

Einleitung

Aber welcher Geist wird in den Universitäten herrschen, wenn Wettbewerb und Eliteförderung zu dominierenden Handlungsmaximen erhoben werden? Und welche Maßstäbe für die Gestaltung des Zusammenlebens in der Gesellschaft erhalten unter diesen Vorzeichen die Studentinnen und Studenten?¹

Diese Fragen stellte der Präsident der Universität Oldenburg, Horst Zilleßen, 1985 in seinem Bericht an das Konzil, ein 80-köpfiges, von allen Hochschulmitgliedern gewähltes Gremium, dem er jährlich Rechenschaft ablegen musste.

Auch wenn die Bewertungen darüber auseinander gehen dürften, ob heute das Schreckgespenst einer neoliberalen Ökonomisierung oder der „spirit“ von Leistung und Exzellenz die Universitäten beherrscht – dass „Wettbewerb und Eliteförderung“ sich zu Leitprinzipien der Hochschulpolitik entwickelt haben, würde gegenwärtig wohl kaum jemand bestreiten. Die deutschen Hochschulen haben in den letzten Jahrzehnten einen tiefgreifenden Wandel durchlaufen. Das Konzil als quasi-parlamentarisches Entscheidungsgremium ist einem meist aus handverlesenen Wissenschaftsgrößen und Wirtschaftsvertretern besetzten Hochschulrat gewichen. Die akademischen Senate wiederum mussten einen Großteil ihrer Kompetenzen an die Hochschulleitungen abgeben. Wenn Universitätspräsidenten und -präsidentinnen heute Rechenschaft ablegen, tun sie dies hinter verschlossenen Türen oder aber in Form von Erfolgsmeldungen an die breite Öffentlichkeit. Ihre auf Hochglanzpapier gedruckten Berichte zeichnen sich weniger durch Fragen aus, als durch selbstbewusste Verweise auf die Exzellenz ihrer Institution, die sich in Erfolgen im Wettbewerb um Drittmittel, Studierende sowie um herausragende Professoren und Professorinnen ausdrückt und in der Regel auch genau beziffern lässt. Rektoren und Präsidenten sind, zumindest in der Außen Darstellung, in die Rolle eines Hochschulmanagers gerückt, der die Geschicke seiner Einrichtung im Wettbewerb zu lenken hat, – wie etwa Bernd Huber, der Präsident der LMU München, der im Jahr 2005 auf einer Konferenz zum Thema „Humboldt neu denken“ verkündete:

¹ Der Präsident der Universität Oldenburg (1986), S. 9.

Wir wollen in den nächsten Jahren 10 % unserer Studiengänge aufgeben, um umgekehrt die verbleibenden Bereiche international leistungsfähig und wettbewerbsstark zu machen, also die notwendige kritische Masse zu haben, um uns erfolgreich wissenschaftlich zu positionieren.²

Profilbildung, das heißt der Ausbau der eigenen Stärken auf Kosten anderer Bereiche, gilt als dringende Aufgabe der Hochschulleitungen und als Voraussetzung für die Konkurrenzfähigkeit einer Universität.

Wettbewerbsmechanismen hielten allerdings nicht erst in den letzten Jahrzehnten Einzug in das deutsche Hochschulsystem. Wie Fabian Waßer zeigen konnte, war die Entstehung der modernen „Leistungsuniversität“ untrennbar mit dem Wettbewerb der Hochschulen und der deutschen Einzelstaaten um renommierte Professoren verbunden. Bereits im späten 18. Jahrhundert bildete sich ein Wettbewerbssystem heraus, in dem die Universitäten in erster Linie um renommierte Wissenschaftler, aber auch um Studenten und finanzielle Ressourcen konkurrierten und das sich über die politischen Zäsuren des 20. Jahrhunderts hinweg in seinen Grundzügen erhielt.³ Lediglich die DDR scheint den interuniversitären Wettbewerb weitgehend ausgeschaltet zu haben.⁴ In der Bundesrepublik führte der Ausbau der Hochschulen in den 1960er und frühen 1970er Jahren zeitweise zu einer verschärften Konkurrenz um Professoren, während mit den Sonderforschungsbereichen (SFB) eine neue Prämie des interuniversitären Wettbewerbs geschaffen wurde. Insgesamt betrachtet verloren Konkurrenzmechanismen in dieser Zeit jedoch an Bedeutung. Absprachen zwischen den Kultusministern der Länder und die zunehmende gesetzliche Regulierung hegten den Wettbewerb ebenso ein wie die stark ansteigenden Studierendenzahlen.⁵

