



Theoretische Perspektiven auf das Verhältnis von Hochschulweiterbildung und Weiterbildungsmarkt

3

Die Hochschulweiterbildung folgt einer mehrfachen Systembindung: Sie unterliegt sowohl den Funktionslogiken des Hochschul- und Wissenschaftssystems als auch den Wirkungsmechanismen des Weiterbildungsmarktes (vgl. Kondratjuk, 2020: 41; Reich-Claassen, 2020: 286, 2016; Tremp, 2020: 131; Zimmermann und Fischer, 2016: 14, 2014: 26; Wolter, 2011: 15; Kloke und Krüken, 2010: 32). Aus dem Versuch, beiden Systembindungen zu genügen, werden Handlungslogiken entwickelt, um hochschulinternen und -externen Anspruchsgruppen möglichst umfassend gerecht zu werden (vgl. Kondratjuk, 2017: 136; Schulze, 2020: 152). Einerseits sollen Angebote geschaffen werden, die berufsfeldspezifischen und vornehmlich praxisorientierten Ansprüchen genügen. Andererseits sollen diese Angebote zugleich anschlussfähig an den aktuellen wissenschaftlichen Diskurs sein (vgl. Dörner, 2020: 27; Klages et al., 2020; Wilkesmann, 2010). Die Hochschulweiterbildung muss somit zwei verschiedenen Handlungslogiken gerecht werden: Zum einen als Reproduktionsmuster der Wissenschaft, zum anderen dem Praxisnutzen des vermittelten Wissens im Berufsfeld (vgl. Tremp, 2020: 131 f.; Dick, 2010: 16; Wilkesmann, 2007). Im Zuge des Bologna-Reformprozesses und der Betonung lebenslangen Lernens sind Hochschulen aufgefordert, markt- und nachfrageorientierte Angebote anzubieten (vgl. Wissenschaftsrat, 2019: 65; Wolter, 2017, 2011). Im Weiterbildungsmarkt Schweiz stehen die Angebote hochschulischer Weiterbildung konkreten und mit Kaufkraft ausgestatteten Bedarfen gegenüber. Hierdurch entstehen Anreize zur Weiterbildungsexpansion. Die Zunahme des Wettbewerbs zwischen den Hochschulen im Bereich der Weiterbildung ist eine mögliche Folge. Das Dilemma zwischen den Handlungslogiken des Wissenschaftsbetriebes und den Handlungslogiken

des Weiterbildungsmarktes (vgl. Schulze, 2020: 156; Voswinkel und Wagner, 2014: 105; Zastrow, 2013: 41, 2013: 228) erhält also für die Schweizer Hochschulweiterbildung ein besonderes Gewicht.

Dies hat nicht allein Auswirkungen auf die Weiterbildungsplanung und -entwicklung der Hochschulweiterbildung, sondern betrifft auch deren organisationalen und institutionellen Rahmenbedingungen, die zunehmend marktlichen Anforderungen genügen sollen (vgl. Dörner, 2020: 22; Seitter, 2014: 141). Maschwitz et al. (2020: 234 f.) zeigen in Anlehnung an die Empfehlungen der DGWF (2015) auf, dass eine organisationale Verankerung der Weiterbildung an Hochschulen sowohl einer primär wissenschaftlichen Ausrichtung folgen (Anbindung der Weiterbildung an Forschungsstellen oder Institute), rein administrativ ausgerichtet oder als intermediäre organisationale Anbindung (eigenständige Weiterbildungszentren oder Professional Schools) erfolgen kann. Strukturanpassungen vollziehen sich sowohl innerhalb der Organisation (Einbettung der Hochschulweiterbildung als Abteilung in das System Hochschule, Rollen und instanzielle Anbindungen von Weiterbildungsverantwortlichen), als auch auf institutioneller Ebene. Organisationen werden dabei als eine besondere Ausprägungsform der Institution verstanden, die einer bewusst und planvoll hergestellten Ordnung entsprechen (vgl. Göbel, 2021: 18). Organisationen regeln den spezifischen Zweck des Zusammenwirkens, folgen aber einer dahinterliegenden institutionellen Ordnung (vgl. Banscheraus, 2020: 116; Hasse und Krücken, 2008). Nach Meyer und Rowan (2009: 28), entstehen formale Organisationsstrukturen als Spiegelung rationalisierter, institutioneller Regeln. Institutionen ordnen Problembereiche menschlicher Interaktion gemäß einer Leitidee und schaffen so verhaltenssteuernde Regeln, deren Beachtung auf unterschiedliche Art und Weise durchgesetzt wird. Sie definieren die Spielregeln sozialer Interaktion im Sinne von zumeist subtil normierten Erwartungen (vgl. Göbel, 2021: 18, Richter und Furubotn, 2003: 7 f.).

Im Verhältnis von hochschulischer Weiterbildungsinstitution und Weiterbildungsmarkt bestehen besondere Spielregeln, die in der Schnittmenge beider Systembindungen reformuliert und durch verschiedene Anspruchsgruppen in unterschiedlicher Intensität beeinflusst werden (vgl. Dollhausen und Lattke, 2020: 116). In der Schweizer Hochschulweiterbildung wurden durch eine einheitliche Vorgabe und Nomenklatur postgradualer Zertifikats- und Masterabschlüsse (vgl. Zimmermann, 2019a) die Gegenstandsbereiche der Programmentwicklung stärker eingegrenzt, und verbindliche Programmstrukturen im Sinne eines übergeordneten Geschäftsmodells geschaffen. Damit ist die Schweizer Hochschulweiterbildung recht deutlich strukturiert (Reum, 2020: 96; Gonon, 2019: 377; Zimmermann, 2019b; Fischer, 2014: 25). Durch die Bereitstellung eigens

strukturierter Angebote (CAS, DAS, MAS, EMBA) soll sich die Hochschulweiterbildung inhaltlich, didaktisch als auch organisatorisch vom grundständigen Angebot auf Bachelor- und Masterstufe unterscheiden (swissuniversities, 2020). Es haben Formierungen stattgefunden, die sich von den bei Wolter (2011: 16) angesprochenen Merkmalen des Wissenschaftssystems in Teilen differenzieren. Hochschulen werden dort als «prototypisch angebotsorientierte Einrichtungen» (Wolter, 2011: 16) bezeichnet, denen Fachdisziplinen und die akademische Forschung als Referenzsysteme dienen. Demgegenüber folgt die Hochschulweiterbildung stärker den Steuerungsinstanzen Nachfrage, Weiterbildungsmarkt und Wettbewerb (vgl. Zimmermann, 2019b: 24; Fischer, 2014: 39 f.; Seitter, 2014: 141; Zastrow, 2013: 228).

