

Wirtschaftssoziologie

43747 characters in 4647 words on 1015 lines

Florian Moser

June 7, 2020

1 einführung

1.1 economics vs sociology

homo oeconomicus (economics)

"economics is on how people make a choice"

rationaler akteur der eigenen nutzen maximiert

homo sociologicus (soziologie)

"sociology is on why people dont have choices to make"

rollenbilder definieren welche wahlen getroffen werden

1.2 austauschprozesse

risiken und unsicherheiten durch informationsprobleme
zusammenhängend mit sozialenbeziehungen akteure
ökonomie analysiert anhand modellen für markt, wettbewerb, ...
soziologie zieht soziales mit ein wie institutionen, signale, ...

beispiel gebrauchtes auto kaufen

informationsproblem durch informationsasymmetrie
verkäufer kennt exakte produkteigenschaften (schäden/macken)
teilt diese aber unter umständen nicht mit
ratings erhöhen vertrauen (reputationseffekt)

1.3 ökonomie vs soziologie

ökonomik

akteur ist das individuum
wirtschaftliches handeln unter formaler rationalität
zur nutzenmaximierung im austausch unter gleichen
handlungsrestriktionen anhand präferenzen & budget
wirtschaft/gesellschaft als stabile randbedingung
forschung zur erklärungs- & prognose der phänomene
formale & empirische modelle aus wirtschaftlichen prozessen

soziologie

akteur ist das individuum in interaktion
wirtschaftliches handeln unter empfunder rationalität
in wechselwirkung anderer (wie beeinflussung durch macht anderer)
restriktionen durch sozialebeziehungen & kulturelle strukturen
wirtschaft/gesellschaft als subsystem in beziehung zu politik
forschung zur erklärungs- und detailreichen schilderung
viele unterschiedliche methoden; quantitativ & qualitativ

1.4 wirtschaftssoziologie

analysiert soziologische aspekten bei ökonomischen phänomenen

ökonomische phänomene

produktion, verteilung, tausch, konsum
unter knappheitsbedingungen

soziologische aspekten

interaktionen, gruppen, beziehungsnetzwerke, kultur
organisationen (zusammenschluss von akteuren)
institutionen (verträge, strukturen wie berufliche ausbildung)
soziale kontrolle (norme, werte)

beobachtungen

akteure kopieren anhand rollenbildern & bezugsgruppen
akteure kommunizieren und verursachen daruch wiederum reaktionen

1.5 fragestellungen klassische soziologie

wie wirtschaft(-system) gesellschaft beeinflusst
hinsichtlich konflikte, einkommensungleichheit, lebensstandards
wie ökonomisches handeln aussieht
hinsichtlich rationalität, institutionen, soziale einschränkungen
wie sich moderne industriegesellschaft etabliert hat
hinsichtlich demokratischen/autokratischen voraussetzungen

karl marx

entwicklung wirtschaft determiniert entwicklung gesellschaft
materielle interessen sind allein handlungsleitend
materielle tatsachen definieren klassengesellschaft
koordination durch besitzende die bedingungen diktieren (monopol)
arbeiter müssen eigene arbeitzeit verkaufen

max weber

materielle interessen ergänzt durch ideelle interessen
wie interpretation erfolg als auserwähltheit (protestantisch)
wirtschaftliches als soziales handeln (bezug auf einander)
wirtschaftliches handeln mitbestimmt durch werte, traditionen, emotionen
rationalität unterliegt subjektiver wahrnehmung
wirtschaftliche ordnung entsteht durch institutionen (bewährte handlungsweisen)
märkte gekennzeichnet von wettbewerb + konflikte von interessen/macht
suboptimale handlungen für andere durch macht erzwingbar
neben offenen beziehungen gibt es geschlosse (bewilligungen, lizenzen)
dominanz markprinzip im westen durch gesellschaftliche verankerung
ausbreitung kapitalismus durch protestantische ethik (sparen, disziplin)

emile durkheim

grenzte soziologie ab von ökonomie
studie über selbstmordrate (zu wenig selbstbestimmung)
selbstinteresse, arbeitsteilung begünstigt anomie (regellosigkeit)
moderne gesellschaft kann arbeitsteilung besser integrieren
institutionen wie verträge vereinfachen integration
arbeitnehmer / arbeitgeber haben ähnliche interessen
unterschiedliche auffassung zentraleuropa vs US / GB

georg simmel

wie netzwerke gesellschaft prägen; buch über geldentstehung
interessengeleitetes handeln begründet soziale beziehungen
wettbewerb beschreibbar anhand beteiligter akteure
entwicklung geldwirtschaft verknüpft mit entwicklung gesellschaft
geldtransaktionen sind auf quasi-religiöses vertrauen angewiesen

1.6 new economic sociology

weniger fokus auf ökonomie
fokus auf abweichendes verhalten & blockierte aufstiegsmöglichkeiten
etablierung als ausbildungsdisziplin
60er/70er untersuchung aufstieg gesellschaft, american dream
80er soziale netzwerke (soziale interaktion, austausch güter)

soziale netzwerke (granovetter)

wirtschaftshandlungen sind in soziale prozesse eingebettet
netzwerke eher zur kooperation statt konkurrenz
konkrete & zeitlich stabile beziehungen (nicht zwingend markdefiniert)
unterscheidung relationeller / struktureller einbettung
institutionen etablieren sich aus repetition (gewöhnung)
danach prägen sie die wirtschaft wieder
relationen & positionen in netzwerken für soziale prozesse relevant
strukturelle positionen erlauben vorteile zu ziehen
wie verbindungsglied netzwerke zur monopolisierung information

institutionen und organisationen (meyer/diaggio)

betrachtung interner strukturen von organisationen
extern im markt an verträge gebunden
intern an prinzipal/agency probleme gebunden
erstreben strukturelle autonomie an von anderen organisationen
populationsökonomie (wie neue organisationen entstehen, überleben)
organisationen jenseits ökonomischer effizienz (neuer institutionalismus)
wie monopol der grossbrauereien, aber enorm viele craft beers

kultursoziologie (bourdieu/zelitzer)

symbole, bedeutungsstrukturen spielen eine wichtige rolle
konstituive (skipte) & regulative (normen/werte) kultur
wirtschaftliche beziehungen / geld potentiell kontextabhängig
wie geld der grosseltern bestimmte verwendung impliziert
verbindung zur geschichte (wirtschaftliche prozesse geprägt von politik)
wie einfluss politik auf eisbahnnetz EU vs USA