Mit dem Ende des wirtschaftlichen Nachkriegsbooms veränderte sich die Lage dann aber auf einschneidende Weise.⁶ Obwohl weiterhin eine wachsende Zahl junger Menschen an die Hochschulen drängte, sahen sich die Regierungen von Bund und Ländern angesichts der wachsenden Haushaltsdefizite zu finanziellen Restriktionen genötigt. Zugleich begann in der Wissenschaftspolitik die Suche nach Mitteln und Wegen, wie die Hochschulen trotz stagnierender Finanzen zu größeren Leistungen zu bewegen wären, denn international konkurrenzfähige „Spitzenforschung“ galt immer mehr als Garant für wirtschaftliche Prosperität und Erfolg auf dem Weltmarkt. Die Antwort lautete: Wettbewerb. In den frühen 1980er Jahren entspann sich eine intensive Diskussion über die Bedeutung von Konkurrenz im deutschen Hochschulsystem, in deren Kontext die kritischen Äußerungen des Oldenburger Universitätspräsidenten zu sehen sind. Wettbewerb, nicht nur unter den Wissenschaftlern und Wissenschaftle-

² Huber (2005), S. 19.

³ Vgl. Waßer (2016); vgl. auch Szöllösi-Janze (2014).

⁴ Vgl. Szöllösi-Janze (2014), S. 336 f.

⁵ Vgl. Waßer (2016), S. 207–247.

⁶ Vgl. Szöllösi-Janze (2014), S. 331–333.

rinnen, sondern auch zwischen Universitäten als Institutionen avancierte seither zum wissenschaftspolitischen Leitprinzip.⁷

An diesem Wendepunkt setzt die vorliegende Arbeit ein. Im Mittelpunkt steht die Frage, mit welchen neuen Formen interinstitutionellen Wettbewerbs deutsche Universitäten seit den beginnenden 1980er Jahren konfrontiert waren, und wie sich bestehende Konkurrenzverhältnisse seitdem wandelten. Wie entstanden neue Formen von Konkurrenz und welche Rolle spielten die Universitäten selbst bei der Genese von Wettbewerb? Anhand von sechs Universitäten als Fallbeispielen soll verfolgt werden, wie die entscheidenden Akteure innerhalb der Hochschulen Konkurrenz wahrnahmen und mit welchen Strategien sie reagierten. Welche Folgen hatte der interuniversitäre Wettbewerb überdies für Forschung, Lehre und Studium? Da sich Konkurrenz und Kooperation keineswegs ausschließen müssen, sondern durchaus spannungsvolle Verbindungen eingehen können,⁸ soll außerdem die Frage nach dem Wechselverhältnis dieser beiden sozialen Interaktionsformen ständig im Auge behalten werden.

Zum Forschungsstand

Konkurrenz zwischen Universitäten als Institutionen ist erst in neuerer Zeit durch die Arbeiten von Margit Szöllösi-Janze in den Fokus der historischen Forschung gerückt. Konkurrenz prägte demnach nicht erst seit den jüngsten Hochschulreformen und der Exzellenzinitiative das deutsche Hochschulwesen, sondern ist bereits im 19. Jahrhundert anzutreffen und hat seither neue, zunehmend komplexere Formen angenommen.⁹ Diese Feststellung bildete den Ausgangspunkt für ein Forschungsprojekt zu „Wettbewerb zwischen Universitäten im 19. und 20. Jahrhundert in Deutschland“. Dieses war wiederum eingebettet in den Forschungsverbund „Konkurrenzulturen. Soziale Praxis, Wahrnehmung und Institutionalisierung von Wettbewerb in historischer Perspektive“, an dem die Historiker Jost Dülffer, Karl-Joachim Hölkeskamp, Ralph Jessen, Margit Szöllösi-Janze, Hans-Peter Ullmann und Nina Verheyen beteiligt waren.¹⁰ Die Projekte innerhalb dieses Verbundes beschäftigten sich mit der Entstehung und

⁷ Zum wissenschaftspolitischen Diskurs vgl. Bartz (2007); vgl. außerdem Bartz (2005); aus der Perspektive des Zeitgenossen und Beteiligten: Turner (2001). Zu den Diskursen im Vorfeld der Exzellenzinitiative vgl. auch aus sozialwissenschaftlicher Perspektive Peter (2014); Markova (2013). Die Geschichte der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG), die als Mittelgeber für die universitäre Forschung und damit als wichtiger Akteur im Wettbewerb während des letzten Drittels des 20. Jahrhunderts immer mehr an Gewicht gewann, ist nur bis zum Beginn der 1970er Jahre erforscht, vgl. Orth (2010); Vom Bruch (2008). Zu einem Teilaspekt, den Begutachtungsprozessen im sogenannte „Normalverfahren“ vgl. allerdings Neidhardt (1988).

⁸ Man denke etwa an Phänomene, die in der wirtschaftswissenschaftlichen Debatte als *co-opetition* bezeichnet werden, vgl. z. B. Schmidtchen (2005). Vgl. hierzu die DFG-Forschergruppe FOR 2553 zum Thema „Kooperation und Konkurrenz in den Wissenschaften“, s. online: <https://www.kooperation-und-konkurrenz.geschichte.uni-muenchen.de/index.html>.

