Konstitutiv für die Neue Wirtschaftssoziologie ist, dass sie mit der *Mainstream-Ökonomik* auf deren ureigenstem Terrain in Wettbewerb tritt: sie will ökonomische Phänomene und Prozesse mit ihren eigenen, soziologischen theoretischen Mitteln erklären. Dabei hat sie in den letzten 20 Jahren eine Reihe von konzeptionell-theoretischen Innovationen hervorgebracht, die vor allem mit den Begriffen „Einbettung“, „Netzwerk“ und „soziale Konstruktion von Märkten“ verbunden sind. Die theoretischen (und empirischen) Anstrengungen waren dementsprechend vor allem auf neue, soziologische Perspektiven auf den *core* der *Mainstream-Ökonomik* gerichtet: das Handlungsmodell und die Institutionen der Koordination wirtschaftlicher Austauschprozesse.

Weniger Aufmerksamkeit dagegen findet die Prozessdimension von Wirtschaft: Während wirtschaftlicher Strukturwandel für die klassische Soziologie und Wirtschaftssoziologie *das* zentrale Thema war, werden solche Prozesse in der Neuen Wirtschaftssoziologie wenig thematisiert. Die Globalisierung und Transnationalisierung der Wirtschaft als zentrale sozio-ökonomische Transformationsprozesse werden eher am Rande der Wirtschaftssoziologie, in den Schnittfeldern zur *Industriesoziologie* und *Internationalen Organisationsforschung* oder in gesellschaftstheoretischen Beiträgen, bearbeitet. In der Wirtschaftssoziologie dagegen dominieren Beiträge, die die Frage nach der Reichweite der Wirtschaft ausblenden. Zwar sind Begriffe wie Netzwerk, Einbettung oder ökonomisches Feld nicht systematisch mit einem (nationalstaatlichen) Containerbegriff von Gesellschaft verbunden, aber das Überschreiten von Grenzen wird auch nicht explizit problematisiert. Implizit dominiert in vielen wirtschaftssoziologischen Beiträgen das Modell einer nationalen Volkswirtschaft. Das ist insofern zunächst auch sinnvoll, als – wie die institutionalistische Wirtschaftssoziologie überzeugend belegt – wirtschaftliche Prozesse eingebettet sind in nationalspezifische Institutionensysteme und Regime (Hall/Gingerich 2004) und nationalstaatliche Politik eine zentrale Rolle für die Entwicklung der Wirtschaft als integriertes und national vereinheitlichtes ökonomisches Feld gespielt hat (Bourdieu 2002).

Heute, nach mehr als 10 Jahren forcierter Globalisierungsdebatte, käme es aber darauf an, die Frage nach den Grenzen der Wirtschaft neu zu stellen. Dabei kann es nicht darum gehen, starke Thesen zur Entgrenzung und Entbettung von Wirtschaft aus nationalstaatlichen Bezügen zu formulieren – die hat es in der Globalisierungsdebatte zur Genüge gegeben. Vielmehr muss es darum gehen, gerade das Verhältnis von Entgrenzung und Einbettung zu fokussieren und einen angemessenen theoretischen Rahmen zu entwickeln, der es erlaubt, die zahlreich vorliegenden empirischen Ergebnisse zu einem Wandel dieses Verhältnisses zu integrieren und zu einem differenzierteren Verständnis von wirtschaftlichen Transnationalisierungsprozessen beizutragen. Hierzu soll in dem hier vorliegenden Beitrag ein Vorschlag vorgelegt werden.

Der Beitrag geht der Frage nach, wie wirtschaftliche Transnationalisierungsprozesse theoretisch gefasst werden können, und zwar in einer Perspektive, die das *Verhältnis von Entgrenzung und Einbettung* fokussiert.

Sichtet man die Literatur zu wirtschaftlichen Globalisierungs- und Transnationalisierungsprozessen, dann lassen sich anhand der jeweiligen Einschätzung der ‚Durchschlagkraft‘ von Transnationalisierungsprozessen zwei Theoriestränge unterscheiden: Ich möchte sie transnationalisierungsoptimistische und transnationalisierungspessimistische Ansätze nennen. Zu den Ersteren zählen die polit-ökonomische Globalisierungstheorie und die Weltgesellschaftstheorien, zu den Letzteren die institutionalistische international vergleichende Organisationsforschung. Diese beiden Theoriestränge sollen nun in einem ersten Schritt daraufhin befragt werden, wie sie jeweils mit ihren theoretischen Mitteln das Transnationalisierungsthema fassen. Es soll gezeigt werden, dass der eine Theoriestrang die – vor allem kulturellen – Grenzen für Transnationalisierungsprozesse nicht ausreichend thematisiert und daher ein zu optimistisches Bild der Entgrenzungen der Wirtschaft zeichnet, und der andere die Beharrungskräfte national verfasster Grenzen überschätzt und damit den aktuellen Transnationalisierungsprozessen nicht gerecht wird. Anschließend an diese Diagnose soll dann ein eigener, an die französischen Konventionalisten anschließender Vorschlag zur Theoretisierung von Transnationalisierungsprozessen in der Wirtschaft präsentiert werden. Abschließend wird dann das theoretische Potenzial eines solchen Ansatzes abgeschätzt.

2. Wirtschaftliche Transnationalisierungsprozesse im Licht gesellschaftstheoretischer und organisationssoziologischer Ansätze

Keine Begriffsbildung der letzten zwanzig Jahre kann eine vergleichbare ‚Karriere‘ in der öffentlichen und sozialwissenschaftlichen Debatte aufweisen wie der Globalisierungsbegriff. ‚Globalisierung‘ gilt als Chiffre für die wichtigsten politischen, ökonomischen und sozialen Veränderungen sowohl in nationalem als auch in weltgesellschaftlichem Maßstab.