kapital (bourdieu)

soziales, kulturelles, symbolisches, ökonomisches kapital
unterschiedliche beziehungsstrukturen und kapitalverteilung ("felder")
felder bilden präferenzen / konsum unterschiedlich
akteure folgen nicht frei wählbarem habitus
bedürfnis der abgrenzung der schichten

rational choice theory (coleman)

sozialkapital als durchsetzungsvermögen

2 rationalität

2.1 wirtschaftliches handeln (max weber)

soziales handeln unter regeln
zur abwicklung von tauschprozessen

2.1.1 handlungstypen

zweckrational

optimierung beschränkter mittel anhand präferenzen
klassische betrachtung

wertrational

aus moralischer überzeugung, wertvermittlung
wie gewichtung leben > wirtschaftliche folgen

traditionell

weil es immer schon so gemacht wurde
wie durchführung von feierlichkeiten

affektiv

aus der situation heraus ohne grosses nachdenken
wie spontankauf süßigkeiten supermarkt

2.2 rationalität

optimierung beschränkter mittel anhand präferenzen
unter einbezug erfahrungen und abwägungen zur zukunft
dank kognitiver fähigkeiten beim mensch speziell ausgeprägt

2.2.1 maximierung (wirtschaftswissenschaften)

egoistische maximierung präferenzen unter beschränkten ressourcen
annahme für individuen erlaubt prognosen für makroebene

2.2.2 modelle

parametrische rationalität

spiel gegen umwelt & alle anderen akteure
informationen über präferenzen, mittel, effektivität
ergänzung unvollständige information durch abwägungen
maximierung erwartungsnutzen bei risiko/unsicherheit
wie billettkosten vs kontrollwahrscheinlichkeit *strafe

strategische rationalität

eigenes handlungsergebnis abhängig von handlung anderer
wie hamsterkäufe weil andere hamstern werden

zweifelhafte annahmen

maximierung (stattdessen satisficing; "good enough")
transitivität (aus $a > b$, $b > c$ folgt nicht $a > c$)
stabile präferenzen (doch diese entwickeln sich)
gewichtung ausgeglichen (gewichtung verluste > gewinne)

2.3 soziologie

erklärt gesellschaftliche phänomene auf der makroebene
durch analyse individuelles verhalten

badewanne (coleman)

soziale strukturen auf makroebene als annahme
abbildung auf individuen durch brückenannahmen
wie sozialisierung (disziplin, sparverhalten)
schlussfolgerungen über individuelle handlungen mit handlungstheorien
wie nutzenmaximierung, gewohnheitsvorgehen
transformation zu kollektiven handlungsfolgen
wie herdenverhalten

2.4 rational choice theorie (RCT)

toolkit (kein geschlossener/einheitlicher ansatz)

2.4.1 grundannahmen

akteure haben ziele

präferieren angenehmere zustände
wie wirtschaftliche sicherheit, physisches wohl, anerkennung

rationale zielerreichung

abwägung von handlungsfolgen zur zielerreichung
wie präferenzierung von handlungen mit höherem payoff

2.4.2 theorierichtungen

soziale phänomene (institutionen)

annahme von individueller rationalität
untersuchung kollektiver rationalität & effizienz institutionen
bezüglich herstellung kollektivgüter (gesundheit, ausbildung, ...)

soziale rationalität

untersuchung umfeldeinfluss auf individuelle rationalität
wie institutionen, herdenverhalten, asymmetrische informationen
untersuchung heuristiken zur einfacheren, schnelleren resultatsfindung
unter einbezug moralischer vertretbarkeit, konsensförderung, vermittelbar
somit gefühle der handelnden auch relevant neben nutzenmaximierung

2.4.3 theoriebausteine

aktive akteure

schaffung / einhaltung sozialer normen
versuch der beeinflussung anderer

knappe ressourcen

treffen von allokatonsentscheidungen
optimierung (nicht zwangsweise maximierung)
relative preiseffekte

interdependente akteure

verbindung durch externalitäten / kooperationen
gegenseitige beeinflussung der akteure
orientierung anhand wohlfahrtskriterien (wie pareto effizienz)

vertrauen schaffen

informationsasymmetrie beheben zur reduktion opportunismus
märkte (lizenzen, signale, reputation)
prinzipal/agentenverhältnis (reduktion transaktionskosten)
soziale einbettung (soziales handeln vereinfachen)
institutionen (verträge)

2.4.4 fazit

positiv

erklärt einige makrophänomene gut genug
hilft für homo oeconomicus benötigte institutionen zu definieren
abweichungen können oft mit ergänzenden theorien erklärt werden

negativ

viel weniger rationalität in realität als modelliert
wie spenden, trinkgeld, kollektivgüter (insbesondere one-shot games)
wie winners curse (preis auktion in schlechtem verhältnis zu nutzen)
wie ultimatum game (ablehnung unfaires auszahlungsangebot)

2.5 behavioural economics

untersuchung anomalien in rationalität

nicht egoistische (soziale) präferenzen

berücksichtigung von wohlgehen und umgang anderer
wie ultimatum game (ablehnung tausch wenn unverhältnismässig)
wie reziproker umgang (erwiderung freundlichkeiten)

zeitabhängige entscheidungen

gegenwart wird höher bewertet als zukunft (gegenwartspräferenz)
wie mangelnde vorsorge, gesundheitspflege

von referenzpunkten abhängige entscheidungen

framing der entscheidungssituation beeinflusst entscheidung
wie börsenverhalten, lotterie
wie status quo bias (verlustvermeidung)
wie endowment effekt (bewertung besitz höher als marktpreis)
wie vergleich lohn mit umfeld statt international
wie höhere bewertung todesrate als erfolgsquote medikament

schlussfolgerungen

zeit & pfadabhängigkeit beeinflussen entscheidungen
wie reziprozität, status quo bias, vergleich zu anderen

2.6 soziologische schlussfolgerungen

kultur, institutionen, netzwerke beeinflussen fairness
wie lohnverhandlungen
soziale rationalität (individuelle rationalität beeinflusst)
soziale situationen beeinflussen kollektive rationalität
reale handlungsbedingungen sozial beeinflusst & begrenzte information
situationsdefinition (framing) beeinflusst entscheidungen

soziale prozesse erklären abweichung von strikter rationalität
interdependenz akteure motiviert regulationen/institutionen
informationsasymmetrien/unsicherheiten motivieren soziale arrangements