⁹ Vgl. Szöllösi-Janze (2011); Szöllösi-Janze (2012); Szöllösi-Janze (2014).

¹⁰ S. online: <http://neuere-geschichte.phil-fak.uni-koeln.de/903.html>.

dem Wandel von Wettbewerbsordnungen in verschiedenen historischen Kontexten. Das Forschungsvorhaben zum Wettbewerb zwischen Universitäten gliederte sich in zwei Teilprojekte. Fabian Waßer beleuchtete die Entwicklung interuniversitären Wettbewerbs von der Entstehung der modernen Universität bis in die 1980er Jahre und konzentrierte sich dabei auf die Makro-Ebene des Hochschulsystems.¹¹ Das zweite Teilprojekt, aus dem die vorliegende Arbeit hervorgegangen ist, setzte um das Jahr 1980 ein und verfolgte die Entwicklungen bis zur ersten Exzellenzinitiative, wobei vor allem die Veränderungen in den Universitäten und die alltägliche Praxis des Konkurrenzhandelns im Fokus standen.

Zur unmittelbaren Vorgeschichte der hier thematisierten Entwicklungen, nämlich zur Hochschulexpansion der 1960er und frühen 1970er Jahre und den Reformversuchen dieser Zeit liegen mittlerweile einige Arbeiten vor.¹² Mit den Folgen der Wiedervereinigung für die Hochschulen der ehemaligen DDR beschäftigen sich sowohl historische als auch soziologische Arbeiten. Im Fokus steht dabei meist der personelle Umbruch, doch finden sich auch Hinweise auf Konkurrenzverhältnisse zwischen den Hochschulen, die aus der Neugestaltung der ostdeutschen Hochschullandschaft erwachsen.¹³ Abgesehen davon ist die Geschichte des deutschen Hochschulwesens seit den 1980er Jahren von der historischen Forschung bisher nicht unter systematischen Gesichtspunkten in den Blick genommen worden. Zwar decken einige Universitätsgeschichten, die in den letzten Jahren anlässlich von Jubiläen erschienen sind, auch die jüngere Vergangenheit der jeweiligen Institutionen ab.¹⁴ Anders als in den Beiträgen zu früheren Perioden fehlt in diesen Abschnitten allerdings in der Regel eine analytische Fragestellung, die das Hochschulsystem als Ganzes in den Blick nähme oder zeithistorische Debatten reflektierte. Die Studien haben daher oft einen rein ereignisgeschichtlichen Charakter und spiegeln bisweilen in erster Linie die Perspektive der Beteiligten und insbesondere der Hochschulleitungen wider.¹⁵

¹¹ Vgl. Waßer (2016).

¹² Zur Hochschulgesetzgebung vgl. Bocks (2012); Hoymann (2010); Rohstock (2010). Zu Hochschulexpansion und Hochschulplanung vgl. Rudloff (2014); Kaiser (2010b); Rudloff (2005b); Müller et al. (2001). Zu Reformansätzen und Hochschulneugründungen vgl. Mälzer (2016); Rudloff (2011); Rudloff (2007); Rudloff (2005a). Aus vergleichender Perspektive: Jessen (2010).

¹³ Vgl. Meinhold (2014); Meinhold (2010); Jaraus (2010); König (2010); Ploenus (2009); Vollrath (2008); Ploenus (2007); Hermes et al. (2005), S. 189–198; Bloch/Pasternack (2004); Elsenhans/Lange (2004); Pommerin (2003), S. 321–339; Gottwald/Ploenus (2002); Pasternack (2001); Pasternack (1999); Kocka/Mayntz (1998); Buck-Bechler et al. (1997b); Mayntz (1994a).

¹⁴ Vgl. Jaraus et al. (2012); Gräfin (2012); Meier-Hüsing (2011); Hehl et al. (2010); Hoffmann et al. (2008); Kubicki/Lönnendonker (2008); Martin (2007); Pabst (2006); Hermes et al. (2005); Pommerin (2003); Kubicki/Lönnendonker (2002); Lüthje et al. (2000).