In Institutionen wirken Ordnungen in Form gemeinsamer Leitideen, die eine zielführende Verhaltenssteuerung von Individuen unterstützen (vgl. Banscherus, 2020: 116; Hasse und Krücken, 2008). Gewinnt der Weiterbildungsmarkt als Einflussosphäre zunehmend an Bedeutung, ist das Referenzsystem Wissenschaft damit keinesfalls ausgeklammert. Auch wenn die marktlich-ökonomische Instanz an Bedeutung gewinnt und diesem Umstand durch eine strukturelle Stärkung der Hochschulweiterbildung im Hochschulsystem entsprechend Rechnung getragen wird, bleiben die Spielregeln des Wissenschaftssystems weiterhin wirksam. Wissenschaftlichkeit drückt sich beispielsweise dadurch aus, dass Vermittlungsaufgaben wissenschaftlich informiert und fundiert erfolgen sowie einer gewissen forschungsmethodischen Systematik unterliegen (vgl. Tresp, 2020: 126 f.). Auch hier findet sich im Eckwertepapier der Schweizer Hochschulrektorenkonferenz (vgl. swissuniversities 2020) eine Klarstellung, die eine sinnhaft erscheinende Positionierung der Hochschulweiterbildung in der Schnittmenge der angesprochenen Referenzsysteme (Markt, Hochschule, Wissenschaft) unterstützen soll: *«Die Hochschulweiterbildung stellt einen Praxisbezug her; hat einen wissenschaftlichen Anspruch, den sie durch ihre forschende Haltung und Forschungsnähe einlöst, bindet die eigene Faculty ein und zieht externe Spezialisten hinzu»* (swissuniversities, 2020: 3). Es stellt sich jedoch die Frage, welche Gewichtung das «wissenschaftliche Argument» in der Weiterbildungsplanung und -entwicklung zukünftig erhalten wird. Die inhaltliche Rückbindung der Angebote an eigene Forschungsschwerpunkte der jeweiligen Hochschulen bleibt Bestandteil des trichotomen Leistungsauftrages der Hochschulen aus Lehre, Forschung und Weiterbildung. Jedoch ist unklar, auf welche Art und Weise und in welchem Ausmaß weiterbildungsmarktbezogene Handlungslogiken die Weiterbildung an Hochschulen formen werden. Eine besondere Wissenschaftlichkeit von Studiengängen und Abschlüssen kann in der Hochschulweiterbildung zum Argument in der Angebotsdifferenzierung gegenüber anderen Hochschulen im Wettbewerb werden.

Der Bezug zum Wissenschaftssystem spielt in der Weiterbildungsplanung und -entwicklung der Hochschulweiterbildung möglicherweise auch dann eine Rolle, wenn die Strahlkraft als Forschungseinrichtung für die Hochschulweiterbildung Nachfrage generiert. Damit folgt die Angebotsentwicklung aber bereits dem Markt als vordergründiger Steuerungsinstanz, weil man eine relevante Zielgruppe vermutet, und nicht primär einem Vermittlungsanspruch zwischen Wissenschaft und Gesellschaft. Aufgrund der Finanzierungszwänge verschwinden diese Angebote voraussichtlich wieder vom Weiterbildungsmarkt, wenn sie keine Nachfrage erzeugen. Hier postuliert das System Hochschule, aufgrund der gesetzlichen Bestimmungen für die vollständige Refinanzierung ihrer Weiterbildungsangebote aus eingeworbenen Studiengebühren (vgl. Fischer, 2014: 39 f.), klare Erwartungen an den wirtschaftlichen Erfolg der Hochschulweiterbildung. Gleichwohl haben Hochschulen als Teil des Wissenschaftsbetriebes ein ureigenes Interesse an der Sichtbarmachung ihrer Forschungsleistungen, dies auch in der hochschulischen Weiterbildung, im Sinne von Wissenschaftskommunikation sowie Wissens- und Technologietransfer (vgl. Tremp, 2020; Kloke und Krücken, 2010).

Es wird also deutlich: Institutionen der Hochschulweiterbildung befinden sich in einer dialektischen, Gegensätze ausgleichenden Beziehung mit den Referenzsystemen Weiterbildungsmarkt und Wissenschaft. Offen ist hingegen die Frage, welchen Handlungslogiken die beteiligten Individuen im Feld der Hochschulweiterbildung mehrheitlich geneigt sind zu folgen, und wie sich (a) diese Mehrheiten im Sinne neuer, subtil-normativ wirksamer Spielregeln auf institutioneller Ebene niederschlagen, und (b) welche Auswirkungen hierdurch wiederum für die konkrete Ausgestaltung von Angeboten in der Hochschulweiterbildung resultieren. Es stehen verschiedene theoretische Zugänge zur Verfügung, die potenziell als Methodologie für eine institutionentheoretische und zugleich akteursbezogene Erforschung von Weiterbildungsplanung und -entwicklung im Feld der Hochschulweiterbildung dienen können. Institutionen spielen, wenn auch mit unterschiedlichen Schwerpunktsetzungen, in allen Sozialwissenschaften eine Rolle. Dabei bietet die Erforschung von Institutionen ein sehr breites Feld, welches durch Subkategorien in der Forschung geprägt ist, die vielfältige und zum Teil transdisziplinäre Perspektiven aus der Ökonomie und der Soziologie einnehmen: *«The last two decades have seen many calls for an integration of scholarship on spatial patterns of development and scholarship on institutions. Initially, much of the literature on spatial development was defined deliberately in contradistinction to the kinds of institutionalism seen in economics and political science, while sharing significant orientations with sociology»* (Farrell, 2018: 23). Nachfolgend werden drei ausgewählte Ansätze vorgestellt und diskutiert, die, neben einer institutionentheoretischen und/oder akteursbezogenen

Sichtweise, auch eine Betrachtung des Verhältnisses von Hochschulweiterbildung und Weiterbildungsmarkt ermöglichen.

1. Die **Neue Institutionenökonomie** mit ihrer primär rational-ökonomischen Orientierung (siehe Kap. 3.1).
2. Der **soziologische Neo-Institutionalismus** mit der Grundidee der Isomorphie von Institutionen zwecks Angleichung an die Erfordernisse institutioneller Umwelten (siehe Kap. 3.2).
3. Die **Konventionenökonomie** als wirtschaftssoziologische Institutionen- und Handlungstheorie mit ihrer Orientierung an Akteur:innen und situativer Handlungskoordination (siehe Kap. 3.3).

3.1 Neue Institutionenökonomie: Methodologischer Individualismus und rational-ökonomische Orientierung

In der Neuen Institutionenökonomie werden Institutionen als Systeme von verhaltenssteuernden Regeln verstanden, die (a) Problembereiche in der Interaktion gemäß einer Leitidee ordnen, und (b) die Einhaltung dieser Regeln auf unterschiedliche Art und Weise durchsetzen (vgl. Göbel, 2021: 18; Richter und Furubotn, 2003: 32). Bezogen auf die Rückbindung der Hochschulweiterbildung an die Funktionslogiken des Weiterbildungsmarktes, erscheint die Neue Institutionenökonomie als theoretischer Zugang zum besseren Verständnis des Akteursverhaltens in der Weiterbildungsplanung und -entwicklung zunächst naheliegend. Ausgangspunkt der Diskussion ist der Umstand zunehmender Ökonomisierung von Hochschulweiterbildung in dem Sinne, als dass ökonomische Handlungslogiken auf den vormals nicht ökonomisierten Bildungsbereich übertragen werden und diesen überformen (vgl. Schmid und Wilkesmann, 2020: 220; Schimank und Volkmann, 2017: 593; Zastrow, 2013: 228; Bellmann, 2001: 388).¹ Für die Erklärung von Handlungskoordination zwischen Akteur:innen braucht es wiederum geeignete Verhaltensmodelle. Die zentrale Leitidee der Neuen Institutionenökonomie ist die Rückbindung an das Verhaltensmodell des Homo Oeconomicus, also ein ausschliesslich rational handelndes und den eigenen

¹ Weiterführende Beiträge zu Ökonomisierung sowie der damit einhergehenden Transformation im Feld der Bildung finden sich insbesondere bei Höhne, 2015a, 2012a; Lohmann, 2014; Graßl, 2019; Brückner und Tarazona, 2010.