3 soziale netzwerke und sozialstruktur

einbindung in soziale strukturen (vernetzung)
erklärt ökonomisches/soziales geschehen

3.1 netzwerkanalyse

verfahren zur aufdeckung von strukturen & effekten

definition (anheier/katz)

network analysis measures social reality
by looking at relationships, patterns, implications on choices/behaviour
but not with individual attributes (gender, class, age, values)

aspekte

grösse (wieviele knoten)
dichte (wie eng verbindung knoten untereinander)
multiplexität (inhalt der beziehungen; materiall/sozial)
wie geschäftsfreude, die gesellschaftlichen austausch pflegen
zentralität (knoten in sternfunktionen)
als mass von netzwerk insgesamt oder einzelner knoten
prestige (übertragung diesem)

3.2 effekte der einbettung

einfluss der netzwerkeinbettung auf ergebnis verhandlungen

strength of weak ties (granovetter)

starke wenn grosser zeit/emotionsaufwand (familienbeziehungen)
schwache für entferntere beziehungen (bekanntschaften)
schwache beziehungen nutzen individuum eher mehr
da mehr, weniger redundanter informationszufluss (z.B. jobsuche)

structural holes (burt)

akteurs zwischen zwei sonst strukturell getrennter netzwerke
brückenbauer hat bessere karriereaussichten
"lachende" dritte realisieren austausch wenn zwei uneinig

soziale beziehungen (coleman)

klare einschätzung inwiefern andere akteure normen einhalten
überwachung durch starke vernetzung / technische hilfe
fördert kooperation, vertrauen (gebrauchtwagenkauf)

gewinnaufteilung

aushandlung boni/investitionsgewinnen zwischen manager/arbeitgeber
aufteilung schadenersatzzahlungen zwischen anwalt/klient

3.3 vertrauen

dyadische (zweier) beziehung zwischen akteuren
mit zeitlich assymetrische handlungen
jeweils unklarheit über erwiderung vergebenes vertrauen
wie kaufentscheid, vorleistungen, ablieferung, zahlung ...
wie weitergabe privater information nach schweigeversprechen
auch ein vertrag kann nicht alle eventualitäten abklären

3.4 vertrauensentstehung

sozialisierung teilnehmer (gleiche wertvorstellungen)
normen der reziprozität und solidarität

nutzentheoretisches modell (coleman)

einseitige riskante vorleistung des treugebers
zukünftiges verhalten treuehmers unklar
für gewinn (G) bei honorierung, verlust (L) bei bruch
dann $p > L/(G+L)$
steigt wenn L zunimmt; sinkt wenn G zunimmt

vertrauensspiel

rationale akteure optimieren unter vollständiger information
sequentielle verhaltensentscheidung
(1) S1 kann vertrauen geben oder verweigern
es gilt $L < 0 < R$ für L lose, R reward
(2) S2 kann vertrauen erwiedern oder verweigern
es gilt $0 < R < T$ für R reward, T temptation
wenn (1) nein, dann (P/P) für P punishment
wenn (1) ja/(2) nein, dann (S/T) für S sucker's payoff
wenn (1)/(2) ja, dann (R/R)

gegenseitige kooperation

vertrauensspiel; jedoch unvollständige information
daher w (vertrauenswürdigkeit) vergeben

kooperation wenn $w > L/(G+L)$
hohes w ermöglicht hohes L (verlust bei vertrauensbruch)
tiefes w braucht hohes G (kooperationsgewinn)

3.5 soziale einbettung

stellung von akteuren zueinander ermöglicht vertrauen
durch einbettung vertrauenswürdigkeit anderer akteure vergrössern
vor allem wiederholte interaktion & pfandhinterlegung wichtig

definition

economic actions, outcomes, institutions are affected
by actors' personal relations & overall network of relations

relationale einbettung

dyadische betrachtung interaktionsverlauf treugeber/händler
"schatten der vergangenheit" (lernerfekte) schafft zukunfts Erwartungen
da durch häufige interaktion stabile beziehung erwartet
"schatten der zukunft" (wiedersehen) schafft kooperationsanreiz
da sanktionen durch opportunistisches verhalten in zukunft denkbar
modellierung als vertrauensspiel mit unbestimmbaren wiederholungen
tit for tat als bedingte kooperative strategie

strukturelle einbettung

beziehung zu dritten im netzwerk, reziprozität
subtilere & indirekte wirkung; lern- und kontrolleffekte
reputationseffekte (wie mangelnde zahlungsmoral)
bedingte kooperation/sanktionierungsstrategien
wie voice (weitergabe negativer erfahrungen), exit (abbruch beziehungen)
beispiel bewertungen auf onlineportalen

institutionelle einbettung

einflüsse die anreize für kooperation schaffen
von aussen zur verfügung stehend (gesetze)
eigenkreationen (pfandhinterlegung)

3.6 sozialkapital

sozialkontakte ermöglichen wirtschaftliche vorteile
akteure versuchen gezielte mitglieder nützlicher netze zu werden
gute verbindungen ermöglichen somit weitere gute verbindungen
das netzwerk widerspiegelt die vergangensten erfahrungen/beziehungen
definiert mögliche interaktionen in der zukunft (güter/leistungen)

3.6.1 definition

"investment in social relations with expected returns"
keine überprüfbare, umfassende theorie/definition existiert
verschiedene konzepte haben jedoch theoretische zusammenhänge
returns, transferierbar, individuell/kollektiv

3.6.2 nutzenverändernde effekte

einfluss auf individuum als auch auf netzwerk als ganzes
zur lösung sozialer dilemmas/kollektiver probleme

3.6.3 als individuelle ressource

vertreten durch bourdieu, coleman, burt
entsteht aus vernetzung, sozialer beziehung von akteuren
resultiert in handlungsbegünstigungen
jedoch nicht einzeln zuschreibbar

vitamin B (bourdieu)

"ressource beruht auf zugehörigkeit gruppe"
ressourcen gebunden an netz von beziehungen

soziale schliessung (coleman)

verschiedene formen, jeweils basierend auf sozialer struktur
vereinfacht akteurverhalten, erreichung ziele
obligationen/verpflichtungen/erwartungen innerhalb gruppe
beziehung zur beschaffung infos als handlungsgrundlage
sanktionsgestützte soziale normen
wie diamanthandel new york (statt versicherung)
wie südkorea mit kreditvergabe (statt bankensystem)
wie kollektiver kinderbeaufsichtigung (statt eltern)
aber "dark side"
free riding wenn kontrolle ungenügend
konformitätsdruck macht evolution/austritt schwierig
wie mafia, jugendbanden, prostitutionsringe