¹⁵ Letzteres ist besonders augenfällig bei der Geschichte der TU München, einem Auftragswerk, das diese Hochschule ganz im Sinne ihres derzeitigen Präsidenten als „Wissenschaftsunternehmen“ präsentiert. Die ‚Reformpolitik‘ der letzten Hochschulleitungen wird nicht historisiert, zeitgenössische Einwände dagegen erscheinen lediglich als „Widerstände“, die es zu überwinden galt (Pabst (2006), S. 682 f. und passim). Selbst eine geschichtswissenschaftlich solide Universitätsgeschichte wie die der Universität „Unter den Linden“ übernimmt ohne Kontextualisierung Deutungsmuster der aktuellen Hochschulpolitik und die Perspektive einzelner Akteursgruppen, wenn etwa „objektive Indikatoren“ wie Drittmittelzahlen die „Wettbewerbsfä-

Große Aufmerksamkeit haben die hochschulpolitischen Reformen seit der zweiten Hälfte der 1990er Jahre in der soziologischen Forschung gefunden. Eine Reihe von Autoren und Autorinnen konstatiert, in der Bundesrepublik habe sich, ähnlich wie in den meisten anderen westlichen Industrieländern, wenn auch mit zeitlicher Verzögerung, in dieser Zeit ein neues Leitbild der Hochschulpolitik durchgesetzt, das sich als New Public Management beschreiben lasse und das in der Regel idealtypisch gegenüber einem älteren Modell der Hochschulsteuerung abgegrenzt wird. An die Stelle staatlicher Detailregulierung und Prozesssteuerung träten autonome Hochschulen mit gestärkten Leitungsgremien, die über Evaluations- und Wettbewerbsverfahren auf politisch vorgegebene Ziele verpflichtet würden.¹⁶ Ein Zweig der sozialwissenschaftlichen Hochschulforschung fragt aus der Perspektive der Governance-Forschung, die einen Fokus auf Steuerungs- und Koordinationsmechanismen legt, nach dem Umsetzungsstand dieser Leitvorstellungen im deutschen Hochschulsystem und kommt zu dem Schluss, dass Wettbewerbselemente ausgebaut und die Hochschulleitungen deutlich gestärkt worden seien, wenngleich sich das New Public Management nicht völlig durchgesetzt habe und an verschiedenen Stellen an Grenzen stoße.¹⁷ Seit den 1990er Jahren, so eine organisationssoziologische Forschungsrichtung, zu der unter anderem Georg Krücken und Frank Meier beigetragen haben, würden Universitäten zunehmend zu entscheidungs- und handlungsfähigen Akteuren, da sie einerseits durch das Hochschulrecht neue Kompetenzen bekommen hätten und ihnen andererseits diskursiv Verantwortlichkeiten zugeschrieben worden seien. Die Reformen liefen tendenziell darauf hinaus, den Organisationscharakter von Universitäten zu stärken, das heißt, ihre Fähigkeit, für alle Mitglieder verbindliche Ziele zu definieren und arbeitsteilig umzusetzen.¹⁸ Besondere Aufmerksamkeit widmet die sozialwissenschaftliche Hochschulforschung den Universitätsleitungen, die sich in unterschiedlichem Maße die hochschulpolitische Forderung nach einer wettbewerbsorientierten Profilbildung zu eigen gemacht hätten, sich teilweise aber immer noch an traditionellen akademischen Normen orientierten.¹⁹ Profilbildung im Sinne einer gezielten Stärkung von Teilbereichen einer Universität finde vor allem in der Forschung statt und sei insbesondere durch finanzielle Zwänge und die Exzellenzinitiative befördert worden.²⁰

higkeit der Humboldt-Universität“ belegen sollen oder wenn Vertretern der Studierenden und Mitarbeiter vorgeworfen wird, „überfällige Entscheidungen“ blockiert zu haben (Jarausch (2012a), S. 680, 684).

¹⁶ Vgl. de Boer et al. (2008); Schimank/Lange (2009); Bogumil et al. (2013); Münch (2009); Kehm/Lanzendorf (2006); Ziegele (2005).

¹⁷ Vgl. Bogumil et al. (2013); Gläser/Stuckrad (2013); mit Fokus auf Wettbewerbsmechanismen, aber fast ausschließlich auf Literatur und wenigen publizierten Quellen basierend: Kamm (2014).

¹⁸ Vgl. Brunsson/Sahlin-Andersson (2000); Krücken/Meier (2006); Meier (2009); Hüther (2010); Kehm (2012).

¹⁹ Vgl. Kleimann (2016); Blümel (2016); Scherm (2013); Dorenkamp et al. (2012); Bielecki (2012); Meier/Schimank (2010); Röbbken (2006); Beckmeier (1994).

²⁰ Vgl. Flink/Simon (2015a); Rogge et al. (2013). Zur Exzellenzinitiative vgl. auch die Ergebnisse einer Arbeitsgruppe der Berlin-Brandenburgischen Akademie der Wissenschaften: Leibfried (2010). Außerdem liegen Berichte von DFG und Wissenschaftsrat sowie der Internationalen Expertenkommission zur Evaluation der Exzellenzinitiative vor, die im Detail nützliche Informationen enthalten (vgl. DFG/Wissenschaftsrat