Die Herausbildung *transnational* konstituierter Akteure und *transnationaler* Sozialräume ist ein zentraler Teilprozess von Globalisierung, ein Prozess, der die Entstehung von Zugehörigkeitsgefühlen, kulturellen Gemeinsamkeiten, Kommunikationsverflechtungen, Arbeitszusammenhängen und die darauf bezogenen gesellschaftlichen Ordnungen und Regulierungen, die die Grenzen von Nationalstaaten überschreiten, bezeichnet (Pries 2002: 264). Wenn es um wirtschaftliche Transnationalisierungsprozesse geht, dann ist es das sogenannte transnationale Unternehmen, das im Fokus der Forschung steht. Als „treibende Kräfte“ wirtschaftlicher Globalisierung (Altvater/Mahnkopf 1997), als die zentralen Akteure in Prozessen weltwirtschaftlicher Vergesellschaftung (Zündorf 1999) und als organisatorischer „Idealtyp“ im Umgang mit höchst komplexen und global konstituierten Umwelt- und Wettbewerbsbedingungen (Bartlett/ Ghoshal 1990) stehen transnationale Unternehmen im Zentrum unterschiedlicher theoretischer Ansätze in der Globalisierungsdebatte. Als transnationale Unternehmen werden Wirtschaftsorganisationen bezeichnet, deren weltweit verstreute Niederlassungen in eine funktional differenzierte, netzwerkförmige, transnationale Arbeitsteilung integriert sind. Ziel dieser Organisationsstrategie ist es, unternehmensweit auf ‚economies of scale‘ zu setzen und *gleichzeitig* ‚local responsiveness‘ sicherzustellen (vgl. Dörrenbächer/ Riedel 2000). Empirisch beobachtbare Formen transnationaler Organisation sind nicht nur grenzüberschreitende Liefer- und Leistungsströme zwischen den weltweit verteilten Standorten, sondern vor allem auch standort- und grenzüberschreitend zusammengesetzte Projektgruppen,

Entwicklungsteams, Gesprächsrunden sowie eine zunehmend Zirkulation von Personal (der sogenannten expatriates) zwischen den Standorten (vgl. Riedl 1999).

Auch in dem hier vorliegenden Beitrag wird die Frage nach wirtschaftlichen Transnationalisierungsprozessen am Beispiel der Konstitution transnationaler Unternehmen diskutiert. Die Frage nach der Herausbildung transnationaler Märkte – wiewohl ebenso wichtig – bleibt hier außen vor.¹ Im Folgenden möchte ich zwei Theoriestränge diskutieren, die jeweils die Rolle transnationaler Unternehmen für die Herausbildung einer transnationalen Wirtschaft untersuchen, dabei aber zu sehr unterschiedlichen Ergebnissen kommen: zunächst Globalisierungs- und Weltgesellschaftstheorien, und in einem zweiten Schritt die institutionalistische international vergleichende Organisationsforschung.

Transnationalisierungsoptimistische Ansätze – Globalisierungs- und Weltgesellschaftstheorien

Formale Organisationen, insbesondere Wirtschaftsorganisationen, spielen sowohl in polit-ökonomischen Globalisierungstheorien als auch in Weltgesellschaftstheorien eine zentrale Rolle. In der polit-ökonomischen Perspektive fokussiert der Begriff des transnationalen Unternehmens auf eine Herauslösung grenzüberschreitend tätiger Wirtschaftsorganisationen aus politischen und staatlich-regulativen Einbindungen. Er dient hier dazu, Fragen nach dem Verhältnis von Wirtschaft, Globalisierung und Nationalstaat in den Blick zu nehmen und kritisch auf die abnehmenden Regulations- und Steuerungschancen von Nationalstaaten hinzuweisen (vgl. Reich 1993, Altvater/Mahnkopf 1997). Problematisiert wird weiterhin ein Demokratiedefizit, das seinen Grund in der scheinbar ‚grenzenlosen‘ Macht der *global players* hat.

Die Weltgesellschaftstheorien, namentlich der ‚world polity‘ – Ansatz (Meyer 2005) und die systemtheoretische Weltgesellschaftstheorie (Luhmann 1971, Stichweh 2000), thematisieren allgemeiner die Rolle formaler Organisationen für Weltgesellschaft. In beiden Weltgesellschaftstheorien werden formale Organisationen zu den (Eigen-) Strukturen der Weltgesellschaft gerechnet. Während jedoch der ‚world polity‘ – Ansatz in der Form ‚formale Organisation‘ einen Ausdruck der globalen Diffusion der kulturellen Prinzipien und der Isomorphie der Strukturformen von Weltgesellschaft sieht², schreibt die Systemtheorie formalen Organisationen eine zentrale Rolle im Prozess der funktionalen Ausdifferenzierung von Weltgesellschaft zu. Hier wird aber die Wirtschaft nur als ein gesellschaftlicher Bereich unter anderen thematisiert, und ihre gesellschaftstheoretischen Argumente hat die Weltgesellschaftstheorie schwerpunktmäßig an anderen gesellschaftlichen Bereichen (Wissenschaftssystem; Bildungs- und Erziehungssystem) entfaltet und empirisch unterfüttert.

Was ‚leisten‘ nun (Wirtschafts-)Organisationen für die Genese von Weltgesellschaft?

„In der Gegenwart leisten Organisationen vor allem drei Dinge. Sie erlauben einen globalen innerorganisatorischen Transfer von Personal, der durch die an sich geltenden politischen Migrationshemmnisse überraschend wenig beeinträchtigt wird. Entsprechendes gilt

¹ Hier - zu Fragen der Globalisierung und Transnationalisierung von Märkten – liegt allerdings eine Forschungslücke, die die Wirtschaftssoziologie dringend bearbeiten müsste.

² Da formale Organisationen hier in erster Linie als Adressaten von Weltgesellschaft, als Produkte ihrer gesellschaftlichen Umwelt, in die sie eingebettet sind, interessieren, stehen Unterschiede zwischen verschiedenen Organisationstypen – etwa zwischen Schulen, Universitäten, Wirtschaftsunternehmen – nicht im Zentrum der Aufmerksamkeit. Allenfalls wird internationalen Organisationen mit weltweit regulativen Funktionen eine besondere Rolle eingeräumt, da diese für die Prozesse der Diffusion der ‚world polity‘ besonders wichtig sind (vgl. Boli/Thomas 1997).

für Wissen. Auch Wissen wird innerorganisatorisch – und dann weltweit – offensichtlich erheblich leichter und mit größerer Wirkungschance weitergegeben, als dies durch seinen Verkauf auf ökonomischen Märkten möglich wäre. Schließlich eignet sich die Organisation dafür, die globale Vernetzung in einem weltweiten innerorganisatorischen Verbund von Filialen mit der lokalen Einbettung der jeweiligen örtlichen Niederlassungen zu verbinden.“ (Stichweh 2001: 3).

In diesem Zitat ist unschwer zu erkennen, dass hier implizit eine ganz bestimmte Organisationsform global agierender Unternehmen vorausgesetzt wird: das funktional differenzierte, netzwerkartig organisierte, gleichzeitig global integrierte und lokal eingebettete *transnationale Unternehmen*. Diese Organisationsform grenzüberschreitender Wirtschaftsaktivitäten ist aber nicht die einzig mögliche: die *business*-Literatur kennt außerdem die Typen des internationalen, des multinationalen und des globalen Unternehmens – und es ist in der internationalen Organisations- und Managementforschung durchaus umstritten, ob der transnationale Organisationstyp empirisch überhaupt vorkommt (vgl. kritisch Whitley 2001).³ Es ist also zunächst eine empirische Frage, ob das transnationale Unternehmen sich als dominanter Typus durchsetzen wird. Darauf werden wir weiter unten zurückkommen.