Nutzen optimierendes Individuum. Dem Verhaltensmodell des Homo Oeconomicus liegt die Annahme zugrunde, dass Individuen rational zwischen ihren inneren Präferenzen und äußeren Restriktionen abwägen, um sich schlussendlich für die optimale Variante zu entscheiden (vgl. Göbel, 2021: 47 f.; Voigt, 2009: 21). Dabei ist die individuelle Nutzenmaximierung nicht nur auf monetäre, sondern auch auf nicht-monetäre Aspekte bezogen. Verhaltensweisen von sozialen Systemen sind, diesem Verhaltensmodell zufolge, immer aus den Einzelverhaltensweisen ihrer Individuen erklärbar. Aus dieser kategorischen Betrachtung folgt die Zuschreibung des methodologischen Individualismus, woraus sich ein zentraler Kritikpunkt an den Ansätzen der Neuen Institutionenökonomie ableitet: Nach dem Prinzip des methodologischen Individualismus werden Koordinationen durch die externen/internen institutionellen Umwelten des Unternehmens nicht berücksichtigt. Kollektive wie Unternehmen oder Organisationen werden nicht als handelnde Akteur:innen betrachtet (vgl. Göbel, 2021: 49; Voigt, 2009: 21; Richter und Furubotn, 2003: 3); Ergebnisse auf der Kollektivebene werden ausschliesslich als das Resultat individueller Interaktionen und Handlungen verstanden, ohne dass diese von einzelnen Akteur:innen beabsichtigt sind. Zudem gelten die Präferenzen der Akteur:innen als konstant, es ändern sich lediglich die Restriktionen, wodurch wiederum Anpassungen im Verhalten als Folge fortlaufender rationaler Abwägungen erforderlich werden. Die inneren Präferenzen der handelnden Akteur:innen hingegen gelten als stabil. Zudem wird angenommen, dass der Homo Oeconomicus die Präferenzen und verfügbaren Alternativen für ein Entscheidungsproblem vollständig und richtig modellieren kann (vgl. Göbel, 2021: 48). Welche Präferenzen Individuen haben und wie diese zustande kommen, wird jedoch ebenso wenig betrachtet wie eine individuelle Gewichtung von Präferenzen oder auch mögliche Probleme der Informationsverarbeitung. Das rationale, den eigenen Nutzen optimierende Verhalten ist stets dominant. Bleiben Präferenzen konstant, ließen sich Handlungen durch die Veränderung der Restriktionen gezielt beeinflussen. Der Homo Oeconomicus handelt somit berechenbar.

Für die hier hinterlegte Fragestellung, nach welchen Handlungslogiken Akteur:innen an Hochschulen Weiterbildungsplanung und -entwicklung koordinieren und legitimieren, erscheint ein auf dem Verhaltensmodell des Homo Oeconomicus basierendes Akteurskonzept recht kurz gegriffen: Individuelle Präferenzstrukturen und deren Beeinflussbarkeit durch Interaktionen in komplexen intra- und interinstitutionellen Beziehungen werden ausgeklammert. Koordinationslogiken zwischen handelnden Akteur:innen in institutionellen Kontexten sind deutlich komplexer und auch potenziell konfliktreicher, da von einer Vielzahl unterschiedlicher Ansprüche und Beurteilungslogiken auszugehen ist (vgl. Florian, 2015; Thévenot, 2001). Gleichzeitig existieren Gruppennormen, die als internalisierte Zwänge das Verhalten von Individuen übersteuern, bestimmte Rollenerwartungen erzeugen und zugleich einem «Kosten-Nutzen-Kalkül» entzogen sind (vgl. Voigt, 2009: 29). In der Realität der Institution sind deren Akteur:innen vielmehr durch unterschiedliche soziale Rollenerwartungen determinierte Individuen (vgl. Richter und Furubotn, 2003: 47). In der Hochschulweiterbildung müssen Akteur:innen unterschiedlichen Rollenerwartungen gerecht werden müssen. Wie bereits dargelegt (vgl. Kap. 1.1 und Kap. 3), ist die Hochschulweiterbildung in unterschiedliche Referenzsysteme eingebunden: In die Funktionslogiken des Hochschul- und Wissenschaftssystems einerseits, und in den Weiterbildungsmarkt andererseits (vgl. Kondratjuk, 2020: 41; Lehmann, 2019: 10; Wolter, 2011: 15; Kloke und Krücken, 2010: 32; Dick, 2010: 16). Infolge dieses Umstandes ist nicht offenkundig, welchen individuellen Präferenzen die handelnden Akteur:innen im Feld der Hochschulweiterbildung als rational-ökonomisierende Nutzenmaximierer:innen folgen. Zudem ist der Nutzenbegriff im Modell des Homo Oeconomicus zu wenig präzise, da auch nicht-monetäre Nutzenaspekte berücksichtigt werden. Es besteht demzufolge das Risiko der Tautologie, da theoretisch jedweder Nutzen infrage kommt und das Nutzenargument somit inhaltsleer bleibt (vgl. Göbel, 2021: 50). Jedoch stellt sich auch für die Neue Institutionenökonomie die Frage, wie nun Akteur:innen, deren Handlungslogik im Grundsatz einzig individualistisch-nutzenmaximierend erklärt wird, interagieren. Im Verständnis der Neuen Institutionenökonomie wirken innerhalb von internen Institutionen sowie im Austausch mit externen Institutionen verschiedene Formen der Regelüberwachung und Kontrolle (vgl. Voigt, 2009: 31; Richter und Furubotn, 2003: 7; Kiwit und Voigt, 1995). Dabei haben diese Regeln zugleich auch informativen Gehalt und verringern so strategische Unsicherheit. So ist nach Voigt (2009: 27) eine Regel *«zwar als Ergebnis menschlichen Handelns zu interpretieren, nicht aber notwendig als Ergebnis menschlichen Entwurfs, da ihre Entstehung sowohl auf explizite wie implizite Versuche von Individuen zurückgeführt werden kann, Interaktionsbeziehungen zu strukturieren»*.

Tab. 3.1 Kategorien institutioneller Überwachung; in Anlehnung an Kiwit und Voigt (1995)

Regel	Art der Überwachung	Beispiel
1. Konvention	Selbstüberwachung	Artefakte der Sprache
2. Ethische Regel	Imperative Selbstbindung	Kategorischer Imperativ
3. Sitte	Spontane Überwachung durch andere Akteure	Gesellschaftliche Umgangsformen
4. Formelle private Regel	Geplante Überwachung durch andere Akteure	Selbstgeschaffenes Recht von Wirtschaftsakteuren
5. Regel positiven Rechts	Organisierte staatliche Überwachung	Privat- und Strafrecht

Die Kategorien der institutionellen Überwachung (vgl. Tab. 3.1) weisen unterschiedliche Formalisierungsgrade auf, von selbst geschaffenen Überwachungsformen (Konventionen) und imperativen Selbstbindungen (ethischen Regeln) bis hin zu Formen der informellen Fremdkontrolle (Sitte) und schliesslich den streng formalisierten Rechtsordnungen (Regeln privaten und positiven Rechts). Im Verständnis der Institutionenökonomie dienen diese Kategorien der institutionellen Überwachung dem dahinterliegenden Zweck einer auf den Markt bezogenen Steuerung: Im Verhaltensmodell des Homo Oeconomicus sind die genannten Überwachungsarten nichts anderes als Restriktionen, deren Berücksichtigung (unter der Annahme stets gleichbleibender Präferenzen) zu klar prädiktiven und individuell nutzenmaximierenden Handlungsalternativen führt (vgl. Göbel, 2021: 47 f.; Voigt, 2009: 21). Jedoch wird dabei vernachlässigt, dass neben der Markttransaktion auch Qualitätserwartungen eigenständige Wertmaßstäbe und Koordinationslogiken hervorbringen: *«So ist das Modell des Unternehmens, das die Transaktionskostenökonomie² vorschlägt, [...] nur eine um Verträge und das Prinzip der Hierarchie erweiterte Form der marktförmigen Koordination»* (Diaz-Bone, 2018b: 179). Mit Blick auf das Verhältnis zwischen der Hochschulweiterbildung und dem Weiterbildungsmarkt ist damit ein wichtiger Aspekt angesprochen: Auch im ökonomischen Handeln kommen unterschiedliche Koordinationslogiken zum Tragen, die sowohl einer ökonomischen Sichtweise auf gelingende, marktliche Transaktionen folgen, als auch den vorherrschenden Qualitätskonventionen