Hochschulrankings, die sich in den letzten Jahrzehnten auch in der Bundesrepublik und auf internationaler Ebene etabliert haben und mit denen sich die Vorstellung eines Wettbewerbs um Prestige verbindet, haben umfangreiche sozialwissenschaftliche Debatten ausgelöst. Diese drehen sich vor allem um theoretische und methodische Fragen, während zu den Auswirkungen für die einzelnen Hochschulen bislang nur wenige empirische Studien vorliegen.²¹ Ähnlich steht es um die Frage nach der Wirkung quantitativer „Leistungsindikatoren“, die den Wettbewerb im Hochschulbereich seit den 1990er Jahren in wachsendem Maße prägen.²² Auch die wissenschaftssoziologische Auseinandersetzung mit den Wirkungen neuer institutioneller Arrangements wie der an Bedeutung gewinnenden Drittmittelforschung, Evaluationen und anderen Wettbewerbsverfahren auf die Inhalte der Forschung ist bisher noch nicht weit fortgeschritten.²³ Aus kritischer Perspektive beschäftigte sich Richard Münch in mehreren Publikationen mit dem neuen Wettbewerb zwischen Universitäten als Organisationen. Seiner Ansicht nach führten die am New Public Management orientierten Reformen dazu, dass an die Stelle des erkenntnis- und innovationsfördernden Wettbewerbs zwischen individuellen Wissenschaftlern und Wissenschaftlerinnen eine von Monopolen und Kartellen geprägte Konkurrenz der Universitäten um die Akkumulation von materiellem und symbolischem Kapital trete.²⁴

Die sozialwissenschaftliche Forschung weist allerdings aufgrund ihrer Herangehensweise und ihrer Erkenntnisinteressen einige blinde Flecken auf, die ein geschichtswissenschaftlicher Ansatz möglicherweise zu füllen vermag. Die angeführ-

(2008); DFG/Wissenschaftsrat (2015b); Internationale Expertenkommission zur Evaluation der Exzellenzinitiative (2016)).

21 Für eine Zusammenfassung der methodologischen Debatten vgl. Rauhvargers (2011); Rauhvargers (2013). Aus sozialtheoretischer Perspektive vgl. Ringel/Werron (2016); Brankovic et al. (2018). Ellen Hazelkorn befasst sich mit dem Einfluss internationaler Hochschulrankings in verschiedenen Ländern, stützt sich dabei allerdings weitgehend auf Interviews mit Rektoren und Präsidenten, vgl. Hazelkorn (2011). Für die USA vgl. die einflussreiche und theoretisch weiterführende Studie von Espeland/Sauder (2007); darauf aufbauend vgl. neuerdings auch Mau (2017). Für Deutschland kann zumindest festgehalten werden, dass sich Studienanfänger und -anfängerinnen teilweise an Ranking-Ergebnissen orientieren, vgl. Horstschräer (2011).

22 Es liegen zwar mehrere Evaluationsstudien zu Systemen der „leistungsorientierten Mittelverteilung“ in den deutschen Bundesländern vor, doch liegt diesen keine detaillierte Analyse der Wirkungen in den Hochschulen zugrunde. Die Autoren operieren vielmehr mit denselben Wirkungsannahmen, die bereits die Einführung solcher Modelle anleiteten (vgl. Ebcinoglu et al. (2008); Jaeger/In der Smitten (2009); Jaeger/In der Smitten (2010)). Für Arbeiten, die sich empirisch mit den Folgen eines quantifizierten Leistungswettbewerbs sowohl zwischen als auch innerhalb der Hochschulen beschäftigen vgl. Flink/Simon (2014); Krempkow et al. (2012); Schröder (2004); Minssen/Wilkesmann (2003).

23 Vgl. z. B. die Beiträge in Whitley/Gläser (2014). Studien, die sich dem deutschen Hochschulsystem widmen sind bislang selten und lassen noch kaum generalisierte Aussagen über die Wirkung bestimmter Steuerungsmechanismen zu, vgl. vor allem Laudel (2006); Gläser et al. (2008); Jansen (2009); Gläser et al. (2010). Christina Besio und Marc Torka beschäftigen sich mit der zunehmenden „Projektförmigkeit“ der Forschung infolge der Umstellung auf wettbewerbliche Finanzierungsverfahren, vgl. Besio (2009); Torka (2009).

24 Vgl. Münch (2011a); Münch (2009); Münch (2007a).

ten Arbeiten legen ihren Fokus, von Ausnahmen abgesehen,²⁵ auf die Zeit seit Mitte der 1990er Jahre und gehen bei der Suche nach Wettbewerbsmechanismen von den Zielvorstellungen eines dominanten hochschulpolitischen Paradigmas aus. Auf diese Weise fallen Konkurrenzverhältnisse aus dem Blick, die sich schon früher herausgebildet haben, ferner solche, die nicht das beabsichtigte Ergebnis hochschulpolitischer Reformen waren, sondern aus veränderten Rahmenbedingungen oder dem Handeln der Akteure erwachsen sind. Da die soziologische Hochschulforschung oft modellhaft argumentiert²⁶ und sich, methodisch bedingt, auf institutionalisierte Arrangements konzentriert, ist bislang noch zu wenig über die konkreten Wirkungen des auf Wettbewerb abzielenden politischen Handelns bekannt. Dem kann der Blick auf konkrete Entscheidungsprozesse innerhalb der Universitäten, wie ihn Quellen aus den Hochschularchiven gestatten, Abhilfe schaffen. Gegenüber veröffentlichten Quellen, Umfragen und Interviews, wie sie der soziologischen Arbeiten als empirische Basis dienen, erlauben es Archivquellen zudem eher, den konflikthaften Charakter der Umwälzungen im deutschen Hochschulbereich nachzuvollziehen.