In der Weltgesellschaftstheorie – wie im Übrigen auch in der polit-ökonomischen Globalisierungstheorie – wird also umstandslos vom transnationalen Unternehmen als *dem* (Wirtschafts-)Organisationstyp in der Weltgesellschaft ausgegangen, ohne dass diese Organisationsform problematisiert würde. Organisationen werden aus einer strikt makrosoziologischen Perspektive behandelt – wiewohl die Luhmann'sche Systemtheorie auch eine Organisationstheorie anbietet, die die Eigensinnigkeit und das interne Operieren von Organisationen ins Zentrum stellt. Diese steht jedoch recht unverbunden neben der Gesellschaftstheorie (vgl. dazu ausführlich Hasse/Krücken 2005). Gefragt wird nach der Funktion von Organisationen für und in Weltgesellschaft, nicht jedoch nach den organisationsinternen Prozessen und deren Folgen für Weltgesellschaft und ihre Strukturbildungen. Formale Organisationen *sind* hier Strukturformen von Weltgesellschaft, nicht aber Akteure in Prozessen von Weltvergesellschaftung. Dabei ist das, was von dieser Organisationsform erwartet wird – globaler Transfer von Personal, Technologien und Wissen, gleichzeitige globale Integration und lokale Einbettung – zunächst äußerst unwahrscheinlich, wenn man bedenkt, wie voraussetzungsreich Kommunikation und Kooperation, Wissensgenese und –austausch über nationale und kulturelle Grenzen hinweg sind (vgl. Mense-Petermann 2005; Klemm/Popp 2005; Wagner 2006). Zwar geht Stichweh nicht davon aus, dass mit der Entstehung der Weltgesellschaft alle kulturellen Differenzen verschwinden und sich eine homogene Weltkultur durchsetzt.

„Weltgesellschaft kann nur entstehen, wenn es ihr gelingt, historisch neue Eigenstrukturen herauszubilden, die vorliegende kulturelle Differenzen sowohl aufnehmen wie auch in ihrer Prägekraft zurückdrängen. Diese These führt implizit ein Mehrebenenmodell der Ge-

³ Die soziologische internationale Organisationsforschung hält zu einer eher skeptischen Einschätzung bezüglich der Durchsetzung des transnationalen Koordinationstypus an. So hat die normative Transnationalisierungsthese von Bartlett und Ghoshal (1990) eine lebhaft debattierte und eine ganze Reihe empirischer Fallstudien zu dieser Frage evoziert. Kritische Studien, vor allem aus dem Bereich der europäischen institutionalistischen Organisationsforschung, haben auf die Einbettung von Globalisierungsstrategien und –pfaden in nationale kulturelle und institutionelle Kontexte verwiesen (vgl. vor allem Rui-grok/van Tulder 1995, Hirst/Thompson 1999, Whitley 2001). So betonen Hirst und Thompson, wie auch eine Reihe anderer institutionalistisch orientierter Forscher, die Bedeutung des Heimat- oder Stammlandes für Strategie- und Organisationstypen sowie Globalisierungspfade von Unternehmen. Die Einbettung in nationalspezifische *business systems* (Whitley 2000; 2001), industrielle Komplexe (Rui-grok/ van Tulder 1995) oder Aushandlungsarenen (Dörre 1996) führt zu deutlichen Unterschieden zwischen grenzüberschreitend tätigen Unternehmen. Vgl. Kap. 2.2.

sellschaft ein, indem sie annimmt, daß historisch herausgebildete lokale/regionale Strukturen durchaus fort dauern können, daß sich über diese Strukturen aber die Eigenstrukturen der Weltgesellschaft lagern.“ (Stichweh 2001: 1)

Damit ist aber noch in keinster Weise geklärt, wie sich die Emergenz solcher Eigenstrukturen – in unserem Fall also die Entwicklung transnationaler Unternehmen – vollzieht, noch geraten damit mögliche Probleme und Blockaden in diesem Prozess in den Blick.

Mit der Makroperspektive auf das Verhältnis von Organisation und Weltgesellschaft leisten die Weltgesellschaftstheorien zwar einerseits etwas fundamental Neues: Sie erschließen den globalen gesellschaftlichen Zusammenhang als ein eigenständiges Untersuchungsobjekt, „das mehr und etwas anderes ist als die Summe der Nationalstaaten und deren Beziehungen.“ (Greve/Heintz 2005: 89). Dies ist mit der Annahme verbunden, „dass im Prinzip sämtliche sozialen Prozesse und Einheiten als Folge dieser emergenten globalen Strukturmerkmale aufzufassen sind.“ (Greve/Heintz 2005: 90). Allerdings stellt dies eine verengte Perspektive auf Weltgesellschaft dar. Es hat nämlich den Nachteil, dass die Variabilität und Reversibilität globaler Vergesellschaftungsprozesse kaum zu fassen ist und dass ‚Mikrostrukturen‘ von Weltgesellschaft nicht in den Blick geraten (Greve/Heintz 2005: 91, 114).⁴ Mit Blick auf wirtschaftliche Transnationalisierungsprozesse – hier die Frage nach den Bedingungen der Möglichkeit transnationaler Organisationsformen – wäre also eine theoretische Perspektive gefragt, die es erlaubt, auf der organisationalen Ebene auch mögliche Probleme und Blockaden im Transnationalisierungsprozess zu beobachten.