² Die Transaktionskostenökonomie bildet als theoretisches Basismodell einen wesentlichen Baustein der Neuen Institutionenökonomie; vgl. Göbel (2021), Voigt (2009), Richter und Furubotn (2003). Für den grundlegenden Nachvollzug der Transaktionskostenökonomie als Forschungsrichtung eignen sich u. a. die Beiträge von Williamson (1975) oder North (1990/1992).

im Transaktionsbereich (vgl. Diaz-Bone, 2018b: 141 ff.; Jagd, 2011: 284 ff.). Die Koordinationslogiken zwischen handelnden Akteur:innen in institutionellen Kontexten sind demnach komplex und potenziell konfliktreich, da durch eine Pluralität von Rationalitäten Koordination erschwert wird (vgl. Eymard-Duvernay et al., 2010).

Die bisherigen Ausführungen führen zu dem **Zwischenfazit**, dass die Neue Institutionenökonomie zwar einen theoretischen Zugang zu Handlungskoordination in marktlich verwobenen Institutionen bereitstellt, jedoch für eine Rekonstruktion von Handlungskoordination im komplexen Spannungsfeld unterschiedlicher, jedoch miteinander korrespondierender Systeme eher wenig Anknüpfungspunkte liefert. Nach Eymard-Duvernay et al. (2010: 14) bewältigen Unternehmen in Situationen, in denen sich aufgrund unterschiedlicher Koordinationsformen Spannungen ergeben, diese durch Kompromisse. Eine Sichtweise, die Unternehmen einheitliche Koordinationsmodi zuschreibt, ist demnach infrage gestellt (vgl. Eymard-Duvernay, 2002). Für die Erforschung von Handlungskoordination in der Weiterbildungsplanung und -entwicklung in der Hochschulweiterbildung wird vielmehr ein Zugang benötigt, der auf der Mikroebene Handlungskoordination zwischen Akteur:innen erfassen kann.

3.2 Soziologischer Neo-Institutionalismus: Methodologischer Kollektivismus und Orientierung an institutionellen Umwelten

Im Gegensatz zu der im Kontext der Neuen Institutionenökonomie aufgezeigten konstanten Präferenz für ökonomisch-rationales Handeln, sind gemäss Schemmann (2017: 3) im soziologischen Neo-Institutionalismus nicht das Streben nach rationaler Effizienz für Organisationen leitend, sondern das Streben nach Legitimität. Im zeitlichen Diskurs kann der Neo-Institutionalismus in seinen Ursprüngen als Gegenentwurf zu überwiegend einseitig ökonomisch geprägten Organisationstheorien verstanden werden, die sich ab den 1960er Jahren zunächst vor allem in der US-Amerikanischen Managementlehre etablierten (vgl. Senge, 2011: 11–14). Dabei lehnt der Neo-Institutionalismus das Modell einseitig ökonomisch-rationale handelnder Akteur:innen ab und wendet sich der Institution als einer überindividuellen Analyseeinheit zu, die (im Gegensatz zum methodologischen Individualismus rational-ökonomischer Ansätze) eben nicht allein aus den individuellen Motiven der Akteure heraus erklärbar ist (vgl. DiMaggio und Powell, 1991: 8).

Der soziologische Neo-Institutionalismus entspricht keiner geschlossenen Theorie, sondern vielmehr einem über Jahrzehnte gewachsenen Theorienkonglomerat zahlreicher Forschungsbemühungen, die in ihren Positionen wiederum unterschiedliche Subtypen und Strömungen geprägt haben.³ Ein Versuch, diese Vielfältigkeit neo-institutionalistischer Sichtweisen in einer gemeinsamen Begriffsdefinition von Institutionen zu vereinen, findet sich bei Koch und Schemmann (2009: 7): «*Institutionen fundieren und formen die Gestalt sowie das Handeln sozialer Akteure – Akteure wiederum erzeugen, erhalten sowie verändern Institutionen und lassen sie letztlich erodieren*». Neben den Mechanismen und Mustern zur Formung organisationaler Entscheidungsprozesse interessieren im Neo-Institutionalismus vor allem die Strukturmerkmale des organisationalen Feldes, wobei sich nach Herbrechter und Schemmann (2019: 187) der Begriff des organisationalen Feldes insbesondere für die Konstellation von Akteur:innen durchgesetzt hat. Dabei wird der Auslegung von DiMaggio und Powell (2009: 59) gefolgt, die als organisationales Feld ein Aggregat von Organisationen und deren wechselseitige Abhängigkeitsbeziehungen bezeichnen, welche bestimmte Bereiche des institutionellen Lebens formen: Hierzu zählen neben den Konsumenten von Ressourcen und Dienstleistungen/Produkten auch andere, vor- oder nachgelagerte Organisationen. Im organisationalen Feld vollzieht sich, im Verständnis des soziologischen Neo-Institutionalismus, also eine fortlaufende Strukturangleichung zwischen der institutionalisierten Organisationsumwelt und der innerorganisatorischen Struktur und Praxis (vgl. Koch und Schemmann, 2009: 8; Meyer und Rowan, 2009; DiMaggio und Powell, 2009). Organisationen inkorporieren auf diesem Wege institutionelle Regeln, um Legitimität, Stabilität und erhöhte Überlebenschancen zu entwickeln (vgl. Meyer und Rowan, 2009: 28). Lösungen für umweltbezogene Herausforderungen folgen dabei nicht zwingend einer messbaren Effizienz, sondern sind zudem auch abhängig von deren Legitimation und deren Erfolgzuschreibung, die aus einer stetig wachsenden Informationsflut und wechselseitigen Beobachtungen gefiltert werden (DiMaggio und Powell, 2009: 149–152). Scott (1995: 3) unterscheidet daher, als Erweiterung des umweltbezogenen Institutionenbegriffs, Institutionen als «*cognitive, normative and regulative structures and activities that provide stability and meaning to social behavior*». Hierdurch ergibt sich eine erweiterte Sicht auf «institutionelle Erwartungszusammenhänge», die Handlungskoordination beschreibbar machen (Herbrechter

³ Für den Nachvollzug siehe beispielsweise Koch und Schemmann 2009; Peters, 2011; Herbrechter und Schemmann 2019; Meyer und Rowan 2009; DiMaggio und Powell 2009; Scott und Meyer, 1991.

und Schemmann, 2019: 186). Policies, Programme und auch Professionen werden in hoch institutionalisierten Kontexten gemeinsam mit solchen Produkten entwickelt, die als logische Konsequenz aus den im jeweiligen Zeitpunkt als relevant erachteten, inkorporierten Regeln verstanden werden (vgl. Meyer und Rowan, 2009: 28). Anders ausgedrückt: Die Organisation folgt den als legitim geltenden Verhaltenskonsensen ihrer institutionalisierten Umgebungen und zwingt sich so selbst, immer wieder neue Handlungspraktiken zu verinnerlichen, um fortlaufend die eigene Legitimität und Überlebensfähigkeit zu erhalten. Sowohl die inneren als auch die äusseren Umwelten der Institution werden repräsentiert durch verschiedene Anspruchsgruppen, deren Erwartungshaltungen mögliche Zielkonflikte zwischen den beteiligten Akteur:innen erzeugen und zu Angleichungsbemühungen führen (vgl. DiMaggio und Powell, 2009).