„Konkurrenz“ als analytischer Begriff²⁷

In der Soziologie und der Geschichtswissenschaft ist seit einigen Jahren ein gestiegenes Interesse an einem auf möglichst viele gesellschaftliche Bereiche anwendbaren Begriff der Konkurrenz zu verzeichnen.²⁸ Hinter diesem Interesse steht die Diagnose, dass das Konkurrenzprinzip „in modernen Gesellschaften immer weitere, seit einigen Jahrzehnten beinahe ubiquitäre Verbreitung gefunden“ habe.²⁹ Der Köln-Münchner Forschungsverbund „Konkurrenzulturen“ machte einen an Georg Simmels „Soziologie der Konkurrenz“ von 1903 angelehnten Konkurrenzbegriff für historische Analysen fruchtbar.³⁰ Teil dieses Verbundes war auch das universitätsgeschichtliche

²⁵ Vgl. überblickartig für die Zeit seit den 1980er Jahren: Winter (2012a); zum wissenschaftspolitischen Diskurs über Schwerpunktbildung in der Forschung seit den 1960er Jahren vgl. Meier (2017).

²⁶ Dies macht Richard Münch explizit, wenn er ausführt, er mache „von idealtypischen Konstruktionen Gebrauch, um aus ihnen [aktuellen Trends; A. M.] Prognosen über sich abzeichnende Veränderungen abzuleiten, die über das hinausgehen, was aktuell schon sichtbar ist. Es soll erkennbar werden, wohin sich die Universität bewegt, wenn sich die idealtypisch erfassten Kräfte des Wandels ungebremst durchsetzen“ (Münch (2011a), S. 32).

²⁷ Anders als bei manchen Autoren (vgl. z. B. Kirchhoff (2015)) wird im Folgenden nicht begrifflich zwischen „Konkurrenz“ und „Wettbewerb“ unterschieden.

²⁸ Vgl. z. B. Duret (2009), Werron (2011), Wetzel (2013).

²⁹ Kirchhoff (2015), S. 7, vgl. auch Jessen (2014), S. 7.

³⁰ Zum Konkurrenzbegriff vgl. Simmel (1995); für einen theoriegeschichtlichen Überblick vgl. Jessen (2014), S. 12–18; Kirchhoff (2015), S. 7–12; für eine Darstellung der Geschichte des Konkurrenzbegriffs auch jenseits sozialwissenschaftlicher Theoriebildung vgl. Werron (2014). Vgl. weiterführend auch die DFG-Forscherguppe FOR 2553 zum Thema „Kooperation und Konkurrenz in den Wissenschaften“, s. online: <https://www.kooperation-und-konkurrenz.geschichte.uni-muenchen.de/index.html>.

Forschungsprojekt, in dessen Rahmen die vorliegende Arbeit entstand. Im Folgenden sollen die theoretischen Grundlagen der Studie erläutert werden.

Konkurrenz soll hier im Anschluss an Simmel als ein triadisches Verhältnis verstanden werden, in dem mindestens zwei Akteure versuchen, ein knappes Gut, die *Prämie*, zu erringen, das sich in der Verfügungsgewalt eines *dritten* Akteurs befindet. Konkurrenz unterscheidet sich somit von Formen des Kampfes, in denen mehrere Parteien um ein Gut streiten, über das während der Auseinandersetzung gar kein Akteur verfügt oder das sich im Besitz eines der Kämpfenden befindet. Indem ein Dritter darüber entscheidet, welcher der Konkurrenten die Prämie erhält, entfaltet Konkurrenz, anders als ein Kampf, in dem es lediglich darauf ankommt, einen Gegner zu überwinden, eine vergesellschaftende Wirkung. Um in den Besitz der Prämie zu kommen, müssen die Konkurrenten nämlich die Gunst dieses Dritten erlangen und nach seinen Regeln spielen.³¹ Dies unterscheidet zum Beispiel einen sportlichen Boxkampf, in dem nicht die Ausschaltung des Kontrahenten per se das Ziel der Kämpfer ist, von einem Raubüberfall. Nur im ersten Fall gibt es eine dritte Instanz, die über die Zuteilung knapper Güter entscheidet, nämlich die Kampfrichter, die über Sieger und Verlierer befinden und nur ein regelkonformes K. o. als Sieg werten werden. Zwar können auch in gewaltsamen Auseinandersetzungen Regeln gelten, etwa in Gestalt des Kriegsvölkerrechts. Doch erst, wenn die Einhaltung dieser Regeln notwendig ist, um das umkämpfte Gut zu erlangen, kann man von Konkurrenz sprechen. Die Instanz, die über die Einhaltung der Regeln wacht, übernimmt dann die Rolle des Dritten.