Transnationalisierungspessimistische Beiträge – Die international vergleichende Organisationsforschung

Im Gegensatz zur Globalisierungs- und Weltgesellschaftstheorie werden in der institutionalistischen Organisationsforschung gerade die Grenzen für Transnationalisierung betont. In kritischer Abgrenzung von normativ aufgeladenen Thesen aus der ökonomischen Managementforschung vom transnationalen Unternehmen als *one-best-way* der Organisation globaler

⁴ Einen theoretisch konträr ansetzenden handlungstheoretisch fundierten, mit Webers Vergesellschaftungsbegriff operierenden Vorschlag legt Lutz Zündorf (1999) vor, indem er wirtschaftliche Transnationalisierungsprozesse als ökonomische Weltvergesellschaftung in den Blick nimmt. Zündorf unterscheidet mit Weltmärkten, transnationalen Unternehmen und internationalen Organisationen drei Typen der weltwirtschaftlichen Vergesellschaftung. Transnationale Unternehmen spielen dabei für ihn die zentrale Rolle: "Wenn man (...) 'Export' als Indikator für transnationale Marktvergesellschaftung und 'Tochterunternehmen' als Indikator für transnationale Unternehmensvergesellschaftung nimmt, kann man Transnationalisierung bzw. Abwanderung als Wandel der Vergesellschaftungsform von der Markt- zur Unternehmensvergesellschaftung interpretieren. Mit diesem Wandel der Vergesellschaftungsform geht eine Zunahme der Vergesellschaftungsintensität einher. Denn der Aufbau eines Tochterunternehmens im Ausland bringt ein sehr viel stärkeres Interesse an den wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Verhältnissen des jeweiligen Gastlandes mit sich als jeder Export" (Zündorf 1999, S. 41). Daher kommt er zu dem Ergebnis, dass „Unternehmen bzw. ihre Führungsgruppen die wichtigsten Agenturen weltwirtschaftlicher Vergesellschaftungen sind. Unternehmen haben eine logische Priorität gegenüber Märkten, weil es in den weitaus meisten Fällen Unternehmen sind, die Märkte entwickeln, miteinander vernetzen und, sofern es sich um Faktormärkte handelt, gelegentlich auch internalisieren" (Zündorf 1999, S. 49). Obwohl der Vorschlag von Zündorf im Gegensatz zu den Weltgesellschaftstheorien handlungstheoretisch ansetzt, teilt er doch in einer wichtigen Dimension eine Schwäche mit letzteren: Auch hier wird implizit das transnationale Unternehmen vorausgesetzt, das funktional differenziert und global vernetzt ist. Die Frage nach der empirischen Deckung dieser Annahme wird ebenso wenig gestellt wie die nach den Bedingungen der Möglichkeit dieser Organisationsform.

Wirtschaftsaktivitäten (Bartlett/Ghoshal 1990) wird hier gerade die fortbestehende Prägekraft nationalspezifischer institutioneller *settings* (Whitley 2001) und der Einbettung der Unternehmen in nationale Aushandlungsarenen (Dörre 1996) betont.

Auf starke Globalisierungsthesen (Mueller 1994; Altvater/Mahnkopf 1997) hat die europäische institutionalistische Organisationsforschung mit einer Vielzahl von international vergleichenden Studien reagiert, in denen nach der Rolle je länderspezifischer, nationalgesellschaftlicher Einbettungen für die Globalisierungsstrategien und –pfade von Unternehmen gefragt wurde. Diese Studien zielten kritisch auf die These vom *footlose enterprise* und wendeten sich gegen die Vorstellung vom transnationalen Unternehmen ohne nationalspezifische Bindungen mit einem internationalisierten Management gleichfalls bindungs- und ortloser ‚Globalmanager‘, die überall auf der Welt Niederlassungen aufbauen und wieder schließen, je nach Profiterwartungen. In der organisationssoziologischen Globalisierungsdebatte der 1990er Jahre ging es also um die ‚alte‘ Frage nach einer weltweiten Konvergenz oder bleibender, länderspezifischer, Divergenz von Strategien, Strukturen und Prozesse von Wirtschaftsorganisationen. Dabei hat sich die institutionalistische international vergleichende Organisationsforschung an dem von der Managementforschung stark gemachten Begriff des transnationalen Unternehmens ‚abgearbeitet‘ und den Nachweis zu führen versucht, dass trotz und gerade auch in Globalisierungsprozessen die Einbettung von Wirtschaftsorganisationen in je länderspezifische institutionelle Kontexte eine gewichtige Rolle für die Strukturen und Prozesse grenzüberschreitend tätiger Unternehmen spielt (vgl. Ruigrok/van Tulder 1995; Hirst/Thompson 1999; Whitley 2001).

Allerdings läuft eine Kritik, die den in der wirtschaftswissenschaftlichen Managementforschung vorherrschenden normativen Implikationen und *one best way*-Vorstellungen des transnationalen Unternehmens eine Absage erteilt und dabei gleichzeitig auch den phänomenologisch-beschreibenden Teil des Typus der transnationalen Organisation verabschiedet, Gefahr, einen tatsächlich empirisch beobachtbaren Wandel von Strategien und Organisationsformen grenzüberschreitender Wirtschaftsaktivitäten (und deren gesellschaftliche Folgen) zu übersehen.

Während also in den oben diskutierten Globalisierungs- und Weltgesellschaftsansätzen Transnationalisierung als Problem *unterschätzt* wird, werden hier die Grenzen für Transnationalisierung (in der Form nationalspezifischer institutioneller *settings*) *überschätzt*. Transnationalisierung wird als Präskription der ökonomischen Managementliteratur ohne empirische Entsprechung abgetan und statt dessen auf die Bedeutung nationalspezifischer Institutionensysteme verwiesen. Entgrenzungsprozesse der Wirtschaft geraten so nicht in den Blick.

3. Transnationalisierungsprozesse in der Wirtschaft – Ein kultursoziologischer Theoretisierungsvorschlag

Allerdings haben auch und gerade empirische Studien aus dem Bereich der soziologischen, international vergleichenden Organisationsforschung, die sich kritisch von dem normativ-evolutionären Ansatz der Managementforschung abgrenzen, eine Reihe von Hinweisen auf einen qualitativ bedeutsamen Wandel in den Organisationsformen und –strategien grenzüberschreitend tätiger Unternehmen geliefert. Unstrittig ist, dass sich seit Ende der 1980er/Anfang der 1990er Jahre die Strategien und Strukturen, mit denen grenzüberschreitend tätige Unternehmen ihre weltweiten Aktivitäten organisieren, maßgeblich gewandelt haben (Morgan 2001; Lane 2001; Flecker/ Simsa 2001; Pries 1999; Eckardt et al. 1999b; Hirsch-Kreinsen 1997). Kernpunkte dieses Wandels sind der Übergang von einer segmentären zu einer funk-

tionalen Arbeitsteilung und Spezifikation der einzelnen Unternehmensteile, die Entwicklung neuer, transnationaler und netzwerkförmiger Kommunikations-, Kooperations- und Koordinationsformen und eine sehr viel engere Integration der weltweiten Aktivitäten. Es fehlt jedoch ein theoretischer Rahmen, der beides: diese Befunde zu Transnationalisierungsprozessen als auch die in diesen Arbeiten ebenfalls herausgearbeiteten Probleme, Konflikte und Blockaden, integrieren könnte. Was fehlt, ist eine theoretische Perspektive, die nicht schon auf der analytisch-begrifflichen Ebene entweder Transnationalisierung unproblematisiert voraussetzt oder die Einbettung in nationalspezifische Strukturen voraussetzt.