Das Handeln der Organisation unterliegt also einerseits den inkorporierten Regeln ihrer institutionellen Umwelten. Andererseits zwingen aber auch *«einflussreiche Organisationen ihre unmittelbaren relationalen Netzwerke, sich ihren Strukturen und Verhältnissen anzupassen»* (Meyer und Rowan, 2009: 38), indem diese versuchen, ihre Ziele direkt als institutionelle Regeln in der Gesellschaft zu verankern. In *«institutionell elaborierten Umwelten»* orientierten sich Organisationen zunehmend an externen Wertmaßstäben respektive der Zuschreibung bestimmter Wertigkeiten, wie beispielsweise dem Prestige von Programmen (vgl. Meyer und Rowan, 2009: 41).

Demzufolge sind gemäß DiMaggio und Powell (2009) Angleichungsbemühungen zu erwarten: *«Rationale Akteure gestalten durch ihre Versuche, die Organisationen zu wandeln, diese zunehmend ähnlich»* (DiMaggio und Powell, 2009: 57). Im Kontext dieser, zumeist fließenden, Angleichung der Erwartungen verschiedener innerer und äußerer institutioneller Umwelten, welche mit dem Begriff des umweltbezogenen Isomorphismus eine feste Umschreibung im soziologischen Neo-Institutionalismus gefunden hat, lassen sich drei Kategorien von Angleichungsprozessen ausmachen: (1.) Angleichung durch Zwang, (2.) Angleichung als Mimese und (3.) Angleichung durch normativen Druck (vgl. DiMaggio und Powell, 2009: 63–69). Angleichung durch Zwang (1.) ist die Folge formellen oder informellen Drucks auf Organisationen, beispielsweise bei einer starken Abhängigkeit von anderen Organisationen oder kulturellen Erwartungen der Gesellschaft. Für Bildungsinstitutionen sind derartige Zwänge anzunehmen, da diese, je nach Trägerschaft, öffentlichen Leistungsaufträgen, Finanzierungsvorgaben und gesellschaftlichen Rollenzuschreibungen hinsichtlich ihres Bildungsauftrages unterliegen. Nicht selten sind zentrale Merkmale und Erwartungen einer Gesellschaft Teil einer wechselseitigen, institutionalisierten Austauschbeziehung mit Hochschulen (vgl. Schofer et al., 2021). Mimetische

Isomorphie (2.) erfolgt als Nachahmung zumeist in Phasen von Unsicherheit. Organisationen modellieren sich nach dem Vorbild anderer in der Erwartung ökonomischer Vorteile. Aus der ökonomischen Perspektive ist wiederum zu fragen, woraus diese Unsicherheit resultiert. Je grösser die Anzahl konkurrierender, externer Institutionen, desto wahrscheinlicher ist ein hoher Grad an Unsicherheit über den eigenen Erfolg/Misserfolg in einem zunehmend dynamischen und volatilen Wettbewerbsumfeld. In tendenziell expansiven Märkten wie dem der Schweizer Weiterbildung (vgl. Kap. 1.1) ist die Annahme mimetischer Angleichungsbemühungen eine möglicherweise relevante Perspektive. Bei der dritten Form von Angleichungsprozessen, der Angleichung durch normativen Druck, stehen das professionelle Selbstverständnis der Akteur:innen und Professionalisierungsprozesse im Vordergrund. Die von DiMaggio und Powell (2009: 68) beschriebenen Charakteristika von normativer Professionalisierung erscheinen auch im Kontext der Hochschulweiterbildung relevant. So wird unter Professionalisierung die *«kollektive Anstrengung einer Berufsgruppe»* verstanden, *«die Bedingungen und Methoden ihrer Tätigkeit selbst zu definieren, [...] sowie eine kognitive Grundlage und Legitimation ihrer beruflichen Autonomie zu etablieren»* (DiMaggio und Powell, 2009: 68). Der Umfang der normativen Angleichung wird dabei wesentlich durch zwei Aspekte von Professionalisierung beeinflusst: Zum einen werden die Grundlagen formaler Bildung und deren Legitimation von Fachpersonen der Hochschulen bereitgestellt. Zum anderen verbreiten sich Sichtweisen und Modelle sehr stark über die institutionell übergreifenden Netzwerke und Verbände (vgl. DiMaggio und Powell, 2009: 69), oder auch kooperierende Partnerinstitutionen. Für die Hochschulweiterbildung, die den Zugang zu professionellem Wissen nach ökonomischen Grundsätzen am Weiterbildungsmarkt offeriert, ergibt sich hieraus ein besonderer Umstand: Die Anbieterseite ist zugleich die legitimierende Instanz dessen, was als zeitgemäßer professioneller Standard gelten sollte. Gleichzeitig wird die Erwartung an das Handeln der verantwortlichen Akteur:innen durch den Austausch mit diversen Anspruchsgruppen innerhalb und ausserhalb der Hochschule beeinflusst. Hieraus resultiert die Annahme, dass sich veränderte professionelle Sichtweisen der verantwortlichen Akteur:innen im Feld der Hochschulweiterbildung ergeben, die sowohl die bereitgestellten Bildungsangebote als das Produkt ihrer Bemühungen betreffen, als auch möglicherweise das eigene Rollenverständnis auf der (legitimierenden) Grundlage bestehender institutioneller Regeln.

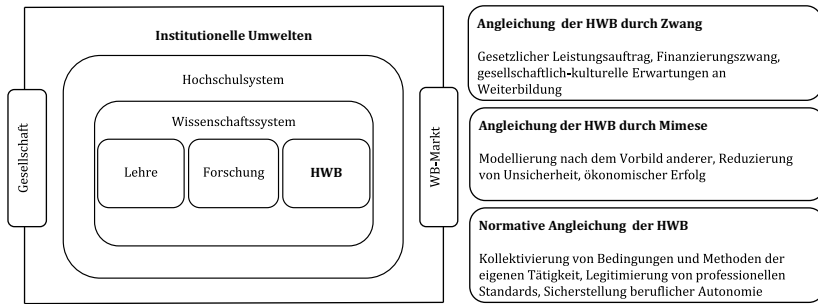


Abb. 3.1 Umweltbezogenes Angleichungshandeln aus neo-institutionalistischer Perspektive in Anlehnung an DiMaggio und Powell, 2009; eigene Darstellung

Die Annahme organisationaler Angleichungsprozesse in institutionellen Umwelten wirft zugleich die Frage nach dem dahinterliegenden Akteursverständnis auf. Bleibt beim methodologischen Individualismus der Neuen Institutionenökonomie das Kollektiv der handelnden Akteur:innen weitgehend ausgeklammert (vgl. Voigt, 2009; Richter und Furubotn, 2003), so kommt im Verständnis des soziologischen Neo-Institutionalismus der Organisation die Rolle als kollektive, eigenständige und zielbildende Akteurin zu (vgl. Meyer und Rowan, 2009; DiMaggio und Powell, 2009; Scott, 1995). Damit versteht sich der soziologische Neo-Institutionalismus als Gegenentwurf zum methodologischen Individualismus stärker ökonomisch geprägter Organisationstheorien, welche das Verhalten sozialer Systeme einzig aus den individuellen Verhaltensweisen und Nutzenpräferenzen ihrer Akteur:innen erklären. Jedoch bleibt auch an den Entwürfen des soziologischen Neo-Institutionalismus der Vorwurf bestehen, dass die «neo»-Betrachtung von Institutionen als gesamtheitlicher, eigenständiger und zielbildender Akteur die konkrete Interaktion und Handlungskoordination zwischen den beteiligten Akteur:innen letztlich ebenso wenig erklären kann. Zwar wird mit dem Konzeptentwurf des «institutional entrepreneurs» (Greenwood und Suddaby, 2006; Lawrence und Suddaby, 2006) ein theoretischer Entwurf präsentiert, um die Akteursperspektive innerhalb des Neo-Institutionalismus zu stärken (Herbrechter und Schemmann, 2019: 193). Die Theoriefigur des institutionellen Unternehmers geht von einer Leitfigur aus, die institutionellen und gesellschaftlichen Wandel plant und mit Macht durchsetzt. Kritisch anzumerken ist hierbei jedoch der Rückgriff auf den, in seinen Grundsätzen im Neo-Institutionalismus ja eigentlich kritisch gestellten, methodologischen Individualismus (vgl. Powell und Colyvas, 2008). Am Ende bleiben die Befunde wenig spezifisch, wie genau