3.6.4 als netzwerkeigenschaft

bestimmte position stellt das sozialkapital dar

strukturelle löcher

vorteil beim brückenbauer der zwei netzwerke vereint
informationsvorteil (infos von mehreren seiten)

kostenvorteil (überproportionales mitspracherecht)
erhöht unternehmerischer erfolg

starke/schwache beziehungen

starke beziehungen belastbarer
da höhere sichtbarkeit, stärkere sanktionen/normen
aber häufig redundante informationen
schwache beziehungen gut für informationsbeschaffung
aber wenig solidarität; koordination unter unsicherheit

3.6.5 aus tauschttheoretischer sicht

dauerhafte gegenseitige beziehung zu anderem akteur
unter ressourcenknappheit (güter, informationen, beziehungen)
und positiver einschätzung zur zuverlässigkeit (aufgrund geschichte)
weil anfangsausstattung/präferenzen abweichen
findet eine ressourcenübertragung statt

3.7 macht

strukturelle stellung in netzwerk ermöglicht austauschbeziehungen

definition (weber)

durchsetzung eigener wille in sozialer beziehung
auch gegen widerstand anderer

macht impliziert

tauschpartner kann ausgesucht werden
grösserer anteil kooperationsgewinn wird beansprucht

machtfülle (braun)

wenn gut substituierbar (ersetzbare)
wenn wenig verhandlungspartner beim verhandlungspartner
wenn wenig tauschaftabschlüsse pro periode
klein bei komplementärgütern (gegenseitig notwendigen)

3.8 beobachtungen zur dynamik

viele lose beziehungen bei topmanager
strukturelle position innerhalb industrie wertvoll
enge/hochkarätige beziehungen bei jungmanagern/frauen
glaubwürdigkeit wichtiger als strukturelle position

4 märkte und institutionen

4.1 märkte

sozialstruktur für austausch von (eigentums-)rechten
marktteilnahme aus eigeninteresse da teilnehmer sich besser stellen
produkte und dienstleistungen werden mit preisen bewertet
mindestens ein nachfrager und zwei vergleichbare anbieter

idealfall

kompatibilität der interessen der marktteilnehmer
anonymität (nur interessensidentitäten)
spontane soziale ordnung (unsichtbare hand)

austauschregeln

durch institutionen (formen und verfahrensweisen)
definieren wie austauschprozesse stattfinden
definieren rahmenbedingungen (rechte)
prägen die tauschartprozesse individuell/kollektiv

quantitative merkmale

monopol (ein anbieter, viele nachfrager; SBB)
monopson (viele anbieter, ein nachfrager; regionaler arbeitgeber)
bilaterales monopol (ein anbieter, ein nachfrager; rüstungsindustrie)
oligopol (wenig anbieter, viele nachfrager; mobilfunk)
oligopson (viele anbieter, wenige nachfrager; bauern)
polypol (viele anbieter, viele nachfrager)

qualitative merkmale

marktzutritt (beschränkt/unbeschränkt)
organisationsgrad (organisiert/unorganisiert)
marktvollkommenheit

marktvollkommenheit

sachlich homogen (stoffliche/funktionale äquivalenz)
persönlich homogen (zwischenmenschliches irrelevant)
räumlich homogen (kosten raumüberwindung äquivalent)
zeitlich homogen (liefer/kauffristen äquivalent)
vollständige markttransparenz (daten öffentlich bekannt)

perfekte marktvollkommenheit

definiert anbot/nachfrage preis
mehr anbot → preis sinkt; mehr nachfrage → preis steigt
ein einziger preis pro gut

nächste annäherung ist die börse
in realität nicht gegeben durch kultur/sozialstrukturen

marktarten (harrison white)

austauschmärkte (käufer/verkäufer rolle variabel; finanzmarkt)
rollenmärkte (käufer/verkäufer rolle fix; automarkt)
produzentenmärkte (differenzierung produkte durch charakteristiken)

weitere eigenschaften

produktionsketten (anbau → ernte → handel)
grad der regulation (spontan oder reguliert)
organisation von interessen (zusammenschluss parteien)
grösse (global, national, regional)
zusammenarbeitsgrad (z.T. nötig das gut entsteht)
zeitlicher rahmen (zwischen abschluss & erfüllung vertrag)

transaktionskosten

aufwand der durch handwechsel entsteht
häufig erheblicher kosten/risikofaktor
wie tauschartpartner finden, kontaktieren & bedürfnisse mitteilen
wie vertrag aufsetzen, verhandeln & überwachen

4.2 beispiele

rockkonzerte

seit 1990 tickets teurer weil kein substitut
mit technologie mehr quantität & nur geringer qualitätsverlust
superstareffekt (kleiner (talent-)unterschied = grosser umsatzunterschied)
seit 1996 tickets teurer weil keine komplementärprodukte
CDs etc verkaufen sich schlecht
ticketpreise unter marktwert (zT. auch aus fairness)

finanzmarkt

kreditbasiert (fremdkapital durch kredite)
bewirkt auf banken ausgerichtete struktur (vernetzung)
kapitalmarktbasiert (fremdkapital durch verkauf aktien)
bewirkt auf investoren ausgerichtete struktur
formale & informelle regulierungen
unterregulierung begünstigt ausnutzung informationsvorteile
wichtig wer was reguliert, wie konflikte gelöst werden

arbeitsmarkt

informationsassymetrie insb. bezüglich eigenschaften partners
arbeitnehmer überträgt verfügungsgewalt über eigene zeit
jedoch kann arbeitgeber schlecht überprüfen
arbeitgeber ist intransparent über inhalt arbeit/lohn
job search theories optimieren suche nach optimalem arbeitsplatz
shirking ansatz versteht arbeitsbeziehung als opportunistisch

4.3 institutionen in märkten

besonders ausgeprägt bei pfadabhängigkeiten (produktionsketten)
relativ zur sozialen struktur märkte (wie informationsassymetrie)

entstehung

endogen (durch wiederholung von tauschartprozessen; reputation)
exogen (durch politische akteure; eisenbahnsysteme)
ökonomische/politische/normative begründung

regulationensgründe

externalitäten (positive wie dekoration, negative wie umweltschäden)
begrenzte rationalität (kombinatorische komplexität)
asset specificity (wie spezifisch asset gebraucht werden muss)
opportunistisches verhalten (da langfristig schädlich)