Ich schlage deshalb vor, Prozesse wirtschaftlicher Transnationalisierung im Rahmen der *économie des conventions*, genauer: der Theorie der Rechtfertigungsordnungen, zu analysieren. Ich beziehe mich im Folgenden vor allem auf die Arbeiten von Lamont/Thévenot (2000), Thévenot (2001) und Boltanski/Thévenot (2007).

Die Transnationalisierung von Unternehmen kann nämlich als Koordinationsproblem verstanden werden. Im Zuge des Übergangs zu transnationalen Organisationsformen werden global agierende Unternehmen mit neuartigen Problemen der Koordination und Steuerung der Unternehmensaktivitäten konfrontiert. Wenn F&E-, Beschaffungs-, Produktions- und Distributionsprozesse länderübergreifend und räumlich weit ausgreifend restrukturiert werden, entstehen multikulturelle Kommunikations- und Kooperationszusammenhänge. Um diese Prozesse füreinander anschlussfähig zu machen, müssen Abläufe und Standards, z.B. bezüglich Produktqualitäten, Masse und Größen, aufeinander abgestimmt werden. Dies ist z.B. für *benchmarking*-Prozesse unabdingbar. Vor allem aber auch Arbeits- und Management-Stile sowie Bilder der Organisation (Morgan 1997)⁵ müssen koordiniert werden.

Die hierbei anfallenden Koordinationsprobleme sind empirisch vielfach untersucht worden. Im Mittelpunkt standen hier Fragen nach der Übertragbarkeit von Produktionsmodellen (Dörrenbächer 2003) oder *best practices* (Mueller 1994), sowie nach mikropolitischen (Dörrenbächer/Geppert 2005; Flecker 2000) und interkulturellen (Mense-Petermann 2005; Klemm/Popp 2005) Auseinandersetzungen im Zuge solcher Transfer- und Angleichungsversuche.

Die elementare Beobachtungseinheit der *économie des conventions* (EC) ist nun weder der Tausch noch die Regulierung (Institution), sondern gerade die „Koordination, genauer die Situation, in der sich Koordination ereignet. Die EC versucht also, soweit es geht, *von innen* zu begreifen, wie jeder Akteur in einer Situation die diversen Koordinationsprobleme löst, mit denen er in jedem Moment und an verschiedenen Orten konfrontiert ist.“ (Salais 2007: 96, Herv. i.O.). Laut EC sind es *Konventionen*, mit deren Hilfe solche Koordinationsprobleme gelöst werden können: „Indem sie eine Konvention mobilisieren, verfolgen die Akteure die Perspektive – und erzielen meistens das Ergebnis – einen Rahmen des Wissens und Handelns zu setzen, eine Welt, von der sie in diesem Stadium der Handlung annehmen können, dass die anderen sie kennen. In einer solchen Welt kann dann jeder in einer Weise handeln, die mit den anderen koordiniert ist. Die Unsicherheit, die in der Einzigartigkeit der Situation steckt, kann überwunden werden, Anhaltspunkte entstehen, die Handlungen bekommen einen Sinn, die Zukunft der Koordination kann antizipiert, das gemeinsame Ziel gesucht und im Normalfall erreicht werden. Die Mobilisierung öffnet einen Interpretationsraum gemäß einer Dynamik der Konventionen.“ (Salais 2007: 97).

⁵ Damit sind unterschiedliche Vorstellungen darüber, was eine Organisation ‚ist‘ und wie eine ‚richtige‘ Organisation aussieht – z.B. welche Rolle Hierarchie oder Formalisierung spielen sollte – gemeint. Solche Vorstellungen können sich in Metaphern, wie etwa Organisation als Maschine, Organismus oder Kultur, ausdrücken.

Boltanski und Thévenot (2007) spitzen diesen Grundgedanken nun weiter zu, indem sie davon ausgehen, dass Handeln immer einem Rechtfertigungsimperativ unterliegt. Dies wird besonders deutlich, wenn das Handeln nicht routinisiert und reibungs- und geräuschlos verläuft, sondern krisen- und konflikthaft – wie es für interkulturelle Kommunikation und Kooperation im Rahmen global operierender Unternehmen typisch ist. „In diesen Situationen versuchen die Akteure die Art und Weise, wie sie Personen und Objekt zueinander in Beziehung setzen, so zu legitimieren, dass sie dafür auf *Konventionen* über kollektiv in spezifischen Situationen akzeptable Vergleichsdimensionen (Äquivalenzprinzipien) zurückgreifen.“ (Diaz-Bone 2006: 60) . D.h. Personen und Objekten wird eine Wertigkeit oder ‚Größe‘ (grandeur) zugeschrieben: „Warum etwas Geltung hat, ‚richtig ist‘, auf die ‚richtige Weise‘ gemacht wurde und deshalb ‚Wertigkeit‘ oder ‚Qualität‘ hat, wird in diesen Ordnungen unter Anwendung der hier praktisch anerkannten Kriterien begründet.“ (Diaz-Bone 2006: 61). In problematischen Koordinationsituationen greifen die Akteure also auf situationsübergreifende ‚Wert‘- und Rechtfertigungsordnungen zurück.⁶

Gegenüber den transnationalisierungsoptimistischen Ansätzen hat die Theorie der Rechtfertigungsordnungen zunächst den Vorteil, dass sie grundsätzlich von einer Pluralität von Rechtfertigungsordnungen ausgeht, die miteinander konfliktieren können und die für gelingende Koordination ausbalanciert werden müssen. Für interkulturelle Situationen sind solche „hybriden Settings“ typisch, Situationen, „in denen es drunter und drüber geht“ (Boltanski/Thévenot 2007: 303), Situationen, in denen Personen und Dinge aus verschiedenen ‚Welten‘, zusammenkommen, d.h. dass kein gemeinsames Verständnis darüber herrscht, welche Wertigkeiten und welche Rechtfertigungsordnung hier ‚greifen‘.

Wirtschaftsorganisationen können dann mit Thévenot (2001) als Einrichtungen verstanden werden, in denen unterschiedliche Koordinationsmodi miteinander abgestimmt werden müssen, d.h. als „compromising device between several modes of coordination“ (ebd.: 411).⁷ Organisationen sind also geprägt von Spannungen zwischen unterschiedlichen ‚Wert‘- und Rechtfertigungsordnungen und müssen Arrangements entwickeln, die diese Spannungen ausbalancieren. Damit ist das zentrale Problem global agierender Wirtschaftsorganisationen angesprochen. Im Falle transnationaler Koordinationsnotwendigkeiten kann man nämlich nicht umstandslos von vorgängigen gemeinsamen Konventionen ausgehen, die die beteiligten Akteure konsensuell und unproblematisch mobilisieren könnten. Vielmehr müssen hier Konsense über ‚richtig‘ und ‚falsch‘ in der Organisation erst hergestellt werden, indem unterschiedliche konfliktierende Rechtfertigungsordnungen in stabilen Arrangements abgestimmt werden.