Konkurrenz entsteht nur dann, wenn das Gut, das die Akteure begehren, *knapp* ist, wenn also die Wünsche eines jeden einzelnen nicht oder zumindest nicht in vollem Maße befriedigt werden können.³² Es handelt sich um ein Nullsummenspiel, in dem die Handlungsabsichten der Konkurrenten einander zuwiderlaufen, da die Befriedigung der Wünsche des einen Akteurs impliziert, dass andere nicht in den Besitz des begehrten Guts gelangen können. Da der Dritte über die Zuteilung der Prämie entscheidet, kommt es für die Konkurrenten darauf an, durch ihr Verhalten die Entscheidungen der dritten Instanz in ihrem Sinne zu beeinflussen, wozu sie allerdings ihr Handeln nach dessen *Kriterien* ausrichten müssen. Handlungsweisen, die diesen Kriterien entsprechen, sollen als *Leistungen* bezeichnet werden. Es ist nicht nötig, dass diese Kriterien explizit gemacht werden und allen Konkurrenten im Detail bekannt sind. Allerdings müssen die Entscheidungen des Dritten für die Konkurrenten wenigstens ansatzweise kalkulierbar sein, da diese sonst keinen Bezugspunkt hätten, an der sie ihr Handeln ausrichten könnten.³³ Um in den Genuss des knappen Gutes zu kommen, ist es für die Konkurrenten nicht ausreichend, Leistungen im Sinne der Kriterien der dritten Instanz zu erbringen, sondern sie müssen dabei ihre Wettbewerber übertreffen. Handlungen, die darauf abzielen, einen

³¹ Vgl. Simmel (1995); Werron (2011), S. 231 f.

³² Vgl. Werron (2011), S. 228 f.

³³ Zu beachten ist, dass es, um die für Konkurrenz typischen Effekte hervorzurufen, ausreicht, wenn Akteure eine Situation als Konkurrenzsituation interpretieren.

Konkurrenten zu übertreffen, sollen im Folgenden als *Konkurrenzverhalten* bezeichnet werden. Der bloße Versuch mehrerer Akteure, einander in irgendeiner Hinsicht zu überbieten, soll – abweichend vom gängigen Sprachgebrauch – nicht als Konkurrenzverhalten verstanden werden, wenn es dabei nicht um eine Prämie geht.

Für die Zwecke dieser Arbeit ist es nötig, Simmels Begriff von Konkurrenz mit Georg Krücken zu erweitern. Als zusätzlicher Faktor sollen die Situationswahrnehmung und Handlungsorientierung der beteiligten Akteure einbezogen werden, das heißt das ihnen zur Verfügung stehende Wissen, ihre Werthaltungen und die von ihnen anerkannten sozialen Normen. Damit Konkurrenz zustande kommt, ist es nämlich nötig, dass eine Situation von den potenziellen Konkurrenten als Konkurrenzsituation wahrgenommen wird.³⁴ Ihre Werthaltungen werden beeinflussen, wie sie sich in der Konkurrenz verhalten und ob sie sich überhaupt daran beteiligen. So kann es sein, dass einzelne Konkurrenten bestimmte Formen von Konkurrenzverhalten für unwürdig halten oder aber ein besonders kompetitives Selbstbild pflegen. Schließlich können soziale Normen potenzielle Konkurrenzverhältnisse stilllegen, wie zum Beispiel der oft zitierte implizite „Nichtangriffspakt“ zwischen Professoren, der lange Zeit inneruniversitären Wettbewerb um Ressourcen eingedämmt habe.³⁵

Das Wissen der Akteure, ihre Werthaltungen und die von ihnen anerkannten Normen entscheiden folglich darüber, ob aus potenziellen Konkurrenzsituationen tatsächlich Konkurrenz erwächst. Auf diese Weise erschließt sich, wie einzelne Akteure zur Entstehung von Konkurrenz beitragen können: indem sie eine Situation überhaupt erst als Konkurrenzsituation interpretieren, indem sie ein kompetitives Selbstbild an den Tag legen oder indem sie mit bisher anerkannten, Konkurrenz eindämmenden Regeln brechen. Sie können durch entsprechendes Verhalten andere Akteure dazu veranlassen, sich ebenfalls als Konkurrenten zu begreifen, oder sie unter Handlungsdruck setzen und so gegen ihren Willen in den Wettbewerb hineinziehen.