4.4 transaktionskostenansatz (coase)

institutionen durch bounded rationality opportunim (effizienz, rationalität)
akteure sind firmen/individuen (corporate/individual acteurs)
institutionen sind bewusste regeln zur effizienz (constraints)

makromechanismen

staat maximiert steuereinnahmen
firmen reduzieren transaktionskosten

micromechanismen

eigeninteresse
prinzipale & agenten unter bounded rationality

4.5 new institutionalism (di paggio, powell)

institutionen legitimiert durch gesellschaftliche werte/normen
akteure sind professionalisierte rollenträger (vertreter der institutionen)
institutionen sind rationalisierte mythen (vorstellung, was legitim ist)

makromechanismen

regulation (schaffung regeln)
isomorphismus (anpassung an andere systeme)

mikromechanismen

konformität (anpassung der teilnehmer an system)
nachahmung (von aktionen anderer teilnehmer)

beispiele

wenn effizienzmessung schwierig / nicht zielführend
wie schulsystem, pflege, einföhrung softwaresystem

5 reputation

durch strukturelle einbindung (gruppenzugehörigkeit) / signale
(auszeichnungen)
verringert informationsprobleme über qualität/vertrauenswürdigkeit
verallgemeinerte reputationssysteme (rankings, kreditwürdigkeit)

5.1 vertrauen

soziale austauschsituationen werden ohne verträge durchgeführt
ausbleibende leistungen somit nicht durch institutionen durchsetzbar
da leistung/gegenleistung zeitlich assymetrisch braucht es vertrauen
kann vertrauen nicht gegeben werden, findet kein austausch statt

5.2 reziprozität

gegenseitiger, konditionaler austausch
von subjektiv gleichwertigen ressourcen

homo oeconomicus "kompatibel"

zusätzliche annahme des reziprozitätswunsches möglich/realistisch
insb. einfachere umsetzung in realität als nutzenmaximierung
mögl. universelle motivation des handelns

strategische motive (egoistisch)

tauschgewinn durch wiederholte interaktion
vermeidung kosten von sanktionen
aufbau sichtbare reputation

altruistische motive (fairness)

erfüllung internalisierten/angeborenen reziprozitätsnormen
vermeidung scham/neid
ungleichheitsaversion (präferenz für fairness)

typen

strategisch vs altruistisch (schwach vs stark)
direkt vs indirekt (spezifisch vs unspezifisch)
positiv vs negativ (belohnung vs bestrafung)

beispiele

langfristige geschäftsbeziehung (strategisch, direkt, positiv)
reputationserwerb "kooperateur" (strategisch, indirekt, positiv)
dankbarkeitsgegenleistung (altruistisch, direkt, positiv)
gesellschaft verbessern (altruistisch, indirekt, positiv)
massregelung (strategisch, direkt, negativ)
reputationserwerb "hardliner" (strategisch, indirekt, negativ)
strafen aus zorn (altruistisch, direkt, negativ)
kollektivhaftung (altruistisch, indirekt, negativ)

mechanismen

"schatten der zukunft" bei hoher wiederholungsw'keit
"reputation" bei hohem bekanntheitsgrad
"netzwerk" bei tiefer zahl von nachbarn
enges netzwerk für wissensübertragung benötigt

5.3 reputation

spezialfall indirekte reziprozität (positiv/negativ)
information kooperationserfahrungen durch dritter
metrische erfassung möglich (online plattformen)

wirksamkeit

enge netzwerke
weit sichtbares verhalten (soziale medien, internet)
langfristige kooperation

strukturelle einbettung

kooperationserfahrungen durch netzwerk oder allen bekannt
beeinflusste information und fremdzuschreibungen (awards)

5.4 beispiele

kunstmarkt

reputation künstler hat grosser einfluss

karrieredauer, öffentlichkeit positiver einfluss
bei filmproduzenten erleichtern auszeichnungen finanzierung

internethandel

referenzen wichtig für handlungserfolg/preis
verkaufserfolg/höherer preis wird bei vielen bewertungen wahrscheinlicher
höherer preis durch tiefe versandkosten, viele gebote, mindesterhöhung

wissenschaft

matthäus-effekt "wer hat, dem wird gegeben"
erfolge erleichtern weitere projektfinanzierung
aber qualitätsmessung anhand von publikationsmerkmale zahlen schwierig

5.5 reputationssysteme

sehr wirksam wenn entstehung einfach

weitergabe erfahrungen

bei bestehender reziprozität
bei multiplexen beziehungen (auch freundschaftlich)
bei selber gemachten erfahrungen
bei extremen erfahrungen (sehr gut / sehr schlecht)
relativ unabhängig vom bekannten bedarf

ratings

kreditratings / bewertungen auf tauschplattform
auch von person unabhängige faktoren wie wohngegend
z.T. wird auch für diese information bezahlt
jedoch mögl. manipulierbar zur erschleichung leistung

gruppenzugehörigkeit

schädigungsrisiko wird vermindert durch gruppenzugehörigkeit
verinnerlichung/sanktionierung sozialer normen wird angenommen

6 diskriminierung in märken

ungleichbehandlung unvermeidliche alltagspraxis
vereinfacht entscheidungen und verbessert resultat
aber nur legitim wenn kriterien mit sache verbunden sind
andererseits ineffizient & oft verboten (aber schwer zu belegen)
informell ("lieblingsschüler") oder formell ("lohn")
positiv (besserstellung) und negativ (benachteiligung)

6.1 arten

präferenzen

"taste for diskrimination"
aufgrund individueller präferenzen diskriminator
in wettbewerbsmärkten ineffizient
jedoch wenig evidenz dass marktprozesse dies beheben

statistik

aufgrund durchschnittswerte der zugehörigen gruppe
rationale strategie gegen informationsdefizite
wie geschlecht indikator ob beruf unterbrochen wird

6.2 beispiele

affirmative action

gezielte bevorteilung aufgrund gruppenzugehörigkeit
um negativer alltagspraxis auszugleichen
wie besserstellung afroamerikaner bei bildungszugang USA

profifussball

annahme korrelation von erfolg & lohnsumme (indirekte messung)
kleinere anzahl spieler / höherer anteil schwarze effizienter
nachwuchs / publikum / alter als gründe unrealistisch
vermutung dass unterschied durch professionalisierung verschwindet