Dies geschieht in Organisationen durch „investments in forms“, durch Forminvestitionen: Durch Investitionen in Formen wie z.B. Organisationspläne, Zeitpläne, Messungen, standardi-

⁶ Konkret unterscheiden Boltanski und Thévenot (2007) sechs verschiedene Rechtfertigungsordnungen bzw. ‚Welten‘ (im Sinne kohärenter Konstellationen von Personen und Dingen): die der Inspiration (‚Größe‘ resultiert aus einem Zustand von ‚Erleuchtung‘ und Gewissheit und daraus resultierender Kreativität); des Hauses (‚Größe‘ hängt von der hierarchischen Position in einem Abhängigkeitsgefüge ab); der Meinung oder des Ruhmes (‚Größe‘ hängt von der Meinung der anderen ab, d.h. von der Anzahl der ‚Anhänger‘); die staatsbürgerliche Ordnung (‚Größe‘ hat der Repräsentant eines Kollektivs); die marktliche (‚Größe‘ hängt vom Markterfolg ab) und die industrielle Ordnung (‚Größe‘ hängt Effizienz ab) (vgl. auch Boltanski/Chiapello 2001: 465). Boltanski und Chiapello (2001; 2003) fügen noch die Netzwerk- oder Projekt-Ordnung (‚Größe‘ hängt von der Fähigkeit ab, Netzwerke zu etablieren) hinzu.

⁷ Die Theorie der Rechtfertigungsordnungen ist zunächst nicht in oder für wirtschaftliche oder organisatorische Zusammenhänge entwickelt worden, sondern auf der Basis einer experimentellen Forschung zu Klassifikationen, die Akteure in Anschlag bringen, um ihre Position zu legitimieren. wenn sie ihr Handeln in konfliktträchtigen Situationen koordinieren müssen. Thévenot (2001) hat sie aber auch auf Wirtschaftsorganisationen bezogen.

sierte Abläufe werden solche Arrangements generalisiert, d.h. in zeitlicher Hinsicht stabilisiert und räumlich ausgedehnt (Boltanski/Thévenot 2007: 21). Unterschiedliche Forminvestitionen generieren unterschiedliche ‚Formen des Möglichen‘, die dann bestimmen, was als relevante Information oder als relevantes Argument gelten kann (Thévenot 2001: 407).

Damit gerät zunächst überhaupt Transnationalisierung als Problem in den Blick: nämlich als nicht von vornherein problemlose Koordination über kulturelle Grenzen hinweg. Die Theorie der Rechtfertigungsordnungen bietet einen Fokus auf die Probleme und Konflikte, die diese Koordination stören und blockieren können, aber gleichzeitig auch auf die Voraussetzungen einer gelingenden Koordination, nämlich auf die Notwendigkeit von Konventionen über legitime Arten und Weisen organisationalen Handelns.

Gegenüber dem transnationalisierungspessimistischen, institutionalistischen Ansatz hat die Theorie der Rechtfertigungsordnungen den Vorteil, dass sie wie der institutionalistische Ansatz die Einbettung der Wirtschaft in kulturelle, teils institutionalisierte Ordnungen betont. Diese werden aber nicht von vornherein als nationalspezifische institutionelle *settings* verstanden. Sie können zwar nach Ländern variieren, aber dies ist dann eine empirische Frage und wird nicht schon auf der begrifflich-analytischen Ebene vorausgesetzt.

In einer im Bereich der Wirtschafts- und Organisationssoziologie weniger beachteten Studie hat Laurent Thévenot zusammen mit Michèle Lamont die Theorie der Rechtfertigungsordnungen auch kulturvergleichend eingesetzt (Lamont/Thévenot 2000). Zusammen mit einigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern haben sie die Rechtfertigungsordnungen („Repertoires of Evaluation“), die in verschiedenen gesellschaftlichen Bereichen in Frankreich und den USA in Anschlag gebracht werden, vergleichend untersucht. Wie die Fallstudien zeigen, lassen sich deutliche Unterschiede zwischen Frankreich und den USA in der Bezugnahme auf Rechtfertigungsordnungen feststellen: Während sich die Befragten in den USA deutlich häufiger auf die marktliche Ordnung bezogen, war in Frankreich die Bezugnahme auf die staatsbürgerliche Ordnung stärker ausgeprägt. Mit ihrem theoretischen Zugang beanspruchen Lamont und Thévenot jedoch explizit, die typischen essentialistischen Fallstricke kulturvergleichender Forschung zu vermeiden. Statt eine nationalspezifische, homogene Landes- oder Nationalkultur vorzusetzen, betonen die Autoren die Pluralität von Rechtfertigungsordnungen. Damit wird die Frage nach den „conditions under which different types of evaluation prevail“ (Lamont/Thévenot 2000: 7), zu einer empirischen Frage. Die Theorie der Rechtfertigungsordnungen liefert damit einen begrifflichen Rahmen, der es in allgemeiner Form – und damit auch offen für Fragen der Transnationalisierung – erlaubt, die strukturellen Bedingungen, die Akteure dazu bringen, sich auf einige Aspekte von Rechtfertigungsordnungsrepertoires eher zu beziehen als auf andere, zu analysieren. Das bedeutet auch, dass die Einbettung organisationaler Praktiken in Bewertungs- und Legitimationsordnungen, die auch im Zentrum der institutionalistischen Organisationsforschung steht, hier nicht mehr von vornherein als räumlich gebunden und nationalstaatlich verfasst gedacht werden muss.