Akteur:innen die Aufrechterhaltung und Veränderung von Institutionen koordinieren (Kirchner et al., 2015: 196). Dies ist primär auch nicht verwunderlich, da sich Ansätze des Neo-Institutionalismus als Gegenentwurf zu den rational-ökonomischen Orientierungen neo-klassischer Ansätze verstehen. Insofern sind Individuen eben auch nicht der primäre Bezugspunkt von Untersuchungen (vgl. Hasse und Krücken, 2005). Nach Knoll (2012: 59) ist diese *«Unentschiedenheit zwischen rationalem Wahlhandeln und der unhinterfragten Durchsetzung institutioneller Muster im soziologischen Neo-Institutionalismus»* vor allem auf die heterogene Autorenschaft und deren Rezeptionen zurückzuführen. Es besteht demzufolge der Bedarf nach einer Mikrofundierung der klassischen Ansätze des Neo-Institutionalismus, um diese Lücke zu schliessen (vgl. Knoll, 2012; Powell und Colyvas, 2008; Powell und DiMaggio, 1991). Zu einem ähnlichen Schluss kommen Krücken und Rübken (2009: 336), welche die klassischen Konzepte des Neo-Institutionalismus als nicht mehr ausreichend erachten, um aktuelle Entwicklungen im Hochschulwesen zu erklären. Letztere beziehen sich dabei vor allem auf die zunehmende Rechenschaftspflichtung der Bildungsinstitutionen bezüglich Effizienz und Effektivität.

Zusammenfassend wird festgehalten: Aus einer mehrfachen Systembindung der Hochschulweiterbildung resultieren potenzielle Zielkonflikte und auf der Ebene der Akteur:innen der Bedarf nach konsensfähigen Lösungen. Trotz der *«neo-Betrachtung»* von Institutionen als gesamtheitlicher, eigenständiger und zielbildender Akteur, fehlen auch im soziologischen Neo-Institutionalismus Erklärungsansätze, welche die konkrete Interaktion und Handlungskoordination zwischen Akteur:innen in komplexen institutionellen Umgebungen methodologisch erschliessen. Einen möglichen theoretischen Ansatz für die Mikrobetrachtung von Interaktion und Handlungskoordination zwischen Akteur:innen bietet die Konventionenökonomie (vgl. Kap. 2.3).

3.3 Konventionenökonomie: Methodologischer Situationalismus und Orientierung an Handlungskoordination zwischen Akteur:innen

Die Konventionenökonomie hat sich seit der Mitte der 1980er Jahre zunehmend als Forschungsrichtung an der Schnittstelle von Soziologie und Ökonomie etabliert (vgl. Diaz-Bone, 2006; Diaz-Bone, 2009; Diaz-Bone, 2011; Jagd, 2011). Im Forschungsverständnis der Konventionenökonomie sind der Situationsbezug von Vorgängen und die *«Gegenwart des Handlungsverlaufs»* die zentralen Bezugsgrößen für die Erklärung soziologischer Phänomene (Barthe et al., 2016). Es

handelt sich bei der Konventionenökonomie um einen transdisziplinären Zugang, welcher auf der Basis einer grundlegenden Handlungstheorie gegenwärtige Forschungsfragen der Ökonomie, der Soziologie, der Organisationstheorien oder auch der Evaluations- und Implementationsforschung gleichermaßen adressiert (vgl. Diaz-Bone, 2009; Knoll, 2015, 2012; Grüttner, 2015; Barthe, 2016). Wichtige Bezüge findet die Konventionenökonomie im wissenschaftlichen Diskurs und in vielzähligen Arbeiten der pragmatischen Soziologie Frankreichs, in welcher dem Konzept der Konventionen eine zentrale theoretische Bedeutung zukommt (vgl. Diaz-Bone, 2011) sowie in dem 1991 erschienen Grundlagenwerk von Luc Boltanski und Laurent Thévenot «De la justification».

Welche Rolle spielen nun Konventionen für die Interaktion und Handlungskoordination zwischen Individuen in institutionalisierten Kontexten? Für die Beantwortung dieser Frage ist zunächst eine Klärung zum Begriffsverständnis von Konventionen erforderlich. Im allgemeinen Sprachgebrauch ließe sich eine Konvention als eine als Norm etablierte Verhaltensregel definieren. Aus Sicht der Konventionenökonomie gehen Konventionen jedoch deutlich über traditionell etablierte Standards hinaus: Vielmehr dienen Konventionen als Handlungslogiken, welche es Akteur:innen situativ ermöglichen, sich unter unsicheren Bedingungen zu koordinieren und gemeinsame Handlungsabsichten zu verwirklichen (vgl. Diaz-Bone, 2011a: 23). Konventionen sind demnach «*sozio-kulturell etablierte Koordinationslogiken, die Akteuren als situative Ressource zur Verfügung stehen*» (Diaz-Bone, 2011a: 14). Biggart und Beamish (2003: 444) beschreiben Konventionen als «*shared templates for interpreting situations and planning*». Storper und Salais (1997: 15 ff.) ordnen Konventionen vor dem Hintergrund komplexer sozialer Situationen ein. Komplexe soziale Situationen sind durch eine starke wechselseitige Abhängigkeit zwischen den beteiligten Akteur:innen sowie Unsicherheit in Bezug auf gegenseitige Erwartungen gekennzeichnet. Engagieren sich nun diese Akteur:innen für gemeinsame ökonomische Aufgaben, wird auf der Basis gemeinsamer Konventionen Koordination benötigt, was zu tun ist und in welcher Form der/die Einzelne die Erwartungen der anderen beteiligten Akteur:innen erfüllen kann. Wiederholen sich Formen erfolgreicher Handlungskoordination in vergleichbaren Situationen immer wieder, werden diese in Institutionen als Routinen verinnerlicht. In diesem Prozess fungieren Konventionen als Regeln, denen alle Beteiligten ohne erneute Reflexion zustimmen können.