6.3 lohn

diskriminierung schwer nachweisbar da viele faktoren

beeinflussende faktoren

ökonomische (produktivität, reservationslohn, knappheiten)
soziologische (soziale schliessung wie zertifizierungen)
institutionelle (gewerkschaften, tarifverträge)

humankapital

schulbildung (allgemeinbildung, fremdsprachen)
berufsbildung (ausbildung, studium)
erfahrung (referenzen, projekte)

regressionsmodell (mincer)

annahme humankapital definiert produktivität definiert stundenlohn

$\log(\text{lohn}) = a + b \cdot \text{education} + c \cdot \text{experience} + d \cdot \text{experience}^2$
quadrat da produktivitätsrendite bei viel berufserfahrung stagniert
rest der funktion diskrimierungsprozesse
aber ignoriert produktivitätseffekte wie fitness, arbeitsplatz

diskrimierungseffekte

ausstattungs-effekt; anfangsausstattung bei eintritt jobmarkt
unterschied zwischen gruppen wiederum durch diskrimierungseffekte
selektionseffekt; erwerbstätige frauen keine zufallsauswahl
sondern abhängig von ausbildung, kinder, familienstand, ...
gruppeneffekt; effekt nach abzug der ausstattungs-effekte
der unterschied, der effektiv besteht (diskrimierungseffekt)
aber unklar ob alle produktivitätseffekte berücksichtigt wurden

selektivitätseffekt frauen

effekte DE bei jungen kindern (-), heirat (-), bildung (+)
effekte GB weniger starke

lohnstruktur

lohnvergleich männer/frauen; frauen verdienen in realität klar weniger
adjusted durch bildung, alter, berufs-kategorie, vollzeit, familie
30% (DE), 30% (GB) raw data
26% (DE), 17% (GB) adjusted
20% (DE), 50% (GB) erklärbar ohne selektionseffekt
45% (DE), 50% (GB) erklärbar mit selektionseffekt
institutionen gegen selektionseffekt in GB wirkungsvoller als DE
gruppeneffekt in DE/GB hauptsächlich durch alter
gruppeneffekt in GB auch durch arbeitszeit/ethnie

lohn innerhalb betrieben

vergleich innerhalb gleichem betrieb, gleichem beruf
zu 80% erklärbar (+5% bei gleicher jobzelle)
zu 88% erklärbar mit berücksichtigung bildung & erfahrung
sogar 94% bei führungskräften/wissenschaftlern
weil formalisierte auswahlverfahren, wenig verhandlungsspielraum

aussehen

in der regel ist gutes aussehen für produktivität nicht relevant
jedoch klarer effekt in entlohnung sichtbar (daher diskriminierung)
höher lohn für schön, fettleibig (nur mann), gross
tiefer lohn für übergewichtig, klein
besser gebildete ehemänner für schöne frauen
stärkerer effekt bei männern als bei frauen
stärkerer effekt in shanghai, GB als USA
0.6% mehr lohn pro zentimeter (CH)

6.4 wohnungsmarkt

türkische/deutsche bewerber bei variierung aspekte bewerber
diskrimierungsrate 8.8%
vor allem in regionen mit niedrigem ausländeranteil, billigwohnungen
präferenzbasierte diskriminierung bei privaten vermietern
statistikbasierte diskriminierung bei grossen anbiotern

7 konsum

abhängig von kulturellen & sozialen kontexten

7.1 konsumgesellschaft

charakterisiert durch marken, werbung, marktforschung
massenprodukte durch (standardisierte) sozialisierte bedürfnisse
freizeit & konsum als lebensbereiche (grundbedürfnisse befriedigt)
beeinflussung neuer bedürfnisse (werbung, psychologie)

konsumenten

soziale/individuelle rollenträger
individuelle expression (soziale abgrenzung, statussymbole)
distinktionsmöglichkeiten durch zusammengehörige produkte
nachahmung konsumstile anderer schichten; entstehung von mode

soziale bewegungen

fairtrade siegel, boykotte, unabhängige bewertungen
konsumkritik als institution

überlegungen

damit telefonie sinn macht brauchen alle telefon
früher kochen auch ohne kochgeräte möglich
handel für aufrechterhaltung sozialem lebens wichtig

7.2 ökonomie

auswahl güterbündel anhand präferenzen / einkommen
substitutionseffekt bei preisänderungen
nachfragereaktion bei einkommensänderung

verknüpfung güter

komplementär (positiv verknüpft; auto und autoreifen)
substitut (negativ verknüpft; kaffe oder tee)

güter

normal (preiserhöhung \Rightarrow sinkende nachfrage)
giffen (preiserhöhung \Rightarrow steigende nachfrage)
superior (einkommenserhöhung \Rightarrow steigende nachfrage)
inferior (einkommenserhöhung \Rightarrow sinkende nachfrage)
luxusgut wenn konsum superior stärker zunimmt als einkommen
notwendiges gut wenn bei weniger starken zunahme

interdependente entscheidungen

konformitätseffekt (mitläufer, herdenverhalten)
antikonformitätseffekt (snobeffekt)

7.3 netzwerkexternalitäten

wenn nutzen/nachfrage abhängig von anderen konsumenten
wie softwarekompatibilität, kommunikationsmedien
konsumerlebnis "popular places" abhängig von anderen besuchern
konsumbedürfnisse haben daher soziale usachen

distinktion

wie kauf exklusiver kleidung / autos
"theory of leisure class" (non-working rich)
konsum gut steigt wenn teurer als substitute
signalwert sehr hoch bei unklarem qualitätsgewinn (z.B. harward)

spekulation

nachfrage steigt weil in zukunft preis steigt
spekulativer konsum aufgrund informationsasymmetrien

entscheidungshilfe

konsument kann anderen entscheidungen vertrauen
dadurch entsteht beim konsument wieder mehrwert
z.B. mit anderen über bestsellerbücher reden
preis steigt aber nicht unbedingt (z.B. beliebte restaurants)
sondern herdeneffekt qualitätsmerkmal