4. Fazit

Zum Abschluss soll die Leistungsfähigkeit der Theorie der Rechtfertigungsordnungen zur Theoretisierung von wirtschaftlichen Transnationalisierungsprozessen zusammenfassend abgeschätzt werden:

Zunächst kann sie die vielfältigen, bereits vorliegenden empirischen Ergebnisse zu neuen globalen Organisationsstrategien von global operierenden Unternehmen integrieren: Die in der

Forschungsliteratur in je unterschiedlicher theoretischer Perspektive beschriebenen, mit einer Transnationalisierungsstrategie verbundenen inner-organisationalen Prozesse – interkulturelle und mikropolitische Konflikte, die Hybridisierung von Produktionsmodellen, Arbeits- und Managementstilen – lassen sich als Konflikte und Aushandlungsprozesse um geltende Rechtfertigungsordnungen und als Arbeit am Arrangement stimmiger Situationen, d.h. gemeinsamer Rechtfertigungsordnungen reformulieren. Mit der Fokussierung von hybriden Situationen und dem Arrangieren stimmiger Situationen als Voraussetzung gelingender Koordination wird das Überschreiten von Grenzen explizit problematisiert. Unterstützt wird dieser Prozess durch Investitionen in Formen, die ebenfalls empirisch gut beschrieben sind (Stichworte sind hier *benchmarking*, Standardisierung von Reportingsystemen, IuK-Systemen, sonstigen Abläufen).

Gegenüber dem transnationalisierungspessimistischen, institutionalistischen Ansatz hat die Theorie der Rechtfertigungsordnungen zweitens den Vorteil, dass sie zwar wie der institutionalistische Ansatz die Einbettung der Wirtschaft in kulturelle, institutionalisierte Ordnungen betont, die aber nicht von vornherein als *nationalspezifische* institutionelle *settings* verstanden werden. Sie können zwar nach Ländern variieren, aber das ist dann eine empirische Frage und wird nicht schon auf der begrifflich-analytischen Ebene vorentschieden. Damit wird die Frage nach den Bedingungen, unter denen unterschiedliche Rechtfertigungsordnungen in Anschlag gebracht werden, zu einer empirischen Frage.

Schließlich integriert die Theorie der Rechtfertigungsordnungen die Analyse der Mikro-, Meso- und Makroebene der Wirtschaft: Rechtfertigungsordnungen können unterschiedliche Formate haben: sie können situativ-lokale, organisationsweite oder supra-organisationale Geltung haben. So kann mit dem Konventionsansatz das Entstehen von Rechtfertigungsordnungen ‚von unten‘, also der Prozess der Entstehung neuer Koordinationskonventionen mit zunächst räumlich und zeitlich begrenzter Geltung beobachtet werden. Für die Herausbildung eines transnationalen Feldes der Ökonomie und die Koordinationsprobleme zwischen Unternehmen (oder zwischen Unternehmen und Konsumenten) wären aber organisationsübergreifende Konventionen mit entsprechenden Rechtfertigungsordnungen notwendig.

Das ‚wie‘ der Entstehung solcher Ordnungen ist hier besonders interessant: Sind solche global ausgreifenden, transnationalen Rechtfertigungsordnungen durch einen Wandel (Hybridisierung; Amerikanisierung) vorhandener Rechtfertigungsordnungen zu erwarten? Ist ein solcher Prozess zwingend auf institutionelle Stützung (z.B. EU; globale business systems) angewiesen? Oder weiten sich die ‚von unten‘ in transnationalen Organisationen entstehenden neuen Rechtfertigungsordnungen über die Organisationsgrenzen hinweg aus? Der Konventionenansatz bietet – wie man an diesen Fragen sieht – eine höchst fruchtbare Heuristik zur Generierung von Hypothesen zu Transnationalisierungsprozessen.

Kommen wir zum Schluss noch mal auf die eingangs aufgeworfene Frage nach dem Verhältnis von ‚Weltwirtschaft‘ und nationalen Volkswirtschaften zurück: Wenn ‚Weltwirtschaft‘ mehr und anderes meinen soll als die Summe der und den Austausch zwischen nationalen Volkswirtschaften, wenn damit eine transnationale Wirtschaft („die Wirtschaft der Weltgesellschaft“) gemeint sind soll, dann müssten sich empirisch transnationale Rechtfertigungsordnungen nachweisen lassen. Deren Emergenz, Reichweite und Natur zu untersuchen, ist ein höchst spannendes Unternehmen für die Wirtschaftssoziologie!

Literatur

- Altwater, E. / Mahnkopf, B. (1997): Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft, Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Bartlett, C. / Ghoshal, S. (1990): Internationale Unternehmensführung, Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Boli, J. / Thomas, G. M. (1997): World Culture in the World Polity: A Century of International Non-Governmental Organization, in: American Sociological Review 62, S. 171-190.
- Boltanski, L./Chiapello, E. (2003): Der neue Geist des Kapitalismus. Konstanz
- Boltanski, L./Chiapello, E. (2001): Die Rolle der Kritik in der Dynamik des Kapitalismus und der normative Wandel. In: Berliner Journal für Soziologie, Heft 4: 459-477.
- Boltanski, L./Thévenot, L. (2007): Über die Rechtfertigung. Eine Soziologie der kritischen Urteilskraft. Hamburg: HIS.
- Bourdieu, P. (2002): Postscriptum: Einigen und herrschen – vom nationalen zum internationalen Feld. In: Bourdieu, P. u.a.: Der Einzige und sein Eigenheim. Hamburg: VSA, S. 227-238.
- Diaz-Bone, R. (2006): Wirtschaftssoziologische Perspektiven nach Bourdieu in Frankreich. In: Florian, M./Hillebrandt, F. (Hg.): Pierre Bourdieu: Neue Perspektiven für die Soziologie der Wirtschaft. Wiesbaden: VS-Verlag, S. 43-71.
- Dörre, K. (1996): Globalstrategien von Unternehmen – ein Desintegrationsphänomen? Zu den Auswirkungen grenzüberschreitender Unternehmensaktivitäten auf die industriellen Beziehungen, in: SOFI-Mitteilungen 24, S. 15-27.
- Dörrenbächer, C. (Hrsg.) (2003): Modelltransfer in multinationalen Unternehmen. Strategien und Probleme grenzüberschreitender Konzernintegration, Berlin: Sigma.
- Dörrenbächer, C. / Geppert, M. (2005): Micro-political Aspects of Mandate Development and Learning in Local Subsidiaries of Multinational Corporations. WZB discussion paper SP III 2005-202.
- Dörrenbächer, C./ Riedel, C. (2000): Strategie, Kultur und Macht. Ein kleiner Streifzug durch die Literatur zur Internationalisierung von Unternehmen. In: Dörrenbächer, C./ Plehwe, D. (Hg.): Grenzenlose Kontrolle? Organisatorischer Wandel und politische Macht in multinationalen Unternehmen. Berlin: Sigma, S. 15-41.
- Eckardt, A. / Köhler, H. / Pries, L. (1999): Die Verschränkung von Globalisierung und Konzernmodernisierung oder: Der 'Elch-Test' für die deutsche Automobilindustrie, in G. Schmidt / R. Trinczek (Hg.), Globalisierung. Ökonomische und soziale Herausforderungen am Ende des zwanzigsten Jahrhunderts. Baden-Baden: Nomos, S. 167-190.
- Flecker, J. (2000): Transnationale Unternehmen und die Macht des Ortes. In: Dörrenbächer, C./ Plehwe, D. (Hg.): Grenzenlose Kontrolle? Organisatorischer Wandel und politische Macht multinationaler Unternehmen. Berlin: Sigma, S. 45-70
- Flecker, J./ Simsa, R. (2001): Co-ordination and control in transnational business and non-profit organizations. In: Pries, L. (Hg.): New Transnational Social Spaces. International migration and transnational companies in the early twenty-first century. London/ New York: Routledge, S. 164-184
- Greve, J. / Heintz, B. (2005): Die "Entdeckung" der Weltgesellschaft. Entstehung und Grenzen der Weltgesellschaftstheorie, in: Zeitschrift für Soziologie, Sonderheft „Weltgesellschaft“, S. 89-119.
- Hall, P.A. /Gingerich, D.W. (2004). 'Spielarten des Kapitalismus' und institutionelle Komplementaritäten in der Makroökonomie - Eine empirische Analyse. In: Berliner Journal für Soziologie, (1), S. 5-32.
- Hasse, R. / Krücken, G. (2005): Der Stellenwert von Organisationen in Theorien der Weltgesellschaft. Eine kritische Weiterentwicklung systemtheoretischer und neo-