Die Konventionenökonomie zeichnet sich durch eine Verschränkung disziplinärer Denkweisen aus, welche die Soziologie und die Ökonomie in der Grundlagenforschung stärker zusammengeführt haben, vor allem in Bezug auf

handlungstheoretische Überlegungen (vgl. Diaz-Bone, 2011: 11). Im Fokus stehen dabei Fragestellungen einer angewandten, transdisziplinären Forschung, wie Akteur:innen unter den Bedingungen von Unsicherheit und einer grundsätzlichen Pluralität der verfügbaren Handlungslogiken Handlungskoordination bewältigen (Jagd, 2011: 278; Salais, 2007). In der Konventionenökonomie vollzieht sich zudem ein Bruch mit den für die Sozialwissenschaften stark prägenden Einflüssen der Arbeiten von Pierre Bourdieu (vgl. Diaz-Bone, 2011a: 17, 2006). Durch die Zuschreibung einer kritischen Reflexionskompetenz zu handelnden Akteur:innen tritt die Konventionenökonomie spätestens seit den 1990er Jahren dem Habituskonzept der Theorie von Pierre Bourdieu entgegen: Konventionen werden nicht als inkorporierte Strukturen verstanden, denen bestimmte Handlungen quasi automatisch folgen (vgl. Diaz-Bone und Thévenot, 2010: 5). Stattdessen wird Akteur:innen ein Verständnis der grundlegenden Funktionsprinzipien einer Gesellschaft, einer Organisation oder einer Interaktion im Sinne einer politischen Fähigkeit zugeschrieben, wodurch ihnen ein Zurechtfinden in ungewissen Umwelten ermöglicht wird (vgl. Eymard-Duverney, 2011: 114). Sie verfügen über die politische und kognitive Kompetenz, Probleme der Handlungskoordination in verschiedenen Umwelten wie Organisationen und Institutionen anhand von Konventionen zu reflektieren (vgl. Diaz-Bone, 2009: 236). Dabei wird von einer radikalen Pluralität koexistierender Konventionen ausgegangen. Wenn eine Konvention als angemessene Koordinationsform in einer Situation herangezogen wird, so stehen zugleich andere Konventionen als Handlungsalternativen zur Verfügung, die verworfen werden müssen (vgl. Diaz-Bone, 2011: 23). Akteur:innen sind in der Lage, unter Verweis auf äussere Umstände zu relativieren. Sie erzielen untereinander Annäherung, indem Sie sich auf bestimmte Zuordnungen und Formen von Allgemeingültigkeit einigen, die von allen geteilt werden können und zukünftig eine Stütze für die Rechtfertigung von Handlungen bieten (vgl. Boltanski und Thévenot, 2018: 54 ff., 448; 2011).

Insbesondere in Märkten beeinflussen Konventionen Handlungskoordination zwischen Akteur:innen und sorgen so für die Stabilisierung wechselseitiger Erwartungen bei wirtschaftlichen Transaktionen (vgl. Boltanski und Thévenot, 2018: 68 ff.; Knoll, 2012: 103 ff.). Marktkonventionen dienen der Verständigung auf gemeinsame Interessen: Welche Beurteilungsmaßstäbe haben gemeinhin Gültigkeit bei der Zuschreibung von Mengen und Preisen? Oder für die Beurteilung der Wertigkeit (sowie Zahlungsfähigkeit) von Marktteilnehmer:innen? Aus Sicht der Konventionenökonomie ist eine Marktkonvention jedoch nur eine von vielen möglichen Handlungslogiken (vgl. Diaz-Bone, 2011a: 23). Diese grundlegende Sichtweise der Konventionenökonomie basiert auf den Einordnungen von Boltanski und Thévenot (2018: 49 ff.). Diese beschreiben die Antinomie

zwischen Ökonomie und Soziologie als Folge einer scheinbar unversöhnlichen methodologischen Gegensätzlichkeit bei der Erklärung individueller und kollektiver Verhaltensweisen. In der neoklassischen Ökonomie werden Sachverhalte häufig auf eine Unterscheidung zwischen Gütern und Personen hin reduziert, wohingegen die Soziologie von kollektiv geteilten Wirklichkeiten ausgeht. Die Auflösung der Antinomie des methodologischen Individualismus der Ökonomie und des methodologischen Kollektivismus der Soziologie ist ein zentraler theoretischer Standpunkt in der Konventionenökonomie (vgl. Boltanski und Thévenot, 2018: 48; Diaz-Bone, 2011b: 50; Bessy, 2011). Stattdessen rückt die Situation als methodologischer Bezugspunkt für Handlungskoordination und deren Analyse in den Fokus (vgl. Boltanski und Thévenot, 2018: 45 ff; Diaz-Bone, 2011a: 32, 2011b: 49; Vogel, 2019: 129 f.; Knoll, 2015: 24). Akteur:innen bewerten die Angemessenheit und die Handhabung von Konventionen anlässlich konkreter Situationen. Darüber hinaus müssen sich die Akteur:innen für die Koordination von Handlungen auf überindividuelle und intersubjektiv überprüfbare Realitäten stützen. Konventionen sind somit vor allem empirisch und nicht losgelöst von subjektiven Erfahrungen und Bewertungen von situationsbezogenen Kontexten (vgl. Diaz-Bone, 2011a: 23; Boltanski und Thévenot, 2011: 45). Für die Konventionenökonomie ist die Situation die zentrale Analyseeinheit für die Erfassung und Beurteilung konventionenbasierter Handlungskoordination zwischen Akteur:innen (vgl. Diaz-Bone 2011a: 32; 2011b). Die Differenzierung des Homo Oeconomicus und des Homo Sociologicus findet in der Konventionenökonomie eine Synthese in Form des Homo Conventionalis. Durch die Rückbindung von Handlungen und Handlungskoordination an Konventionen ergibt sich eine neue Sicht auf Rationalität: Die Rationalitäten des Homo Conventionalis sind interpretativ, situationsbezogen und argumentativ (vgl. Bessy, 2011).

Des Weiteren erhält in der Konventionenökonomie die Zuschreibung von Qualitäten zu Objekten eine besondere Bedeutung für die Handlungskoordination (vgl. Diaz-Bone, 2011a: 12). Qualitätszuschreibungen sind Teil einer ökonomischen Rationalität, die immer dann gegeben ist, wenn Handlungen mit Verweis auf Qualitätskonventionen begründbar sind. Rationalität ist demnach, entgegen dem methodologischen Individualismus einer Transaktionskostenökonomie, keine Eigenschaft von Akteur:innen, sondern das Ergebnis von Handlungskoordination unter Berücksichtigung von Qualitätskonventionen und Situation (Diaz-Bone, 2018: 183). Akteur:innen schreiben bestimmten Objekten im Rückgriff auf Konventionen Qualität zu, relativieren dabei gegebenenfalls bereits vorhandene Qualitätszuschreibungen und finden zu neuen, verallgemeinerungsfähigen Lösungen (vgl. Diaz-Bone und Thévenot, 2010: 6; Boltanski und Thévenot, 2018: 54 f.).