Manche Fälle von Konkurrenz lassen sich mit Simmels Begriff nur unzureichend fassen, was eine weitere Modifikation seines Modells erforderlich macht. Es handelt sich um Konkurrenzsituationen, wie sie zum Beispiel auf Märkten für Konsumgüter auftreten und bei denen Konkurrenten um die Gunst einer für sie nicht überschaubar großen Zahl an Dritten werben.³⁶ Die konkurrierenden Unternehmen haben dabei nämlich nicht einen jeden einzelnen potenziellen Käufer mit seinen besonderen Vorlieben im Blick, sondern streben lediglich danach, eine gewisse Zahl an Kunden zu gewinnen. Der Soziologe Tobias Werron schlägt vor, solche Formen der Konkurrenz, bei denen die dritte Instanz aus einer für die Konkurrenten unüberschaubar großen Zahl im Einzelnen unbekannter Akteure besteht, als *Konkurrenz um ein Publikum* zu begreifen. Das Publikum soll dabei als „mitlaufende Fiktion öffentlicher Kommunikations-

³⁴ Vgl. Krücken (2008), S. 168.

³⁵ Schimank (1994b), S. 40. Zur Bedeutung von Werten und Deutungsmustern für die „Legitimität und Akzeptanz“ von Konkurrenz als Handlungsmodus vgl. Hölkeskamp (2014), S. 45.

³⁶ Bereits Theodor Geiger nahm solche Fälle von Konkurrenz in den Blick, vgl. Geiger (2012), S. 28, 113 f.

prozesse“ verstanden werden.³⁷ In diesem Sinne entsteht ein Publikum erst dadurch, dass es in Kommunikation als Adressat oder als Gegenstand vorausgesetzt wird. So werben Universitäten nicht um die Gunst einzelner Studieninteressierter, über die sie kaum etwas wissen, sondern versuchen, sich einem imaginierten Publikum attraktiv zu präsentieren, dem sie gewisse Interessen unterstellen. Die Vorstellungen über das Publikum und seine Interessen speisen sich dabei nicht zuletzt aus der öffentlichen Kommunikation über Hochschulen und Studiengänge, in der dieses Publikum als Adressat angesprochen und vorausgesetzt wird, wie dies etwa bei Rankings der Fall ist.

Die Fallbeispiele

Die vorliegende Studie wird die eingangs aufgeworfenen Fragen anhand von sechs Fallbeispielen untersuchen. Bei den ausgewählten Hochschulen handelt es sich um staatliche Universitäten mit einem breiten Fächerspektrum aus fünf verschiedenen Bundesländern. Wichtige Gesichtspunkte bei der Auswahl waren zum einen die Größe, gemessen an der Zahl der Professuren und Studierenden, zum anderen das Abschneiden in der ersten Runde der Exzellenzinitiative als grober Indikator für den Erfolg im interuniversitären Wettbewerb. Die Fallbeispiele sollten mit Blick auf beide Kriterien einen gewissen Varianzbereich abdecken.

Die Universität zu Köln und die Freie Universität Berlin zählten zu den größten Universitäten in Deutschland. Während in Köln im ersten Förderzeitraum der Exzellenzinitiative lediglich ein Exzellenzcluster finanziert wurde, gehörte letztere zu den großen Gewinnern. Die FU Berlin ist darüber hinaus von besonderem Interesse, weil sie nach der Wiedervereinigung in Berlin einer intensiven Konkurrenzsituation ausgesetzt war, in der sich nunmehr drei Universitäten den schrumpfenden Wissenschaftshaushalt teilen mussten. Die TU München, an der sich ebenfalls die besonderen Auswirkungen der Präsenz zweier Universitäten an einem Standort beobachten lassen, ist die einzige Technische Universität unter den Fallbeispielen und zählte wie die FU Berlin zu den Gewinnern der Exzellenzinitiative. Als Fallbeispiele mittlerer Größe dienen zum einen die Universität Bielefeld, die in der ersten Exzellenzinitiative erfolgreiche Anträge für eine Graduiertenschule und einen Exzellenzcluster stellte, zum anderen die Friedrich-Schiller-Universität Jena. Letztere bekam zwar nur eine Graduiertenschule bewilligt, schnitt damit aber besser ab als die meisten anderen ostdeutschen Universitäten. Außerdem verfügte sie, anders als ein Teil dieser Universitäten, auch über eine in die DDR und darüber hinaus zurückreichende universitäre Tradition. Beides war wichtig, um der Gefahr zu begegnen, durch die Wahl des ostdeutschen Fallbeispiels bereits eine Geschichte des unausweichlichen Scheiterns vorzuzeichnen.³⁸ Die Carl von Ossietzky

³⁷ Werron (2011), S. 239.

³⁸ Für die FSU Jena beschränkt sich der Untersuchungszeitraum auf die Jahre ab 1990.