- institutionalistischer Forschungsperspektiven, in: Zeitschrift für Soziologie, Sonderheft „Weltgesellschaft“, S. 186-204.
- Heidenreich, M./ Schmidt, G. (Hg.) (1991): International vergleichende Organisationsforschung. Opladen: Westdeutscher Verlag (Einleitung)
- Hirsch-Kreinsen, Hartmut (1997): Globalisierung der Industrie: ihre Grenzen und Folgen. In: WSI Mitteilungen 7, S. 487-493
- Hirst, P. / Thompson, G. (1999): Globalization in Question. Cambridge/ Oxford/ Malden: Polity Press/Blackwell, 2. Aufl.
- Klemm, M./Popp, M. (2005): Škoda als ‚learning community‘. Empirische Befunde zu kulturell-kommunikativen Bedingungen von Wissensaustausch im ‚Tochter‘-Konzernverhältnis. In: Pries, L./Hertwig, M. (Hg.): Deutsche Autoproduktion im globalen Wandel. Altindustrie im Rückwärtsgang oder Hightech-Branche mit Zukunft? Edition sigma, Berlin, S. 125-146
- Lamont, M./Thévenot, L. (2000): Rethinking Comparative Cultural Sociology. Repertoires of Evaluation in France and the United States. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lane, C. (2001): The Emergence of German Transnational Companies: A Theoretical Analysis and Empirical Study of the Globalization Process, in: G. Morgan / P.H. Kristensen / R. Whitley (Hrsg.), The Multinational Firm. Organizing Across Institutional and National Divides. Oxford: Oxford University Press, S. 69-96.
- Luhmann, N. (1971): Die Weltgesellschaft, in: Archiv für Rechts- und Sozialphilosophie 57, S. 1-34.
- Mense-Petermann, U. (2005): Unternehmen im Transnationalisierungsprozess - Zum Problem der Herstellung de-facto-akzeptierter Entscheidungen in transnationalen Integrationsprozessen, in: Soziale Welt 56, S. 381-397.
- Meyer, J. W. (2005): Weltkultur. Wie die westlichen Prinzipien die Welt durchdringen, Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Morgan, G.(1997): Bilder der Organisation.Stuttgart.
- Morgan, G. (2001): Transnational communities and business systems. In: Global Networks 1, S. 113-130
- Mueller, F. (1994): Societal Effect, Organizational Effect and Globalization. In: Organization Studies 3, S. 407-428
- Pries, L. (1999): Auf dem Weg zu global operierenden Konzernen? BMW, Daimler-Benz und Volkswagen: Die Drei Großen der deutschen Automobilindustrie, München; Mehring: Hampp.
- Pries, L. (2002): Transnationalisierung der sozialen Welt? In: Berliner Journal für Soziologie 12, S. 263-272
- Reich, R.B. (1993): Die neue Weltwirtschaft. Das Ende der nationalen Ökonomie. Frankfurt; Wien: Ullstein.
- Riedl, C. (1999): Organisatorischer Wandel durch Globalisierung. Optionen für multinationale Unternehmen, Berlin u.a.: Springer.
- Ruigrok, W. / van Tulder, R. (1995): The Logic of International Restructuring., London/ New York: Routledge
- Salais, R. (2007): Die „Ökonomie der Konventionen“: Eine Einführung mit Anwendung auf die Arbeitswelt. In: Beckert, J./Diaz-Bone, R./Ganßmann, H. (Hg.): Märkte als soziale Strukturen. Frankfurt/New York: Campus, S. 95-112.
- Stichweh, R. (2000): Die Weltgesellschaft. Soziologische Analysen, Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Stichweh, R. (2001): Die Weltgesellschaft - Strukturen eines globalen Gesellschaftssystems jenseits der Regionalkulturen der Welt, in: Forschung an der Universität Bielefeld 23, S. 5-10.

- Thévenot, L. (2001): Organized Complexity. Conventions of Coordination and the Composition of Economic Arrangements. In: European Journal of Social Theory 4 (4), S. 405-425.
- Wagner, G. (2006): Expatriates als Netzwerkarchitekten. In: Mense-Petermann, U. / Wagner, G. (Hg.): Transnationale Konzerne – Ein neuer Organisationstyp? Wiesbaden: VS-Verlag, S. 225-247.
- Whitley, R. (2001): How and Why are International Firms Different? The Consequences of Cross-Border Managerial Coordination for Firm Characteristics and Behaviour, in: G. Morgan / P.H. Kristensen / R. Whitley (Hrsg.), The Multinational Firm. Organizing Across Institutional and National Divides. Oxford: Oxford University Press, S. 27-68.
- Zündorf, L. (1999): Dimensionen weltwirtschaftlicher Vergesellschaftung. Weltmärkte, transnationale Unternehmen und internationale Organisationen, in: A. Eckardt / H.-D. Köhler / L. Pries (Hrsg.), Global Players in lokalen Bindungen. Unternehmensglobalisierung in soziologischer Perspektive, Berlin: Sigma, S. 31-52.

Prof. Dr. Ursula Mense-Petermann
Alpen-Adria Universität Klagenfurt
Institut für Soziologie
Universitätsstraße 65-67
A-9020 Klagenfurt

mail: ursula.mense@uni-klu.ac.at