Herausfordernd im Kontext der Hochschulweiterbildung ist dabei, dass die Zuschreibung von Qualität im Rückgriff auf unterschiedliche institutionelle Referenzsysteme erfolgen kann (vgl. Kap. 3). Für die Hochschulweiterbildung wird von einer Koexistenz unterschiedlicher Rechtfertigungsordnungen ausgegangen, die sowohl der Logik des Wissenschaftsbetriebes als auch der Logik des Weiterbildungsmarktes entlehnt sein können. Produkte und Akteur:innen erhalten spezifische Wertzuschreibungen im Rückgriff auf Qualitätskonventionen, die als Stütze für Rechtfertigung dienen, wenn einzelne Akteur:innen kritisiert werden oder andere kritisieren. Akteur:innen gelten dabei als kompetent und teils auch als gewillt, bei konfligierenden Konventionen Konflikte zu mobilisieren (vgl. Boltanski und Thévenot, 2018: 55; Diaz-Bone, 2011a: 24 f.; Diaz-Bone und Thévenot, 2010: 5; Eymard-Duvernay, 2011). Aus der Perspektive des Weiterbildungsmarktes ist ein Studienangebot der Hochschulweiterbildung ein Produkt, welches seine Qualitätskonventionen aus dem Vollzug von Angebot und Nachfrage ableitet. Die Wertzuschreibungen zu den Produkten (Studienangeboten) der Hochschulweiterbildung werden durch die Studierenden als Nachfrager:innen dieser Angebote mit beeinflusst. Wie bereits ausgeführt (vgl. Kap. 3), stehen die Leistungsangebote hochschulischer Weiterbildung konkreten und mit Kaufkraft ausgestatteten Bedarfen gegenüber. Neben den internen Beziehungen können auch die externen Beziehungen (so beispielsweise die Beziehungen zwischen Hochschulen und Weiterbildungsstudierenden als Nachfrager:innen von Studienangeboten) durch Konventionen reguliert sein. Qualitätskonventionen wirken wie eine Art *«Blaupause für die Art und Weise, wie ein Kollektiv Produkte produziert und damit sind sie die Logik, wie eine spezifische Qualität in ein Produkt eingearbeitet wird, sodass es dessen wahrgenommene Qualität wird»* (Diaz-Bone und Thévenot, 2010: 6). Aus der Logik des Wissenschaftssystems heraus gelten Hochschulen als angebotsorientierte Einrichtungen, denen für die Ausgestaltung von Studienangeboten Fachdisziplinen und die Forschung als Referenzsysteme dienen (vgl. Wolter, 2011; Dick, 2010). Qualitätskonventionen erfahren hier eine mögliche Rückbindung, die sich auf die Wissenschaftlichkeit von Studienangeboten stützt. Hochschulische Weiterbildungsangebote orientieren sich am wissenschaftlichen Profil und den Qualitätsansprüchen der Hochschule selbst, ebenso wie an einem zumeist impliziten, allgemeinen wissenschaftlichen Bildungsanspruch (vgl. Reich-Claassen, 2020: 286, 2016). Im Sinne der Marktkonventionen sollen Angebote geschaffen werden, die den Kundenbedürfnissen möglichst gerecht werden und berufsfeldspezifischen und praxisorientierten Ansprüchen genügen (vgl. Kondratjuk, 2017: 136; Schulze, 2020: 152; Dörner, 2020: 27; Seitter, 2014). Wissenschaftlichkeit fokussiert dabei zumeist auf das Vorhandensein

forschungsmethodischer Systematiken oder auf explizierbares und systematisierbares Wissen. In der Berufswelt stehen vielmehr Bewertungen nach den Kategorien nützlich/angemessen oder nicht nützlich/nicht angemessen im Vordergrund (Trempp, 2020: 133). Hieraus ergibt sich ein Spannungsfeld zwischen Wissenschaftsbezug und Berufsfeld-/Praxisbezug in der Hochschulweiterbildung, welches unterschiedliche Bewertungsmaßstäbe hervorbringt und die Planung von marktfähigen Weiterbildungsangeboten beeinflusst. Im Sinne der Konventionenökonomie sind marktliche Transaktionen grundsätzlich komplex und unterliegen, verstanden als koordinativer Prozess zwischen Individuen, vielschichtigen Bewertungsmaßstäben. Dabei wirken nicht allein marktbezogene Konventionen im Sinne der Legitimierung effizienter Transaktionen, sondern auch die bereits angesprochenen Qualitätskonventionen als gleichrangiger Gegenpol zu ökonomischen Konventionen (vgl. Boltanski und Thévenot, 2018; Diaz-Bone, 2018; Diaz-Bone, 2011a; Knoll, 2015). Es ergibt sich also ein gewisses Dilemma dadurch, dass verschiedene Sichtweisen und Normvorstellungen in ein und derselben Institution koexistent sein können. Aus konventionenökonomischer Perspektive folgt aus diesem Dilemma eine Vielzahl möglicher Kritikpunkte und Rechtfertigungen, die eine alltägliche Klärung zwischen den beteiligten Akteur:innen erfordern (vgl. Diaz-Bone, 2011a: 24 f.).

Institutionen gelten in der Konventionenökonomie als unvollständig (vgl. Diaz-Bone, 2011a: 28, 2009; Diaz-Bone und Thévenot, 2010: 5; Bessy, 2011: 168). Deren Regelsysteme müssen durch die Akteur:innen bei sich ändernden Situationen pragmatisch anhand von Konventionen immer wieder neu beurteilt werden. Zum Vergleich: In einem neo-institutionalistischen Verständnis folgen Akteur:innen den inkorporierten Regeln ihrer Institution, die zumeist in organisationale Strukturen übersetzt werden (vgl. Abschn. 3.2). Aus der konventionentheoretischen Perspektive werden nun Institutionen für Akteur:innen aktiv steuerbar, indem diese auf Konventionen als Grundlage für ihr Handeln zurückgreifen können. Akteur:innen müssen ihr individuelles Handeln mit dem kollektiven Handeln und dessen Rechtfertigungszwängen innerhalb der sie umgebenden Institutionen abstimmen. Dabei entstehen Handlungsformen, die nicht zwangsläufig institutionell reglementiert sind, sondern sich stattdessen als Folge von Interaktionen entwickeln (vgl. Eymard-Duvernay, 2011). Dabei ist der Ansatz der Konventionenökonomie nicht ausschliesslich mikrosoziologisch. Er vermeidet lediglich aus einer organisationalen und institutionellen Perspektive die Unterteilung in Mikro-, Meso- und Makroebene (vgl. Knoll, 2015: 23 f.; Diaz-Bone, 2009: 259). In der Konventionenökonomie wird die Mikroebene nicht als Gegensatz zur Makroebene verstanden. Stattdessen werden auf der Mikroebene von Situation zu Situation die Gegebenheiten der Makroebene vollzogen, und zwar in

Form von Praktiken, Dispositionen und Institutionen. Die Mikroebene ist somit der Spiegel nächsthöherer sozialer Realitäten, welche über unmittelbar beobachtbare Situationen hinausgehen (vgl. Barthe et al., 2016: 206 f.; Callon und Latour, 1981). Es wird eine *«alternative Konzeption der Verbindung zwischen situativen und strukturellen Wirklichkeiten und insofern zwischen Mikro- und Makroebene»* angeboten (Barthe et al., 2016: 207). Situationen gelten nicht per se als durch Strukturen festgelegt. In der theoretischen Übersetzung ergibt sich eine Logik von Reichweiten, die makrosoziologische Gegebenheiten nicht *«von den Vorgängen und Prozessen, in denen und durch die sie erst beschreibbar werden»* (Barthe et al., 2016: 206) trennt. Vormals voneinander getrennte Analyseebenen werden als durchlässig, und in einem wechselseitigen Austausch stehend, verstanden. Dabei wird die Perspektive von sogenannten Reichweiten situativer Koordination und situativen Handelns eingenommen (vgl. Knoll, 2015; Dodier, 2011, 1993; Bessy, 2011).

Open Access Dieses Kapitel wird unter der Creative Commons Namensnennung 4.0 International Lizenz (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de>) veröffentlicht, welche die Nutzung, Vervielfältigung, Bearbeitung, Verbreitung und Wiedergabe in jeglichem Medium und Format erlaubt, sofern Sie den/die ursprünglichen Autor(en) und die Quelle ordnungsgemäß nennen, einen Link zur Creative Commons Lizenz beifügen und angeben, ob Änderungen vorgenommen wurden.

Die in diesem Kapitel enthaltenen Bilder und sonstiges Drittmaterial unterliegen ebenfalls der genannten Creative Commons Lizenz, sofern sich aus der Abbildungslegende nichts anderes ergibt. Sofern das betreffende Material nicht unter der genannten Creative Commons Lizenz steht und die betreffende Handlung nicht nach gesetzlichen Vorschriften erlaubt ist, ist für die oben aufgeführten Weiterverwendungen des Materials die Einwilligung des jeweiligen Rechteinhabers einzuholen.