7.4 konsumforschung

kaufentscheidungen

extensiv (suche nach umfassenden infos)
limitiert (bewährt)
habitualisiert (gewohnt)
impulsiv (ungeplant)

situative faktoren

produktart
zeitliche / persönliche aspekte
produktumgebung

konsum

abhängig von relativem einkommen; pendelt sich jeweils ein
tiefere konsumquote (total spending) bei höherem einkommen

psychologische faktoren

positionierung der ware (optisch, reihenfolge, ...)
reize (geruch, musik, ...)
probierangebote (reziprozität das geschenk zu erwiedern)
begleitpersonen
beratung

ziele

aufbau stammkundschaft
jedoch werden viele entscheidungen scheinbar zufällig getroffen

7.5 zustandekommen präferenzen

in der ökonomik exogen bestimmt (ausserhalb des modells)
sozialisiertes zustandekommen durch lebenphase und peers
interaktionspartner (prestige)
eigene erfahrungen
kulturelle einflüsse ("langsam variierende bestandsgrößen")
religiöser einfluss (tabus, verbote)

7.6 gewohnheit

gegenwärtiger nutzen abhängig von vergangenheit
oft konsumierte produkte, immer gleich häufig

effekte gewohnheitgüter

gewöhung (wirkung vermindert, dosis erhöht durch wiederholung)
entzug (bei abrupter unterbrechung, inkl. körperlicher symptome)
verstärkung (konditionierung; kombination ereignis / gut)

7.7 sucht

spezialfall gewohnheit; konsum steigert sich kontinuierlich
zusätzliche gegenwartsorientierung (abwertung zukunft)

vermeidung

beschränkung dauer (altergrenzen)
beschränkung häufigkeit (kurze exzesse)
abstinenzphasen (bewusster verzichtszeitraum)

weniger suchtheigung

höhere bildung, einkommen (jedoch kausalbeziehung unklar)
höheres alter mit ausnahme adoleszenz

7.8 nikotinkonsum

erhöhungstheorien

gewohnheit- / suchtheorie (gegenwartspräferenz, geschieden, arbeitslos)
humankapitaltheorie (tiefe bildung, umgekehrt-u mit lebensalter)
netzwerktheorie (rauchende ehpartner, freunde; keine kinder)

emirisch wesentliche faktoren

geschieden, arbeitslos (suchtheorie)
niedrige bildung & ungesunde ernährung (humankapital)
haushalt (netzwerktheorie)
mann (vs frau), dorf (vs stadt), BMI (umgekehrt)
viel kaffee, langer konsum führt zusätzlich zu mehr zigaretten
kausalbeziehungen unklar (geschieden ⇒ raucher oder umgekehrt)

7.9 tradition

individuelle/familiäre oder kollektive gewohnheiten
reissen ab wenn nicht mehr benötigt (wie konsum verdorbener fisch)
stärker wenn älter und grössere kollektive verankerung
generationenübergang essentiell für fortbestand

junge traditionen

käsefondue seit einföhrung armeekochbuch
valentingstag als erfindung blumen/postkartenindustrie
muttertag zur belohnung fertiler mütter nazireich

7.10 lotto

8% fehleinschätzung (unrealistische gewinnw'keit)
9% investition (einziger weg zu reichum)
40% spannung (spass am spiel selbst)
33% soziale netzwerkeffekte (umfeld)

8 kulturmärkte

wichtiger wirtschaftszweig (messen, publikationen)
schwierige beurteilung handwerklicher/ästhetischer qualität
hohe unsicherheit hinsichtlich beschaffenheit produkte
reputationseffekte durch bewertungen von institutionen/experten
orientierung anhand entscheidungen anderer konsumenten

8.1 ökonomik

nutzen ergibt sich aus anlagewert, wertspekulation, ästhetik
preisdifferenz durch material, grösse des kunstwerkes

preisbeeinflussung anbot

grösse, herstellungskosten (material, skulptur vs bild)
bewerbung
tod künstler (da dadurch verknappung eintritt)

preisbeeinflussung nachfrage

einkommen nachfrager, opportunitätskosten (andere anlageoptionen)
inflationsrate, bereits erzielte preise
reputation galeristen, anerkennung durch experten
stilrichtung, vielseitigkeit, vertrautheit, vergangene kunstwerke

ungewissenheit

vertragsklauseln (nachbesserungen, preisnachlässe) nicht möglich
daher expertenurteile, publikationsorgane, ausstellungorte entscheidend
gute reputation ermöglicht sammlung weiterer guter reputation
hohes risiko besonders bei jungen/unbekannten künstlern
eintritt "high society" möglich durch akademieausbildung

knappheitsbedingungen

begrenzte ausstellungsfläche, ausstellungszeit, stipendienvergabe
wenige renommierte einrichtungen erbringen selektionsleistung

parallelmarkt

kunst wird nicht am normalen markt gehandelt
renommierte einrichtungen schaffen parallelmarkt

fehlinvestitionen kann als mäzenatentum umgedeutet werden

8.2 beispiele

preisbildung kunstmarkt

galerien (vordefinierter preis) und auktionen (interessierte entscheiden)
multivariate analyse der ausgewählten faktoren
positiv bei zeichnung, geschlecht, öffentlichkeit, karrieredauer
negativ bei photo/druck, professur

musikdownloads

oft extreme konzentration des erfolgs auf wenige künstler
wegen superstareffekt, sozialem einfluss
versuchaufbau präsentiert musikdownloads unbekannter künstler
gute/schlechte musik immer gut/schlecht; aber mittelfeld stark beeinflusst
mit/ohne sozialem einfluss (#downloads) & wenig/viel überblick
sind #downloads sichtbar verstärkt sich ungleichverteilung
sind #downloads einfacher erfassbar (geordnet) verstärkt sich effekt
dadurch wird resultat zufälliger (unsicherheit steigt)
effekte in realität verursacht durch ranglisten, bestseller, ratings, ...

weinpreisbildung

geprägt von unsicherheit / asymmetrischer information
grosse differenzierung eigenschaften/produktion (verpackung, region)
wie erzeugung (region, grösse winzerbetrieb), vertriebsweg, verpackung
ausgeprägtes expertentum (kurse & tests; laien/experten zT uneinig)
wahrnehmbare/zugeschriebene eigenschaften gemäss konsumwünschen
kennzeichnungen wie DOC (trotz keinem qualitätszusammenhang)
preis wird erst durch überlappenden geschmack relevant

8.3 schlussfolgerungen

galerien spielen schlüsselrolle bei reputation
reduktion unsicherheit durch wenige "sakralisierte" institutionen
konsumenten orientieren sich an konsumententscheidungen anderer
erfolg auf kunstmark dadurch schwer prognostizierbar

9 religion und wirtschaftliche entwicklung

9.1 konzept

wirtschaftliche entwicklung führt zu säkularisierung
protestantische ethik hat entwicklung befördert (max weber)

religion

teibereich der kultur
befriedigt bedürfnis das unerklärliche zu erklären
besteht aus religiöser sozialer praxis & individuellem glauben

9.2 effekte

"religion ist optium" (marx)

teibereich der ideologie der gesellschaft
legitimiert herrschaft, wirtschaftlicher erfolg

individuelle motivationskraft (weber)

ablasshandel (katholisch) weicht individualismus (protestantisch)
interpretation weltlichem erfolg als zeichen der auserwähltheit
kapitalistische entwicklung dadurch befördert (berufung, prädestination)
ersatz traditioneller kapitalismus (arbeit zur substinenz)
indem beruf, profit, arbeit nicht so wichtig sind
durch moderner kapitalismus ("time is money")
mit beruf als berufung, reichumsmaximierung, controlling/buchhaltung
propagierung durch protestantische sekten
da soziale kontrolle & sichtbarkeit erfolg
jedoch empirische grundlage zweifelhaft

kulturelle integration (durkheim).

integration in arbeitsteiliger gesellschaft
jedoch durchmischung erschwert in starken sekten

starre geschlechterrollen

oft mit religiösem glaube verbunden
dadurch möglicherweise behinderung bildungswettbewerb frau
schadet wirtschaftlicher entwicklung

gelegenheitsstrukturen

entsteht möglicherweise aus religiöser verbundenheit
macht wirtschaftsprozesse effizienter
z.B. beim judentum

9.3 religiöse märkte

anbot sind "versprechen" die mit geld/zeit bezahlt werden

kollektive güter, kollektive rewards, ohne irdische überprüfbarkeit
regulation durch staatliche institutionen
professionalisierung durch ausbildung priester

angebot

je nach sozialer schicht unterschiedliche bedürfnisse
geringe anfangskosten ("preacher on a field")
wenig diversifikation innerhalb eines anbieters
monopole/oligopole durch staatliche regulierung
dadurch weniger partizipation, sanktionsdrohungen möglich
"free rider" probleme (beiträge oft freiwillig)
dadurch tendenz zu institutionalisierung von abgaben
aufbau nicht übertragbarem humankapital

nachfrage

dynamische anpassung an soziale situation
familien/freunde einflussreicher wie sozialisierungsagenten (schule)
wiederholter konsum verstärkt präferenz

9.4 studie barro/mccleary (2003)

misst zusammenhang ökonomisches wachstum & religiösität
religion beeinflusst persönlichkeitseigenschaften (fleiss, ethik)
hat einfluss auf wirtschaftliche entwicklung
umgekehrt einfluss von staatlichen eingriffen auf ausübung religion
wie staatsreligion, säkularisierung (verstaatlichung kirchenbesitz)
grössere diversität erlaubt mehr partizipation

länderklassifikation

nach religionspluralität, staatsreligion, regulationen
dann korrigiert nach wirtschaftskraft, alter, bildung

korrelationen

religiöse praxis / individueller glaube nicht einfach korrelierbar
religiösität (glaube himmel/hölle) befördert wirtschaftswachstum
religiöse praxis (kirchenbesuche) behindert wirtschaftswachstum
religionssektor scheinbar ineffizient

9.5 fasnacht

heidnische/politische ursprünge, verbunden mit katholizismus
direkt vor fastenzeit; kirchliche beförderungen
beklagung traditionsverlust
teilnahme wahrscheinlicher wenn freunde, kinder, katolisch/atheistisch
weniger wahrscheinlich wenn andere religion, neu in der stadt
religion beeinflusst handlungsorientierungen, soziale netze
wenig zusammenhang religion/produktivität auf individueller ebene

10 globalisierung und ungleichheit

naheliegend dass ausbreitung globalisierung kapitalismus verstärkt
dadurch auch anstieg verteilungsungleichheit

10.1 globalisierung

wirtschaftliche prozesse werden global organisiert/geregelt
homogenisierung der kultur
änderungen der prozesse erzeugt gewinner/verlierer

makroebene

internationale organisationen legen regeln fest (WTO, ILO)
aufkommen vor allem nach 2tem weltkrieg
globale rechtssysteme wie menschenrecht, asyl, ...
zusammenschluss nationalstaaten zu wirtschaftsräumen (EU)

mesoebene

ländern und deren institutionen/standortqualität
unternehmen und deren position in liefer/abnahmekette

mikroebene

reaktion verbraucher auf prozesse (wie Slow Food)

entstehung

16. jhr kolonialisierung & internationale handelsgesellschaften
internationalisierung als expansion der wirtschaftlichen tätigkeiten
globalisierung als funktionelle integration

arbeitsteilung

zwischen ländern, die unterschiedliche funktionen ausführen
industrieländer stellen produkte her
übrige liefern rohstoffe & agrarprodukte

nach 1945

produktionsverflechtungen
internationale investments & finanzmärkte
1983-1990 stark überproportionale auslandsinvestitionen

30% anlagekapital bei transnationalen unternehmen
verlagerung arbeitsintensiver tätigkeit in niedriglohnländer
zunehmende verlagerung auch komplexerer produktionen
hohe mobilität kapital

10.2 aspekte

transnationale unternehmen
bedarf gesamter produktionsprozess selber zu organisieren
weil günstigere rohstoffe/arbeitskräfte, neue absatzmärkte

geschichte

in betroffenen ländern zuerst import behindert
dann exportorientierte industrialisierung gefördert
ablösung der vertikalen integration (optimierte wertschöpfungskette)
durch vertikale spezialisierung in produktionsnetzwerke

10.3 firebaugh (2003)

durchschnittseinkommen

stark gestiegen von 650 (1820) auf 5204 (1990) (kaufkraftsbereinigt)
ebenso stieg lebenserwartung und lebensstandard

ungleichheit zwischen ländern

rückläufig seit 1950
70% der ungleichheit durch wohnort erklärbar

ungleichheit innerhalb ländern

steigend seit 1950
+20% USA/australien, +95% osteuropa, +13% asien
+7.7% westeuropa, +10% latinamerika
-7% afrika
weil weniger landwirtschaft
weil höhere industrialisierung/mobilität